

# ZERTIFIZIERTER FINANZIERUNGS- BERATER

Von den Grundlagen zum Profi.  
Das offizielle Skript der Yareto Academy.

## MODUL 2



# EINFACH. MEHR. TRANSPARENZ.

---

© Yareto GmbH 2023

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk darf – auch auszugsweise – nur mit Genehmigung von der Yareto GmbH wiedergegeben werden.

Inhalt: Yareto GmbH

Lektorat, Design, Buchsatz: mediaworx berlin AG

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird im Text manchmal nur die männliche Form verwendet. Gemeint sind stets die Sprachformen männlich, weiblich und divers.

YARETO - DAS ERSTE PORTAL FÜR  
DEN VERGLEICH VON FAHRZEUG-  
FINANZIERUNGEN FÜR DEN KFZ-HANDEL

# INHALT

## MODUL 2

---

GRUNDLAGEN DES FAHRZEUGLEASING:  
DAS STECKT DAHINTER 5

---

RÜCKKAUFVERPFLICHTUNG: WAS SIE ZU RESTWERT-  
UND KILOMETERLEASING WISSEN MÜSSEN 11

---

LEASING FÜR GEWERBETREIBENDE 17

---

## WER WIR SIND

Yareto ist das erste und marktführende Portal für den Vergleich von Fahrzeugfinanzierungen für den Autohandel. Mit unserem Portal vergleichen Sie kostenlos und unverbindlich mit nur einem Login Finanzierungsangebote bei unseren namhaften Partnern – und das mit Erfolg.

Dafür stehen mehr als eine Milliarde Euro vermitteltes Finanzierungsvolumen, 15.000 registrierte Autohändler, 855 Logins am Tag, 170 EKF-Linien mit 35 Millionen Euro und eine Google-Bewertung von 4,9 Sternen.

---

### SVEN HÖLKER

Liebe Händler, wir freuen uns, dass Sie mit uns zum echten Experten für Autofinanzierungen werden wollen. Mit unserer Yareto Academy erhalten Sie nicht nur die Chance Ihr bereits bestehendes Wissen zu vertiefen, sondern gleichzeitig das Bestmögliche für Ihre Kunden herauszuholen.

**Und das Beste:** Nach erfolgreicher Absolvierung der Academy sind Sie von Yareto zertifizierter Finanzierungsberater und können zusammen mit uns erfolgreich durchstarten.

UNSERE VISION:

WIR SCHAFFEN LÖSUNGEN

UND BEWEGEN DEN MARKT



YARETO ACADEMY ONLINE

Die Online-Yareto Academy finden Sie unter  
[www.yareto.de/academy](http://www.yareto.de/academy)

## MODUL 2

# GRUNDLAGEN DES FAHRZEUGLEASINGS: DAS STECKT DAHINTER

---

Leasing ist längst schon Normalität, wenn es darum geht, Neu- und Gebrauchtwagen der breiten Masse zugänglich zu machen. Gleichzeitig ist es eine ideale Möglichkeit, wie Sie Ihren Kunden ein Fahrzeug zu günstigen Tarifen ermöglichen.



## Was ist Leasing überhaupt und wie funktioniert es?

Das Leasing eines Fahrzeugs ist nicht mit der klassischen Finanzierung gleichzusetzen. Es handelt sich hierbei vielmehr um eine Art befristeten Mietvertrag zwischen dem Leasinggeber in Form einer Leasinggesellschaft und Ihrem Kunden als Leasingnehmer.

**In der Praxis sieht das Ganze so aus:** Sie stellen Ihrem Kunden ein Fahrzeug über eine individuell festgelegte Laufzeit zur Verfügung.

Das können lediglich einige Monate, aber auch mehrere Jahre sein. Im Gegenzug dafür erhält die Leasinggesellschaft eine monatliche Leasingrate.

Ziel dieser monatlichen Einnahmen ist nicht, dass der Kunde am Ende der Laufzeit zum neuen Fahrzeugbesitzer wird, sondern lediglich für den festgelegten Zeitraum der Nutzung zahlt.

Nach Ablauf der Zeit gibt es je nach Leasingvertrag und Absprache mehrere Möglichkeiten, was mit dem Fahrzeug nun geschieht. Entweder geht es zurück in den Besitz des Händlers, ins Eigentum des Kunden oder in seltenen Fällen übernimmt es auch die Leasinggesellschaft.

Möchte Ihr Kunde das Leasingfahrzeug nicht übernehmen, ist das die perfekte Chance für Sie, ein neues Fahrzeug anzubieten – entweder zum Leasen, zum Finanzieren oder als Ratenkauf.



### GUT ZU WISSEN

Sollte einer Ihrer Kunden einmal frühzeitig aus dem Vertrag aussteigen wollen, geht dies mit der sogenannten Leasingübernahme einer dritten Partei. In der Praxis ist dies jedoch ein seltenes Verfahren.

## Abgrenzung: Begrifflichkeiten, mit denen Sie vertraut sein sollten

Grundsätzlich gibt es zwei verschiedene Arten von Leasing – je nachdem, wer als Leasinggeber auftritt: das direkte und das indirekte Leasing.

Direktes Leasing bedeutet, dass eine vertragliche Beziehung zwischen Hersteller und Leasingnehmer (Kunde) besteht. Man spricht deshalb auch vom sogenannten Herstellerleasing.

Beim indirekten Leasing hingegen besteht eine Art Dreiecksverhältnis zwischen Leasingnehmer, Leasinggeber und Fahrzeughersteller bzw. Autohändler.

Die Leasinggesellschaft erwirbt also das Fahrzeug vom Hersteller und vermietet es sozusagen an den Leasingnehmer (Kunde) weiter.



### EIN BEISPIEL AUS DER PRAXIS

Im Tagesgeschäft wird häufiger das direkte Leasing verwendet. Ähnlich wie beim indirekten Leasing übernimmt der Leasinggeber zwar die Finanzierung des Fahrzeugs, nutzt dies jedoch zur Absatzförderung. **Mit anderen Worten:** Nicht kaufwillige Kunden werden gewonnen und an das Unternehmen gebunden.

## Warum Kfz-Leasing nicht mit Miete gleichzusetzen ist

Der Unterschied zwischen Leasen und Mieten von Fahrzeugen liegt in erster Linie darin, dass Rechte und Pflichten anders verteilt sind. Sobald Sie ein Auto vermieten, erhalten Sie dafür vom Kunden lediglich die Mietgebühr. Für Reparaturen, Verschleiß und Versicherung müssen Sie selbst aufkommen.

Anders ist es beim Kfz-Leasing. Auch wenn die Leasingrate eine Art Nutzungsentgelt darstellt, muss hier der Leasingnehmer selbst dafür sorgen, dass das Fahrzeug gewartet und repariert wird sowie versichert ist. Aus rechtlicher Sicht ist der Leasingnehmer im Nutzungszeitraum mit dem Eigentümer gleichzusetzen.

### ÜBRIGENS

Die monatliche Leasingrate beim Full-Service-Leasing deckt nicht nur die reine Nutzung ab, sondern auch weitere Serviceleistungen. Je nach Leasinggeber und -vertrag können die Kosten für einzelne Leistungen variieren. Full-Service-Leasing kann enthalten:

- **Kosten für Haupt- und Abgasuntersuchung**
- **Versicherungskosten**
- **Kfz-Steuer**
- **Reparatur und Ersatz**
- **Reifenersatz**
- **Pannen- oder Ersatzwagenservice**

## Im Vergleich: Leasing vs. Auto-Abo

Das Auto-Abo ist eine relativ neue Möglichkeit, wie Kunden an einen Neu- oder Gebrauchtwagen kommen können. Dafür muss das Auto jedoch nicht gekauft oder geleast werden.

<h3>Leasing</h3> 	<h3>Auto-Abo</h3> 
Laufzeit kurz- oder langfristig	Laufzeit eher kurzfristig
Kunde zahlt für Wartung, Reparatur und Versicherung selbst	Kosten komplett gedeckt (außer Sprit oder Strom)
Leasingrate richtet sich nach Leasingart (Kilometer, Restwert etc.)	Monatliche Zahlung abhängig von Fahrzeugmodell und Laufleistung
Schäden werden vom Kunden gezahlt	Schäden werden vom Kunden gezahlt
Fahrzeug kann nach eigenen Wünschen konfiguriert werden	Eigene Konfiguration ist in der Regel nicht möglich

# Leasingvorteile für verschiedene Zielgruppen

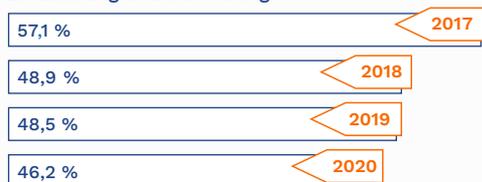
Das Leasing ist als eine äußerst flexible Investitionsform besonders dann sinnvoll, wenn für Ihre Kunden die Nutzung des Objektes im Vordergrund steht und nicht der Eigentumserwerb. Leasing lohnt sich einerseits für Privatpersonen, die Planungssicherheit durch gleichbleibende monatliche Raten bevorzugen und das Fahrzeug nicht länger als drei Jahre zu nutzen planen. Gleichzeitig profitieren Kunden davon, dass sie stets aktuelle Modelle fahren können.

Für Gewerbetreibende, Freiberufler und Unternehmen sind mit dem Leasing von Fahrzeugen weitere Vorteile verbunden. Zum Beispiel erlaubt es die Steuergesetzgebung, die monatlichen Leasingraten in voller Höhe als Betriebsausgaben von der Steuer abzusetzen. Zudem belastet Leasing nicht die Eigenkapitalquote von Unternehmen. Das freibleibende Kapital kann so dafür genutzt werden, weitere Anschaffungen oder Investitionen zu tätigen.

## LEASINGRATE GEWERBE

Ø 252 €

Entwicklung Gewerbeleasing:



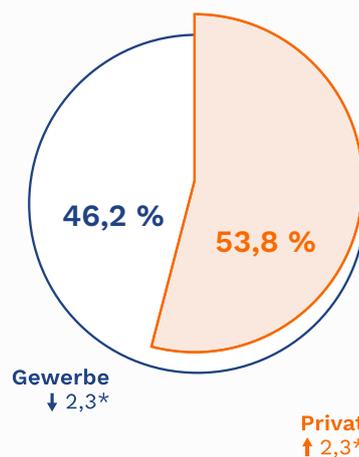
## LEASINGRATE PRIVAT

Ø 226 €

Entwicklung Privatleasing:



## GEWERBE UND PRIVATLEASING 2020



Quelle:

Leasing- Rückspiegel, LeasingMarkt.de

# RÜCKKAUFVERPFLICHTUNG: WAS SIE ZU RESTWERT- UND KILOMETERLEASING WISSEN MÜSSEN

---

Bereits im Leasingvertrag wird festgehalten, um welche Leasingart es sich handelt. Egal ob Restwert- oder Kilometerleasing, grundsätzlich müssen Leasinggeber das Fahrzeug zurückkaufen – wenn nicht anders geregelt. Welche Besonderheiten es beim Rückkauf zu beachten gibt und wie Sie die Leasingrückgabe problemlos abwickeln, erfahren Sie hier.



# Das unterscheidet Restwertleasing von Kilometerleasing

Restwert- und Kilometerleasing zählen zu den häufigsten Leasingarten. Die jeweilige Bezeichnung gibt bereits den Großteil der Informationen preis, aber was verbirgt sich denn genau hinter den Begrifflichkeiten?

**Beim Restwertleasing** wird im Vertrag ein Wert (Restwert) festgesetzt, den das Auto zum Ende der Vertragslaufzeit noch haben soll.

Die Erzielung des kalkulierten Restwertes zum Ende der Laufzeit garantiert der Leasingnehmer. Je höher der Restwert, desto niedriger sind auch Ihre monatlichen Leasingeinnahmen.

Aber: Wird der Restwert bei Vertragsschluss zu hoch angesetzt, können Sie diese Differenz dem Kunden abschließend in Rechnung stellen.

Sorgen Sie hier für eine transparente Kommunikation, sodass Sie Kunden nicht mit einem vermeintlichen Schnäppchen in die Kostenfalle locken. Sonst hat das mit Sicherheit negative Auswirkungen auf Kundenzufriedenheit und Weiterempfehlungsquote.

**Beim Kilometerleasing** hingegen ist vertraglich festgehalten, wie viele Kilometer während der Laufzeit mit dem Fahrzeug maximal gefahren werden dürfen.

Die monatliche Leasingrate wird daher am Grad der Nutzung festgelegt. Je höher die Fahrleistung Ihres Kunden, desto höher auch die Leasingrate.

Selbst bei Abweichung der vertraglich vereinbarten Laufleistung bleibt die Nutzung stets kalkulierbar. Pro Mehrkilometer wird ein festgelegter Betrag fällig, was dem Kunden ermöglicht, genau nachzuvollziehen, mit welchen Kosten er bei intensiverer Nutzung zu rechnen hat.

Die Rückkaufverpflichtung liegt in der Regel bei Ihnen als Händler.

## GUT ZU WISSEN

Beide Formen von Leasing können (je nach Leasingvertrag) nicht vorzeitig gekündigt werden. Sollten sich die Umstände aufseiten Ihres Kunden verändern und das Fahrzeug wird vor Ablauf der vereinbarten Mietzeit nicht mehr benötigt, empfiehlt sich ein Aufhebungsvertrag mit entsprechender Ausgleichszahlung. Alternativ ist auch die Leasingübernahme möglich.

## Rechtliches zu Rückkauf, Andienungsrecht & Co.

In der Regel sind Sie als Händler dazu verpflichtet, das Leasingfahrzeug nach Mietende zum kalkulierten Restwert zurückzukaufen – bei Restwertleasing mit Andienungsrecht wird das Fahrzeug am Ende der Laufzeit meist von der Leasinggesellschaft an den Leasingnehmer angedient.

Auch wenn das Zurückkaufen für Sie zu Verlusten führen kann, dürfen Sie für die **Rückkaufverpflichtung** keine Rückstellungen bilden. Nach einer Entscheidung des Bundesfinanzhofs sind Verpflichtungen aus etwaigen Sachverhalten als Verbindlichkeit in der Bilanz auszuweisen.

Als Leasinggeber haben Sie jedoch auch das Recht dazu, dem Leasingnehmer (Kunde) nach Ablauf des Zeitraumes das Fahrzeug zum Kauf anzubieten. Man spricht vom sogenannten Andienungsrecht.

Wird das **Andienungsrecht** im Restwertleasing-Vertrag festgehalten, muss der Leasingnehmer auf Verlangen der Leasinggesellschaft das Fahrzeug nach Leasingende zu einem kalkulierten bzw. festgelegten Restwert kaufen.

Alternativen sind eine Verlängerung des Vertrags oder eine Anschlussfinanzierung auf Basis des Restwerts. Sollte der Marktwert nach Ende des Leasingvertrags höher sein als der kalkulierte Restwert, kann der Leasinggeber vom Andienungsrecht absehen und den Wagen stattdessen zum Verkauf anbieten.

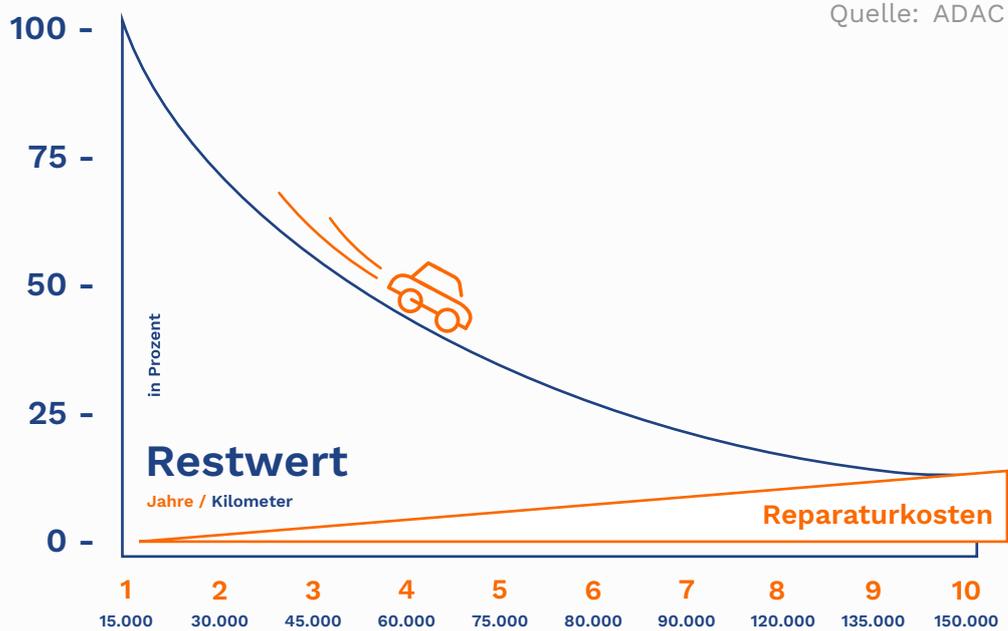
Das muss allerdings vorher so vertraglich festgehalten sein. Gesetzliche Bestimmungen zum Thema Umweltschutz, Fahrverbote in Innenstädten oder Änderungen bei der Besteuerung können dazu führen, dass der ursprünglich kalkulierte Wert nicht mehr aktuell ist.

Dieses Risiko trägt allein der Leasingnehmer. Damit Sie nicht selbst in die Kostenfalle treten und das Fahrzeug womöglich zu einem überbewerteten Marktpreis zurückkaufen, sollten Sie stets über die aktuellen Geschehnisse der Branche informiert bleiben.

Kommt es zu einem Unfallschaden, spricht man von **Wertminderung** – also der Minderung des Marktwerts des Leasingfahrzeugs.

Im Falle eines Autounfalls und einer durch Gutachter ermittelten Wertminderung steht der entsprechende Teil des Schadensersatzes, der von der Haftpflichtversicherung des Schädigers zu leisten ist, Ihnen als Leasinggeber zu.

## DURCHSCHNITTLICHER WERTVERLUST UND REPARATURKOSTEN IM VERGLEICH



## Wie wickeln Sie die Leasingrückgabe erfolgreich ab?

Grundsätzlich beginnt jede Leasingrückgabe mit einem Gutachten. Das Auto wird also nicht einfach so auf Ihren Hof gestellt und Schlüssel und Papiere landen auch nicht im Briefkasten. Gehen Sie besser gleich auf Nummer sicher und lassen Sie von geprüften Fachleuten ein **Dekra-Gutachten** auf Kosten des Kunden erstellen.

Die eventuellen Schäden können Sie anschließend gemeinsam mit dem Kunden begutachten und nach Einigung in Rechnung stellen. Mängel, die Sie erst beim Weiterverkauf bemerken, können nicht nachträglich in Rechnung gestellt werden.

**Ab jetzt unterscheidet sich die Leasingrückgabe – je nach Vertragsart, also Restwert – oder Kilometerleasing.**

Wie bereits erwähnt, trägt der Leasingnehmer beim **Restwertleasing** auch das Restwertrisiko. Für eine eventuelle Wertminderung erhalten Sie die Differenz zwischen kalkuliertem und tatsächlichem Restwert des Fahrzeugs.

Bei Restwertverträgen kann es vorkommen, dass die Leasinggesellschaft oder Sie als Händler das Fahrzeug zu Mietende selbst vermarkten.

Erzielen Sie dadurch einen **Mehrerlös**, so wird der ursprüngliche Leasingnehmer daran mit einem festgesetzten Prozentsatz beteiligt. Ein Mehrerlös wird dem Leasingnehmer in der Regel mit 75 % ausgezahlt.

Die restlichen 25 % verbleiben beim Leasinggeber als wirtschaftlichem Eigentümer.

Beim **Kilometerleasing** erhält der Kunde anschließend an die Fahrzeugrückgabe eine Kilometerabrechnung. Hier werden etwaige Schäden sowie Mehrkilometer oder Minderkilometer betrachtet.

- Wird am Ende der Vertragszeit festgestellt, dass der Leasingnehmer die vertraglich vereinbarte Kilometerleistung überschritten hat, müssen die **Mehrkilometer** nachgezahlt werden.
- Wurde weniger gefahren als ursprünglich festgelegt, erhält der Leasingnehmer eine Rückzahlung für die Minderkilometer.

In der Regel bieten die Leasinggesellschaften bei Mehr- oder **Minderkilometer** eine Toleranzgrenze von 1.500-2.500 km an.

## Restwert- vs. Kilometerleasing: Kennen Sie die Fakten

### Restwertleasing



Beim Restwertleasing wird im Vertrag ein Wert (Restwert) festgesetzt, den das Auto zum Ende der Vertragslaufzeit noch haben soll.

Die Erzielung des kalkulierten Restwertes zum Ende der Laufzeit garantiert der Leasingnehmer.

Je höher der Restwert, desto niedriger sind auch Ihre monatlichen Leasingeinnahmen.

Aber: Wird der Restwert bei Vertragsschluss zu hoch angesetzt, kann die Differenz dem Kunden abschließend in Rechnung gestellt werden.

Sorgen Sie für eine transparente Kommunikation, damit ein vermeintliches Schnäppchen keine negativen Auswirkungen auf Ihre Kundenzufriedenheit und Weiterempfehlungsquote hat.

### Kilometerleasing



Beim Kilometerleasing ist vertraglich festgehalten, wie viele Kilometer während der Laufzeit mit dem Fahrzeug maximal gefahren werden dürfen.

Die monatliche Leasingrate wird am Grad der Nutzung festgelegt. Je höher die Fahrleistung Ihres Kunden, desto höher auch die Leasingrate.

Selbst bei Abweichung der vertraglich vereinbarten Laufleistung bleibt die Nutzung stets kalkulierbar.

Pro Mehrkilometer wird ein festgelegter Betrag fällig, was dem Kunden ermöglicht, genau nachzuvollziehen, mit welchen Kosten er bei intensiverer Nutzung zu rechnen hat.

Die Rückkaufverpflichtung liegt in der Regel bei Ihnen als Händler.

### TIPP

Viele Kunden fühlen sich bei der Leasingrückgabe womöglich unsicher und haben Angst, dass Ihnen kleine Kratzer als teure Schäden angerechnet werden. Bleiben Sie bei der Übergabe transparent und geben Sie Ihren Kunden Zeit, mögliche Protokolle und Gutachten in Ruhe zu lesen. Nutzen Sie die Chance ebenfalls dazu, neue Verträge oder Konditionen auszuhandeln.

# LEASING FÜR GEWERBETREIBENDE

---

Das Leasing im gewerblichen Sektor unterscheidet sich stark zu privaten Leasingangeboten. Oftmals ist es mit monetären Vorteilen verbunden. Im Folgenden erläutern wir Ihnen, was Sie zu steuerlichen Besonderheiten, Leasingsonderzahlungen und Leasingfaktor wissen sollten. Hinzu kommen auch weitere Cross-Selling-Potenziale, die Sie zur Kundenbindung nutzen können. Schauen wir uns das mal genauer an.



## Steuerliche Vorteile & Co. beim Leasing für Gewerbetreibende

Leasingangebote eignen sich eigentlich für alle Ihre Kunden. Aber besonders auf Gewerbetreibende warten da noch ein paar kleine Extras. Machen Sie Ihre gewerblichen Kunden also unbedingt auf die mit dem Leasing verbundenen steuerlichen Vorteile und weiteren Benefits aufmerksam. Zum Beispiel:

- Fahrzeuge in Gewerbeleasing zählen nicht als Anschaffung, sondern als Teil des Betriebsvermögens. Die monatlichen Leasingraten können also problemlos als Betriebsausgaben u. a. in einer Einnahme-Überschuss-Rechnung eingesetzt bzw. von der Steuer abgesetzt werden.
- Für gewerbliche Kunden wie Start-ups und kleine Unternehmen ist es besonders wichtig möglichst liquide zu bleiben und freies Kapital zur Verfügung zu haben. Gewerbeleasing hilft, da für die Nutzung des Fahrzeugs gleichbleibende monatliche Raten zu zahlen sind. Das ermöglicht Planungssicherheit bei Budget sowie Ressourcen und sichert Flexi-

## Leasingsonderzahlungen: Sicherheit und Ersparnis zugleich

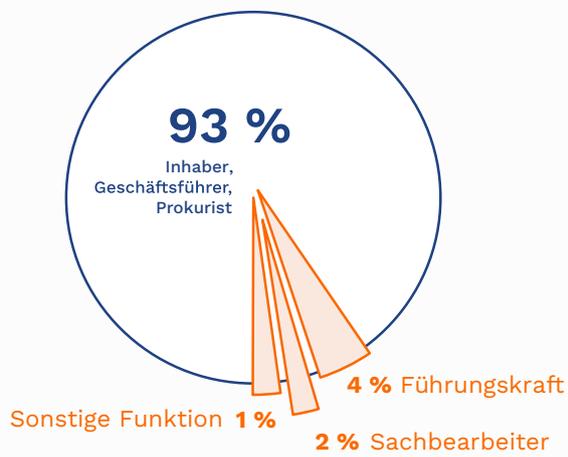
Kein Wunder also, dass sich viele Ihrer Privatkunden fragen, warum ihr Leasingangebot teurer ist als das eines gewerblichen Kunden. Hinzu kommen dann auch noch Leasingsonderzahlungen. Gewerbetreibende profitieren nämlich auch hier von einem zusätzlichen Steuervorteil. Aber Schritt für Schritt:

Die **Leasingsonderzahlung** ist eine Art Anzahlung bei Abschluss eines Leasingvertrags. Sie reduziert die monatliche Leasingrate für die vertraglich vereinbarte Leasinglaufzeit.

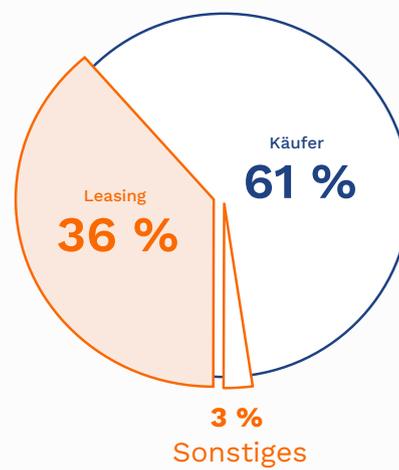
Besonders für Ihre Gewerbekunden ist dies interessant, da gewerbliche Leasingnehmer diese Sonderzahlung im Jahr der Anschaffung in voller Höhe als Betriebsausgaben bei der Steuer in Abzug bringen können – somit werden die 19 % MwSt. der Sonderzahlung als Vorsteuer vom Finanzamt erstattet.

Damit Sie als Fahrzeughändler das Risiko eines Zahlungsausfalls bei Leasingverträgen auf Ihrer Seite abfedern können, empfiehlt sich eine vertraglich festgelegte Leasingsonderzahlung. Aber auch Ihre Kunden können durchaus davon profitieren. Mit der Sonderzahlung (egal ob Privat- oder Gewerbekunde) sind die nachfolgenden monatlichen Raten deutlich geringer. Eine Win-win-Situation also.

## ENTSCHEIDER BEI DER FAHRZEUG-BESCHAFFUNG IM B2B-BEREICH



## LEASINGQUOTE IM B2B-BEREICH



Quelle: LeasePlan

## Marktlage beim Leasing: privat vs. geschäftlich

Laut letzter repräsentativer Erhebung im Jahr 2019 sind 40 % aller Fahrzeuge geleast. Fahrzeugleasing hat übrigens schon lange den größten Anteil am Leasing-Markt.

Ein bisschen aktueller: 2021 handelte es sich beim Großteil der deutschen Leasingnehmer mit 53 % um Privatkunden. Somit waren es in diesem Jahr mehr Privat- als Gewerbekunden, die einen Leasingvertrag abgeschlossen haben, was nicht verwundert. Gewerbetreibende zahlten im Durchschnitt eine monatliche Leasingrate von 262 Euro.

Bei Privatpersonen war es etwas weniger, da sie durchschnittlich nur 227 Euro pro Monat für ihren Leasingwagen ausgegeben haben.

Gewerbekunden sind vor allem spannend, weil Sie bei Service & Wartung meist bei Ihnen als Händler bleiben und regelmäßig neue Fahrzeuge bestellen. Innovative Finanzierungsformen, die im Sinne des Unternehmens sind, sind hier besonders attraktiv.

Quellen:

<https://www.autohaus.de/nachrichten/autohandel/leasing-rueckspiegel-2019-privatleasing-und-dieselfahrzeuge-im-trend-2713445>

<https://www.fuhrpark.de/bdl-40-prozent-der-autos-sind-geleast>

## Wie hilft der Leasingfaktor Kunden bei der Entscheidungsfindung?

Viele Ihrer Kunden, vor allem Neukunden, vergleichen Preise verschiedener Leasing-Anbieter. Dafür nutzen sie den Leasingfaktor. Für die Berechnung sind Leasingrate und Bruttolistenpreis des Fahrzeugs gefragt.

Die monatliche Rate wird durch den Fahrzeuglistenpreis geteilt und mit dem Faktor 100 multipliziert. Je niedriger das Ergebnis, desto besser ist Ihr Angebot.

## Insight einer Studie der LeasingMarkt.de GmbH

Der typische Leasingvertrag besaß eine Laufzeit von 36 Monaten und beinhaltete 10.000 Inklusivkilometer. Im Durchschnitt zahlte der deutsche Leasingnehmer eine monatliche Leasingrate von 238 Euro.

Dabei betrug der Bruttolistenpreis des Fahrzeugs rund 40.000 Euro. Das ergibt einen durchschnittlichen Leasingfaktor von 0,6.

Quelle: [https://www.leasingmarkt.de/wplm/wp-content/uploads/2021/02/leasing-rueckspiegel-2021\\_rt.pdf](https://www.leasingmarkt.de/wplm/wp-content/uploads/2021/02/leasing-rueckspiegel-2021_rt.pdf)

### Rechenbeispiel aufgeschlüsselt

Einordnung des Leasingfaktors	Wert
Herausragend	0,40 - 0,65
Sehr gut	0,66 - 0,75
Gut	0,76 - 0,99
Akzeptabel	1,00 - 1,29
Unterdurchschnittlich	> 1,30



#### TIPP

Viele Unternehmen haben gar nicht die Lust, sich mit solchen Details zu beschäftigen, denn schlussendlich haben sie ein Kernbusiness zu führen. Ein Fahrzeug ist „nur“ Mittel zum Zweck. Als allumfassender Partner rund um das Fahrzeug können Sie hier also besonders punkten.

## Wo ist beim Gewerbeleasing für Händler noch Potenzial nach oben?

Klar, die unmittelbare Ertragssteigerung über Provisionen ist einer der Hauptanreize für Sie als Händler, Leasing überhaupt erst anzubieten. Auch für Neukunden oder sich neu orientierende Bestandskunden ist Leasing ein interessantes Angebot – Stichwort **mobiles Komplettpaket**, womit Sie Ihren Kunden gegenüber einen umfangreichen Service bieten können.

Mit Komplettpaketen oder auch Full-Service-Leasing genannt, können sich Ihre Kunden bereits im Kaufprozess einfach zurücklehnen.

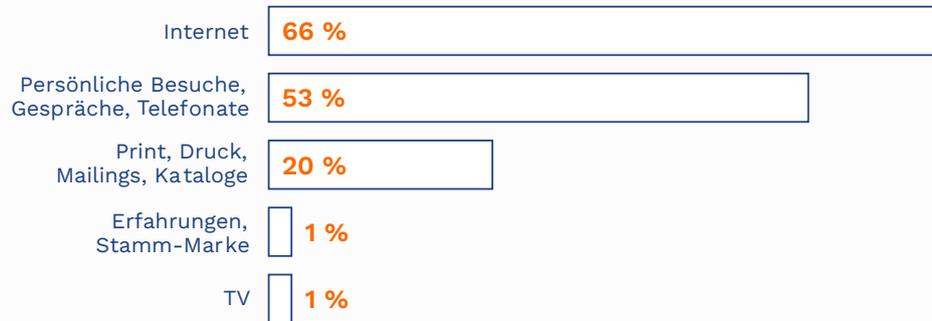
**Die Vorteile für Kunden** liegen klar auf der Hand:

- Wartungs- und Verschleißarbeiten sind bereits in der monatlichen Leasingrate eingerechnet
- Neben dem Rundumservice sind auch Leistungen wie eine passende Versicherung im Leasingpaket enthalten
- Die monatliche Leasingrate deckt alles rund ums Fahrzeug ab und ermöglicht eine genaue Kostenübersicht auf einen Blick
- Die einzigen Kosten, die noch zusätzlich anfallen, sind das Tanken bzw. Laden

**Die Vorteile für Sie als Händler** sind ebenfalls offensichtlich:

- Vertrauen & Kundenbindung: Ihr Kunde sieht Sie als kompetenten Ansprechpartner für alle Notwendigkeiten rund um den Leasingwagen
- Provision: Sie erhalten nicht nur für Leasing, sondern auch für den Verkauf einer zusätzlichen Versicherung Provision
- Cross-Selling: Durch ein breiteres Angebot sind Ihre Leistungen für Neukunden attraktiver

## INFOQUELLEN FÜR FAHRZEUGBESCHAFFUNG



Quelle:  
LeasePlan

## INTERESSEN AN ZUSÄTZLICHEN SERVICES VON UNTERNEHMEN



Quelle:  
LeasePlan



**Yareto ist das Vergleichsportal für den Kfz-Handel  
und steht dabei für: "Einfach. Mehr. Transparenz."**

Durch ein transparentes Angebot will Yareto dem Handel mehr Möglichkeiten anbieten und stellt ihm dafür in einer klar strukturierten Übersicht das jeweils tagesaktuell beste Angebot bei der Auswahl von Absatzfinanzierung oder Leasing zur Verfügung.

Alle digitalen Lösungen von Yareto sind einfach und intuitiv auf jedem Endgerät zu bedienen und bringen dem Handel einen unmittelbaren Nutzen. Die Yareto GmbH mit Sitz in Neuss wurde im Dezember 2015 von Andreas Finkenberg mitbegründet und wird seit Januar 2019 von Sven Hölker als Geschäftsführer geführt. Alleiniger Gesellschafter ist die Wilh. Werhahn KG aus Neuss.

Dieses Buch stellt das Skript der Yareto Academy zum Kurs Zertifizierter Finanzierungsberater dar. Die Yareto Academy wurde 2022 ins Leben gerufen und bietet Autohändlern, Autohaus-Betreibern und Interessierten die Möglichkeit, sich kostenfrei im Bereich der Fahrzeugfinanzierung und unterschiedlichen Finanzierungsmodellen weiterzubilden.

