

# Ganz oder gar nicht war gestern

In den Markt für Bezahlverfahren, in Fachkreisen auch Payment genannt, ist wieder Bewegung gekommen. Die TeamBank AG, die seit 2003 Mitglied der Genossenschaftlichen Finanzgruppe Volks- und Raiffeisenbanken ist, bietet unter dem Markennamen easyCredit eine sogenannte Teilzahlungslösung an – gemeint ist hier nichts anderes als der klassische Ratenkauf.



Foto: ©TeamBank AG/easyCredit

**W**ar dieses Produkt zunächst für E-Commerce Anwendungen gelauncht, folgt nun die logische Erweiterung für den Point of Sale. „Ratenkauf by easyCredit“ ist damit die erste und bislang einzige Payment-Lösung, die eine einfache und einheitlich gestaltete Ratenfunktion für Online- und Multichannel-Händler kombiniert.

## Teilzahlungslösung jetzt auch für den POS

Bei den Vorteilen von „Ratenkauf by easyCredit“ überzeugt besonders, dass dabei beim Online-Kauf auf das sonst übliche PostIdent-Verfahren\*) verzichtet werden kann. So sind schnelle und schlanke Kaufprozesse ohne Medienbruch möglich – gut für den Händler, aber auch für den Kunden. Dieses für den E-Commerce bereits etablierte Verfahren hat die TeamBank AG jetzt auch für den POS angepasst. Der Prozess ermöglicht Händlern und Kunden eine Win-Win-Situation: Der Kunde gibt seine Daten selbst ein, wählt die gewünschte Ratenhöhe und erhält nach einer nur wenige Sekunden dauernden Online-Prüfung der Bonität sofort die Kreditzusage, allerdings nur bis zu einer auf 3.000 Euro limitierten Obergrenze. Mittels eines individuellen sechsstelligen Codes, den der Kunde auf sein Smartphone übertragen bekommt, kann dieser

\*) Das Geldwäschegesetz sieht vor, dass sich jeder Inhaber eines Bankkontos bei der Kontoeröffnung gegenüber der Bank identifizieren muss. Damit soll Betrugsversuchen und kriminellen Machenschaften im Finanzsektor vorgebeugt werden. Auch bei Abschluss von einem Kredit kann das Postident-Verfahren zum Einsatz kommen. Da heutzutage viele Banken aber nur noch online arbeiten, gibt es häufig keinen Bankschalter, an dem man sich ausweisen könnte. (Quelle: Financescout24.de)



**„Seit Jahren wird dem stationären Handel das baldige Ende prophezeit. Das ist ein Fehler. Denn Kunden schätzen nach wie vor die Vorteile einer guten Beratung und das Einkaufserlebnis vor Ort. Um aber auch im Geschäft erfolgreich zu sein, müssen die etablierten Konzepte aus dem E-Commerce adaptiert werden.“**

Alexander Boldyreff, Vorstandsvorsitzender der TeamBank AG

dann sofort an der Kasse per „Ratenkauf by easyCredit“ bezahlen. Der vom Kunden unterzeichnete Händlerbeleg gilt dabei als Bestätigung des Ratenkaufs, den Vertrag dazu erhält der Kunde per E-Mail. Dies entlastet den Händler somit vollständig von der Finanzierungsberatung, für die er ja sonst auch noch extra Verkaufspersonal abstellen müsste. Mit ratenkauf by easyCredit wird die Forderung den Händlern abgekauft.

## Kunden schätzen die individuelle Beratung und das Einkaufserlebnis am POS

Alexander Boldyreff, Vorstandsvorsitzender der TeamBank AG, betont die herausragende Bedeutung des stationären Handels und des POS allgemein: „Seit Jahren wird dem stationären Handel das baldige Ende prophezeit. Das ist ein Fehler. Denn Kunden schätzen nach wie vor die Vorteile einer guten Beratung und das Einkaufserlebnis vor Ort. Um aber auch im Geschäft erfolgreich zu sein, müssen die etablierten Konzepte aus dem E-Commerce adaptiert werden. Deshalb bieten wir „Ratenkauf by easyCredit“ jetzt auch als Multichannel-Lösung an.“

## Ohne Risiko mehr Umsatz generieren

Das Risiko von Zahlungsausfällen trägt dabei die TeamBank AG.

Damit ist der Händler auf der sicheren Seite und kann sich auf den Verkauf konzentrieren. Die bewährten After-Sales-Prozesse von „Ratenkauf by easyCredit“ sorgen dafür, dass der Händler entlastet wird. Die Kunden können auf das easyCredit-Service- und Fairness-Versprechen vertrauen. Für die einfache und schnelle Integration von „Ratenkauf by easyCredit“ in Online-Shops stehen bereits Module für alle gängigen Shop-Systeme zur Verfügung. Ratenkauf ist ein weiteres Zahlungsangebot, mit dem der stationäre Handel bei den Kunden punkten kann. Händler wissen, dass sie damit nicht nur Spontankäufe und zusätzlichen Umsatz generieren, sondern dem Kunden auch sehr diskret ein weiteres Bezahlverfahren eröffnen. Mit Ratenkauf lässt sich das Einkaufserlebnis verbessern und der Kundenservice steigern. ♦

### „Ratenkauf by easyCredit“

- **Kundengruppe:**  
Ab 18 Jahre, wohnhaft in Deutschland
- **Laufzeit:** 6 bis 36 Monate  
3-Monats-Schritte wählbar
- **Betrag:** 200 bis 3.000 Euro
- **Mindestrate:** 20 Euro
- **Kumuliert:** 12.000 Euro
- **Produkte:** Reale Güter,  
inkl. produktbezogener Services