



## ***Trendstudie Autobanken 2025***

**Kundentrends, Marktpotenziale, Mobilitätsbedürfnisse und Herausforderungen  
beim Verkauf automobiler Finanzdienstleistungen**



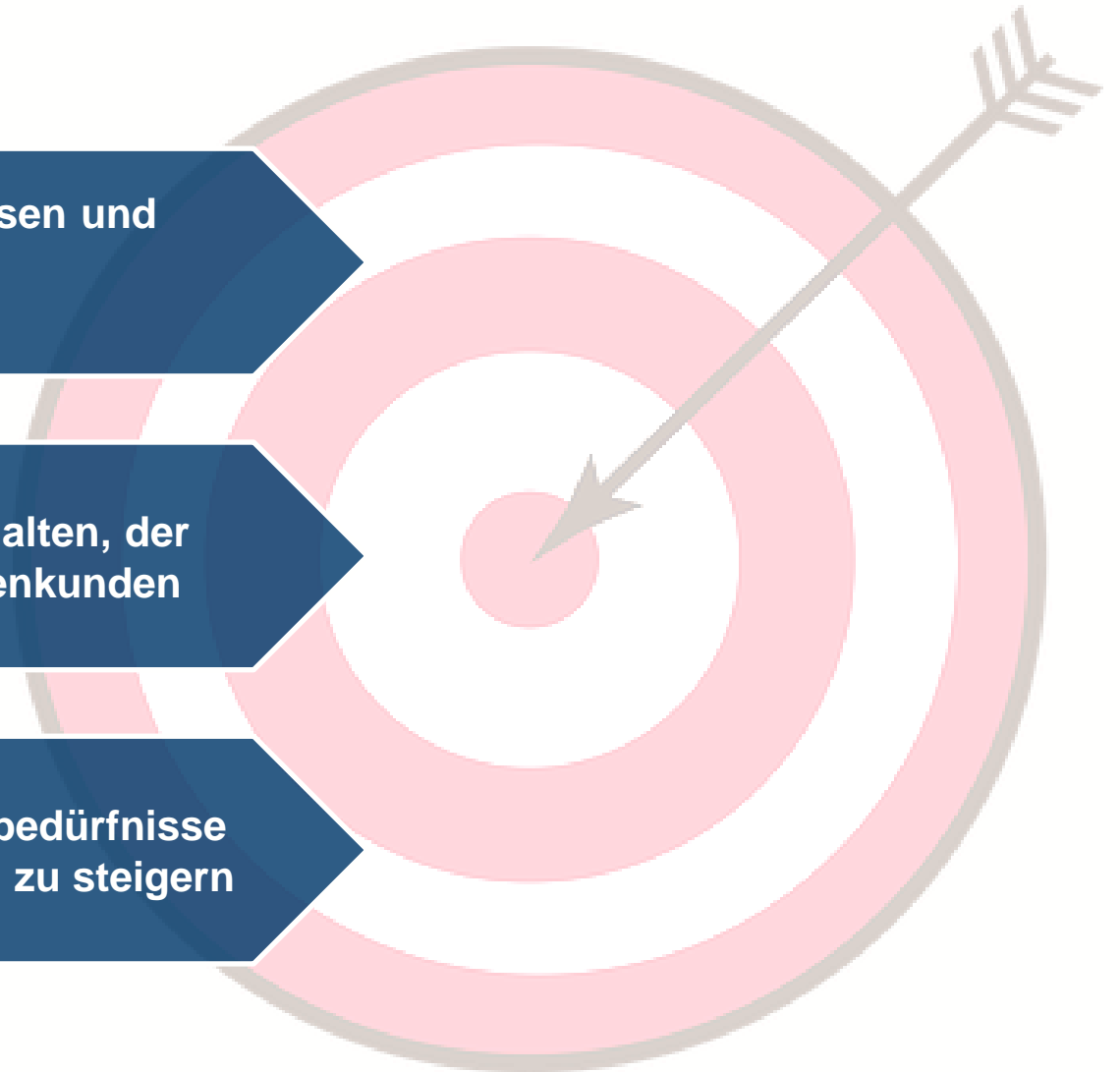
*Ausgewählte Ergebnisse*



Identifikation von Trends, Marktpotenzialen, Mobilitätsbedürfnissen und aktuellen Herausforderungen beim Verkauf automobiler Finanzdienstleistungen

Erkenntnisse zur Customer Journey, v. a. zum Informationsverhalten, der Rolle der Händler und des Online-Vertriebs bei Privat- und Flottenkunden

Ableitung von Maßnahmen, um aktuelle und zukünftige Kundenbedürfnisse bestmöglich zu erfüllen und die Loyalität und Weiterempfehlung zu steigern





## Private Autokunden

- 1.640 Neu- und Gebrauchtwagenkunden
- Autoanschaffung innerhalb der letzten 12 Monate
- Repräsentative Verteilung demografischer Variablen (Alter, Geschlecht, Region)
- Erhebungsmethode: Online-Interviews
- Interviewdauer: ca. 12 Minuten
- Erhebungszeitraum: Dezember 2022



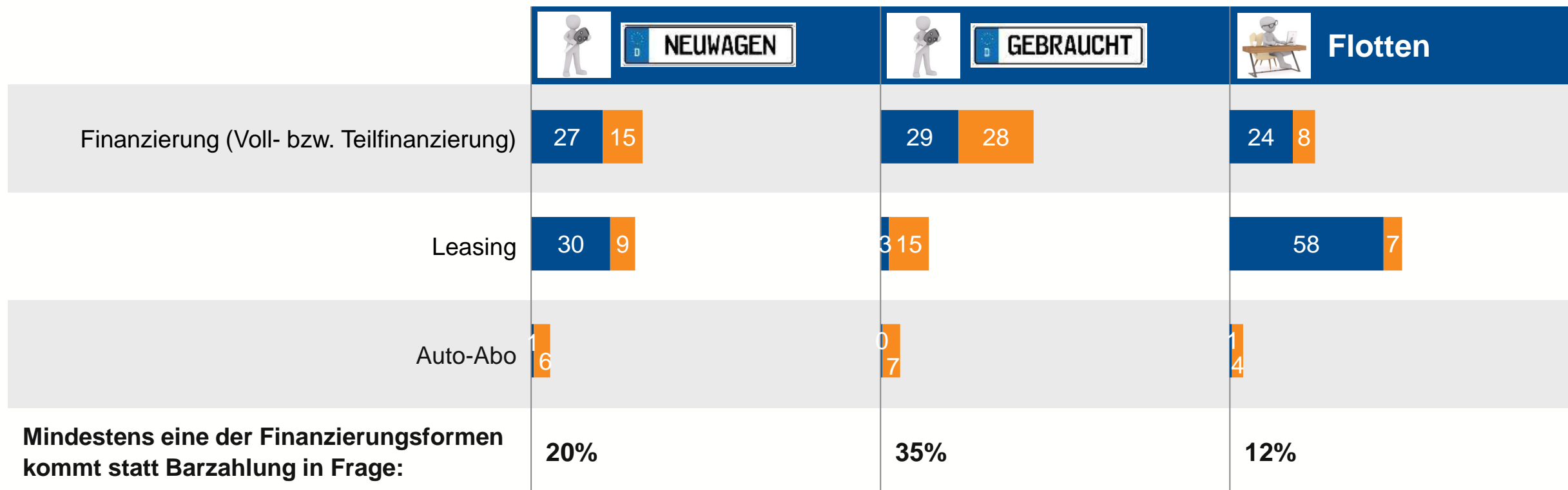
## Flottenverantwortliche

- 215 gewerbliche Autokunden und Fuhrparkverantwortliche
- Streuung nach Mitarbeiter- / Fuhrparkgröße, Branche und Region
- Erhebungsmethode: Online-Interviews
- Interviewdauer: ca. 10 Minuten
- Erhebungszeitraum: Dezember 2022

# Hohe Potenziale für Finanzierung und Leasing.

## Potenziale unterschiedlicher Anschaffungs- / Finanzierungsformen

An Barzahler: Bitte geben Sie für die folgenden Formen der Autoanschaffung / Nutzung an, ob diese für Sie prinzipiell in Frage gekommen wären.



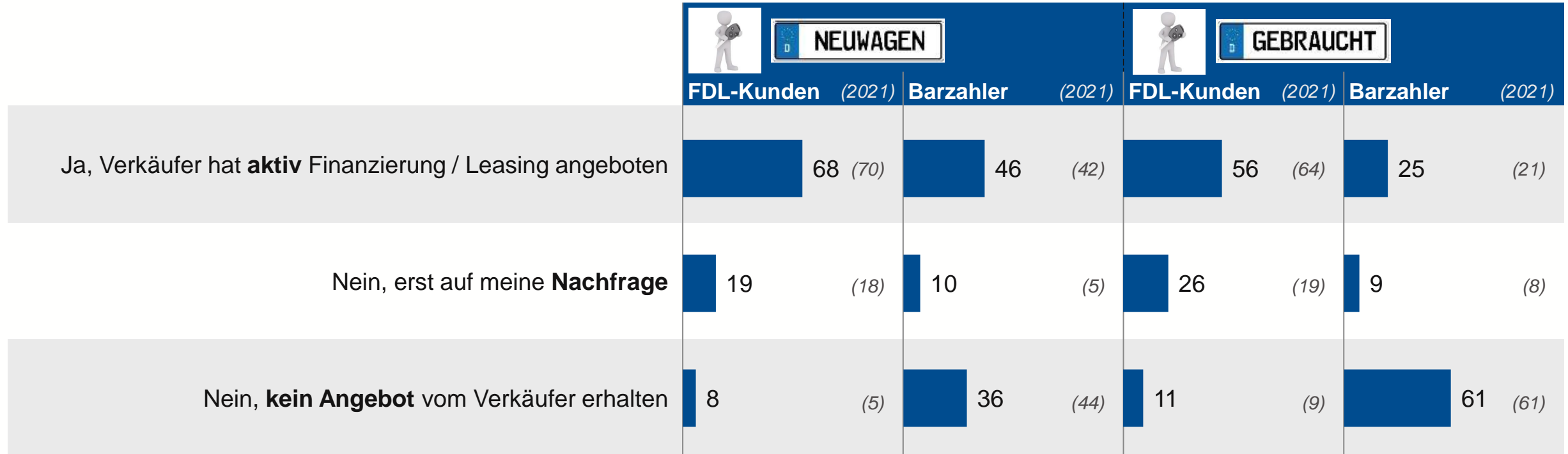
■ Genutzt

■ Nicht genutzt (Barzahler), aber kommt prinzipiell in Frage

# Fast die Hälfte der NW-Barzahler und 70 Prozent der GW-Barzahler erhalten kein aktives FDL-Angebot des Händlers.

## Aktivangebot einer Finanzierung / eines Leasings im Autohaus

Unabhängig davon, ob Sie eine Finanzierung beim Händler abgeschlossen haben: Hat Ihnen der Verkäufer im Rahmen des Verkaufsgesprächs aktiv von sich aus eine Finanzierung / Leasing angeboten?

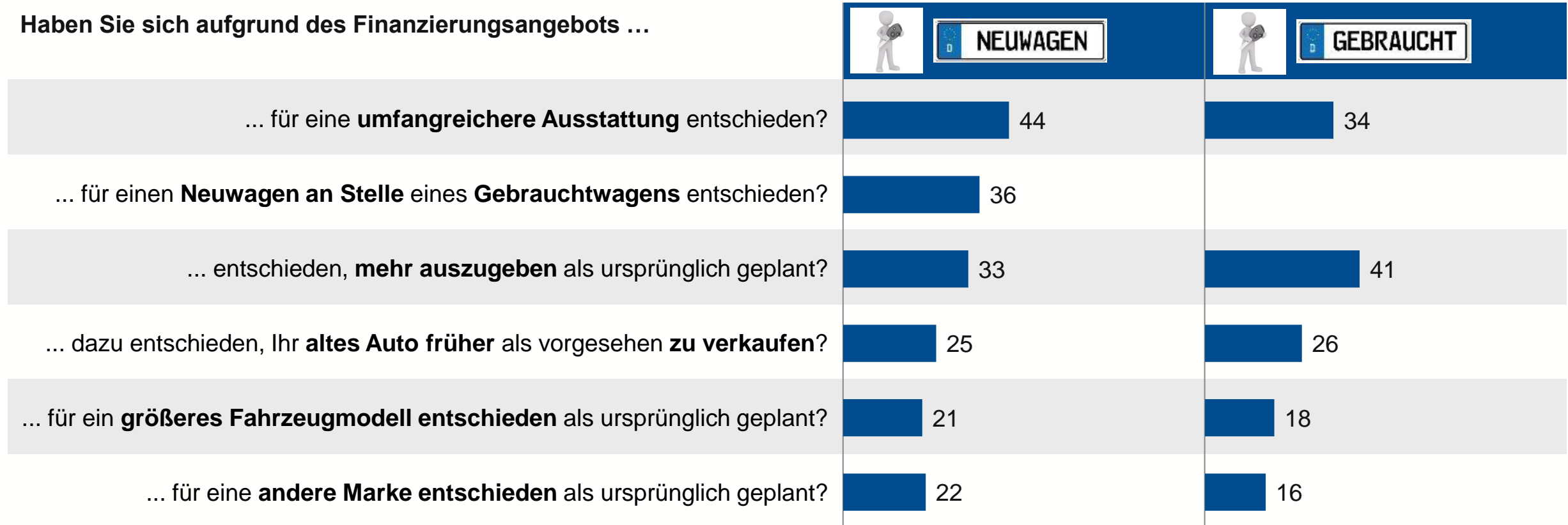


# Mehr als ein Drittel aller Kunden steigern ihre Ausgaben aufgrund des FDL-Angebots.

## Einfluss der Finanzdienstleistung auf die Kaufentscheidung

Wie hat das Finanzierungs- bzw. Leasingangebot Ihre Fahrzeug- oder Ausstattungswahl beeinflusst?

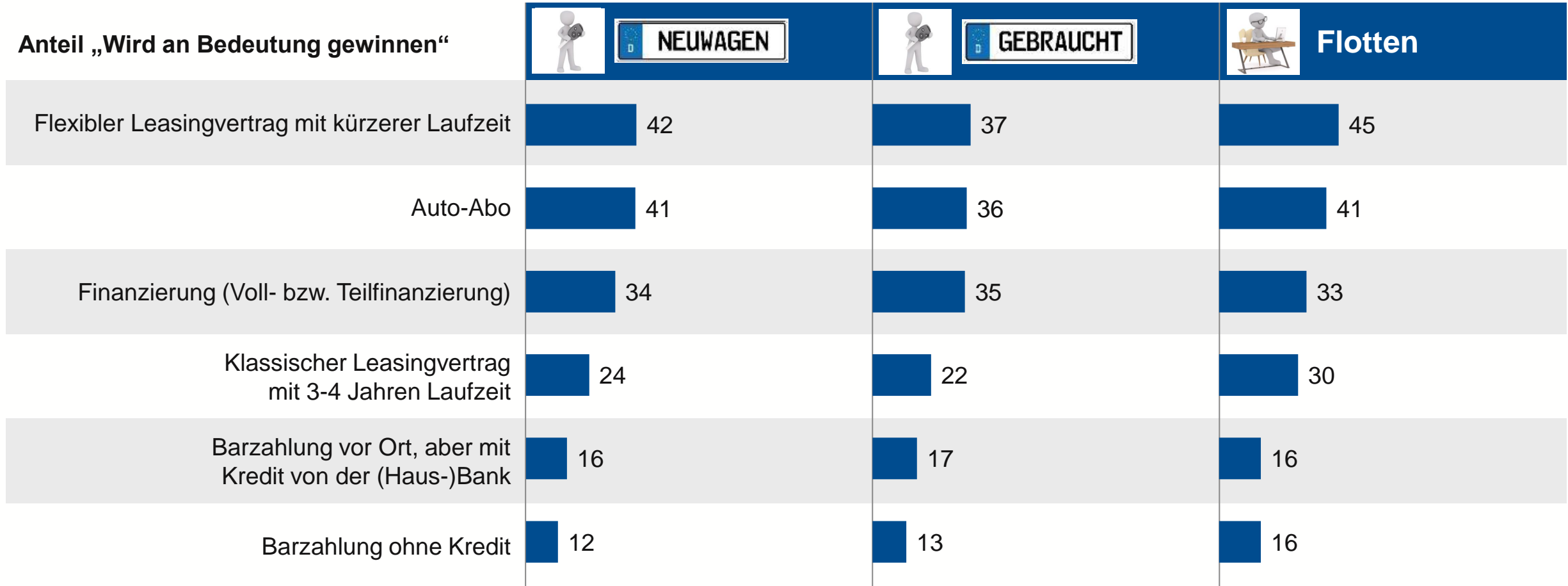
### Haben Sie sich aufgrund des Finanzierungsangebots ...



# Vor allem für Flottenkunden gewinnen flexible Leasingverträge und Auto-Abos zukünftig an Bedeutung.

## Erwartete Entwicklung unterschiedlicher Finanzierungsformen

Wie werden sich Ihrer Einschätzung nach die unterschiedlichen Formen der Autoanschaffung / Nutzung // Anschaffung / Nutzung von Firmenfahrzeugen in den nächsten Jahren verändern?



*Wir freuen uns auf Ihre Fragen und einen Austausch!*



**Dr. Konrad Weßner**

Geschäftsführer

0911-9535-400

wessner@puls-marktforschung.de



**Peter Jobst**

Auto Finance & Mobility Partner

0172-2826132

peter.jobst@genpact.com

**Dr. Peter Renkel**

Mobility & Autobanking Experte

0172-6568925

RenkelPeter@outlook.de