

BMW Group Portugal Corporate Communications



Informação à Imprensa
23 de Janeiro de 2008

BMW Group Financial Services realiza o melhor ano de sempre em Portugal

À semelhança das marcas BMW e MINI, o BMW Group Financial Services realizou em 2007 o melhor ano de sempre desde a sua criação no nosso País, em Maio do ano 2000.

No ano passado, o BMW Group FS realizou um total de 3.927 novos contratos de financiamento a produtos do Grupo, ou seja, automóveis e motociclos BMW e automóveis MINI, bem como, a outros produtos multimarca.

O número de novos contratos activados em 2007, representou o recorde absoluto em Portugal com uma variação positiva em relação ao ano anterior de 22%.

Com estes valores, o BMW Group Financial Services, alcançou assim a maior penetração de financiamento nas vendas totais de automóveis BMW e MINI em Portugal, 29,1%, penetração essa que é a maior de todas as financeiras de marcas automóveis a operar em território nacional.

De recordar que o BMW Group Financial Services registou em 2005, ano em que passou a operar em estreita colaboração com a nova subsidiária do Grupo, a BMW Portugal, um crescimento em número de contratos de 49%. Com o crescimento de 40% em 2006 e os mais 22% em 2007, o BMW Group Financial Services atingiu, em apenas três anos de operação, um crescimento de 154% face ao ano de 2004.

No que respeita ao Portfolio de contratos activos no final de 2007, foi igualmente batido um novo recorde com 8.694 contratos, o que representou um crescimento de 31,7% relativamente a 2006.

Em termos financeiros, o valor do Portfolio de contratos activos no final de 2007, ascendia a € 283 milhões de euros, ou seja, mais 36% do que no ano anterior. Este crescimento é ainda mais significativo quando comparado com o valor do Portfolio de 2004, que não ultrapassava os € 80 milhões euros. Assim, o crescimento global dos últimos 3 anos apresentou uma variação positiva a os todos títulos notável: + 254%.

No total, o BMW Group Financial Services, financiou 30,1% e 27,8% das vendas de automóveis e motociclos novos BMW, respectivamente, e 22,7% das vendas de novos MINI. O restante volume de contratos, refere-se a automóveis e motociclos usados das marcas do Grupo, bem como, a automóveis multimarca.

BMW Select é o produto “estrela” do BMW Group Financial Services

O BMW Select é o produto financeiro “estrela” do BMW Group, representando cerca de 50% do portfolio de contratos. Disponível desde 2000, este produto ganhou considerável peso no mercado nacional tendo mesmo, no decorrer de 2005, sido alargado aos motociclos BMW, alcançando de imediato excelentes resultados.

Trata-se de um contrato de Aluguer de Longa Duração (ALD), que veio reforçar a concretização do conceito de utilização de veículos, ao invés do de aquisição. Sendo um contrato operacional baseado num valor residual elevado, o Cliente tem a possibilidade de usufruir de um BMW, automóvel ou motociclo, ou MINI com uma mensalidade mais reduzida, quando comparada com um financiamento normal.

Além da vantagem óbvia da redução da mensalidade, este produto garante ainda outras vantagens, nomeadamente, o facto de não obrigar a um valor de entrada inicial, aquando da assinatura do contrato; reduzir as despesas de manutenção associadas à utilização do veículo, dado que o Cliente pode trocar de BMW ou de MINI com maior frequência.

A acrescentar, no final do contrato BMW Select, o Cliente tem ainda a liberdade de adquirir o veículo a pronto pagamento; adquiri-lo beneficiando do refinanciamento do valor de retoma do mesmo; ou entregá-lo, uma vez que o BMW Group assume a retoma do mesmo.