

Finanzdienstleistungen

Zusatzerträge erwirtschaften

Nachfrage nach Versicherungsprodukten im Autohaus steigt

Rückläufige Absatzzahlen und hohe Nachlässe kennzeichnen nach wie vor den Fahrzeughandel. Eine Erholung ist auch im letzten Quartal dieses Jahres nicht in Sicht. Zudem lassen die Fabrikatsbetriebe knapp 14 Prozent ihrer Neuwageneinkäufe als Tageszulassungen zu. Gleichzeitig sehen aber 66 Prozent von ihnen das Geschäft mit den Kurzzulassungen „als konkrete Bedrohung für ihr eigenes Unternehmen“. Dies ergab eine Umfrage, die die BBE Unternehmensberatung im Auftrag der Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (BDK) und der Redaktion »kfz-betrieb« durchführte.

„Mit den Tageszulassungen generieren die Autohäuser zwar Umsätze, aber keine Er-

träge. Zusatzerträge aus der Vermittlung von Finanzdienstleistungen gewinnen deshalb immer mehr an Bedeutung“, erläutert Jörg Essig, Marketingfachmann der BDK. Außerdem binden Finanzierungs-, Leasing- und Versicherungsverträge die Kunden noch enger an das Unternehmen. Eine wesentliche Rolle spielen dabei die Versicherungsangebote: Mittlerweile schließen 34,3 Prozent der Kunden mit finanzierten Fahrzeugen auch Versicherungsverträge mit den Autohäusern ab. „Es ist davon auszugehen, dass dieser Anteil weiter steigt“, prognostiziert Jörg Essig.

Um die Produkte der Finanzdienstleister gewinnbringend zu vermarkten, sind je-

doch Schulungen des Verkaufspersonals dringend erforderlich. Dies meinen jedenfalls 65 Prozent der befragten Fabrikatshändler. In der Rangliste des Qualifizierungsbedarfs steht das Thema Finanzdienstleistungen allerdings nicht an

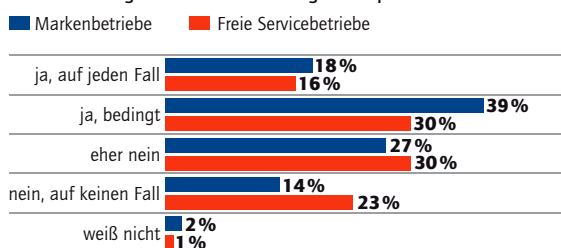
erster Stelle: 85 Prozent wollen ihre Verkäufer vor allem im Bereich alternative Antriebe schulen, gefolgt von den Themen Versicherung (80 Prozent), Leasing (59 Prozent) und Finanzierung (54 Prozent).

Norbert Rubbel

REPARATURKOSTEN-FINANZIERUNG

kfz-betrieb

Kundenbindung durch die Finanzierung von Reparaturkosten?



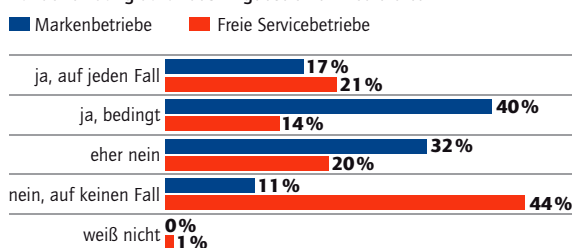
Quelle: BBE

Die Mehrheit der Fabrikatsbetriebe sieht die Reparaturkostenfinanzierung als Kundenbindungsinstrument.

KREDITKARTE

kfz-betrieb

Kundenbindung durch das Angebot einer Kreditkarte?



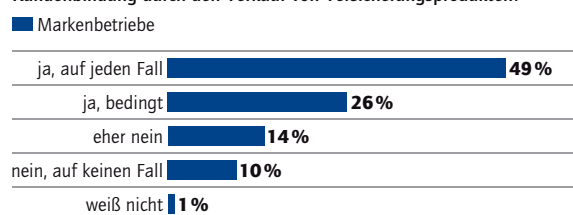
Quelle: BBE

Das Angebot von Kreditkarten sehen die freien und markengebundenen Unternehmen mit eher gemischten Gefühlen.

VERSICHERUNGSANGEBOTE

kfz-betrieb

Kundenbindung durch den Verkauf von Versicherungsprodukten?



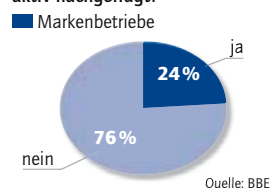
Quelle: BBE

Der Verkauf von Versicherungsprodukten spielt für die Fabrikatsbetriebe eine immer größere Rolle.

NACHFRAGE

kfz-betrieb

Werden Versicherungsprodukte aktiv nachgefragt?



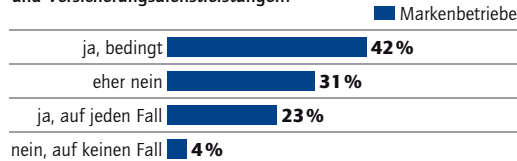
Quelle: BBE

Die Nachfrage nach Versicherungen wird weiter steigen.

QUALIFIZIERUNG

kfz-betrieb

Qualifizierungsbedarf der MA bezüglich Finanz- und Versicherungsdienstleistungen?



Quelle: BBE

Nachholbedarf bei der Qualifizierung der Verkäufer besteht bei immerhin 65 Prozent der Unternehmen.

QUALIFIZIERUNGSBEREICHE

kfz-betrieb

Qualifizierungsbedarf in welchen Bereichen?



Quelle: BBE

Überraschend ist, dass bei dem Thema „alternative Antriebe“ der größte Qualifizierungsbedarf besteht.