

Teurer Luxus

ÜBER DEN NUTZEN VON SOGENANNTEN RÜCKGABEVERSICHERUNGEN IN LEASINGVERTRÄGEN

Um teuren und ärgerlichen Überraschungen bei der „berühmt-berüchtigten“ Fahrzeugrückgabe nach Ablauf des Leasingvertrages vorzubeugen, bieten viele Leasinggesellschaften seit geraumer Zeit sogenannte Rücknahmeversicherungen an – für monatliche Beträge um die zehn Euro pro Fahrzeug oder Einmalsummen für die Gesamtlaufzeit. In der Juliausgabe der Autoflotte wurde darüber in der Coverstory ausführlich berichtet. Meiner Meinung nach sind diese vielfach als „Vollkasko-schutz“ gefeierten Zusatzversicherungen jedoch zumeist unnötiger Luxus, die den betreffenden Leasinggesellschaften nur zusätzlich Geld in die Kasse spülen. Denn: Zum einen sind hierdurch, wie sich beim genaueren Lesen der jeweiligen Vertragsbedingungen herausstellt, nicht alle Schäden abgedeckt, und zum anderen ist die Höhe der „Übernahmekosten“ oftmals limitiert, zum Beispiel auf 400 Euro der sogenannten Wiederherstellungskosten.

Nach meinen persönlichen Erfahrungen von über 200 für meine Mandanten durchgeführten Leasingrückgaben gab es nicht wenige gepflegte Fahrzeuge ohne eine Schramme mit einer Laufleistung von nahezu 200.000 Kilometern, bei denen der verdutzte Gutachter der beauftragten Sachverständigenorganisation eine schwarze „Null“ auf seinem Bewertungsprotokoll vermerken musste. Im Übrigen habe ich nicht ein einziges Mal den Betrag anerkannt, den eine Leasinggesellschaft auch bei Mängeln und Schäden ursprünglich gefordert hatte. Ähnlich wie auf einem türkischen Basar ist etwas Handeln und Feilschen immer möglich. Speziell dann, wenn der Fuhrparkbetreiber sehr viele Fahrzeuge im Bestand hat und der Leasinggeber einen Nachfolgeauftrag gezeichnet hat. Unter dem Strich kann man – und das ist erfreulich – aber vielen Gesellschaften durchaus den Willen und das Bestreben zur korrekten und fairen Abrechnung bescheinigen. Dies gilt vor allem für diejenigen, die sich hochoffiziell den zertifizierten Rückgaberichtlinien verschrieben haben, so insbesondere die Mitglieder des VMF.

Auch wenn bei einer Leasingrückgabe ein seitens der Leasinggesellschaft beauftragter Sachverständiger zugegen ist, lässt sich – so auch die Rechtsprechung (LG München DAR 1999, 268 oder Ludovisy,

Autoflotte 2/2004) – ein objektiver, vertragsgemäßer „Fahrzeugzustand“ damit nicht begründen. Jeder Sachverständige würde regional unterschiedlich zu einem anderen Ergebnis kommen. Wo will man denn die Grenze genau ziehen, bei zwei oder fünf Kratzern unterschiedlicher Länge und Tiefe an der Fahrertür? Ein fast unmögliches Unterfangen ...

Insofern ist der schon erwähnte Katalog des VMF eine Hilfe sowie ein Schritt in die richtige Richtung. Nichtsdestotrotz bleibt aber immer noch Freiraum für den möglichen Streit um die Relevanz einer Delle oder eines Kratzers am zur Rückgabe anstehenden Fahrzeug. Insofern sollte sich der Fuhrparkverantwortliche nicht ins Boxhorn jagen lassen, sondern einfach knallhart verhandeln. Gerade in Zeiten von in den Keller fallenden Restwerten versucht so mancher „Verwerter“ bei der Fahrzeugrückgabe noch etwas zusätzlich Geld zu generieren oder richtig Kasse zu machen.

Dies alles lässt somit Raum für eine faire, individuelle Lösung im Einzelfall. Leasinggesellschaften und Händler, die an einer weiteren Zusammenarbeit mit dem Fuhrparkbetreiber interessiert sind, werden auch um akkurate Abwicklung im Interesse aller Beteiligten bemüht sein. Dennoch kann ich jedem von Ihnen nur raten, bei möglichst vielen Rückgaben selber anwesend oder durch eine sachkundige Person vertreten zu sein. Schließlich kann vor Ort gleich eine Prognose gestellt werden, mit welchen Kosten zu rechnen ist, um einem dem Alter und der Fahrleistung vertragsgemäßen Zustand gerecht zu werden.

Bedenken sollte man auch, ob der Abschluss einer Rückgabeversicherung nicht negative psychologische Wirkung auf das Sorgfaltsverhalten so mancher Fahrzeugnutzer nach sich zieht. Denn: Eine noch ausgeprägtere „Vollkasko mentalität“ kann leicht zu einem nachlässigeren Umgang mit dem Fahrzeug führen, wenn der Fahrer weiß, dass bei Ende der Laufzeit nahezu alle Schäden und Mängel irgendwie abgedeckt sind.

Es bringt meiner Ansicht nach viel mehr, die Nutzer bei der Fahrzeugübergabe dahin gehend zu sensibilisieren, dass das Arbeitsmittel Auto in jeder Beziehung so zu behandeln ist, als wäre es das eigene.

MICHAEL RIEGER



Zur Person

Michael Rieger ist Inhaber der auf die Beratung für Leasing und Flottenmanagement spezialisierten Montecorni Consulting in München. Derzeit ist der Betriebs- und Versicherungsfachwirt unter anderem für einen großen deutschen Flottenversicherer tätig.