



VERGLEICHSPORTAL FINANZIERUNG

Die perfekten Puzzleteile?

Mit dem Start-up Yareto mischt ein neuer Dienstleister mit auf dem automobilen Markt für Finanzdienstleistungen. Seit Juli unterstützt die Online-Plattform Händler kostenfrei bei der Absatzfinanzierung.

Lediglich ein weiteres Onlinevergleichsportal unter vielen oder eine wirkliche Innovation à la Check24? Mit einem Finanzierungs-Vergleichsportal speziell für den Kfz-Handel ist seit Juli das neue 25 Mitarbeiter starke Dienstleistungsunternehmen Yareto aus Neuss an den Start gegangen.

Umfangreicher Kreditvergleich

Ein Novum: Zielgruppe sind nicht die Konsumenten, sondern die Kfz-Händler. Mit dem Start-up möchten die Neusser jeden interessierten Händler kostenfrei, unverbindlich und transparent bei seinem täglichen Geschäft der Absatzfinanzierung unterstützen.

Und das funktioniert folgendermaßen: Tagesaktuell sollen sich diese nun vor oder direkt während eines Verkaufsgesprächs über die Konditionen von Ratenkrediten informieren und ihre Kunden dadurch spezifischer beraten können. Und das

nicht lediglich von ein oder zwei ausgewählten Finanzdienstleistern, sondern von allen auf der Plattform gelisteten Banken. Das gibt dem Handel die Möglichkeit, für jede individuelle Kundenanfrage den jeweils besten Tarif herauszusuchen.

Bewegung in der Bankenbranche

Händler haben hierdurch die Chance, ihre bekannten Absatzfinanzierungswege zu verlassen und gemeinsam mit ihren Kunden „Neuland“ zu betreten. Denn Ziel von Yareto ist es auch, Banken, die bisher kei-

KURZFASSUNG

Die Testphase des neuen Marktplayers Yareto ist Anfang Juli beendet worden. Seitdem ist das Onlinevergleichsportal für Kfz-Absatzfinanzierungen offiziell am Start. Konzipiert wurde es für den Handel. Es soll beim Kreditvergleich unterstützen und gleichzeitig den Wettbewerb unter den Finanzdienstleistern beleben.

ne speziellen Angebote im Bereich der automobilen Absatzfinanzierung anbieten, mit ihren Konditionen auf der Plattform abzubilden. Nicht zuletzt wird dies auch den Wettbewerb zwischen den in der Automobilbranche tätigen Banken beleben, was wiederum dem Handel zugutekommt. Bisher haben sich bereits über 700 Händler auf dem Portal registriert. Geschäftsführer Andreas Finkenberg in einem Gespräch mit AUTOHAUS über die konkreten Vorteile des Portals und die aktuell gelisteten Finanzdienstleister.

AH: Welche Bankenleistungen werden dem Händler konkret gelistet?

A. Finkenberg: Der Kfz-Händler hat die Möglichkeit, bei der Auswahl des Finanzierungspartners nach zwei Kriterien zu filtern. Yareto ermöglicht ihm einen kundenzinsoptimierten Vergleich, um seinen zinsaffinen Kunden das beste Angebot anzubieten.

AH: Und die andere Möglichkeit?

A. Finkenberg: Soweit er sich mit seinem Kunden bereits über einen Zinssatz verständigt hat, kann er alternativ seine Auswahl auch danach treffen, welche Bank ihm die beste Vergütung für die Vermittlung anbietet. Wenn der Händler sich mit dem Kunden bereits über Zinskonditionen geeinigt hat, ist das eine gute Möglichkeit, seine Marge zu verbessern.

AH: Wie funktioniert die Abwicklung?

A. Finkenberg: Mit wenigen Eingaben stellt der Händler online den Kreditan-

trag für seinen Kunden. Die Entscheidung der jeweiligen Bank erfolgt automatisch in wenigen Minuten. Im Falle einer Ablehnung durch die Bank kann der Händler die Kreditanfrage mit nur einem Klick und ohne zusätzlichen Erfassungsschritt direkt an die nächste Bank weiterleiten. Nach einer Kreditzusage schickt er die erforderlichen Unterlagen an uns, wir prüfen und leiten diese an die finanzierende Bank weiter, die dann noch am selben Tag den Kreditbetrag überweist.

AH: Inwieweit können sich registrierte Händler untereinander austauschen?

A. Finkenberg: Zum Start haben wir eine unmittelbare Feedback-Möglichkeit für den Kfz-Handel. Ob wir das zu einer „Community-Funktion“ ausbauen wollen, haben wir noch nicht entschieden.

AH: Mit welchen Banken kooperieren Sie?

A. Finkenberg: Unsere Finanzierungspartner sind ganz unterschiedliche Institute und können regionale Banken, be-



» Auch eine Erweiterung des Portals in Richtung Einkaufsfinanzierung ist geplant. «

Andreas Finkenberg,
Geschäftsführer, Yareto

reits beim Kfz-Handel etablierte Kreditinstitute, aber auch perspektivisch ausländische Finanzdienstleister sein.

AH: Bitte nennen Sie ein paar Namen ...

A. Finkenberg: Dazu gehören u. a. die PSD Bank Rhein-Ruhr, SWK Bank, PSD Bank Hannover, SKG Bank, autowunsch.de und Bank11. Mit einer Anzahl von weiteren Banken sind wir in gutem Einvernehmen über eine Kooperation. Auch und gerade für regionale Sparkassen ist das Angebot von hohem Interesse.

AH: Planen Sie eine Erweiterung des Portals?

A. Finkenberg: Wir sind gerade erst gestartet. Natürlich überlegen wir auch bereits, wie es weitergehen könnte, und denken z. B. über eine Ausweitung des Geschäftsmodells ins europäische Ausland nach. Auch eine Erweiterung des Portals in Richtung Einkaufsfinanzierung ist geplant und auch Leasing vorstellbar.

Interview: Daniela Kohlen ■



VALVOLINE®



Wir feiern 150 Jahre Innovation

Im Jahr 1866 schlägt die Geburtsstunde von Valvoline™, als Firmengründer Dr. John Ellis sein Zylinderöl an den festsitzenden Ventilen einer Dampfmaschine einsetzt. Seitdem hält Valvoline mit seinem konstanten Streben nach Innovation die Welt in Bewegung. Mit der in 150 Jahren gesammelten Erfahrung helfen Valvoline Produkte heute dabei, Ihren Motor sauberer, kraftvoller und effizienter zu machen.

www.valvoline.de



SEIT 1866 BEWEGEN WIR DIE WELT™

All rights reserved. TM Trademark, Ashland or its subsidiaries, registered in various countries. © 2016, Ashland.

