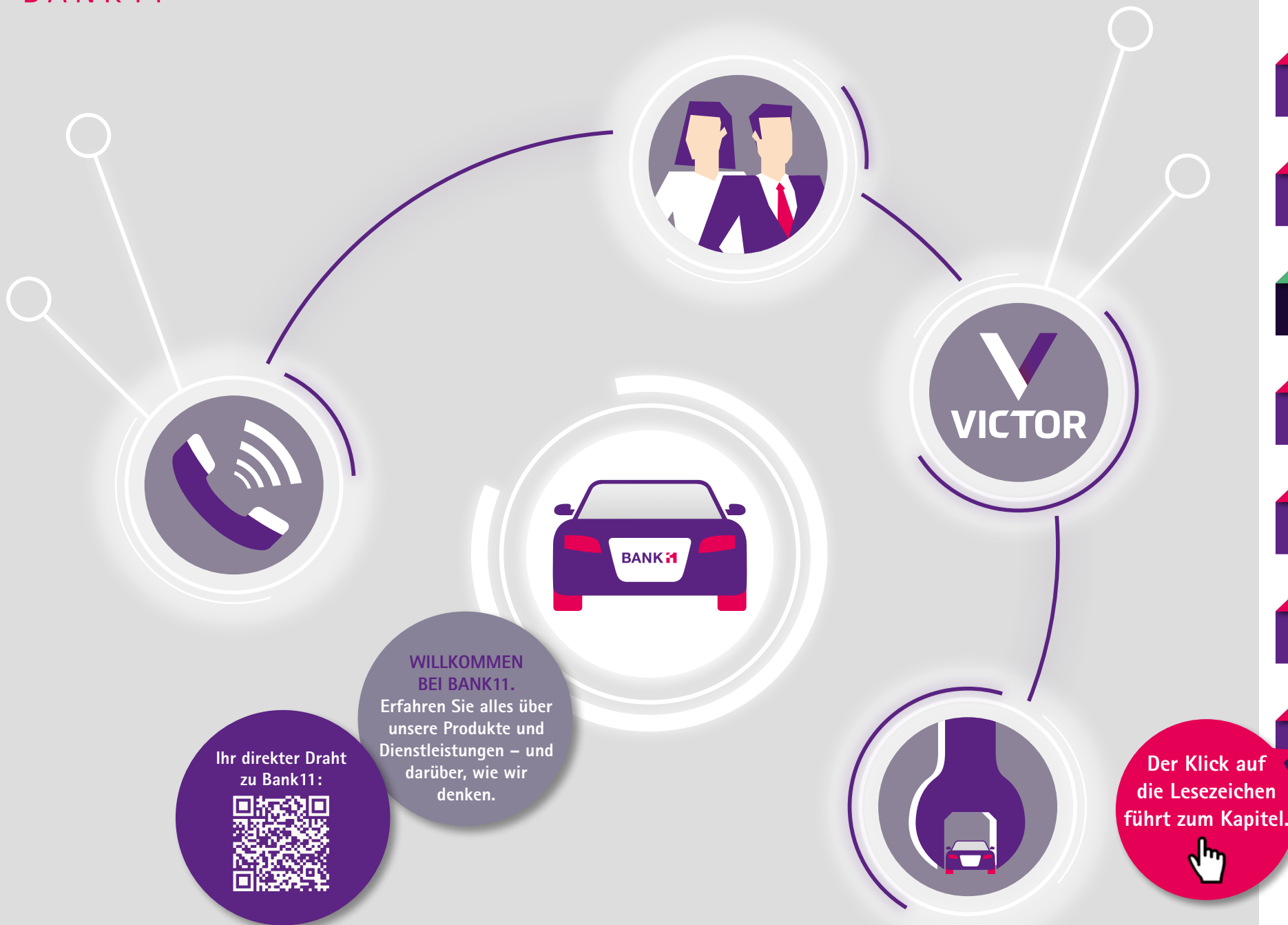


# DIGITAL, INNOVATIV, LEISTUNGSSTARK.

BANK 11

**BANK 11**



Ihr direkter Draht zu Bank11:



WILLKOMMEN BEI BANK11.

Erfahren Sie alles über unsere Produkte und Dienstleistungen – und darüber, wie wir denken.

Der Klick auf die Lesezeichen führt zum Kapital.



**1** Der starke Partner für den Handel:  
**Bank11**

**2** Die Tools, die der Handel jetzt braucht:  
**Das leistet Bank11**

**3** Nutzen statt kaufen: smive – das Auto-Abo.  
**Vorteile sichern**

**4** Den E-Auto-Schwung in Verkäufe umsetzen:  
**So geht Factoring**

**5** Win-Win für Kunde und Handel: Das ist  
**Cross-Selling**

**6** Werkstattauslastung mit Extra-Turbo:  
**Das ist EvoRepair**

**7** Jetzt mit Bank11 gemeinsam  
**im Team spielen**

# Einfach ist das neue Schnell!

## BANK11 IM PORTRÄT

### Turbo bei der Digitalisierung

Für Bank11 und den Handel ergeben sich aus dem **Digitalisierungstrend** überproportionale Chancen. Die junge Autobank hat sich ihre Flexibilität bewahrt und kann schnell auf Markttrends reagieren. **„Einfach ist das neue Schnell“**: So überzeugen die Produkte von Bank11 im täglichen Geschäft.

**Autohändler** kennen Bank11 als ein auf die Absatzfinanzierung spezialisiertes Kreditinstitut mit volldigitalen und effizienten Abläufen. **Mittelständische Betriebe** schätzen die wettbewerbsfähigen Produkte rund um Mobilität und Versicherung.

### Innovationen aus Überzeugung

**Prozesse** müssen vollständig „digital gedacht“, **Produkte** vollkommen neu aufgesetzt werden. Erst dann wird das volle **Potenzial** sichtbar – und verwandelt sich für Händler sowie deren Kunden zum Vorteil. **Das ist der Anspruch von Bank11.**

Viele Produkte von Bank11 enthalten strategische Komponenten, die an **Problemstellungen des Handels** anknüpfen. Beispielsweise fördert Bank11 gezielt den **Absatz von E-Fahrzeugen**, auf Wunsch auch mit Vorfinanzierung der staatlichen Förderung.

### Digital stark, persönlich und nah – das ist Bank11.

Weitere Beispiele? Das Kreditmanagement-Tool Victor 3.0 erlaubt voll-digitale Kreditvergabeprozesse für die **Absatzfinanzierung**. Der digitale Floorcheck bietet bei der **Einkaufsfinanzierung** eine deutliche Effizienzsteigerung. Und weil digitale Prozesse in mancher Hinsicht keinen menschlichen Ansprechpartner ersetzen können, rundet die persönliche Betreuung durch das **Außen- und Innendienstteam** das Leistungsspektrum ab.

Eine Übersicht über das Leistungsportfolio von Bank11 bietet Ihnen diese digitale Broschüre. Wir wünschen Ihnen gute Information und freuen uns über **Ihre Kontaktanfrage!**



# BANK11

1 Der starke Partner für den Handel:  
**Bank11**

2 Die Tools, die der Handel jetzt braucht:  
**Das leistet Bank11**

3 Nutzen statt kaufen: smive – das Auto-Abo.  
**Vorteile sichern**

4 Den E-Auto-Schwung in Verkäufe umsetzen:  
**So geht Factoring**

5 Win-Win für Kunde und Handel. Das ist  
**Cross-Selling**

6 Werkstattauslastung mit Extra-Turbo:  
**Das ist EvoRepair**

7 Jetzt mit Bank11 gemeinsam  
**im Team spielen**

Hier und jetzt mit einem Klick zu  
**Bank11**



# Tools für Händler: So geht digital!

DIGITALE WERKZEUGE, WIE FÜR DEN HANDEL GEMACHT

## Digital, aber persönlich

Ob E-Commerce oder Online-Beratung: **Digitalisierung passiert nicht von alleine, sondern bedarf ständiger Anpassung.** Das Vertriebsteam von Bank11 holt daher kontinuierlich Rückmeldung aus der Praxis ein. Nur gemeinsam mit den Verkaufsprofis aus dem Handel kann ein verlässliches und hilfreiches Tool entstehen. Je nach Marktlage kann Bank11 ihre Prozesse auch kurzfristig auf neue Situationen anpassen.

Das Ohr stets nah am Kunden und Handel – und auch ein Auge für die Trends der Branche: Diese Kombination aus **digitalem High-End** und **persönlicher Betreuung** macht Bank11 aus.

## ▶ JETZT NEU: Vincent – Einkaufsfinanzierung goes digital

Beim vollautomatisierten Prozess, ohne Papier und Postversand, wird dem Händler die Kreditlinie jetzt noch schneller eingeräumt. Ein digitales Tool, das für den Kfz-Handel eine effektive Entlastung und Zeitersparnis sowie für den Außendienst einen vollumfänglichen Blick auf den kompletten Prozess bedeutet.

Bank11 bietet praxisnahe Tools, die der Handel zur Digitalisierung braucht.

Ihr direkter Draht zu Bank11:



## ▶ Der Kredit-Assistent Victor 3.0 ...

... digitalisiert die **Absatzfinanzierung** und entlastet im Verkaufsalltag. Bank11 verfügt damit über eine der schnellsten Kreditantragsstrecken.



## ▶ Der papierlose Vertrag ...

... ist die Basis für **volldigitale Verkaufsprozesse** und echte Online-Verkäufe. Inklusive **Videolegitimation** und **qualifizierter elektronischer Signatur**.



## ▶ Das Self-Servicing ...

... ist die Abfrage der **Darlehens-Ablösebedingungen** durch den Händler in Echtzeit – das räumt Unsicherheiten beim Anschlussgeschäft aus.



## ▶ Die digitale Registrierung ...

... macht es einfach, Partner von Bank11 zu werden, dank **volldigitaler Anmeldung** per Online-Formular.



## ▶ Der Online-Finanzierungsrechner ...

... lässt sich auf der Händler-Homepage integrieren und generiert damit **Leads** (Kundenkontakte).



## ▶ Der Smart Floorcheck ...

... ist die **digitale, kostenlose Bestandsprüfung** mit der App SEPIA und ersetzt den Besuch externer Inspektoren.



## ▶ Automatic robotics ...

... ist die erste **Nutzung von Künstlicher Intelligenz (KI)**, z. B. um Fahrzeugbriefdaten automatisiert auszulesen.



**BANK11**

1 Der starke Partner für den Handel:  
**Bank11**

2 Die Tools, die der Handel jetzt braucht:  
**Das leistet Bank11**

3 Nutzen statt kaufen: smive – das Auto-Abo.  
**Vorteile sichern**

4 Den E-Auto-Schwung in Verkäufe umsetzen:  
**So geht Factoring**

5 Win-Win für Kunde und Handel. Das ist  
**Cross-Selling**

6 Werkstattauslastung mit Extra-Turbo:  
**Das ist EvoRepair**

7 Jetzt mit Bank11 gemeinsam  
**im Team spielen**

Hier und jetzt mit einem Klick zu  
**Bank11**



# Mobil auf Zeit: Das kann auch der Handel!

smive: SCHNELL MAL EIN AUTO (VER)MIETEN

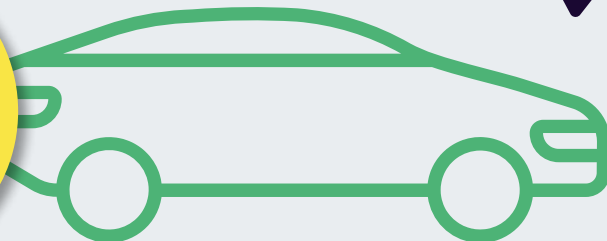
## Individuelle Mobilität einfach gemacht

smive ist das **Auto-Abo-Angebot** für alle, die ganz flexibel ein Auto fahren möchten. Während auf der Käuferseite die unkomplizierte Mobilität gefeiert wird, bietet das Auto-Abo-Modell auch für Autohäuser handfeste Vorteile.

## smive kombiniert die Stärken von Handel und Autobank

Als Produkt des Branchenprofis Bank11 ermöglicht smive eine maßgeschneiderte Refinanzierung für Abo-Fahrzeuge. smive bietet dem Händler eine Plattform für die Fahrzeugvermittlung an Endkunden im Abo-Modell. Dabei übernimmt smive die zentrale Administration und Mehrwertservices. Die Partner-Händler kümmern sich um die Autos und ihre Kunden. Eine perfekte Symbiose.

Ihr direkter Draht zu smive:



## Das sind die strategischen Vorteile für Händler

Auto-Abos anzubieten, ist für Händler vor allem eine Frage der Strategie – für mehr Marktanteile, mehr Umsatz, bessere Wettbewerbsfähigkeit.

**38%** der vom AUTOHAUS-Panel\* befragten Händler gaben an, das Businessmodell Auto-Abo biete „neue Chancen, Geschäftsfelder zu diversifizieren“.

**42%** der Händler sehen Auto-Abos „wie eine verlängerte Probefahrt mit der Chance auf Abverkauf“.

**37%** der Händler denken, Auto-Abos böten „Eroberungspotenzial bei Fremdfabrikaten“.

**33%** finden, Auto-Abos würden „mehr Kunden in das Autohaus führen“.

\* Befragung puls Marktforschung, April 2019

smive  
macht Autohändler  
zum Abo-Anbieter.  
Mehr Infos unter  
[www.smive.de](http://www.smive.de)



smive funktioniert **markenübergreifend**, egal ob neu oder gebraucht. Der Händler kümmert sich um alles rund ums Auto, smive übernimmt die Administration (digitaler Abo-Abschluss, Vertrag, Versicherung, Zahlungsabwicklung) und maßgeschneiderte Refinanzierung.



Händler profitieren von dem **neuen Trend** und können bei smive selbst zum Abo-Anbieter werden. Eine lukrative Möglichkeit für Händler, den Kunden Fahrzeuge anzubieten.



Ein **Auto-Abo** ist die „**längste Probefahrt der Welt**“. Das ist gerade für Elektroauto-Anfänger eine gute Möglichkeit, herauszufinden, ob dieser Antrieb dauerhaft zu ihrem eigenen Nutzungsprofil passt.



smive ist **unabhängig**. Bank11 hat die Auto-Abo-Plattform „smive“ ins Leben gerufen, die jeder Bank11 Partnerhändler nutzen kann.

1 Der starke Partner für den Handel:  
**Bank11**

2 Die Tools, die der Handel jetzt braucht:  
**Das leistet Bank11**

3 Nutzen statt kaufen:  
smive – das Auto-Abo.  
**Vorteile sichern**

4 Den E-Auto-Schwung in Verkäufe umsetzen:  
**So geht Factoring**

5 Win-Win für Kunde und Handel. Das ist  
**Cross-Selling**

6 Werkstattauslastung mit Extra-Turbo:  
**Das ist EvoRepair**

7 Jetzt mit Bank11 gemeinsam  
**im Team spielen**

Hier und jetzt mit einem Klick zu  
**Bank11**



# Die Spannung steigt

DAS FACTORING VON BANK11 BEGEISTERT E-MOBILISTEN

## Jetzt vom Schwung der Elektromobilität profitieren

Um den Absatz von E-Fahrzeugen zu steigern, stellt Bank11 zwei Bausteine zur Verfügung, die der Handel ideal kombinieren kann: eine **günstige Finanzierung** sowie **Factoring**.

### ▶ E-Power

Hier profitieren Händler und Kunden von günstigen Finanzierungsbedingungen für elektrisch betriebene Fahrzeuge aus einer **Sonderkondition von Bank11**.

Da BEV und PHEV tendenziell teurer in der Anschaffung sind, ist eine vorteilhafte Finanzierung ein gutes Argument.



### ▶ Factoring

Als zweiten Baustein kann der Händler die staatliche Förderprämie via **Factoring** für seine Kunden vorfinanzieren. Dazu kooperiert Bank11 mit dem Schwesterunternehmen abcfinance GmbH. Die Abwicklung erfolgt schnell und digital über das abcfinance-Tool Cashfox.

Das Factoring überbrückt für den Kunden die zeitliche Lücke, die entsteht, weil die **Förderprämie** vom Bundesamt erst später ausgezahlt wird. So kann der Umweltbonus bei der Darlehenskalkulation **als Anzahlung** eingebracht werden: Das **senkt die monatliche Rate** und macht den Kauf attraktiver.

## Kunden wünschen sich Unterstützung

Eine Kundenbefragung\* durch puls Marktforschung ergab, dass sich diese vom Autohaus konkrete Hilfen rund um die E-Mobilität wünschen.

**47%** der Kunden freuen sich über fundierte Beratung rund um Förderprogramme. Wer dabei mit einer Vorfinanzierung sowie der Komplettabwicklung der Förderung im Kundenauftrag aufwarten kann, sticht positiv heraus.

**30%** der Kunden erwarten spezielle Finanzierungs- und Leasingangebote für alternative Antriebe. Die Maßnahmen von Bank11 treffen also genau ins Schwarze – und gehen mit dem innovativen Factoring sogar einen Schritt weiter.



**BANK11**

1 Der starke Partner für den Handel:  
**Bank11**

2 Die Tools, die der Handel jetzt braucht:  
**Das leistet Bank11**

3 Nutzen statt kaufen: smive – das Auto-Abo.  
**Vorteile sichern**

4 Den E-Auto-Schwung in Verkäufe umsetzen:  
**So geht Factoring**

5 Win-Win für Kunde und Handel. Das ist  
**Cross-Selling**

6 Werkstattauslastung mit Extra-Turbo:  
**Das ist EvoRepair**

7 Jetzt mit Bank11 gemeinsam  
**im Team spielen**

Hier und jetzt mit einem Klick zu  
**Bank11**

# Cross-Selling-Stars

MIT VERSICHERUNGSPRODUKTEN MEHR VERDIENEN

Das Autohaus ist wie gemacht für Cross-Selling. Bestehende Kundenbeziehungen werden dabei genutzt, um **ergänzende Produkte und Dienstleistungen** zu verkaufen. Wichtig ist, dass sich **Haupt- und Nebenleistung ergänzen**.

Der Vorteil: Kunden bekommen alles aus einer Hand. Wer seinen Betrieb als Anbieter von Dienstleistungen rund um individuelle Mobilität versteht, gewinnt eine Fülle möglicher **Cross-Selling-Potenziale**.

**Bank11 vermittelt vielfältige Versicherungsprodukte im Bereich der Kfz-Finanzierung.**

## ▶ Bank11-EvoProtect



Das Besondere der neuen **Kaufpreisversicherung** bei Bank11: Der Kunde ist immer, egal ob Neuwagen oder Gebrauchtwagen, im Unglücksfall abgesichert. Die Laufzeit der Versicherung entspricht hierbei der Laufzeit der Finanzierung.

## ▶ FRIDAY



Jeder Kunde kann für die **Kfz-Versicherung** seinen **Wunschtarif** wählen: „FRIDAY Zahl-pro-Kilometer“ oder „FRIDAY Original“. Für zusätzliche Flexibilität und mehr Kontrolle für den Kunden sorgt hierbei die monatliche Kündbarkeit der beiden Tarife.



Ihr direkter Draht zu Bank11:



Auch Autohaus-Kunden schätzen es, wenn sie alles aus einer Hand bekommen.

## ▶ EvoPrevent



Günstig finanzieren und bei Arbeitsunfähigkeit, Arbeitslosigkeit oder im Todesfall abgesichert sein: Das bietet die **Restkreditversicherung** EvoPrevent, die dann die Kreditraten für einen bestimmten Zeitraum übernimmt.

## ▶ EvoGap+



Die **Kaufpreisversicherung** deckt bei Totalschaden oder Diebstahl die Lücke zwischen Wiederbeschaffungswert (Leistung der Kfz-Versicherung) und Kaufpreis. Das erlaubt einen schnellen Neukauf. Zusätzlich erhält der Kunde im Schadenfall ab dem 13. Monat einen Bonus in Höhe von 10 % auf den ursprünglichen Kaufpreis als Modell-Upgrade.

Eine weitere Cross-Selling-Option ist die einfache Zweiradfinanzierung von Bank11:

## ▶ EvoBike



Der Antrag für die günstige **Finanzierung von Zweirädern und Zweiradzubehör** erfolgt schnell und unkompliziert online, der Betrag wird direkt an den Händler ausgezahlt. Händler überzeugen ihre Kunden mit zinsfreien 6 Monaten\*, jederzeit kostenfreien Sondertilgungen und mehr finanzieller Freiheit durch eine niedrige monatliche Rückzahlung von 1%.

Fotos © stock.adobe.com: antoniobanderas (Auto) / antto (Icons)

\* In Höhe des Betrags der Erstverfügung 0% Zinsen für 6 Monate, darüber hinaus 6,99% eff. Jahreszins; niedrige monatliche Rate in Höhe von 1% des Saldos (mindestens aber 10€). Bonität vorausgesetzt.

**BANK11**

1 Der starke Partner für den Handel:  
**Bank11**

2 Die Tools, die der Handel jetzt braucht:  
**Das leistet Bank11**

3 Nutzen statt kaufen: smive – das Auto-Abo.  
**Vorteile sichern**

4 Den E-Auto-Schwung in Verkäufe umsetzen:  
**So geht Factoring**

5 Win-Win für Kunde und Handel. Das ist  
**Cross-Selling**

6 Werkstattauslastung mit Extra-Turbo:  
**Das ist EvoRepair**

7 Jetzt mit Bank11 gemeinsam  
**im Team spielen**

Hier und jetzt mit einem Klick zu  
**Bank11**



# Der Aftersales-Boost

EVOREPAIR VON BANK11 FINANZIERT REPARATUREN & MEHR

## Kundenbindung ist Zukunftssicherung

Die Werkstatt ist ein Ertragsmotor für den Autohandel. Doch betrachtet man die letzten Jahre, wird deutlich: Ein Selbstläufer ist auch der Service nicht mehr. Margendruck und Online-Konkurrenz setzen die Branche unter Druck. Maßnahmen, die Servicekunden binden, haben daher Priorität.

## EvoRepair macht das Autohaus zum Problemlöser

Eine teure Reparatur stellt die **Händler-Kunden-Beziehung** auf die Probe. Dann kann es nützlich sein, wenn der Serviceberater direkt zum Kostenvoranschlag auch eine einfache Lösung für die Finanzierung präsentiert. Wie etwa die **Reparaturfinanzierung EvoRepair**.

## Schnell und reibungslos für Reparaturen & Zubehör

Dabei ist es wichtig, dass der Serviceberater selbstständig (und ohne Unterstützung eines Verkäufers) den Kredit beantragen kann. EvoRepair ist genau für diesen Fall optimiert: Die Anforderung geschieht via Online-Formular und nimmt keine zwei Minuten in Anspruch. Übrigens: EvoRepair finanziert nicht nur **Reparaturen**, sondern unterstützt auch bei **Teilen und Zubehör**.

## Lenkt nicht ab, spart Zeit, löst Probleme

Es ist dabei kein Login nötig, und es werden nur Angaben wie Name und Anschrift sowie das Geburtsdatum benötigt. Nach erfolgreicher Validierung durch Bank11 ist es nur eine Sache von Minuten, bis der Finanzierungsvertrag maschinell erstellt und per Mail zugesandt wird.

## 12 Monate zinsfrei\*

Mehr noch: Der Kredit ist in den ersten 12 Monaten zinsfrei.\* Die kleinstmögliche Tilgungsrate beträgt gerade einmal 25 Euro, das Kreditvolumen bis zu 4.000 Euro. Einmal beantragt, kann der Kunde EvoRepair immer wieder nutzen und die 4.000 Euro erneut ausschöpfen.



EvoRepair:  
Die schlanke  
Reparaturfinanzierung  
ist 12 Monate  
zinsfrei.\*

Nur vier Schritte und Sie können  
EvoRepair nutzen – und von zusätzlichen  
Vermittlungsprovisionen profitieren!

[evorepair.bank11.de](http://evorepair.bank11.de)

Ihr direkter Draht  
zu Bank11:



Fotos © stock.adobe.com: antoniobanderas

\* In Höhe des Betrags der Erstverfügung 0% Zinsen für 12 Monate, niedrige monatliche Rate in Höhe von 1% des Saldos (mindestens aber 10€). Bonität vorausgesetzt.

**BANK11**

1 Der starke Partner  
für den Handel:  
**Bank11**

2 Die Tools, die der  
Handel jetzt braucht:  
**Das leistet Bank11**

3 Nutzen statt kaufen:  
smive – das Auto-Abo.  
**Vorteile sichern**

4 Den E-Auto-Schwung  
in Verkäufe umsetzen:  
**So geht Factoring**

5 Win-Win für Kunde  
und Handel. Das ist  
**Cross-Selling**

6 Werkstattauslastung  
mit Extra-Turbo:  
**Das ist EvoRepair**

7 Jetzt mit Bank11  
gemeinsam  
**im Team spielen**

Hier und jetzt  
mit einem Klick zu  
**Bank11**

# Jetzt mit Bank11 in einem Team spielen!

ERFOLG IST TEAMSACHE: IHR NÄCHSTER SPIELZUG GELINGT MIT BANK11



Jörn Everhard,  
Geschäftsführer Bank11

## Herr Everhard, warum ist es ein Erfolgsfaktor für Autohäuser, Bank11 im Team zu haben?

„Wir trainieren intensiv, und das zahlt sich aus. Will heißen, wir haben unsere Prozesse im Griff und die digitalen Tools am Start, die der Handel jetzt braucht. Das erleichtert den Arbeitsalltag und bringt die Digitalisierung in die Branche, ohne dass jeder Händler das Rad neu erfinden muss. Wir haben diesen Vorsprung auch deshalb, weil wir mit unseren Geschäfts- und Kooperationspartnern in regelmäßigem Austausch stehen und daher flexibel auf die Bedürfnisse im Markt reagieren können.“



## ... und plötzlich spielen 350 Teamplayer mehr in Ihrer Mannschaft!

Bank11 sieht sich als starker Partner des Handels, daher zählt der gemeinsame Erfolg. Egal ob Innen- oder Außendienst, IT oder Produktentwicklung – dem Handel zuhören, Lösungen finden, umsetzen und dann den Pass zurück in die Praxis spielen: Mit Bank11 als Partner können Sie auf Teamplay setzen.



Für den Handel im Einsatz, engagiert, kompetent und auf Augenhöhe – das Bank11 Vertriebsteam (v. l.): Vertriebsleiter Nico Jäger, Stefan Persch, Nico Wienke und Simon Baum mit Bereichsleiter Vertrieb Benjamin Klatt (2. v. r.)

## Für mehr Infos bitte klicken



Ihr Klick zu [EvoRepair](#)

Hier geht's zu [smive](#)

[Victor 3.0](#) kennenlernen

Der starke Partner an Ihrer Seite!  
Ihr direkter Draht zu [Bank11](#)



# BANK11

1 Der starke Partner für den Handel:  
**Bank11**

2 Die Tools, die der Handel jetzt braucht:  
**Das leistet Bank11**

3 Nutzen statt kaufen: smive – das Auto-Abo.  
**Vorteile sichern**

4 Den E-Auto-Schwung in Verkäufe umsetzen:  
**So geht Factoring**

5 Win-Win für Kunde und Handel. Das ist **Cross-Selling**

6 Werkstattauslastung mit Extra-Turbo:  
**Das ist EvoRepair**

7 Jetzt mit Bank11 gemeinsam **im Team spielen**

Hier und jetzt mit einem Klick zu **Bank11**

