16 de febrero de 2018

**Opel Vauxhall Finance lanza un plan estratégico para respaldar el crecimiento de las ventas de Opel/Vauxhall**

* Opel Vauxhall Finance lanza su plan estratégico, 100 días después de su adquisición a través de BNP Paribas y Groupe PSA.
* Todas las iniciativas están dedicadas a apoyar el crecimiento rentable de Opel/Vauxhall.
* El objetivo para 2020 es financiar uno de cada tres vehículos Opel.
* La compañía aprovechará los costes competitivos de los fondos y la experiencia de sus accionistas BNP Paribas Personal Finance y Banque PSA Finance.
* Este programa se lanzará en España el próximo 1 de abril.

Rüsselsheim/Madrid. Opel Vauxhall Finance (OVF), la organización de financiación de automoción de Opel y Vauxhall, ha anunciado hoy un plan estratégico para lograr un crecimiento sostenible y rentable hasta 2020. Las iniciativas Opel Vauxhall Finance complementan el plan PACE! de Opel/Vauxhall.

Operando bajo fuertes marcas locales como Opel Bank, Opel Financial Services y Vauxhall Finance, esta organización financiera vinculada se enfocará en **lanzar nuevas soluciones competitivas de financiación de automóviles en toda Europa, así como en expandirse a nuevos segmentos de clientes y mercados**. OVF mejorará la eficiencia operativa y fortalecerá el marco de colaboración con Opel/Vauxhall para aumentar el volumen de vehículos financiados/alquilados y, al mismo tiempo, aumentar los márgenes de retail en toda Europa. El objetivo **para 2020 es financiar uno de cada tres vehículos Opel**, lo que significa un aumento del 50 por ciento en comparación con 2017.

Para fomentar el crecimiento en el financieramente atractivo negocio de vehículos comerciales, OVF ofrecerá en 2018 un completo servicio de leasing para clientes de flotas en Alemania a través de Opel Bank. En otros mercados, como por ejemplo, Reino Unido, Francia, Italia, España y Austria también se beneficiarán de soluciones financieras B2B competitivas. Opel/Vauxhall tiene el objetivo claro de aumentar sus ventas de vehículos comerciales ligeros (LCV) en un 25% para el año 2020 en comparación con 2017, y los **productos financieros atractivos para clientes comerciales son clave para lograr este objetivo. Los paquetes de movilidad que combinan productos de arrendamiento, seguros y servicios** son elementos de crecimiento estratégico adicionales para OVF. Esto ayudará a aumentar la fidelidad del cliente tanto para la compañía financiera como para Opel/Vauxhall. Si bien estos paquetes de productos ya están disponibles en algunos países, el objetivo es lanzarlos en **todos los mercados OVF**, impulsando las ventas de Opel y Vauxhall a través de campañas conjuntas de marketing.

Además de ampliar la cartera de productos en mercados existentes, **OVF también planea entrar en nuevos mercados**. Un ejemplo es España, donde se lanzará este programa el próximo 1 de abril, uno de los mercados de automoción de más rápido crecimiento en Europa con más de 1.200.000 nuevas matriculaciones de automóviles en 2017. A largo plazo, Opel Vauxhall Finance planea expandir su huella geográfica al 90 por ciento de los mercados europeos de Opel/Vauxhall.

El fuerte respaldo de sus experimentados socios y accionistas, Banque PSA Finance y BNP Paribas Personal Finance, es un elemento clave del plan de crecimiento de Opel Vauxhall Finance. **La organización de financiación vinculada se beneficia de los costes estables y competitivos a través de BNP Paribas, así como del aprovechamiento de los sistemas y la experiencia de ambos socios.**

En total, 150 empleados de diferentes funciones y países participaron en el diseño del plan. Serán ellos quienes dirijan el plan y cumplan sus objetivos.

"Nuestro plan proporciona una clara hoja de ruta para aumentar la eficiencia y contribuir al rendimiento de Opel/Vauxhall en todos los canales", ha dicho Alexandre Sorel, presidente y consejero delegado de Opel Vauxhall Finance. "Nuestro ágil y ambicioso equipo está totalmente comprometido con satisfacer las necesidades de movilidad de sus clientes en toda Europa, al mismo tiempo que mantener y desarrollar las marcas Opel y Vauxhall a través de soluciones competitivas de financiación".

"Tener una organización financiera vinculada fuerte y orientada al cliente como Opel Vauxhall Finance es un elemento importante para la sostenibilidad de nuestro futuro. Las iniciativas presentadas hoy serán un valioso refuerzo al rendimiento de nuestras marcas ", agregó Michael Lohscheller, presidente y consejero delegado de Opel Automobile GmbH.

**Acerca de Opel Vauxhall Finance**

Opel Vauxhall Finance (OVF) es la organización de financiación de automoción vinculada a Opel y Vauxhall, con el apoyo de Groupe PSA y BNP Paribas como socios y accionistas sólidos.

Operando bajo fuertes marcas locales como Opel Bank, Opel Financial Services y Vauxhall Finance, OVF brinda acceso a vehículos fiables que mejoran de manera asequible las vidas de sus clientes. Su cartera incluye una amplia gama de productos de financiación de automóviles, incluidos los préstamos de consumo, leasing, seguros y contratos de servicios, así como la financiación de los concesionarios. En Alemania, OVF también ofrece cuentas en el mercado financiero y depósitos a plazo fijo directamente a los consumidores finales, complementando su negocio tradicional de financiación automovilística.

La extensa historia de OVF se remonta a 1920 cuando abrió su primera oficina en Londres, ayudando a personas en el Reino Unido a financiar sus vehículos. Desde 1929, cuando se fundó Opel Finanzierungsgesellschaft mbH en Rüsselsheim, Alemania, ha sido el socio financiero estratégico de Opel. En 2017, OVF representó alrededor de 9.400 millones de euros en financiación total, lo que respalda el rendimiento comercial de 1.800 concesionarios en 11 países europeos.

**Más información- Departamento de Comunicación Opel España**

**Marieta de Jaureguizar**

Comunicación Corporativa

Tel.: +34 914 569 272

marieta.jaureguizar@opel.com