

ZERTIFIZIERTER FINANZIERUNGS- BERATER

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

MODUL 3



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 3

MIT ABSATZFINANZIERUNG ERFOLGREICH
BESTANDSKUNDEN BINDEN UND NEUKUNDEN
GEWINNEN

5

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 3

MIT ABSATZFINANZIERUNG ERFOLGREICH BESTANDS- KUNDEN BINDEN UND NEUKUNDEN GEWINNEN

Die Absatzfinanzierung ist eines der beliebtesten Mittel, wie Sie als Autohändler Ihren Verkaufserfolg erhöhen.

Gerade im Fahrzeughandel sind diverse Finanzierungsoptionen bei Kunden gern gesehen, da nicht jeder in der Lage ist, mal eben den vollen Preis für einen Neu- oder Gebrauchtwagen auf einen Schlag zu zahlen.

Zum Vergleich: Im Jahr 2020 wurden 55 % der Gebrauchtwagen teilweise oder komplett finanziert. Im selben Jahr haben sogar 62 % der Privatpersonen ihren Neuwagen teilweise oder komplett finanziert. Wie Sie sehen, ist die Nachfrage nach Finanzierungen enorm.

Quelle: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/39424/umfrage/finanzierung-von-privaten-neu-und-gebrauchtwagen/>

Absatzfinanzierung für Kfz-Händler: Das steckt dahinter

Absatzfinanzierung heißt nichts anderes, als dass Sie Ihren Kunden Finanzierungsmöglichkeiten am Point of Sale anbieten, um den Verkauf Ihrer Fahrzeuge zu fördern.

Mithilfe von Absatzfinanzierung helfen Sie Ihren Kunden bei der Kaufentscheidung. Indem Sie verschiedene Finanzierungsmodelle direkt im Verkaufsgespräch mit anbieten und als eine Art Finanzierungsvermittler auftreten, wird der Autobesitz für Kunden greifbarer.

Die Absatzfinanzierung umfasst allerdings nicht nur eine bestimmte Form eines Kredits. Je nachdem, was Ihr Kunde für eine Finanzierungsoption bevorzugt, gehören dazu beispielsweise auch der lineare Kredit, ein wunschratenoptimierter Ballonkredit oder das Leasing.

Vorteile von Absatzfinanzierung auf allen Ebenen

Die Absatzfinanzierung ist für Sie als Kfz-Händler, aber auch für Ihre Kunden gewinnbringend. So können Sie einerseits Ihren **Umsatz steigern und gleichzeitig Kunden an Ihr Autohaus binden.**



DAS GEHT WIE FOLGT

- Attraktive Finanzierungsangebote, wie beispielsweise auf yareto.de zu finden, sorgen dafür, dass auch neue Kunden angesprochen werden. Das wiederum ermöglicht Ihnen als Autoverkäufer den Abschluss von deutlich mehr Verträgen.
- Erweitern Sie Ihr Angebot und stellen Sie Gesamtpakete zusammen. Der Verkauf von Zusatzprodukten ist über ein Gesamtpaket einfacher und Ihre Kunden erhalten praktischerweise alles aus einer Hand. Ein Zusatzprodukt könnte zum Beispiel eine Reparaturkostenversicherung ohne Werkstattbindung sein oder eben ein Sonderangebot für die hauseigene Werkstatt.
- Mit sogenanntem Trade-Cycle-Management erhalten Sie regelmäßige Zahlungen Ihrer Kunden über einen längeren Zeitraum. Dazu zählen beispielsweise Anschlussfinanzierungen von Ballonkrediten oder anderen auslaufenden Verträgen. So verlängern Sie aktiv die geschäftliche Beziehung zwischen Ihnen und Ihren Kunden.

Die Absatzfinanzierung findet nicht nur bei einer bestimmten Kundengruppe Anwendung.

Im Gegenteil, sie ist für alle interessant, die ihr Fahrzeug nicht bar bezahlen wollen oder können.

Mit einer Absatzfinanzierung müssen Kunden nämlich kein Eigenkapital einsetzen und schonen ihre persönliche Liquidität. Gleichzeitig können Kunden, die etwa einen „zukünftigen Geldsegen“ erwarten, nun eine gewisse Zeitspanne überbrücken, da Absatzfinanzierungen mit bestimmten Anbietern (auf yareto.de zu finden) auch vorzeitig abgelöst werden können.

Diese Option ist abhängig von dem Kreditinstitut, mit dem die Finanzierung abgeschlossen wurde.

Auch auf Händlerseite warten durch die Absatzfinanzierung einige Vorteile, die Ihnen dabei helfen, neue Kunden zu gewinnen.



VORTEILE

- **Preis-Leistungs-Verhältnis:** Bezahlbare monatliche Finanzierungsraten wirken für viele Kunden attraktiver als der Gesamtpreis.
- **Wunschauto:** Kunden haben durch eine Absatzfinanzierung die Möglichkeit, höherwertige Fahrzeuge zu erwerben – und das mit einer planbaren und festen monatlichen Belastung.
- **Zufriedenheit:** Ein positives Käuferlebnis mit Rundumversorgung erzeugt glückliche Kunden und diese empfehlen Sie gerne weiter. So hilft Ihnen das Empfehlungsgeschäft dabei, neue Kunden zu finden und sogar Ihren Umsatz langfristig zu steigern.

Die Wichtigkeit von Kundenbindung im Autohaus

Kunden sind ein fundamentaler Bestandteil Ihres Geschäfts. Deshalb ist die Kundenbindung das A und O. Niemand kommt bei Ihnen vorbei, um einfach mal eben Stammkunde zu werden. Dafür sind viel Zeit, Kreativität und Hingabe erforderlich.

Lernen Sie Ihre Kunden richtig kennen, denn so wissen Sie genau, was die Bedürfnisse sind. Durch glückliche und wiederkehrende Kunden müssen Sie weniger Zeit in Neukundenakquise stecken.

Und das ist auch gut so, denn es ist bekanntlich wesentlich günstiger, einen Bestandskunden zu halten, als einen Neukunden zu akquirieren.

Bei einer optimalen Finanzierungsberatung und Rundumbetreuung werden Ihre Bestandskunden an Sie denken, wenn der Kauf eines neuen Autos ansteht.



WICHTIG

Kundenbindung beginnt schon beim ersten Kontakt – egal ob per Telefon oder vor Ort.

Es liegt an Ihnen, mit den richtigen Fragen herauszufinden, was die Erwartungen des Kunden sind, ob er oder sie mit der Leistung zufrieden ist und ob es möglicherweise noch offene Fragen oder Vorschläge gibt.

Mit der richtigen Kundenpflege lassen Weiterempfehlung, Cross-Selling-Potenziale oder gar eine höhere Preisakzeptanz nicht mehr lange auf sich warten.



TIPP

Systematische Feedback-Schleifen helfen Ihnen dabei, einen Überblick zu erhalten.

Nutzen Sie dafür Tools wie telefonische Kundenbefragungen, persönliche E-Mails, Newsletter oder andere interaktive Lösungen. Versuchen Sie dabei auf keinen Fall Feedback zu erzwingen!

Nur wer freiwillig die Meinung teilt, gibt Ihnen auch ehrliches und vor allem hilfreiches Feedback.

Das passende Finanzierungsangebot für Ihre Kunden finden

Damit Sie Ihren Kunden die besten Konditionen bieten, sollten Sie die Angebote verschiedener Finanzierungsanbieter vergleichen. Dafür können Sie selbstverständlich Vergleichsportale wie Yareto nutzen. Über die Eingabe von Kaufpreis, Anzahlung, Laufzeit und Zins wird für jeden Kunden ein individuelles Angebot kalkuliert.

Für viele muss es nicht immer unbedingt die günstigste Möglichkeit sein. Zum Teil sind Kunden auch auf der Suche nach umfangreichen Paketen oder ganz speziellen Leistungen. Im Gespräch mit Ihren Kunden finden Sie genau das heraus.

So erhöhen Sie die Chance einer Finanzierung

Sie haben die passende Finanzierung gefunden und wollen auf Nummer sicher gehen, dass Sie auch schnellstmöglich die Zusage für Ihren Kunden erhalten?



SO KÖNNEN SIE DIE GENEHMIGUNGSQUOTEN ANGEFRAGTER FINAN- ZIERUNGEN ERHÖHEN:

Setzen Sie auf mehrere Finanzierungspartner, sodass Sie im Fall einer Ablehnung sofort einen Plan B zur Hand haben.

Nutzen Sie Vergleichsplattformen, um mit nur einer Eingabe direkt bei mehreren Anbietern anfragen zu können.

Lassen Sie sich von Experten beraten und wählen Sie direkt den bestmöglichen Finanzierungspartner für Ihre Anfrage.

Absatzfinanzierung



Absatzfinanzierung heißt, dass ein Händler unterschiedliche Finanzierungsarten anbietet, einen Vergleich macht und somit die bestmögliche Variante für den Kunden wählen kann.

Dafür kann der Händler Yareto als Vergleichsportal nutzen.

NUN STEHT IHNEN UND
DER REIBUNGSLOSEN
ABSATZFINANZIERUNG MIT IHREN
KUNDEN NICHTS MEHR IM WEG.
VIEL ERFOLG!



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.

