



# Online-Kunden wünschen sich bessere Finanzierungsangebote

- Verbraucher möchten auch im Internet gern öfter auf Raten kaufen
- Aktuelle Teilzahlungsangebote werden häufig als zu kompliziert empfunden
- 19 Prozent der Deutschen sind zu Sofort-Ratenkauf bereit

**Nürnberg, 18.01.2018**

Große Auswahl, günstige Preise – das sind nur zwei Gründe dafür, warum die Mehrheit der Deutschen gern online einkaufen geht. Doch es gibt Themen, die lassen selbst bei den internetaffinsten Verbrauchern den Puls in die Höhe schnellen: Laut einer Studie der TeamBank AG ärgern sich sechs von zehn Online-Kunden über zu hohe Versandkosten. Auch mangelnde Finanzierungsangebote schüren den Frust bei potenziellen Käufern. So hat sich bereits jeder neunte Befragte schon einmal darüber aufgeregt, dass im besuchten Online-Shop kein Ratenkauf möglich war. Bei den unter 30-Jährigen ist es sogar jeder Fünfte, der sich schon über das Fehlen von Teilzahlungsoptionen geärgert hat.

Mehr noch: Die wenigen Finanzierungsmöglichkeiten, die im Internet angeboten werden, empfinden viele Kunden als zu kompliziert und nicht kundenfreundlich genug. Knapp zwei Drittel der Befragten hält es deshalb für einfacher, einen Ratenkauf im Laden abzuschließen. 79 Prozent rechnen zudem mit einer kompetenteren Beratung im Geschäft und immerhin 59 Prozent versprechen sich vor Ort differenziertere Informationen. „Hier schlummert noch ein großes Potenzial für Online-Händler“, meint dazu Alexander Boldyreff, Vorstandsvorsitzender der TeamBank AG, die ratenkauf by easyCredit anbietet. „Denn gerade bei größeren Anschaffungen zum Beispiel im Bereich Unterhaltungselektronik ist die Finanzierung natürlich ein großes Thema.“

Und zwar für eine erhebliche Anzahl von deutschen Kunden: Laut Studie kommt für rund 58 Prozent der Verbraucher ein Kauf auf Raten generell infrage. Entscheidend dafür sind allerdings vorteilhafte Bedingungen. So wünscht sich etwa ein Drittel der Befragten attraktive Raten, flexible Laufzeiten und eine einfache Abwicklung. Knapp jeder fünfte Deutsche wäre zudem bereit, einen Sofort-Ratenkauf bei einem Händler abzuschließen. Gute Aussichten also für alle Online-Shops, die sich kundenorientiert aufstellen und potenziellen Käufern passende Finanzierungsangebote unterbreiten.

**Eine Infografik zur Studie steht unter <https://www.teambank.de/medien/presse> zur Verfügung.**



**Pressekontakt**

Ute Scharnagl  
 T +49 (0) 911 / 53 90-10 30  
 F +49 (0) 911 / 53 90-10 38  
 E presse@teambank.de

**TeamBank AG Nürnberg**

Beuthener Str. 25  
 90471 Nürnberg  
 Germany

www.teambank.de



### Hintergrundinformationen

Die Studie „Einkaufswelten 2017“ untersucht das Verhalten und die Einstellungen der Deutschen beim Einkaufen online und im Ladengeschäft. Dazu befragte das Marktforschungsinstitut Forsa im Auftrag der TeamBank AG 1.004 Personen im Alter von 18 bis 79 Jahren. Die Interviews der repräsentativen Bevölkerungsbefragung wurden mit der Methode des Computer Assisted Telephone Interview (CATI) durchgeführt.

### Kurzprofil:

Die TeamBank AG ist mit der Produktfamilie easyCredit der Experte für Liquiditätsmanagement in der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken. Durch die Bereitstellung und Vernetzung innovativer Produkte und Services erhalten die Kunden einfach, überall und zu jeder Zeit Zugang zu Liquidität. Wichtige Elemente des digitalen Ökosystems sind zum Beispiel der Ratenkredit easyCredit und das medienbruchfreie Bezahlverfahren ratenkauf by easyCredit.



### Pressekontakt

Ute Scharnagl  
T +49 (0) 911 / 53 90-10 30  
F +49 (0) 911 / 53 90-10 38  
E [presse@teambank.de](mailto:presse@teambank.de)

### TeamBank AG Nürnberg

Beuthener Str. 25  
90471 Nürnberg  
Germany

[www.teambank.de](http://www.teambank.de)