

Volkswagen Financial Services si letos připomíná významné výročí 30 let působení na českém trhu.

Vznikl v roce 1992 ještě pod názvem ŠkoFin jako první společnost pro financování automobilů. Zpočátku skromné produktové portfolio v roce 1994 rozšířila v tu dobu přelomová nabídka operativního leasingu, kterou o rok později doplňuje produkt finančního leasingu na ojeté vozy.

Během následujících let se ŠkoFin velmi rychle stává synonymem pro financování vozů. V roce 2015 je pak klientům a partnerům představen nový název společnosti Volkswagen Financial Services, pod kterým ji znají dodnes.

Ogilvy

Milan Kříž
Senior Consultant
+420 602 266 316
milan.kriz@ogilvy.com

Ogilvy

Radim Svačina
Junior Account Manager
+604 132 590
radim.svacina@ogilvy.com

Volkswagen Financial Services

Jana Hrušková
Produkt a Marketing
+420 224 992 178

VWFS.cz

[Facebook](#)

[Twitter](#)

Češi se při výběru financování automobilů namísto expertů obrací na přátele

Praha, 20.dubna 2022 – Více než třetina Čechů tápe v rozdílech mezi operativním leasingem a úvěrem na financování vozu. Vyplývá to z průzkumu společnosti Volkswagen Financial Services, který mapoval nejen povědomí o možnostech financování automobilů, ale také návyky českých řidičů při jeho výběru. Ti při výběru vhodných možností financování spoléhají především na rodinu a přátele a za odborníkem jdou pro radu jen zřídka.

Pouhá třetina respondentů správně identifikovala některé ze základních atributů operativního leasingu a úvěru na financování vozu. Navzdory tomu nadpoloviční většina respondentů hodnotí svou znalost nástrojů financování v průměru známkou 2. Přibližně 65 % účastníků průzkumu si posteskuje, že nemá dostatek relevantních informací o možnostech financování. Každý desátý si pak jde sjednat úvěr nebo leasing bez jakékoliv konzultace.

Sami sobě odborníkem

Souvisí to s faktem, že Češi preferují vyhledávání informací o finančních produktech na vlastní pěst. Bezmála polovina si srovnává nabídky doma za pomoci internetu, každý třetí jde pro radu za rodinou nebo přáteli, přičemž rozhodující je jejich předešlá zkušenost. Na rady expertů z oboru, jako jsou finanční poradci nebo prodejci vozů, spoléhá pouhá pětina respondentů.

„Z průzkumu vyplývá, že budoucí majitelé nových vozů ve dvou z pěti případů využívají převážně internetové srovnávače, byť webové stránky poskytovatelů financování nabízí více relevantních informací. Například web Volkswagen Financial Service je navržen tak, aby všechny potřebné informace byly jednoduše dostupné a uživatel se k nim dostal pomocí dvou kliknutí. Druhou možností je zajít poradit se k autorizovanému prodejci, kde vyškolení odborníci rádi pomohou najít vhodný způsob financování,“ říká Vratislav Stražil, jednatel společnosti Volkswagen Financial Services.

Úvěr a operativní leasing v hledáčku řidičů

Ekonomická situace se začíná podepisovat na peněženkách českých spotřebitelů – inflační tlaky zvyšují ceny zboží napříč trhem, nové i ojeté vozy nevyjímaje. Lidé se nechtějí vydat z úspor, ale koupě nového vozidla se zároveň nedá odkládat věčně. Vliv na nákupní chování Čechů potvrdil i

průzkum, ze kterého vyplývá, že aktuální růst cen přiměl téměř polovinu dotázaných uvažovat o financování vozu prostřednictvím úvěru nebo operativního leasingu.

Při srovnávání finančních produktů respondenti považují za nejdůležitější výši úrokové sazby (63 %). Dále jim záleží na výši měsíční splátky (53 %), době splácení (43 %) nebo výši akontace (40 %). Proto stále více lidí volí pro financování nových vozů operativní leasing. Naopak nejméně důležité jsou pro řidiče všeobecné obchodní podmínky, nabídka doprovodných služeb nebo renomé společnosti, které za důležité považuje pouze čtvrtina odpovídajících.

Flexibilní financování

Právě pro klienty, pro něž je výše splátky a flexibilita splácení klíčová, přišel Volkswagen Financial Services s unikátním úvěrem **Financování CHYTŘE**: *„Jsme si vědomi, že řada klientů je nucena více se zamýšlet nad financemi, aby nesahala do svých finančních rezerv. Nedávno jsme proto zavedli nový úvěrový produkt **Financování CHYTŘE**. Ten je vhodný právě pro klienty, kterým nejvíce záleží na výši měsíční splátky, která je v porovnání s jinými možnostmi financování nízká,“* dodává Vratislav Stražil.

Zásadním rozdílem oproti běžnému úvěru je nižší pravidelná splátka a možnost flexibilní finální splátky ve výši 20 až 60 % ceny vozu. Vyšší finální splátka je kryta cenou daného automobilu a už od podpisu smlouvy má klient garantovanou výkupní cenu vozu.

Průzkumu společnosti Volkswagen Financial Services se zúčastnilo celkem 840 českých respondentů. Sběr dat byl realizován prostřednictvím aplikace Instant Research agentury Ipsos.

O společnosti

Volkswagen Financial Services je přední finanční společností, specializující se na podporu prodeje dealerské sítě značek Volkswagen, Audi, SEAT, ŠKODA, Porsche, Ducati, ojetých automobilů všech značek a prémiových značek Bentley a Lamborghini. Nabízí produkty v oblasti úvěru, operativního leasingu, pojištění a dalších služeb mobility soukromým osobám, podnikatelům i firmám, a to jak pro koncernové vozy – tzv. značkové financování –, tak i pro ostatní vozy na trhu.