

# UM ALIADO CHAMADO F&I

Por: **LIA FREIRE**

As operações do F&I - Finance and Insurance (Financiamento e Seguro) trazem a oportunidade de ampliar a lucratividade das Concessionárias e, ao mesmo tempo, levam à conveniência e fidelização dos clientes

A área de F&I, que teve o seu conceito ampliado, incorporando os produtos e serviços complementares e todas as possíveis fontes de receitas advindas da venda de veículo, ainda tem muito o que avançar no mercado brasileiro. Em 2020, o site Auto Esporte divulgou que as margens de lucro das Concessionárias, no resultado total do negócio no Brasil, estavam entre 1,5% e 2,5%, enquanto nos Estados Unidos ficam entre 3,5% e 4,5%, graças às diferentes ofertas de produtos adicionais. Para este ano, o Banco Toyota, a Corretora e o Consórcio projetam pagar cerca de R\$ 255 milhões em receita de F&I para a sua Rede de Concessionárias. “O F&I é um diferencial competitivo em nossos negócios. Sua atuação é parte significativa da receita total da comercialização de veículos, uma vez que oferece a oportunidade de incorporar produtos complementares, aumentando a lucratividade do negócio, e garantindo mais praticidade e fidelização dos clientes”, afirma Venício Carvalho, Superintendente de Vendas do Banco Toyota.

Na prática, reforça Venício, o F&I é imprescindível para garantir o incremento do Value Chain pois, além de ser uma excelente forma de facilitar as vendas do Dealer, garante resultados mais expressivos no ticket médio das operações. “Sua atuação oferece conveniência e satisfação aos clientes, maior fidelização e, conseqüentemente, o fortalecimento do Pós-Venda”.



“O F&I é uma excelente forma de facilitar as vendas dos Dealers e garantir resultados mais expressivos no ticket médio das operações”, Venício Carvalho, Superintendente de Vendas do Banco Toyota

## SEGUROS TOYOTA

Seguro mesmo, só Toyota

## A INTEGRAÇÃO DAS ÁREAS DE VENDAS E F&I

Visando o aumento das margens, o F&I precisa estar estruturado para se tornar mais atraente, por isso, ele e o departamento de vendas das Concessionárias devem trabalhar em sinergia para que o conhecimento de produtos e estratégias da empresa estejam alinhados. “É imprescindível que as equipes estejam capacitadas em busca do resultado comum. Também, é importante que a comunicação e o fluxo de trabalho sejam claros e íntegros, facilitando a transição entre vendedor e F&I. Além disso, é interessante que existam métricas e indicadores de desempenho para avaliar a eficácia da integração entre os setores de vendas e F&I”, sugere Venício.

## OS PRODUTOS E SERVIÇOS OFERECIDOS

O Banco Toyota tem um portfólio que atende a todos os tipos de necessidades dos clientes, como o financiamento com pagamento mensal, plano flex com periodicidade bimestral, trimestral, semestral e anual, desenvolvido para produtores rurais e profissionais liberais. Também conta com o Ciclo Toyota nas versões One, Upgrade e sem residual, que possibilitam o One Stop Shopping, que é a inclusão de seguros, bem como, acessórios e serviços como despachante e blindagem. E, para os frotistas, tem o contrato chamado Nbens.

Além dos produtos de financiamento, lembra Venício, há as compras planejadas por meio do Consórcio Toyota. Lançado há pouco mais de um ano e meio, até o momento comercializou mais de 10 mil cotas e contemplou mais de 850 consorciados. “Desses contemplados, 68% compraram veículos na Rede Toyota, atingindo assim, o nosso objetivo de



entregar veículos da marca”, comemora o Superintendente de Vendas do Banco Toyota.

Em relação aos Seguros Toyota, há duas fontes de rentabilidade para a Rede, a primeira no pagamento de comissão e a segunda no Pós-Venda, já que o cliente, em caso de sinistro, é orientado a realizar os serviços de reparo em um Distribuidor Toyota.

Venício finaliza esclarecendo que o Banco Toyota possui um atendimento diferenciado, formado por uma equipe capacitada e dedicada às operações, permitindo assim, que o suporte aos consultores de vendas, F&I's e cargos de liderança no Dealer, bem como, o monitoramento dos KPIs ocorram e forma ágil e com excelência. 🚗