

Ein Klick, zehn Banken

Werhahn-Gruppe startet Autokredit-Vergleichsportal Yareto

BETTINA JOHN

AUTOMOBILWOCHE, 27.6.2016

NEUSS. Mit einem neuen Online-Portal will die Werhahn-Gruppe ihre Digitalisierungsstrategie vorantreiben. Yareto.de ist eine Plattform für Fahrzeugfinanzierungen. Sie richtet sich an Autohändler, die ihren Kunden mehr Transparenz bei der Wahl eines Finanzierungspartners bieten möchten. „Im Normalfall arbeitet ein Händler mit ein oder zwei Banken zusammen“, sagt Andreas Finkenberg, Mitbegründer und Geschäftsführer des Start-ups Yareto. „Mit Yareto bringen wir etwas vollkommen Neues auf den Markt. Unser Motto lautet: Zehn Banken aus einer Hand.“

Teilnehmende Händler finden bei Yareto tagesaktuelle Konditionen von perspektivisch zehn verschiedenen Banken. Finanzdienstleistern, die bisher keine Angebote für den Autohandel haben, will man den Zugang zu dieser Klientel erleichtern. Finkenberg: „Wir führen Banken an den Point of Sale, die heute noch nicht da sind.“

Dass die etablierten Finanzinstitute darüber nicht gerade erfreut sein werden, ist ihm bewusst. Wie man sich als Neuzugang im hart umkämpften Markt der Autobanken durchsetzt, hat Finkenberg in



Andreas Finkenberg: „Etwas vollkommen Neues auf dem Markt.“

sucht er nach dem günstigsten Zinssatz – „das ist insbesondere für preissensible Kunden geeignet.“ Oder ein Kunde gibt einen festen Zins oder Betrag vor, den er ausgeben möchte – „dann kann der Händler daraus das Angebot mit der besten Provision wählen.“

Für Händler kostenfrei

Für die Händler ist die Nutzung des Portals kostenfrei. Bei erfolgreicher

Darlehensvermittlung zahlen die Partnerbanken an Yareto „moderate Provisionen“, so Finkenberg. Diese lägen „etwa auf der Hälfte des marktüblichen Preisniveaus“.

Entwickelt sich die Plattform wie gewünscht, wird es nicht bei der Vermittlung von Autokrediten bleiben, kündigt der Start-up-Chef an. Die Vermittlung weiterer Produkte aus den Bereichen Händlereinkaufsfinanzierung, Leasing oder Versicherung schließt Finkenberg nicht aus – mit einer Ausnahme: „Wir werden sicher keine Autoversicherungen vermitteln.“ Schon vor dem offiziellen Marktstart haben sich Händler bei Yareto registriert. Bis Ende 2016 rechnet Finkenberg mit etwa 1000 Partnern.

den vergangenen fünf Jahren als Chef der Neusser Bank II erlebt. Ab Juli sitzt er im Aufsichtsrat der Non-Captive-Bank, die ebenfalls zur Werhahn-Gruppe gehört – und ihre Dienstleistungen künftig auch über Yareto anbieten will. Dass diese Konstellation Potenzial für einen Interessenkonflikt bietet, streitet Finkenberg nicht ab: „Eine Überschneidung durch den gemeinsamen Gesellschafter ist vorhanden“, räumt er ein. „Aber Yareto ist natürlich auch ein Wettbewerber für die Bank II.“ Das Portal schaffe Transparenz, damit steige der Wettbewerb. Anders als bei anderen Vergleichsportalen kann der Händler bei Yareto Angebote auf zwei Arten selektieren: Entweder

Entwickelt sich die Plattform wie gewünscht, wird es nicht bei der Vermittlung von Autokrediten bleiben, kündigt der Start-up-Chef an. Die Vermittlung weiterer Produkte aus den Bereichen Händlereinkaufsfinanzierung, Leasing oder Versicherung schließt Finkenberg nicht aus – mit einer Ausnahme: „Wir werden sicher keine Autoversicherungen vermitteln.“ Schon vor dem offiziellen Marktstart haben sich Händler bei Yareto registriert. Bis Ende 2016 rechnet Finkenberg mit etwa 1000 Partnern.

Entwickelt sich die Plattform wie gewünscht, wird es nicht bei der Vermittlung von Autokrediten bleiben, kündigt der Start-up-Chef an. Die Vermittlung weiterer Produkte aus den Bereichen Händlereinkaufsfinanzierung, Leasing oder Versicherung schließt Finkenberg nicht aus – mit einer Ausnahme: „Wir werden sicher keine Autoversicherungen vermitteln.“ Schon vor dem offiziellen Marktstart haben sich Händler bei Yareto registriert. Bis Ende 2016 rechnet Finkenberg mit etwa 1000 Partnern.