

NOTA DE PRENSA

- **2018: Otro año de fuerte crecimiento para Arval (+8,2%)**
- **2018: Revisión de las nuevas acciones comerciales**
- **2019: Digitalización, datos y personas: Nuevas oportunidades de crecimiento**

Fuerte crecimiento orgánico en 2018

Arval con sus más de 7.000 empleados, ofrece soluciones integrales de renting en 29 países.

En 2018, el crecimiento orgánico de la flota viva de Arval en todo el mundo, creció un 8,2% alcanzado la cifra de 1.193.910 vehículos de flota financiada. Este crecimiento se ha producido principalmente por los mercados centrales (Francia +5%, UK +5%, España +19% e Italia +8%), así como por el crecimiento en dos dígitos de otras muchas áreas, como Benelux (+12%), Sur de Europa (+16%), Europa Central (+14%) y los países nórdicos (+25%).

Así mismo en este periodo, Arval incrementó un 9% la adquisición de vehículos nuevos con un total de 353.302 unidades y la cifra de vehículos vendidos, una vez finalizado el contrato (V.O.), se igualó a la cifra de 2017 con 254.207 unidades.

En 2018 Arval creció en todos los segmentos: +4% en el área Corporativa y de Administraciones Públicas y un +17% en pequeñas y medianas empresas. Los clientes internacionales de Arval representaron un crecimiento orgánico superior al 7% y ahora representan mas del 25% del negocio en general. En 2018, Arval lanzó con éxito su oferta de Renting para Particulares en toda Europa. La flota de renting a particulares aumentó en un +45% entre 2017 y 2018. En Holanda, Arval lanzó una tienda virtual de automóviles para renting a particulares donde pueden seleccionar el modelo que mejor se adapte a sus necesidades y realizar un renting a través de un paquete de servicios todo incluido y sin complicaciones. El objetivo es implementar esta nueva experiencia de cliente en varios países europeos durante 2019.

Acciones comerciales lanzadas en 2018

El alto compromiso de Arval con la innovación se ha materializado con nuevos lanzamientos en 2018:

“SMaRT”: Arval ha desarrollado un innovador enfoque denominado SMaRT – **Sustainable Mobility and Responsibility Targets**. En el entorno actual europeo bajo un proceso continuo y vertiginoso hacia una movilidad más sostenible, nuestra propuesta de 5 fases ayuda a los clientes a definir e implementar su estrategia de transición energética de sus flotas. La metodología SMaRT está diseñada para satisfacer las necesidades cambiantes de los clientes y desarrollar sus estrategias de transición energética para ayudar a los gerentes de flota a lo largo de su ejecución y seguimiento. Este enfoque es parte del



compromiso de Arval de ofrecer una experiencia objetiva de valor añadido en un momento en que la transición hacia flotas más verdes es clave.

“Arval: Vehículo Eléctrico “: Gracias a las alianzas estratégicas con varios fabricantes, proveedores de energías y proveedores de servicios e infraestructura de carga, la oferta de Arval para Vehículo Eléctrico abarca todo el ámbito del vehículo eléctrico, incluida la instalación de puntos de carga tanto en el domicilio personal como en el lugar de trabajo, soluciones de pago integradas (con reembolso automático de la carga en el domicilio) y servicios digitales para los vehículos eléctricos (seguimiento del consumo y ubicación del punto de carga). Con un precio atractivo, permite periodos de prueba y servicios adicionales, incluida la opción de sustitución por un vehículo convencional de gasolina/diésel en periodos cortos, como vacaciones. Actualmente está disponible en 12 países, entre ellos Francia, Reino Unido, Bélgica, Noruega, Holanda y Alemania y se está implementando en otros mercados donde el vehículo eléctrico ya es una realidad.

“Arval For Me”: A través de esta plataforma digital, Arval amplía su oferta al cliente particular facilitándole acceso a los servicios con valor añadido y red de talleres colaboradores. **Arval For Me** ofrece a cualquier individuo, con vehículo en propiedad, registrarse y obtener acceso completo a una exclusiva gama de servicios que incluyen mantenimiento y reparación (carrocería, neumáticos, etc.), así como otros servicios de movilidad (llamada de emergencia, recogida puerta a puerta, servicio de grúa). Esta plataforma está actualmente disponible en Italia y España con aproximadamente 12,000 usuarios registrados.

2019 Oportunidades de Creimiento

La estrategia de Arval para los próximos años se basa en el crecimiento impulsado por las innovaciones y aplicaciones digitales que ofrecen una amplia gama de servicios de movilidad para clientes y prospectos. Así mismo Arval, ha lanzado recientemente su propuesta de valor y cultura Arval : **Employee Value Proposition**, con el objetivo de potenciar el crecimiento y desarrollo de sus empleados y para ofrecer un servicio excepcional a clientes y conductores.

La plataforma My Arval permite a clientes y conductores interactuar y obtener información y servicios personalizados y proactivos cuando y donde lo necesiten.

Basándose en su sólida experiencia en renting con todos los servicios y gracias a la calidad de los datos que Arval obtiene a lo largo del ciclo de vida de sus vehículos, la compañía los utiliza para mejorarla experiencia de clientes y conductores gracias a su consejo experto. Un mejor aprovechamiento de estos datos permitirá a Arval y a sus socios, adelantarse y ofrecer a clientes y prospectos el mejor asesoramiento, servicios e innovaciones, incluyendo el área de movilidad alternativa y sostenible.

En el área de Recursos Humanos, la compañía ha implementado su propuesta de campaña “Arval, a place for People in Action”, comprometiéndose a ofrecer a los empleados los recursos necesarios para brindar nuevas ideas, contribuir al desempeño y crecimiento.

En palabras de **Alain Van Groenendael**, CEO de Arval, “Nuestra exclusiva gama de servicios cumple con las positivas tendencias del mercado y confiamos alcanzar un significativo crecimiento en 2019. Nuestros equipos están comprometidos en todos los países, y la previsión de crecimiento del 9%, que tenemos por delante, parece que está a nuestro alcance. Nuestra oferta integral, activos sólidos y la predicción establecida para datos y digital, nos permitirán afrontar los desafíos de movilidad de nuestros clientes, incluida nuestra responsabilidad para combatir el cambio climático.



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

**We care about cars.
We care about you.**

Luc Soriau, Director General de Arval España, ha comentado: “Después de otro magnífico ejercicio con un comportamiento por encima del ya muy positivo crecimiento del mercado, gracias a la fidelidad de los clientes tradicionales y a la incorporación de nuevos nichos de mercado dentro del renting, auguramos un 2019 de continuar creciendo, apoyándonos en la digitalización de procesos que faciliten el acceso de estos nuevos colectivos a Arval”.

Sobre ARVAL:

Fundada en 1989 y perteneciente en su totalidad al Grupo BNP Paribas, Arval está especializada en movilidad y renting de vehículos de servicio completo. Arval ofrece a sus clientes, grandes empresas, pymes y autónomos, soluciones integrales para optimizar la movilidad de sus empleados y externalizar los riesgos asociados a la gestión de flotas. Recientemente, Arval ha ampliado sus servicios al segmento de renting a particulares. Siempre bajo los principios de asesoramiento experto y calidad de servicio Arval cuenta con una plantilla de alrededor de 7.000 empleados y está presente en 29 países, financiando más de 1.193.910 vehículos en todo el mundo (diciembre 2018). Arval es miembro fundador de la alianza Element-Arval Global, la mayor alianza estratégica en la industria de la gestión de flotas y el líder mundial superando la cifra de 3 millones de vehículos en 50 países. Dentro del grupo BNP Paribas, Arval pertenece a la actividad de Retail Banking.

En España, está presente desde el año 1996 y cuenta con más de 650 empleados. La cifra de vehículos financiados actualmente en España es superior a 120.000 unidades lo que la convierte en el primer operador nacional. La compañía en España cuenta con las certificaciones ISO 14001 y 39001. www.arval.es



Clara Albertí - clara.alberti@arval.es - +34 662 667 539

Sara Morán - sara.moran@arval.es - +34 911 112 421

Sobre BNP Paribas

BNP Paribas es un banco líder en Europa de dimensión internacional. Está presente en 73 países con más de 196.000 profesionales, de los cuales 149.000 se encuentran en Europa. El Grupo mantiene posiciones clave en sus tres grandes áreas de actividad: Domestic Markets e International Financial Services (cuya red de banca minorista y servicios financieros forma parte de Retail Banking & Services), así como Corporate & Institutional Banking, que ofrece servicios a clientes corporativos e institucionales. El Grupo acompaña a sus clientes (particulares, empresarios, PYMEs, grandes empresas e instituciones) para ayudarles a realizar sus proyectos prestándoles servicios de financiación, inversión, ahorro y aseguramiento. En Europa, el Grupo tiene cuatro mercados domésticos (Bélgica, Francia, Italia y Luxemburgo) y BNP Paribas Personal Finance es número uno en crédito al consumo. BNP Paribas desarrolla su modelo integrado de banca minorista en los países de la cuenca mediterránea, Turquía, Europa del Este y dispone de una importante red en la costa oeste de EE.UU. Tanto en sus actividades de Corporate & Institutional Banking como International Financial Services, BNP Paribas ocupa posiciones de liderazgo en Europa, tiene una gran presencia en América y una red sólida y con fuerte crecimiento en la región de Asia-Pacífico. www.bnpparibas.es



ARVAL
BNP PARIBAS GROUP

**We care about cars.
We care about you.**