

Wir möchten hier einmal aufzeigen, worauf beim KFZ - Leasing ohne Bonitätsauskünfte zu achten ist und anhand welcher Kriterien man seriöse von unseriösen Anbietern unterscheiden kann.

Den meisten Nutzern dieses Forums ist sicherlich bekannt, dass ca. 99 % aller Anbieter, die Finanzierungen und Leasing für schwierige Fälle ohne Schufa- und Creditreformauskünfte sowie für Existenzgründer, junge Firmen, Problembranchen, ja sogar bei abgegebener eidesstattlicher Versicherung anbieten, unseriös bzw. Betrüger sind.

Bei solch unseriösen Anbietern werden Vorkosten kassiert bevor es überhaupt zur Auszahlung eines Darlehens bzw. beim Leasing zur Auslieferung des Objektes an den Leasingnehmer kommt. Diese Vorkosten können vorab zu zahlende Vermittlungsprovisionen sein, Bearbeitungsgebühren des Darlehens- bzw. Leasinggebers, Geldbeschaffungskosten etc..

Im Leasingbereich soll der Leasingnehmer diese Vorkosten meistens dann zahlen, wenn er eine Leasingzusage erhalten hat, entweder sollen diese Vorkosten vor Zusendung des Leasingvertrages an einen Vermittler und / oder an einen Leasinggeber gezahlt werden oder / und der Leasingvertrag wird Ihnen per Nachnahme zugesandt.

Generell gilt hierbei: Wenn eine Leasinggesellschaft selbst, also nicht der Vermittler, eine Bearbeitungsgebühr auf solchem Wege vorab verlangt, ist dieses vollkommen unlogisch, Bearbeitungsgebühren werden von Banken und Leasinggesellschaften grundsätzlich in die Konditionen eingerechnet und bezeichnenderweise sind es nur Leasinggesellschaften, die angeblich Leasing ohne Bonitätsauskünfte, ohne Schufa etc. anbieten, die ihre Gebühren vorab kassieren. Da sollte man sich doch generell die Frage stellen, ob es ein Leasinggeber, der wirklich vorhat den Leasingvertrag mit dem Kunden in der angebotenen Form abzuwickeln, nötig hat, Gebühren vorab zu nehmen. Zumal eine schriftliche Leasingzusage aufgrund derer diese Gebühr erhoben wird im Banken- und Leasingbereich nicht üblich ist, eine Bank oder Leasinggesellschaft teilt einem Kunden meist mündlich oder fernmündlich mit, dass Sie bereit ist, ihm ein Darlehen zu gewähren bzw. mit ihm einen Leasingvertrag abzuschließen und verbindet dieses ggf. mit einem schriftlichen Angebot. Möchte der Kunde das Angebot annehmen, wird einfach der Darlehens- oder Leasingvertrag mit ihm geschlossen.

Als wir selbst einmal dem Geschäftsführer einer Leasinggesellschaft, die Vorkosten nimmt (die auch hier im Forum negativ bekannt ist) in einem Telefonat auf den Zahn gefühlt haben und ihn fragten, warum er denn eine Bearbeitungsgebühr von seinen Kunden nehme, bevor er diesen einen Leasingvertrag zusende, wenn er denn seriöse Absichten habe, entgegnete dieser, er nehme die Gebühr, da viele Kunden den Vertrag dann ja doch nicht unterschrieben und garantiere zudem den Kunden, sie bekämen die Gebühr rückerstattet, wenn sie ihrerseits den Vertrag nicht annähmen. Diese Argumentation ist ja nun vollkommen unlogisch, wozu nimmt man eine Gebühr vorab für den Fall, dass der Kunde den Leasingvertrag nicht unterschreiben möchte um sie dem Kunden dann genau in diesem Fall zurückzuerstatten, nämlich wenn er den Vertrag nicht unterschreibt?

Auch bei einem Vermittler, der seine Provision in Form von Vorkosten kassiert ist dieselbe Frage zu stellen, nämlich ob er es nötig habe, wenn der Leasinggeber, für den er vermittelnd tätig ist, den Leasingvertrag wirklich in der dem Kunden angebotenen Form abwickeln wird.

Klar muss sich ein Vermittler, der Leasingverträge z.B. auch für Kunden, die die eidesstattliche Versicherung abgegeben haben vermittelt, absichern, denn von solch einem

Kunden die Provision zu erhalten, nachdem der Kunde sein Fahrzeug erhalten hat ist dann meistens unmöglich, wenn der Kunde diese Provision nicht zahlen will. Und die meisten Leasinggesellschaften, die Leasing ohne Bonitätsauskünfte anbieten, zahlen auch keine interne Provision an ihre Vermittler, da eine interne Provision in laufende Konditionen eingerechnet werden muss, was bedeutet, dass die Leasingverträge i.d.R. bis zum Ende seitens des Leasingnehmers ordnungsgemäß bedient werden, die Ausfallquote der Leasinggesellschaften, die auf Bonitätsauskünfte verzichten aber unverhältnismäßig hoch ist (bis zu 50 %), so dass der Vermittler i.d.R. seine Provision vom Kunden nehmen muss.

Um aber sowohl sich selbst als Vermittler abzusichern, sein Geld zu erhalten, als auch den Kunden abzusichern, dass dieser nicht eine Provision zahlt ohne nachher sein Auto auch zu erhalten, gibt es z.B. die Möglichkeit der Abwicklung über ein Notarkonto, d.h. es wird auf Namen des Kunden ein Konto bei einem in Deutschland ansässigen Notar eingerichtet, hierauf zahlt der Kunde die Provision, nachdem er ohne Vorkosten den Leasingvertrag erhalten hat und er diesen unterschrieben und an den Vermittler zurückgereicht hat. Somit ist zum einen sichergestellt, dass der Kunde auch wirklich den Vertragsabschluss wünscht, denn allein aufgrund der Tatsache, dass einem Kunden doch immer die Möglichkeit gegeben werden muss, sich einen Vertrag erst einmal in Ruhe durchzulesen und dann zu entscheiden, ob er ihn unterschreiben möchte oder nicht, ist es schon unseriös dem Kunden vor Zusendung des Vertrages Geld „abzuknöpfen“, selbst wenn eigentlich die seriöse Absicht seitens der Leasinggesellschaft dahinter steht, den Vertrag wirklich mit dem Kunden in der angebotenen Form abzuwickeln. Denn es kann doch immer sein, dass einem Kunden etwas an den Vertragsbedingungen nicht gefällt und sich daher entscheidet, diesen nicht zu unterschreiben. Das ist sein gutes Recht als Kunde und daher dürfen ihm in diesem Fall auch keine Kosten entstehen.

Bei der Abwicklung über das Notarkonto erhält der Notar denn vom Kunden selbst die Anweisung, die Provision erst dann an den Vermittler auszahlen zu dürfen, wenn die Finanzierungsbestätigung bzw. die Erklärung über den Bestelleintritt (der Leasinggeber erklärt damit, dass er in das zwischen dem Kunden und dem Autohaus geschlossene Bestellverhältnis über das Fahrzeug eintritt) des Leasinggebers beim Lieferanten des Fahrzeuges (i.d.R. Händler bzw. Autohaus) vorliegt und diese Bestätigung nicht von den Vertragskonditionen abweichen darf. In diesem Fall kann der Kunde das Fahrzeug jederzeit beim Händler – unter Leistung der Leasingsonderzahlung bzw. Anzahlung an den Händler – abholen. Selbstverständlich muss sich der Notar auch beim Händler vergewissern, dass diese Finanzierungsbestätigung der Leasinggesellschaft wirklich bei ihm vorliegt und das Fahrzeug somit an den Kunden ausgeliefert werden kann.

Damit kommen wir gleich zum nächsten entscheidenden Punkt. Vollkommen klar ist, dass bei Verzicht der Leasinggesellschaften auf eine Bonitätsprüfung die nicht vorhandene oder sogar negative Bonität des Leasingnehmers und somit das erhöhte Ausfallrisiko für die Leasinggesellschaft nur durch eine relativ hohe Anzahlung - bzw. wie es im Fachjargon heißt einmalige Leasingsonderzahlung – ausgeglichen werden kann. Diese beträgt i.d.R. mindestens 25 % des Anschaffungspreises bei freier Fahrzeug- und Händlerwahl, bei Bestandsfahrzeugen der Leasinggesellschaft (die ihrerseits aber häufig überteuert sind) oder händlergebundenen Finanzierungen manchmal auch nur 20 %. Geringere Sonderzahlungen wie 10 oder 15 % sind i.d.R. reine Lockangebote unseriöser Anbieter, die meistens nur vorhaben diese Anzahlung vom Kunden zu kassieren, ohne dass dieser wirklich das Auto erhält oder um nach Zahlung des Kunden im nachhinein eine höhere Anzahlung zu verlangen. Bei seriösen Gesellschaften sind Anzahlungen von 10 – 15 % nur dann möglich, wenn ein Fahrzeug weit unter dem üblichen Marktpreis angeschafft wird, wie z.B. bei Ablösung eines bestehenden

Leasingvertrages mit geringem Restwert, so dass die Anzahlung im Verhältnis zum Marktpreis wieder minimal 25 % beträgt.

Leasingsonderzahlungen in Höhe von 10 – 15 % werden schließlich schon von regulären Leasinggesellschaften verlangt, die Bonitätsauskünfte einholen, die zwar auch Leasing ohne Sonderzahlung anbieten, aber eben eine Sonderzahlung bei grenzwertigen Bonitäten verlangen, z.B. bei einem Creditreform Bonitätsindex von lediglich 290. Auch daran kann man sehen, dass Leasingsonderzahlungen in dieser Größenordnung das Risiko bei komplettem Verzicht auf Bonitätsauskünfte nicht aufpuffern können, so dass seriöse Gesellschaften, die ohne Bonitätsauskünfte arbeiten, nicht mit solchen niedrigen Anzahlungen locken.

Entscheidend ist bei der Unterscheidung zwischen seriösen und unseriösen Anbietern aber vor allem, an wen die Anzahlung bzw. Leasingsonderzahlung zu leisten ist. Vollkommen unlogisch – und bei herkömmlichen Leasinggesellschaften, die Bonitätsauskünfte einholen auch vollkommen unüblich – ist es, diese an die Leasinggesellschaft selbst zu zahlen, diese Variante dient i.d.R. auch wieder nur dazu, die Anzahlung vom Kunden zu kassieren und dann den Leasingvertrag nicht abzuwickeln bzw. von diesem aus fadenscheinigen Gründen zurückzutreten (z.B. wegen negativer Bonitätsmerkmale obwohl vorher damit geworben wurde, auf entsprechende Auskünfte zu verzichten) oder nur zu plötzlich ganz anderen Konditionen zu erfüllen wie z.B. höherer Anzahlung als zuvor angeboten, da z.B. ein von der Leasinggesellschaft gefordertes Wertgutachten über das Fahrzeug niedriger ausfällt als der geforderte Kaufpreis (zu diesem Thema kommen wir später noch).

Einzig logisch ist es daher, dass die vereinbarte Leasingsonderzahlung bei Abholung des Fahrzeuges an den Verkäufer des Fahrzeuges gezahlt wird und auch dort verbleibt, d.h. der Verkäufer bekommt dann vom Leasinggeber noch die Differenz zum vollen Kaufpreis, da ja der Verkäufer bzw. Händler ohnehin den vollen Kaufpreis erhalten muss. Nur diese Variante der Leistung der Anzahlung ist seriös und schützt Sie davor, eine Leasingsonderzahlung zu zahlen, ohne nachher das gewünschte Fahrzeug zu erhalten.

Ein weiteres Indiz, um einen seriösen von einem unseriösen Anbieter zu unterscheiden kann die Art bzw. der Umfang der von der Leasinggesellschaft für eine Entscheidung notwendigen bzw. verlangten Fahrzeugdaten sein. Hierfür muss man sich darüber im Klaren sein, dass das Fahrzeug bei nicht vorhandener oder nicht ausreichender Bonität des Leasingnehmers die einzige Sicherheit für die Leasinggesellschaft ist, d.h. das Fahrzeug muss entsprechend werthaltig sein. Um das zu prüfen benötigt die Leasinggesellschaft eine genaue Aufstellung der Ausstattung und Angaben über Motor- und Karosserievariante sowie beim Gebrauchtfahrzeug Laufleistung und Anzahl der Vorhalter und auch Angaben über den Verkäufer bzw. Händler, dessen Seriosität hierbei auch entscheidend ist. Daher wird eine seriöse Leasinggesellschaft stets ein detailliertes Angebot des Händlers verlangen. Sofern eine Leasinggesellschaft oder ein Vermittler die Fahrzeugdaten nur mit ein paar Abfragen in der Selbstauskunft wie Hersteller, Typ, Baujahr und Preis abfragt, ohne solch ein Angebot zu verlangen, sollte Sie das misstrauisch machen, diese Angaben reichen keinesfalls aus, um beurteilen zu können, ob das Fahrzeug einen marktgerechten Preis hat oder nicht. Wenn bei solch dürftigen Fahrzeugdaten dann nach kurzer Zeit eine Leasingzusage kommt, in Verbindung mit der Aufforderung, eine Gebühr zu zahlen, damit man Ihnen den Leasingvertrag zusendet, sollten Sie mehr als skeptisch sein.

In solchen Fällen wird dann häufig von der Leasinggesellschaft nach Zusendung des Vertrages an Sie sowie nach Kassieren einer Bearbeitungsgebühr (und ggf. nach Zahlung

einer Provision an einen Vermittler) und nach Zahlung der Leasingsonderzahlung an die Leasinggesellschaft selbst von Ihnen verlangt, dass Sie über das Fahrzeug von einem anerkannten Gutachter (z.B. TÜV oder DEKRA) ein Wertgutachten anfertigen lassen, natürlich auf Ihre Kosten als Kunde. Wie bitte? Sie haben eine Leasingzusage erhalten, Gebühren und Sonderzahlung an den Leasinggeber gezahlt und sollen jetzt plötzlich ein Wertgutachten erstellen lassen? Ist das logisch bzw. seriös? Nein, ist es nicht. Wenn eine Leasinggesellschaft zur Beurteilung über den Wert des Fahrzeuges ein Gutachten verlangt, dann würde eine seriöse Gesellschaft dieses verlangen bevor Sie über die Annahme des Leasingantrages entscheidet und Ihnen im positiven Fall Konditionen nennt, und nicht erst nach Vertragsunterzeichnung und Leistung der Leasingsonderzahlung, meistens in der Hoffnung, der Gutachter wertet das Fahrzeug ggf. mit einem niedrigeren Wert ein als den geforderten Kaufpreis, um somit entweder die Möglichkeit zu haben, deshalb vom Leasingvertrag plötzlich zurückzutreten bzw. die Differenz zwischen niedrigerem Gutachterpreis und höherem Kaufpreis als zusätzliche Leasingsonderzahlung nachzufordern. Ein beliebter Trick solcher Gesellschaften ist es auch, den Kunden mit einer vermeintlichen Wahlmöglichkeit über die Höhe der Anzahlung zu ködern, so dass der Kunde denkt, er könne – trotz nicht vorhandener oder vielleicht sogar extrem negativer Bonität – entscheiden, ob er 10 % oder 25 % auf das Fahrzeug anzahlt. Der Hinweis der Leasinggesellschaft in den AGB, z.B. auf der Homepage des Vermittlers, dass der Tarif mit nur 10 % Anzahlung nur dann greift, wenn der Fahrzeugpreis 15 % unter Marktpreis liegt (womöglich ohne den Hinweis, dass über den Fahrzeugwert ein Gutachten angefertigt werden muss), ist für den Kunden sehr irreführend, da der i.d.R. gar nicht weiß, wo der reguläre Marktpreis angesiedelt ist. Doch sollte man sich hierbei auf jeden Fall die Frage stellen, welcher Händler ein gutes Gebrauchsfahrzeug (gemeint sind hier nicht durchaus übliche 15 % Rabatt beim Neuwagen) 15 % unter Marktpreis verkauft. Zudem bedingt ein Wertgutachten, das ergibt, dass das Fahrzeug z.B. lediglich 12 % unter dem üblichen Marktpreis liegt nicht etwa, dass der Kunde statt 10 % nun 13 % anzahlen muss, d.h. lediglich die Differenz von 3 % zu den 15 % unter Marktpreis nachzahlen muss, nein, der Kunde muss in diesem Fall die Anzahlung der zweiten Tarifvariante in Höhe von 25 % leisten, d.h. er muss 15 % Anzahlung nachschießen.

Zudem sollte eine Leasinggesellschaft, die täglich Fahrzeuge finanziert, in der Lage sein, ein normales Gebrauchtfahrzeug von einem seriösen Händler hinsichtlich des Wertes anhand eines detaillierten Händlerangebotes einzuwerten ohne ein Wertgutachten zu verlangen. Zur Not gibt es hierfür Hilfsmedien im Internet wie z.B. „mobile.de“ oder „autoscout24.de“, die mittels zahlreicher Vergleichsangebote helfen, den Marktpreis für ein Fahrzeug zu ermitteln. Seriöse Leasinggesellschaften verlangen daher lediglich bei Old- und Youngtimern bzw. Klassikern ein Wertgutachten, da bei solchen Fahrzeugen der Zustand und somit der Wert stark differieren kann, oder im Falle eines Sale – and - Leaseback (in diesem Fall ggf. auch Vorführung des Fahrzeuges bei der Leasinggesellschaft), um sicherzustellen, dass die vom Eigentümer angegebene Laufleistung stimmt, das Fahrzeug unfallfrei und gepflegt ist bzw. überhaupt existent ist und nicht eventuell nur der KFZ - Brief existiert, da sich in diesem Fall das Fahrzeug häufig schon lange im Eigentum des zukünftigen Leasingnehmers befindet.

Sicherlich kann man bezüglich unserer Ausführungen jetzt berechtigterweise einwenden, dass wir nicht objektiv sind, da wir selbst als Vermittler für KFZ – Leasing ohne Bonitätsauskünfte tätig sind. Da wir und auch die Leasinggesellschaften, mit denen wir zusammenarbeiten, jedoch keine Vorkosten nehmen und wir grundsätzlich auch nur mit Leasinggesellschaften zusammenarbeiten, die es mit der Leasingsonderzahlung so handhaben, dass diese bei Fahrzeugabholung direkt an den Händler bzw. Verkäufer des Fahrzeuges geleistet wird und diese Sonderzahlung auch dort verbleibt, ist bei uns auf jeden Fall sichergestellt, dass der Leasingvertrag seitens der Leasinggesellschaften auch abgewickelt wird und Sie somit Ihr

Fahrzeug auch erhalten, denn was hätten wir oder die Leasinggesellschaften davon, Ihnen Versprechungen zu machen, die nicht eingehalten werden, wenn weder wir noch die Leasinggesellschaften etwas daran verdienen?

Zudem sind die in diesem Beitrag erläuterten Negativbeispiele der unseriösen Anbieter allesamt reale Erfahrungsberichte zahlreicher Kunden von uns, die sich erst nachdem sie woanders ihr Geld verloren haben an uns gewandt haben, und uns unabhängig voneinander stets dieselben Vorgehensweisen berichtet haben.

Abschließend noch einmal als Zusammenfassung:

Beim KFZ – Leasing ohne Bonitätsauskünfte sollten Sie von folgenden Angeboten lieber die Finger lassen:

- wenn Sie Vermittlungs- und / oder Bearbeitungsgebühren bei einer an Sie gerichteten Zusage zahlen sollen bevor Sie einen Leasingvertrag in Händen haben
- wenn die einmalige Leasingsonderzahlung bzw. Anzahlung an die Leasinggesellschaft selbst gezahlt werden soll

Skeptisch bzw. vorsichtig sollten Sie zudem bei folgenden Angeboten sein:

- Eine niedrige (oder sogar gar keine) Anzahlung, d.h. unter 20 % bzw. bei freier Fahrzeug- und Händlerwahl unter 25 % (es sei denn, der Anschaffungspreis des Fahrzeuges liegt weit unter dem üblichen Marktpreis)
- Der Anbieter gibt vor, Sie könnten trotz schwacher oder gar negativer Bonität die Höhe der Anzahlung selbst wählen und eine der Wahlmöglichkeiten liegt dabei weit unter 20 %
- Sie erhalten eine Zusage auf Ihre Leasinganfrage trotz nur dürftiger Angaben über das Fahrzeug gegenüber der Leasinggesellschaft wie nur Marke, Typ, Baujahr und Laufleistung ohne Angaben über die Ausstattung, Farbe, Motorisierung, Anzahl der Vorhalter sowie über den Verkäufer selbst

Wir hoffen, mit diesem Beitrag etwas zur Aufklärung über dieses in diesem Forum bereits viel diskutierte Thema beigetragen zu haben.

Autor: Dirk Albrecht