

ZERTIFIZIERTER FINANZIERUNGS- BERATER

Von den Grundlagen zum Profi.
Das offizielle Skript der Yareto Academy.

MODUL 1



EINFACH. MEHR. TRANSPARENZ.

© Yareto GmbH 2023

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung von der Yareto GmbH wiedergegeben werden.

Inhalt: Yareto GmbH
Lektorat, Design, Buchsatz: mediaworx berlin AG

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Text manchmal nur die männliche Form verwendet. Gemeint sind stets die Sprachformen männlich, weiblich und divers.

YARETO - DAS ERSTE PORTAL FÜR
DEN VERGLEICH VON FAHRZEUG-
FINANZIERUNGEN FÜR DEN KFZ-HANDEL

INHALT

MODUL 1

DARUM WERDEN FAHRZEUGE
FINANZIERT

5

AUTOKREDIT MIT SCHLUSSRATE:
DAS STECKT HINTER DER BALLONFINANZIERUNG

11

DER RATENKREDIT ALS HÄUFIGSTER WEG ZUR
AUTOFINANZIERUNG

17

WER WIR SIND

Yareto ist das erste und marktführende Portal für den Vergleich von Fahrzeugfinanzierungen für den Autohandel. Mit unserem Portal vergleichen Sie kostenlos und unverbindlich mit nur einem Login Finanzierungsangebote bei unseren namhaften Partnern – und das mit Erfolg.

Dafür stehen mehr als eine Milliarde Euro vermitteltes Finanzierungsvolumen, 15.000 registrierte Autohändler, 855 Logins am Tag, 170 EKF-Linien mit 35 Millionen Euro und eine Google-Bewertung von 4,9 Sternen.

SVEN HÖLKER

Liebe Händler, wir freuen uns, dass Sie mit uns zum echten Experten für Autofinanzierungen werden wollen. Mit unserer Yareto Academy erhalten Sie nicht nur die Chance Ihr bereits bestehendes Wissen zu vertiefen, sondern gleichzeitig das Bestmögliche für Ihre Kunden herauszuholen.

Und das Beste: Nach erfolgreicher Absolvierung der Academy sind Sie von Yareto zertifizierter Finanzierungsberater und können zusammen mit uns erfolgreich durchstarten.

UNSERE VISION:

WIR SCHAFFEN LÖSUNGEN
UND BEWEGEN DEN MARKT



YARETO ACADEMY ONLINE

Die Online-Yareto Academy finden Sie unter
www.yareto.de/academy

MODUL 1

DARUM WERDEN FAHRZEUGE FINANZIERT

Beim Autokauf haben die wenigsten Kunden den vollen Kaufpreis für das Fahrzeug angespart. Bei Summen im vier- bis fünfstelligen Bereich sind Kredite, Leasing oder Finanzierungen daher keine Seltenheit und eine willkommene Zahlungsmethode für Kunden.



Teilweise entscheiden sich Kunden allerdings auch für eine Finanzierung, obwohl sie den vollen Kaufpreis aus eigenen Mitteln zahlen können.

Manche legen ihr Ersparnis lieber in ETFs & Co. an, damit sie in der Zukunft ein Polster für unerwartete Ausgaben zur Verfügung haben.

Bevor wir uns das genauer anschauen, erläutern wir zunächst, warum gerade für Sie als Autohändler in Deutschland die Finanzierung aus dem Tagesgeschäft nicht mehr wegzudenken ist.

Abgrenzung: Was heißt Finanzierung überhaupt?

Finanzierungen haben die unterschiedlichsten Hintergründe. Eines haben sie jedoch in der Regel immer gemeinsam: **Sie ermöglichen den Kauf eines Gutes, der sonst nicht möglich wäre.**

Für viele Menschen zählt das Auto zu den wichtigsten Anschaffungen und ist ein alltäglicher Begleiter – egal ob Neu- oder Gebrauchtwagen.

Entsprechend groß ist der Finanzierungsbedarf sowie die Notwendigkeit einer Beratung und des passenden Angebotes im Kfz-Handel.

So können Kunden ihr Fahrzeug beispielsweise über einen klassischen Ratenkredit finanzieren, sich alternativ aber auch für das Leasing oder eine Ballonfinanzierung entscheiden.



UNTERSCHIEDE ZWISCHEN

- **Finanzierung:** Bei der Finanzierung ist der Kreditnehmer am Ende der Laufzeit auch Eigentümer des Fahrzeugs.
- **Leasing:** Das Leasing stellt eine Art Miete des Fahrzeuges des Leasingnehmers dar. Am Ende der Laufzeit geht das Auto je nach Vertragsart zurück an den Händler oder wird vom Kunden übernommen.

Marktlage: Aktuelle Finanzierungslage in Deutschland in Zahlen

Eine Marktstudie zum Thema Konsum- und KFZ-Finanzierung hat ergeben, dass 32 % der Deutschen im letzten Jahr von Finanzierungen Gebrauch machten. Mehr als die Hälfte davon (53 %) nutzte lediglich eine Finanzierung, während 22 % zwei oder mehr Finanzierungen nutzten.

Auffällig ist hier, dass Finanzierungen bei Beträgen bis 25.000 € tendenziell abnehmen, jedoch bei Summen über 25.000 € wieder steigen.

Das kommt daher, **dass mehr als die Hälfte aller Finanzierungen für den Kauf eines Fahrzeuges** genutzt wurden. Spitzenreiter mit 28 % der Finanzierungen sind Ratenkredite für den Kauf von Gebrauchtwagen.

Dicht gefolgt von 23 % für den Kauf von Neuwagen. Hinzu kommt ein Anteil von knapp 8 % für die Finanzierung von Fahrzeugen mit Hybrid- bzw. Elektroantrieb. Das macht die Mobilität zum wichtigsten Finanzierungszweck in den letzten Jahren.

Kein Wunder also, dass in Deutschland monatlich ca. 200.000 bis 300.000 Fahrzeuge finanziert werden. Zum Vergleich: Nur knapp ein Fünftel der Ratenkreditnutzer finanziert Möbel, Küchen oder Unterhaltungselektronik.

Quelle: https://ssl.bfach.de/media/file/50581.Marktstudie_2022_Konsum-_und_Kfz-Finanzierung_BFACH.pdf

Händler & Kunde: Das spricht auf beiden Seiten für eine Finanzierung

Wie bereits erwähnt, hat nicht jeder potenzielle Käufer das Geld für ein Fahrzeug auf der hohen Kante liegen oder möchte durch dessen Ausgabe seine Liquidität einbüßen.

Ein Großteil der Käufer nimmt das Angebot eines Autokredits dankend an und kann sich sicher sein, dass das Auto nach dem Finanzierungszeitraum zum Eigentum wird. Ein weiterer Vorteil ist, dass längere Laufzeiten auch günstigere monatliche Raten ermöglichen.

Das ist besonders für Kunden, die ihre Liquidität behalten und wie bei einer Ballonfinanzierung mit günstigen monatlichen Belastungen kalkulieren wollen, entscheidend. Gerade in der aktuellen wirtschaftlichen Lage ist dies aufgrund steigender Lebenshaltungskosten besonders interessant.

Finanzierungen helfen Ihnen als Händler dabei, den Absatz zu steigern, da eine viel breitere Zielgruppe angesprochen werden kann.

Gleichzeitig umfasst die Thematik auch eine fachkundige Beratung, das Übermitteln von Unterlagen an die Bank, eine Kundenabsicherung in Form von Versicherungen, die mögliche Inzahlungnahme des alten Fahrzeugs und natürlich alles rund um das neue Fahrzeug.

Je vielseitiger die Finanzierungsmöglichkeiten bei Ihnen sind, desto höher wird auch die Wettbewerbsfähigkeit. Zur Finanzierung gehört aber nicht nur der Verkauf eines Autos.



GUT ZU WISSEN

Eine Finanzierung ist **unabhängig** vom Fahrzeugtyp. Sie als Händler können also je nach Kreditanbieter für nahezu jedes Fahrzeug eine Finanzierungsform anbieten – in der Regel bis einschließlich 3,5 Tonnen.

Sobald Sie sich als Händler dafür entscheiden, als zentraler Ansprechpartner zu agieren, werden Sie vom Kunden als kompetenter Partner gesehen und steigern auch aus finanzieller Sicht langfristig die Kundenbindung.

Das sogenannte **„One-Face-to-the-Customer-Prinzip“** findet bei Käufern hohen Zuspruch, denn sie können sich entspannt zurücklehnen, während alles rund um den Autokauf aus einer Hand abgewickelt wird und nur Sie als alleiniger Ansprechpartner nötig sind.

Viele Kunden wissen mitunter gar nicht, dass eine Finanzierung direkt beim Händler überhaupt möglich ist. Sprechen Sie Ihre Kunden daher aktiv und direkt auf Ihre Finanzierungsmöglichkeiten an.

Entsprechende Werbemittel wie Flyer oder Banner am Standort unterstützen dabei.

Wenn Händler selbst als Finanzierungsvermittler auftreten, ist die Provision nicht zu vergessen. Vermitteln Sie also beispielsweise einen Kredit, erhalten Sie dafür von der Bank eine entsprechende Provision.

Diese richtet sich im Regelfall nach der Höhe des Darlehens, der Laufzeit und der Zinsen. Vorteil für Sie: Die Bank schreibt die Höhe der Zinsen nicht für jeden Einzelfall vor, sondern gibt lediglich eine Bandbreite an.

So wurden Finanzierungen 2022 eingesetzt

Top 5 Anschaffungen

Basis: Ratenkreditnutzer, Mehrfachnennungen



28 % Gebrauchtwagen



23 % Neuwagen



13 % Möbel, Küche



11 % Unterhaltungselektronik



6 % Haushaltsgroßgeräte

DER HAUPTFINANZIERUNGSGRUND IST
DIE ANSCHAFFUNG EINES PKW.

Quelle: https://ssl.bfach.de/media/file/50581.Marktstudie_2022_Konsum-_und_Kfz-Finanzierung_BFACH.pdf

AUTOKREDIT MIT SCHLUSSRATE: DAS STECKT HINTER DER BALLONFINANZIERUNG

Die Ballonfinanzierung ist eine besondere Form der Autofinanzierung.

Heutzutage wird sie gern als Alternative zum Leasing oder dem linearen Ratenkredit angeboten. Zwar ähnelt die Ballonfinanzierung sehr dem Leasing-Modell, jedoch ist das Eigentumsverhältnis des Fahrzeugs aus rechtlicher Sicht ein ganz anderes.

Beim Leasing handelt es sich um eine Art Miete des Autos, welches nach Ende der Laufzeit je nach Leasingart nicht zwangsläufig in den Besitz des Leasingnehmers übergeht. Beim Autokredit mit Schlussrate allerdings schon. Aber wie genau funktioniert das?

Ballonfinanzierung einfach erklärt

Bei der Ballonfinanzierung handelt es sich um einen Kredit mit tendenziell niedrigen monatlichen Raten. Am Ende der Laufzeit wird jedoch eine hohe Abschlussrate fällig – daher der Name Schlussratenkredit.

Die Schlussrate wird umgangssprachlich auch als Ballon bezeichnet, da sie sich je nach monatlicher Tilgung weiter aufbläst. Für Neuwagen wird sie in der Regel am geschätzten Restwert nach Ende der Laufzeit bemessen.

Überblick: Autokauf per Ballonfinanzierung

Bei einer Ballonfinanzierung ist die Anzahlung zunächst niedrig.

Jedoch ist die Abschlussrate letztendlich meistens etwas größer als bei anderen Finanzierungsmöglichkeiten.

Vorteile:

- niedrige Monatsraten
- flexibel (kurze Laufzeit)
- meistens ohne Anzahlung

Nachteile:

- hohe Schlussrate
- Gesamtkosten meist höher als beim Ratenkredit
- teure Anschlussfinanzierung, wenn Schlussrate nicht bezahlt werden kann



Für wen eignet sich die Ballonfinanzierung?

Besonders geeignet ist die Ballonfinanzierung für Käufer, die genau wissen, dass zum Ende der Laufzeit ausreichend finanzielle Mittel zur Zahlung der Restsumme vorhanden sind.

Das kann zum Beispiel durch den Verkauf des Fahrzeugs eintreten oder durch eine mögliche Auszahlung eines Sparbriefs, eines Erbes oder Ähnlichem.

Diese Ballonfinanzierung eignet sich allerdings auch für Kunden, die während der Laufzeit durch eine **niedrige Monatsrate** möglichst liquide bleiben wollen.



ZUM BESSEREN VERSTÄNDNIS NEHMEN WIR EINIGE INTERESSANTE UND VOR ALLEM RELEVANTE ZIELGRUPPEN, DENEN SIE DIE BALLONFINANZIERUNG ANBIETEN KÖNNEN, ETWAS GENAUER UNTER DIE LUPE:

- **Auszubildende & Studierende:** Jungen Menschen in der Ausbildung oder im Studium steht meistens nicht viel Geld zu Verfügung. Eine eigene Wohnung und ein eigenes Auto sind teuer. Die Ballonfinanzierung kommt der finanziellen Situation jener mit kleinen Monatsraten entgegen. Nach Abschluss der Ausbildung und mit dem ersten richtigen Job kann die vergleichsweise höhere Schlussrate einfacher beglichen werden.
- **Selbstständige:** Vielen Selbstständigen stehen zu Beginn ihrer Selbstständigkeit ebenfalls nur begrenzte finanzielle Mittel zur Verfügung. Die Ballonfinanzierung erlaubt es dennoch, einen angemessenen Firmenwagen zu fahren, ohne sich gleich zu Beginn in finanzielle Risiken zu stürzen.

NUTZEN SIE DIESE VERKAUFSARGUMENTE FÜR SICH!

Gründe für eine Ballonfinanzierung

Der wohl größte Vorteil einer Ballonfinanzierung sind die **niedrigen monatlichen Raten** für Ihre Kunden. Dadurch, dass sich die finanzielle Belastung über die Laufzeit hinweg im Rahmen hält, können Kreditnehmer zugleich andere Anschaffungen vornehmen oder diese ebenfalls finanzieren.

Das sorgt für mehr **Flexibilität** und **finanzielle Freiheit** aufseiten Ihrer Kunden. Die Ballonfinanzierung kann besonders dann sinnvoll sein, wenn von Beginn an geplant wird, die verbleibende Restschuld durch eine weitere Finanzierung zu begleichen oder durch den Verkauf des Fahrzeugs zu tilgen, um anschließend bei Ihnen ein neues Modell zu erwerben.

Sie als Autohändler profitieren in beiden Fällen: Entweder durch den Abschluss einer Folgefinanzierung mit ggf. weiterer Provision der finanzierenden Bank oder idealerweise durch den Verkauf eines neueren Automodells.

UM ALS KOMPETENTER UND VERTRAUENSWÜRDIGER PARTNER AN DER SEITE IHRER KUNDEN ZU ÜBERZEUGEN, SOLLTEN SIE BEI EINER BALLONFINANZIERUNG UNBEDINGT AUF ZWEI DINGE HINWEISEN:

- **Erstens:** Meist wartet am Ende der Laufzeit einer Ballonfinanzierung eine hohe Schlussrate.
- **Zweitens:** In der Regel müssen Kunden mit höheren Gesamtkosten im Vergleich zu einem Ratenkredit rechnen.

Rechenbeispiel: Ballonfinanzierung und Ratenkredit im Vergleich

Angenommen, ein Kaufinteressent möchte bei Ihnen ein Fahrzeug im Wert von 25.000 Euro finanzieren.

Ausgangssituation sind eine Anzahlung in Höhe von 1.000 Euro, eine Laufzeit von vier Jahren und ein effektiver Jahreszins von 3,99 %.

Bei einem herkömmlichen Ratenkredit beträgt die monatliche Rate knapp 540 Euro und die Gesamtkosten belaufen sich auf unter 26.000 Euro.

Die Finanzierung des Fahrzeugs mittels einer Ballonfinanzierung hingegen überzeugt mit niedrigeren monatlichen Raten in Höhe von knapp 280 Euro. Durch eine Schlussrate von 10.800 Euro ergeben sich allerdings Gesamtkosten in Höhe von über 27.000 Euro.

Die monatlichen Raten einer Ballonfinanzierung sind zwar um fast 200 Euro günstiger, dafür belaufen sich die Gesamtkosten auf 1.000 Euro mehr im Vergleich zum Ratenkredit.

Rechenbeispiel aufgeschlüsselt

Kosten	Ballonfinanzierung	Ratenkredit
Anzahlung	1.000,00 Euro	1.000,00 Euro
Kreditsumme	24.000,00 Euro	24.000,00 Euro
Effektiver Jahreszins	3,99 %	3,99 %
Schlussrate	10.800,00 Euro	-
Monatliche Rate	281,63 Euro	541,03 Euro
Kosten gesamt	27.018,38 Euro	25.969,25 Euro

So können Ihre Kunden die Schlussrate zurückzahlen

Kreditnehmer haben verschiedene Möglichkeiten, die Schlussrate am Ende der Laufzeit zu begleichen.

1. Zum einen können sie aus Ersparnissen oder Rücklagen die Restsumme bezahlen. Da jedoch nicht bei allen Kunden etwaige finanzielle Mittel zur Verfügung stehen, kann das Fahrzeug auch verkauft und die Schlussrate aus diesem Erlös getilgt werden.
2. Wurde das Fahrzeug über einen Hersteller finanziert, kann es in Abstimmung mit dem Händler unter Umständen auch an ihn zurückgegeben werden. In diesem Fall erfolgt eine Verrechnung.
3. Die letzte Möglichkeit ist die Aufnahme eines Ratenkredits zur Anschlussfinanzierung. So kann die Restschuld über einen neuen verlängerten Zeitraum abbezahlt werden und das Fahrzeug ist anschließend im Besitz des Kreditnehmers.

DER RATENKREDIT ALS HÄUFIGSTER WEG ZUR AUTOFINANZIERUNG

Der Kauf eines Fahrzeugs läuft ähnlich ab wie der Wocheneinkauf im Supermarkt.

Nachdem sich ein Kunde für eines Ihrer Fahrzeuge entschieden hat, wird bezahlt. Gerade größere Anschaffungen wie der Autokauf können jedoch schnell zum finanziellen Engpass auf dem Konto führen.

Deshalb bieten Sie als kluger Autohändler Ihrem Kunden den Kauf auf Raten an. Aber wie funktioniert der Ratenkauf und welche unterschiedlichen Ratenkredite gibt es überhaupt?



So funktioniert ein Ratenkredit

Sobald ein Kunde ein gebrauchtes oder neues Fahrzeug kauft, geschieht dies entweder über einen Privatkauf oder einen Kauf bei Ihnen, dem Autohändler.

Während der Autokauf von einer Privatperson meist bar bezahlt werden muss, kann das gewünschte Fahrzeug im Autohaus auch über einen direkt bei Ihnen abgeschlossenen Kredit erworben werden. Denn nicht jeder hat mehrere Tausend Euro für ein Auto übrig und nutzt daher für die dann anstehende Finanzierung den Ratenkredit in Ihrem Autohaus (den sogenannten Autokredit).

Der Ratenkredit ist die in Deutschland am häufigsten verwendete Finanzierungsform. Denn:

Von den 32 % der Deutschen, die im vergangenen Jahr mindestens eine Finanzierung nutzten, machten dies ein Viertel über einen Ratenkredit. Vorrangig finden sie Verwendung bei der Anschaffung eines Pkw.

Unter den verschiedenen Ratenkreditformen wird zudem am häufigsten der bei einer Bank bzw. der über einen Autohändler (Autokredit) genutzt.

Tipp: Eine Anzahlung hat in den meisten Fällen eine positive Auswirkung auf die Kreditkonditionen für Käufer und ermöglicht Händlern schnellere Verfügbarkeit über liquide Mittel.

Quelle: https://ssl.bfach.de/media/file/50581.Marktstudie_2022_Konsum-_und_Kfz-Finanzierung_BFACH.pdf

Was ist der Unterschied zwischen einem Ratenkredit und einem Autokredit?

Der Autokredit ist eine spezielle Form des Ratenkredits. Für einen Autokredit ist jedoch immer die Zweckbindung des Fahrzeugkaufs vorgesehen.

Bei herkömmlichen Krediten kann frei über den geliehenen Betrag verfügt werden. Als Sicherheit für die Bank dient beim Autokredit meist der Kfz-Brief.

Ist die Finanzierung abbezahlt, erhält der Käufer diesen ausgehändigt.

Ein weiterer Unterschied: Bei jeder Rate des Autokredits verändern sich Tilgung und Zinsen anteilig, die Höhe der monatlichen Zahlung bleibt jedoch stets gleich.

So werden die Kreditzinsen während der Laufzeit geringer, dafür wird mehr vom Darlehen getilgt.



GUT ZU WISSEN

Eine Finanzierung ist **unabhängig** vom Fahrzeugtyp. Sie als Händler können also je nach Kreditanbieter für nahezu jedes Fahrzeug eine Finanzierungsform anbieten – in der Regel bis einschließlich 3,5 Tonnen.

Begrifflichkeiten zum Thema

Kredit und Ratenkredit

Wer sich im Zuge des Autokaufs genauer mit Krediten und Ratenkrediten auseinandersetzt, wird zwangsläufig mit dem einen oder anderen Begriff konfrontiert. Hier eine Erklärung zu verschiedenen Grundbegriffen, mit denen Sie aber auch Ihre Kunden vertraut machen sollten:

- **Annuität:** Die Annuität ist eine Jahreszahlung, die Zins und Tilgung eines Darlehens beinhaltet. Der Anteil beider kann variieren, die monatlich zu zahlende Summe bleibt jedoch gleich.
- **Bonität:** Die Bonität (auch Kreditwürdigkeit) beschreibt den Willen und die Fähigkeit eines Kreditnehmenden, seinen Zahlungsverpflichtungen vollständig und fristgerecht nachzukommen.
- **Effektiver Jahreszins:** Der effektive Jahreszins umfasst sämtliche Kosten eines Kredits oder Darlehens pro Jahr. Neben Zinsen zählen hierzu auch beispielsweise Bearbeitungsgebühren. Für Kreditnehmer ist dies die wichtigste Grundlage beim Kreditvergleich.
- **Hausbank:** Eine Hausbank ist die Bank des Kunden, bei der der Großteil des Vermögens auf einem Girokonto angelegt oder über welche beispielsweise ein Immobilienkredit läuft.
- **Herstellerebank:** Eine Herstellerebank ist die zur Automarke gehörige Unternehmensbank, die sich mit der Finanzierung von Kraftfahrzeugen befasst – zum Beispiel die BMW Bank. Die Herstellerebank wird auch als „Captive Bank“ bezeichnet.
- **Tilgung:** Als Tilgung wird die Rückzahlung eines Kredits bezeichnet. Bei Ratenkrediten findet diese regelmäßig in monatlichen Raten statt.
- **Sondertilgung:** Die Sondertilgung hingegen ist eine außerplanmäßige Rückzahlung an den Kreditgeber. Die monatlichen Raten ändern sich dadurch zwar nicht, aber der Ratenkredit ist schneller abbezahlt.

Wer erhält einen Ratenkredit?

Wer einen Ratenkredit aufnehmen will, muss bestimmte Voraussetzungen erfüllen. So müssen Kreditnehmer voll geschäftsfähig sein und mindestens das 18. Lebensjahr vollendet haben.

Des Weiteren ist ein Hauptwohnsitz in Deutschland und eine deutsche Kontoverbindung notwendig. Zum einen wird die Kreditsumme auf diesem Konto zur Verfügung gestellt und zum anderen gehen von diesem Konto auch die monatlichen Zahlungen zur Tilgung ab.

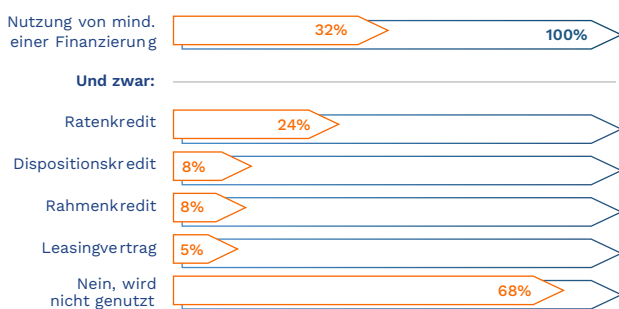
Um das Risiko für die Bank als Kreditgeber etwas zu verringern, sollte ein festes Arbeitsverhältnis aufseiten des Kreditnehmers mit abgeschlossener Probezeit vorliegen.

Das heißt, dass regelmäßig Zahlungen auf dem Konto eingehen und das Risiko des Zahlungsausfalls reduziert ist. Bei befristeten Arbeitsverhältnissen sollte die Kreditlaufzeit nicht über die Dauer der Befristung hinausgehen.



Für Selbstständige oder Freiberufler eignet sich eine gesonderte Kreditprüfung. Als Sicherheiten können hier beispielsweise Immobilien, Wertpapiere oder andere Bürgschaften herangezogen werden.

NUTZUNG VON FINANZIERUNGEN 2022



Methode: Befragung im Rahmen des GfK Finanzmarktpanel (schriftlich, in Teilen online)

Befragungszeitraum: 24. Juni 2022 bis 18. Juli 2022

Zielgruppe: Personen zwischen 18 und 69 Jahren, repräsentativ ausgewählt nach Alter, Beruf, Ortsgröße und Bundesland

Stichprobe: n=1.794 Interviews, die Ergebnisse wurden nach den soziodemografischen Vorgaben gewichtet

Frequenz der Studie: Einmal jährlich

Befragungsgebiet: Bundesrepublik Deutschland



JEDER DRITTE BEFRAGTE NUTZT DERZEIT MINDESTENS EINE FINANZIERUNG.

Quelle: Konsum- und KFZ-Finanzierung Marktstudie 2022, IPSOS GmbH



Yareto ist das Vergleichsportal für den Kfz-Handel und steht dabei für: "Einfach. Mehr. Transparenz."

Durch ein transparentes Angebot will Yareto dem Handel mehr Möglichkeiten anbieten und stellt ihm dafür in einer klar strukturierten Übersicht das jeweils tagesaktuell beste Angebot bei der Auswahl von Absatzfinanzierung oder Leasing zur Verfügung.

Alle digitalen Lösungen von Yareto sind einfach und intuitiv auf jedem Endgerät zu bedienen und bringen dem Handel einen unmittelbaren Nutzen. Die Yareto GmbH mit Sitz in Neuss wurde im Dezember 2015 von Andreas Finkenberg mitbegründet und wird seit Januar 2019 von Sven Hölker als Geschäftsführer geführt. Alleiniger Gesellschafter ist die Wilh. Werhahn KG aus Neuss.

Dieses Buch stellt das Skript der Yareto Academy zum Kurs Zertifizierter Finanzierungsberater dar. Die Yareto Academy wurde 2022 ins Leben gerufen und bietet Autohändlern, Autohaus-Betreibern und Interessierten die Möglichkeit, sich kostenfrei im Bereich der Fahrzeugfinanzierung und unterschiedlichen Finanzierungsmodellen weiterzubilden.

