

Überblick Finanzdienstleister, Teil 2:

	Santander Consumer Bank AG Santander Platz 1 41061 Mönchengladbach www.santander.de	akf bank GmbH & Co. KG Friedrichstraße 51 42105 Wuppertal www.akf.de	Dresdner-Cetelem Kreditbank GmbH Schwanthalerstraße 31 80336 München www.cetelem.de
<i>Finanzierungsangebote</i>	<p>Absatz- und Einkaufsfinanzierung.</p> <p>Standardfinanzierung, einem klassischen linearen Ratenkredit, sowie Budgetfinanzierung mit festgelegten niedrigen Raten und einer erhöhten Schlussrate.</p> <p>Reparatur- und Zubehörfinanzierung,</p> <p>ec/Maestro-Card „AutoDispoPlus“</p> <p>P@rtnerPlus®, klassischen Einkaufsfinanzierung für umsatzstarke Händler zu Premium-Konditionen bis zu 720 Tagen.</p> <p>Vorfühswagenleasing.</p> <p>„Santander Werkstattheasing“ für Werkstattausrüstung</p>	<p>grundsätzlich Finanzierung, Leasing, Mietkauf für private u. gewerbliche Kunden</p>	<p>klassischen Ratenkredit mit individueller Laufzeit</p> <p>Dispo+Karte: Kartenfinanzierung mit einer Tilgungsrate von 3% des Finanzierungsbetrages pro Monat. Die Konditionen für das Angebot dieser Produkte werden mit dem Handelspartner individuell festgelegt.</p>
<i>Vorteile für den Autohaus- bzw. Werkstattbetreiber</i>	Siehe vorherige Antwort.	Einkaufsfinanzierung mit bis zu 100%iger Zinsrückvergütung, kostenloses online Finanzierungs- u. Kalkulationsmodul	Erhöhte Kundenbindung durch, Steigerung des Umsatzes. Für jeden Kartenumsatz erhält der Handelspartner eine individuell festgelegte Provision.
<i>In welcher Form und wie lange muss sich das Autohaus bzw. die Werkstatt vertraglich an Sie binden?</i>	Es gibt keine Vertragsbindung.	keine vertragliche Bindung	Für die Zusammenarbeit ist lediglich ein Rahmenvertrag erforderlich. Dieser enthält einige Pflichten – beispielsweise zur ordnungsgemäßen Legitimationsprüfung – und bestätigt die Bankverbindung. Eine Umsatzvereinbarung erfolgt nur auf Händlerwunsch. Die Vereinbarung ist jederzeit unter Einhaltung geringer Fristen kündbar.
<i>Sind Mindestumsätze von Verträgen durch das Autohaus bzw. die Werkstatt zu erfüllen?</i>	Nein.	Finanzierungssumme je Vertrag sollte mindestens 5.000 Euro betragen	Nein.

	Santander Consumer Bank AG Santander Platz 1 41061 Mönchengladbach www.santander.de	akf bank GmbH & Co. KG Friedrichstraße 51 42105 Wuppertal www.akf.de	Dresdner-Cetelem Kreditbank GmbH Schwanthalerstraße 31 80336 München www.cetelem.de
<i>Welche Vorteile bietet eine Kooperation mit Ihrer Bank der Werkstatt bzw. dem Autohaus?</i>	Die Zusammenarbeit mit der Santander Consumer Bank bietet dem Kfz-Handel eine Fülle von Vorteilen. Unter anderem sind das unsere speziell an den Bedürfnissen des Kfz-Marktes ausgerichteten Produkte und unsere kompetente Händlerberatung mit über 120 Händlerberatern sowie die einfache Kalkulation der Finanzierungen über unsere Management Software Kosyfa	Zinsrückvergütung (EKF) oder Volumenbonus	Seit 2002 ist die Dresdner-Cetelem Kreditbank GmbH im Kartengeschäft für den Automobilhandel tätig. Die Handelspartner profitieren unter anderem von einer komfortablen Software, einer schnellen Kreditentscheidung und einer sofortigen Bestätigung der Zahlung durch die Bank – vorausgesetzt die eingereichten Verträge und Unterlagen entsprechen der Anfrage.
<i>Welcher Schulungsaufwand ist für den Werkstattunternehmer/Autohausbetreiber bzw. seine Mitarbeiter für den Verkauf der Finanzdienstleistungen erforderlich?</i>	Schulungen im eigentlichen Sinne sind nicht notwendig. Unsere Management Software „Kosyfa“ ist selbsterklärend angelegt.	Schulungsaufwand unterschiedlich je nach Anzahl der Verkäufer pro Autohaus; Themen: EDV, Einkaufsfinanzierung, Produkte	Das hängt von der Erfahrung der Mitarbeiter im Umgang mit Internetanwendungen ab. In der Regel reichen 10 Minuten.
<i>Wie häufig bieten Sie diese Schulungen an? Sind die Schulungen für den Schüler kostenpflichtig (wenn ja, in welcher Höhe)?</i>	Sollten Schulungen nötig sein, sind diese selbstverständlich kostenlos.	Schulung sind nicht kostenpflichtig und werden je nach Bedarf angeboten	Wir bieten die Schulungen jederzeit kostenlos durch unser bundesweit flächendeckendes Vertriebsteam an.
<i>Wodurch unterscheiden Sie sich von anderen Finanzdienstleistern?</i>	Die Santander Consumer Bank pflegt einen intensiven und direkten Dialog mit dem Kfz-Handel. Aus diesem Grund ist es uns möglich immer die nötigen, an den Bedürfnissen des Handels ausgerichteten Produkte und Dienstleistungen anzubieten. Wir bieten dem Handel ein Komplettpaket aus Finanzierungen, Versicherungen und Leasing. Z. B. bieten wir mit Santander Werkstattleasing den Kfz-Werkstätten eine Möglichkeit die Ausstattung ihres Betriebes immer auf der Höhe der Zeit zu halten, ohne dabei den Kreditrahmen zu belasten.	gebündelte Kompetenz: alles aus einer Hand. - Rahmenverträge mit Herstellern - EDV-Programme, die auf den Point-of-Sale angepasst sind	Unser Angebot zeichnet sich durch Schnelligkeit, Komfort sowie Flexibilität der Produkte aus. Wenige Anbieter haben ein vergleichbares Produktportfolio, das den Handelspartner dabei unterstützt, alle Kunden zufrieden zu stellen.
<i>Wie viele Werkstätten und Autohäuser haben im vergangenen Jahr Finanzdienstleistungen für ihre Kunden bei Ihnen in Anspruch genommen?</i>	Über 18.000.	Mehr als 1.000	In unserer Datenbank befinden sich mehr als 8.000 Autobetriebe.
<i>Welche Zielgruppe aus dem Autohaus-/Werkstattbereich möchten Sie ansprechen?</i>	Die Santander Consumer Bank versteht sich als zuverlässiger Ansprechpartner für Autohäuser und Werkstätten der gesamten Kfz-Branche.	Markenhandel mit ausgeprägter Kundenbindung	Wir freuen uns über jeden Partner, der ein solides Geschäft betreibt, unabhängig von seinem Schwerpunkt in der Autobranche.

