

ZERTIFIZIERTER FINANZIERUNGS- BERATER

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

MODUL 6



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 6

YARETO ACADEMY: DIE WICHTIGSTEN LEARNINGS
ZUSAMMENGEFASST

5

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.



YARETO ACADEMY ONLINE

Die Online-Yareto Academy finden Sie unter
www.yareto.de/academy

MODUL 6

YARETO ACADEMY: DIE WICHTIGSTEN LEARNINGS ZUSAMMENGEFASST

Im letzten Teil möchten wir noch einmal auf das bisher Gelernte eingehen. Dafür finden Sie hier eine zusammengefasste Übersicht aller Inhalte aus der der Academy. Lesen Sie die wichtigsten Kernfakten zu Finanzierung, Leasing, Versicherungen & Co. – so sind Sie bestens für Ihr nächstes Verkaufsgespräch und die Arbeit mit Yareto vorbereitet.



Was Sie zur Fahrzeugfinanzierung wissen müssen

Finanzierungen haben verschiedene Hintergründe. Zum einen ermöglichen sie den Kauf, zum anderen bleiben Kunden durch eine Finanzierung liquide.

Am häufigsten kommen in der Praxis lineare Kredite oder Ballonfinanzierungen zum Einsatz.

DER UNTERSCHIED

Linearer Kredit

Das Darlehen wird vom Kunden in gleichbleibenden Raten getilgt. Die Kreditsumme ist insgesamt niedriger als beim Ballonkredit.

Ballonkredit

Der Ballonkredit ist eine Form des linearen Kredits (Ratenkredit). Das Darlehen wird in niedrigen monatlichen Raten und einer hohen Schlussrate getilgt. Der Kunde hat während der Laufzeit mehr finanzielle Freiheit.

Beim Thema Finanzierung sollten Sie mit folgenden Fachbegriffen vertraut sein:

- **Bonität:** beschreibt den Willen und die Fähigkeit eines Kreditnehmers, den Zahlungsverpflichtungen vollständig und fristgerecht nachzukommen.
- **Sondertilgung:** ist eine außerplanmäßige Rückzahlung an den Kreditgeber.
- **Darlehensvertrag:** ist ein Vertrag zwischen einem Darlehensnehmer und einem Darlehensgeber, der die gegenseitigen Zusagen beider Parteien regelt.

Finanzierung und Leasing sind ebenfalls nicht zu verwechseln. Beide Beschaffungsformen unterscheiden sich grundlegend voneinander.

Bei der **Finanzierung** ist der Kreditnehmer am Ende der Laufzeit auch Eigentümer des Fahrzeugs.

Das **Leasing** stellt hingegen eine Art Miete des Fahrzeuges vom Leasingnehmer dar. Am Ende der Laufzeit geht das Auto je nach Vertragsart zurück an den Leasinggeber oder wird vom Kunden übernommen.

Leasing als Form der Finanzierung

Auch Leasing ist nicht gleich Leasing. So unterscheidet sich beispielsweise das Kilometerleasing markant vom Restwertleasing:

- Beim **Restwertleasing** wird im Vertrag ein Wert (Restwert) festgesetzt, den das Auto zum Ende der Vertragslaufzeit noch haben soll. Je höher der Restwert, desto niedriger sind auch die monatlichen Raten Ihrer Kunden.
- 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.



BEGRIFFSERKLÄRUNGEN ZUM LEASING

1. **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.
2. **Rückkaufverpflichtung:** Leasinggeber sind je nach Vertrag zum Rückkauf verpflichtet. Auch wenn das Zurückkaufen zu Verlusten führen kann, dürfen keine Rückstellungen gebildet werden.
3. **Leasingsonderzahlung:** Ist eine Art Anzahlung bei Abschluss eines Leasingvertrags. Sie reduziert die monatliche Leasingrate für die vertraglich vereinbarte Leasinglaufzeit und ist besonders für Gewerbetunden interessant.
4. **Wertminderung:** Kommt es zu einem Unfallschaden, spricht man von Wertminderung 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, dem Leasinggeber zu.
5. **Mehrerlös:** Wird durch den Verkauf eines Leasingfahrzeugs durch die Leasinggesellschaft ein Mehrerlös erzeugt, muss der ursprüngliche Leasingnehmer daran prozentual beteiligt werden.
6. **Leasingfaktor:** Wird zum besseren Preisvergleich über Leasingrate und Bruttolistenpreis berechnet. Die monatliche Rate wird durch den Fahrzeuglistenpreis geteilt und mit dem Faktor 100 multipliziert. Je niedriger das Ergebnis, desto besser ist Ihr Angebot.

Leasing bietet im Vergleich zur Absatzfinanzierung einige Vorteile. So sind zum Beispiel Wartungs- und Verschleißarbeiten sowie eine passende Versicherung im Leasingpaket enthalten. Auch deckt die monatliche Leasingrate alles rund ums Fahrzeug ab und ermöglicht eine genaue Kostenübersicht auf einen Blick.

So funktioniert Absatzfinanzierung

Absatzfinanzierung heißt nichts anderes, als Kunden Finanzierungsmaßnahmen am Point of Sale anzubieten, um den Verkauf Ihrer Fahrzeuge zu fördern.

So sind Sie Ihren Kunden bei der Kaufentscheidung behilflich. Indem Sie verschiedene Finanzierungsmodelle direkt im Verkaufsgespräch mit anbieten und als eine Art Finanzierungsvermittler auftreten, wird der Autobesitz für Kunden greifbarer.

Die Absatzfinanzierung umfasst allerdings nicht nur eine bestimmte Form eines Kredits. Je nachdem, was Ihr Kunde für eine Finanzierungsoption bevorzugt, gehören dazu beispielsweise auch der lineare Kredit, ein wunschratenoptimierter Ballonkredit oder das Leasing.

Welche Finanzierung für Ihre Kunden am Ende die richtige ist, entscheidet sich im Laufe des Verkaufsgesprächs.

Absatzfinanzierung und Kundenbindung

Die Absatzfinanzierung eignet sich hervorragend zur Kundenbindung. Bezahlbare monatliche Finanzierungsraten wirken auf viele Kunden attraktiver als der Gesamtpreis.

Wer vielleicht noch nicht mit Finanzierungen vertraut ist, kann sich nun womöglich ein Wunschauto leisten und ist am Ende mehr als zufrieden mit dem Käuferlebnis. Das wiederum führt zu Weiterempfehlungen.

Absatzfinanzierungen sind tatsächlich für alle Kundengruppen interessant, die ihr Fahrzeug nicht bar bezahlen wollen oder können. Für eine Absatzfinanzierung benötigt man kein Eigenkapital und schon die persönliche Liquidität. Gerade heutzutage ist jeder angelegte Euro wichtig.

Finanzierungen sind oft die bessere und vorausschauende Lösung für Ihre Kunden.



UNTERSCHIED NEU- UND GEBRAUCHTWAGENFINANZIERUNG

Aufgrund der aktuellen Marktlage und den damit verbundenen erhöhten Lieferzeiten müssen Kunden bei einem Neuwagenkauf mit weitaus längeren Lieferzeiten rechnen.

Die Finanzierung eines Gebrauchtwagens geht meist schneller und wird bevorzugt dann gewählt, wenn das Budget für einen Neuwagen nicht ausreicht.

Das erfolgreiche Finanzierungsgespräch

Nicht jeder Interessent möchte ein Fahrzeug finanzieren. Dabei ist es nicht immer günstiger, große Anschaffungen in bar zu zahlen.

Natürlich fallen so zwar keine monatlichen Raten und Zinsen an, gleichzeitig gehen aber auch die Liquidität und mögliche Zinserträge des Ersparten verloren.

Argumente für die Finanzierung und gegen die Barzahlung eines Fahrzeugs sind dementsprechend:

- Fahrzeugfinanzierung ermöglicht Kunden, ihre Liquidität zu behalten.
- In Zeiten von steigenden Energiekosten bleiben Autofahrer nicht vor ungeplanten Kosten verschont.
- Bevor jemand Fremdfinanzierungen zu schlechten Zinsen abschließt, lieber die Finanzierung mit Yareto direkt auf Kundenbedürfnisse anpassen.

Die Vorteile von Yareto als Finanzierungsplattform

Mit dem Kreditvergleichsportal von Yareto haben Sie mehrere überzeugende Argumente auf Ihrer Seite. Das sind die Vorteile für Ihr Verkaufsgespräch:

- **Viele Finanzierungspartner**
Am Markt gibt es unzählige Finanzierungspartner und jeder wirbt mit den günstigsten Krediten. Lassen Sie sich nicht einschüchtern, denn günstige Zinsen über Yareto können mit den Niedrigzinsen von Hausbanken oder Vergleichsportalen problemlos mithalten.
- **Besonders am Kunden orientiert**
Es besteht die Möglichkeit der kostenlosen vorzeitigen Kreditablöse. Zudem ist eine Kreditgenehmigung und -abrechnung auch ohne die Vorlage des ZB II möglich und viele Prozesse laufen digital.
- **Transparente Angebote mit Top-Zinsen**
Die individuelle Situation der Kunden ist entscheidend für einen Verkaufsabschluss. Über Yareto erhalten Sie viele Finanzierungsangebote von unterschiedlichen Anbietern gleichzeitig für den direkten Vergleich. Kreditzinsen sind stets tagesaktuell.

Beim Kaufabschluss – der wichtigsten Phase des Verkaufsgesprächs – kommt es nun zur Preisverhandlung. Ihr Angebot sollte so genau wie möglich auf die Wünsche des Kunden eingehen. Trotzdem treffen immer mehr Verbraucher ihre Kaufentscheidung auf Grundlage eigener Recherchen im Internet. Um den Autoverkauf erfolgreich abzuschließen, sollten Sie die Vorteile einer Finanzierung bei Ihnen verdeutlichen und auf mögliche Gegenargumente vorbereitet sein.

Auch **Versicherungsprodukte sind Teil des Finanzierungsgesprächs**. Versicherungen stehen der Finanzierung oder dem Kauf von Fahrzeugen nicht im Weg. Maßgeschneiderte Kombinationen aus Finanzierung und Versicherung aus einer Hand erleichtern die Entscheidungsfindung. Durch die richtige und vollumfängliche Beratung ist Ihr Kunde zufrieden und bindet sich langfristig an Ihr Autohaus.

Schutz und Absicherung durch Versicherungsprodukte

Yareto dient nicht nur als Finanzierungsplattform, denn Ihre Kunden können aus drei verschiedenen Versicherungstypen für fast jede Situation wählen:

- Die **PremiumRepair** ist eine Reparaturkostenversicherung. Sie deckt entstehende Kosten für die Reparatur von Motor oder elektrischen Anlagen sowie an Bremsen, Lenkung und Kraftstoffanlage ab – egal ob E-Auto oder Verbrenner.
- Die **PremiumGap^{Plus}** Versicherung von Yareto kommt im Falle eines Totalschadens zum Einsatz. Sie deckt den Differenzbetrag zwischen Kaufpreis und Wiederbeschaffungswert bei Totalschaden oder Totalentwendung ab.
- Der **PremiumSchutz^{Plus}** umfasst die finanzielle Absicherung zweier großer Bereiche, nämlich Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit. Im Ernstfall übernimmt Yareto die monatliche Kreditrate (bis maximal 1.000 Euro). Für Selbstständige, Freiberufler und Beamte ist sogar der Todesfall finanziell abgesichert.

Als spezielle Versicherungsprodukte bei einer Neuwagen- bzw. Gebrauchtwagenfinanzierung eignet sich eine klassische Reparaturkostenversicherung oder auch Gebrauchtwagengarantie.

Wir empfehlen beispielsweise die PremiumRepair von Yareto für Gebrauchtwagenfinanzierungen. Bei Neuwagen wäre ein Kaufpreisschutz aufgrund der Kaufpreishöhe sinnvoll, wie zum Beispiel durch die **PremiumGap^{Plus}** von Yareto.

Die wichtigsten Eckdaten zusammengefasst:

Die Yareto Versicherungen im Überblick

	PremiumRepair	PremiumGap ^{Plus}	PremiumSchutz ^{Plus}
Anwendungsbereich:	Bietet Reparaturkostenschutz für die wichtigsten Baugruppen.	Schließt die finanzielle Lücke bei Totalschäden und Entwendung.	Sichert finanzielle Engpässe bei Kunden ab.
Mindestlaufzeit:	24 Monate	-	24 Monate
Wartezeit:	-	-	42 Tage
Kündigungsfrist:	Monatlich nach 24 Monaten	Monatlich mit Vorlauf von zwei Wochen	Monatlich nach 24 Monaten
Versicherungsbeitrag:	17,95 Euro pro Monat	16,95 Euro pro Monat	Individuell, angepasst an die Finanzierungsrate

Der Abschluss einer Versicherung hat Auswirkungen auf die Kundenzufriedenheit. Im Schnitt ist jeder zweite Kunde an einer Versicherung interessiert, gerade wenn es um den Schutz des eigenen Autos geht. Mit dem passenden Versicherungsprodukt sichern Sie die individuelle Lebenssituation Ihres Kunden ab.

Zusammenfassung: Finanzierungsarten

Absatzfinanzierung



Absatzfinanzierung heißt, dass Sie Ihren Kunden Finanzierungsmöglichkeiten am Point of Sale anbieten, um den Verkauf Ihrer Fahrzeuge zu fördern.

Mithilfe von Absatzfinanzierung helfen Sie Ihren Kunden bei der Kaufentscheidung.

Je nachdem, was Ihr Kunde für eine Finanzierungsoption bevorzugt, gehören dazu beispielsweise auch der lineare Kredit, ein wunschratenoptimierter Ballonkredit oder das Leasing.

Ballonfinanzierung als Teil der Absatzfinanzierung stellt einen Kredit mit tendenziell niedrigen monatlichen Raten dar.

Am Ende der Laufzeit ist eine hohe Abschlussrate fällig – daher auch der Name Schlussratenkredit.

Die Schlussrate wird umgangssprachlich auch als Ballon bezeichnet.

Für Neuwagen wird sie in der Regel am geschätzten Restwert nach Ende der Laufzeit bemessen.

Leasing



Eine Art befristeter Mietvertrag zwischen dem Leasinggeber in Form einer Leasinggesellschaft und Ihrem Kunden als Leasingnehmer.

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

Aus rechtlicher Sicht ist der Leasingnehmer im Nutzungszeitraum mit dem Eigentümer gleichzusetzen.

Leasing lohnt sich 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.

DURCH DIE RICHTIGE
UND VOLLUMFÄNGLICHE
BERATUNG IST IHR KUNDE
ZUFRIEDEN UND BINDET
SICH LANGFRISTIG AN IHR
AUTOHAUS.



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.

