

Auto-Finanzierung ist umkämpft

Sparkassen reagieren mit neuem Kreditangebot auf Konkurrenz der Autobanken

INAKIRSCH | HAMBURG

Die Autobanken machen den Sparkassen schwer zu schaffen. Zum Beispiel, wenn es darum geht, die eigenen Kunden bei der Finanzierung eines neuen Wagens für die hauseigenen Kreditangebote zu begeistern. Darüber hinaus sind die Autobanken auch ernst zu nehmende Konkurrenten, wenn die Kundenklientel der unter 30-Jährigen im eigenen Haus gehalten werden soll. Denn ist erst einmal über die Finanzierung der Weg zur Autobank beschritten, verlagern viele Leute ihre gesamte Bankverbindung zur Konkurrenz. Eine Forsa-Umfrage unter dem Titel „Kundenkompass Autobank“ hat das im Jahr 2004 belegt, und die Sparkassen haben parallel dazu reagiert.

Michael Holzer, Geschäftsführer und Partner der Management-Team Unternehmensberatung aus München, und seine Kollegen erhielten den Auftrag, zusammen mit der sparkasseneigenen Deutschen Leasing AG ein Autofinanzierungsprodukt für Privatkunden zu entwickeln. „Wir haben eine Marktstudie erstellt, bei der wir Produkte, Prozesse und Preise der Autoban-

ken ebenso wie der im Kreditgeschäft starken Retailbanken analysiert haben. Davon ausgehend haben wir für unsere Zielgruppe von allem das Beste herausgefiltert und als Maßstab für ein eigenes Kreditangebot gesetzt“, beschreibt Holzer Anspruch und Entwicklungsprozess. Heraus kam der Sparkassen-Auto-Kredit vario. Und der funktioniert so: Der Kunde vereinbart mit seiner Sparkasse eine

Niedrige Zahlungsraten locken

Grundlaufzeit für die Autofinanzierung zwischen 12 und 48 Monaten. Finanziert wird dabei nicht der volle Kaufpreis, sondern nur ein gewisser Anteil, sodass am Ende der Laufzeit ein vergleichsweise hoher Restwert bleibt. Das Prinzip heißt Ballonfinanzierung und wird auch von anderen Kreditinstituten angeboten. Der Vorteil dabei ist, dass der Kunde zunächst eine relativ niedrige monatliche Rate für Zins und Tilgung zahlt. Am Ende der Grundlaufzeit kann er sich entscheiden, ob er den verbleibenden Kredit durch Ausgleich der Restschuld ablöst, den Restbetrag weiterfinanziert – die Gesamtlaufzeit darf dabei 84 Monate nicht über-



Autos im Blick: Um Privatkunden bei der Finanzierung eines neuen Wagens für hauseigene Kreditangebote zu begeistern, haben die Sparkassen ein neues Produkt entwickelt. Die Konkurrenz hat bereits nachgerüstet.

steigen – oder das Fahrzeug an die Deutsche Leasing abgibt. Dieses Angebot mit Leasing-Charakter nennt sich 3-Wege-Finanzierung und ist keine Erfindung der Sparkassen, sondern wird auch von den Autobanken angeboten. Und das schon seit mehreren Jahren.

Doch gibt es einige Neuerungen. Holzer: „Das Produkt steht nicht nur für den Kauf von Gebrauchtwagen bis zu einem Alter von sechs Jahren von einem Autohändler zur Verfügung, sondern auch für den Kauf eines Autos von einer Privatperson.“ Der Kreditbetrag werde dem Sparkassenkunden dann ausbezahlt, sodass dieser als Barzahler auftreten und entsprechende Rabatte beim Verkäufer aushandeln könne. Das – zusam-

men mit der Abgabe eines solchen Fahrzeugs an die Deutsche Leasing – sei einzigartig am Markt. Außerdem zeichne sich das Produkt durch besondere Flexibilität und Kundenorientierung aus. Der Kredit wird nach Ablauf der Grundlauf-

Hohe Nachfrage der Kunden

zeit ohne erneute Bonitätsprüfung des Käufers automatisch weiterfinanziert. Der Kunde hat dann die Option, den Kredit monatlich zu kündigen sowie das Fahrzeug jederzeit flexibel abzugeben.

„Zurzeit kommt das Produkt wöchentlich auf rund 1,5 Millionen Euro Neugeschäft“, sagt Hans-Michael Heitmüller, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Leasing AG. Im Vergleich zum Jahr der Produkt-

einführung habe sich das Volumen verfünffacht. Ausruhen auf den Lorbeeren sollten sich die Sparkassen indes nicht – vor allem, was die Neuwagenfinanzierung angeht. Da bleiben die Autobanken mit ihren extrem günstigen Konditionen aus Gründen der Absatzförderung führend. „Der Wettbewerb zwischen den Banken und den herstellerabhängigen Kreditinstituten wird sich weiter verschärfen“, ist Friedhelm Westebbe, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen, überzeugt. Die Konkurrenz hat bereits nachgerüstet. „Eine 3-Wege-Finanzierung stellt lediglich die Basis unseres Angebotes dar“, sagt Klaus-Dieter Schürmann, Geschäftsführer der Volkswagen Bank GmbH.

KONDITIONEN DES SPARKASSEN-KREDITS VARIO

Vertrieb

Der Kredit ist bundesweit bei mehr als 270 der 460 Instituten der Sparkassen-Finanzgruppe erhältlich. Das entspricht einem Anteil von rund 60 Prozent. 40 Prozent der Sparkassen – darunter die Hamburger Sparkasse (Haspa) als größtes

Institut – stellen ihren Kunden immer noch eigene Kreditprodukte für den Fahrzeugkauf zur Verfügung, prüfen aber das neue Angebot.

Anwendung

Zu 90 Prozent wird der Kredit für den Kauf von Gebrauchtwagen verwendet. Nur zehn Prozent der Kunden finanzieren darüber ihren Neuwagen.

Keine Bearbeitungsgebühr, identischer effektiver Jahreszins bei allen Sparkassen – derzeit 6,66 Prozent effektiv p.a.

Vorteile

Keine Bearbeitungsgebühr, identischer effektiver Jahreszins bei allen Sparkassen – derzeit 6,66 Prozent effektiv p.a.