



Yareto? Die kenn ich!

Das Autokredit-Vergleichsportal Yareto hat sich inzwischen als klassisches Fintech-Unternehmen einen Namen im Kfz-Handel gemacht. „Wir haben es geschafft, Yareto in der ganzen Branche bekannt zu machen und Vertrauen aufzubauen“, sagt Mit-Gründer Andreas Finkenberg. Die Pläne für 2018 sind dennoch ehrgeizig.

Rund 6.000 Händler nutzen inzwischen das Vergleichs- und Abschlussportal Yareto als Alternative oder ergänzend zu ihrer Hauptbank. Mehr als 100 Millionen Euro Kreditvolumen hat das Team um den Mit-Gründer und Geschäftsführer Andreas Finkenberg über Yareto.de vermittelt. Ende 2017 hat Yareto seine Produktpalette (klassischer Ratenkredit mit und ohne Schlussrate sowie Einkaufsfinanzierung) durch ein Restwertleasing für Gewerbekunden ergänzt. Händler können nun für ihre Firmenkunden auch Angebote verschiedener Leasinggesellschaften vergleichen und ein passendes Angebot unterbreiten. Das Restwertleasing ist zurzeit für Laufzeiten zwischen 30 und 60 Monaten verfügbar – und für den Händler besteht keine Rücknahmeverpflichtung des Autos.

Zahl der Partnerbanken wächst

Sehr zufrieden sind die Verantwortlichen bei Yareto auch mit der Zahl und Qualität der inzwischen auf dem Portal vertretenen Banken: Zehn Institute bewerben sich um die Leads der Händler, darunter auch namhafte Geldhäuser wie die ING-DiBa oder die DSL Bank, die ihrerseits sehr zufrieden sind mit dem über Yareto generierten Umsatz. „Die technische Anbindung der Banken machen wir uns nicht

leicht, denn wir wollen, dass die Händler immer exakt die gleiche Ablauf-Qualität bekommen, egal, mit welcher Bank am Ende der Kredit- oder Leasingvertrag zustande kommt“, so Finkenberg.

Yareto bleibt persönlich: Qualität statt Quantität

Viel mehr als zehn bis fünfzehn gute Banken will Yareto dabei gar nicht listen, verrät Sarah Fischer, Leiterin Marketing & Kommunikation: „Sobald die Nutzer das Angebot scrollen müssen, weil es nicht mehr auf eine Bildschirmseite passt, wird es unübersichtlich.“ Und das Verschaffen von Transparenz ist schließlich erklärtes Hauptanliegen von Yareto. Der Fokus liege daher eher auf der Qualitätsentwicklung des Angebots. 2018 soll sich das Kreditvolumen gegenüber 2017 in etwa verdoppeln, so die Erwartung der Geschäftsführung. Trotzdem lege Yareto als Dienstleister des Handels weiter viel Wert darauf, persönlich für jeden einzelnen Nutzer da zu sein, sagt Sarah Fischer. Mehr Digitalisierung der Abläufe, wo möglich, aber auch mehr Servicepersonal, wo nötig: Das typische „Yareto-Gefühl“, das der Autohandel schätzen gelernt hat, soll erhalten bleiben.

DER DIREKTE DRAHT ZU YARETO

Yareto GmbH, Hammer Landstraße 89, 41460 Neuss
Telefon: +49 2131 512 512 0
E-Mail: vertriebscenter@yareto.de
Website: www.yareto.de



Die **Top 10** der am häufigsten angefragten Automarken sind ...
 Audi, BMW, Ford, Hyundai, Mazda, Mercedes-Benz, Opel, Renault, Skoda, VW



Rund **6.000** bei Yareto registrierte Kfz-Händler sind der beste Beleg für die Etablierung des Unternehmens im Markt.

Junge Talente: Das Durchschnittsalter bei Yareto beträgt ...
34 Jahre.



Mehr als ...
100.000.000 € Kreditvolumen hat Yareto allein im Jahr 2017 an die Banken vermittelt.



FRISCHE...

Es gibt nichts Älteres als den Zinssatz von gestern. Dennoch lassen sich viele Kreditinstitute erstaunlich viel Zeit, bis sie ihre Konditionen dem Markt anpassen. Yareto bietet den Banken ein Forum, die besonders engagiert auftreten und in der Fahrzeugfinanzierung erfolgreich sein möchten. Das Vergleichsportal animiert sie dazu, die Konditionen beständig zu optimieren. Täglich, oft sogar mehrmals am Tag. Dieser Wettbewerb nutzt vor allem einem: dem Handel!

50 echte Teamplayer spielen sich bei Yareto die Bälle zu, um das Portal ständig besser und schneller zu machen.



...UND SERVICE!

Yareto ist ein Online-Unternehmen. Doch es ist die Mannschaft hinter den Kulissen, die in der „realen Welt“ oft den Unterschied macht. Und das Team freut sich, einem Händler ganz persönlich bei der Kreditentwicklung helfen zu können. Yareto liebt zwar Bytes und Pixel, aber alle wissen: Vieles funktioniert noch auf die gute alte Art – daher führt ein Griff zum Telefon oft am schnellsten zur Lösung. Testen Sie es!
 Telefon: +49 2131 512 512 0

Mehr Möglichkeiten.

Als Yareto-Händler haben Sie mit Yareto eine Adresse für alle Möglichkeiten:

- Suchen Sie einen günstigeren Zins für Ihren Kunden?
- Möchten Sie Ihre Händlerprovision verbessern?
- Benötigen Sie Alternativen, weil Ihre Hauptbank den Antrag abgelehnt hat?

Bei Yareto wählen Sie aus bis zu zehn Banken und deren tagesaktuellen Angeboten!

Weniger Fragen.

Yareto ist einfach zu bedienen. Und es ist keine Installation nötig: Einfach den Webbrowser öffnen, und los geht's! Egal ob mit dem PC im Büro oder dem Smartphone, wenn Sie gerade draußen bei den Gebräucherten sind. Yareto folgt Ihnen dahin, wo Sie Yareto gerade benötigen.

Möchten Sie jetzt Konditionen vergleichen und alle Vorteile von Yareto nutzen? Dann besuchen Sie uns auf www.yareto.de. Nur wenige Minuten, und Sie haben den Überblick. Kein Abo, keine versteckten Gebühren. Einfach registrieren und losvergleichen!