

Használt autó vásárlás

Ha úgy dönt, hogy vállalja az autóvásárlás hagyományos módjának minden nyugét ill. kockázatát, és egyedül vág neki a használtautó kereskedők és a használtautó piac világának, akkor indulás előtt érdemes átolvasnia az alábbi "ITINERT", amelyben összegyűjtöttük az üggyel kapcsolatos legfontosabb teendőket és információkat, amelyek segíthetnek Önnek a megfelelő autó kiválasztásában és beszerzésében.

- Milyen autót vegyek?
- Mit akarok venni?
- Mire akarom használni?
- Milyen célokat kell, hogy kiszolgáljon az autó?
- Milyen egyéb szempontoknak kell megfelelnie?
- Mit tudok megfizetni?
- Hol keressek autót?
- Ismerősök
- Internet
- Nyomtatott sajtó
- Információ "kozmetika"
- Hogyan válasszam ki a hirdetésből, hogy mely autókat nézzem meg?
- Mit tegyek megnézéskor?
- Mit kérdezzek?
- Mit ellenőrizzek?
- Mire figyeljek a próbaút során?
- Beszédes jelek
- Mese-mese mátká...
- Mit tegyek az áralku során?
- Finanszírozás

Milyen autót vegyek?

Az első és legfontosabb lépés az igények és lehetőségek pontos felmérése, annak tisztázása, hogy mit akarok venni, mire fogom használni, és mit tudok megfizetni? Az alábbiakban összeírtuk ezekhez a legfontosabb szempontokhoz tartozó kérdéseket, amelyek megválaszolásával tisztábban láthatunk saját igényeink és lehetőségeink tekintetében.

Mit akarok venni?

- Milyen autó tetszik, vagy milyen autók tetszenek nekem?
- Mit vennék most, ha azonnal kellene dönteni?
- Miért ezt, vagy ezeket venném? Milyen szempontokat tudok kiemelni?
- Van-e kedvenc gyártóm vagy típusom? Miért?
- Van-e olyan gyártó, akitől soha nem vennék? Miért?

- Milyen autóim voltak, vagy milyen autókat használtam?
- Mit szerettem bennük? – ezeket ezután is fogom szeretni
- Mit nem szerettem bennük? – ezeket ezután sem fogom szeretni
- Milyen szempontokat veszek figyelembe az autó kiválasztásánál, és melyik mennyire fontos?
- Teljesítmény, dinamizmus
- Költségek: fogyasztás, szerviz, biztosítás, és adók
- Design: külső forma, belső kialakítás
- Kényelem: utastér nagysága, kényelme, vezetési ergonómia, csomagtartó mérete, futómű kényelme, kényelmi extrák.
- Forgalmi biztonság: manőverező képesség, fékek, világítás, kilátás
- Balesetvédelmi biztonság: ABS, légszákók, ütközés elleni védelem , stb.
- Lopás elleni biztonság
- Megbízhatóság, szervizigényesség
- Praktikum, többcélú felhasználhatóság
- Presztízs
- Ár-érték arány
- Értékállóság

Mire akarom használni? - Milyen célokat kell, hogy kiszolgáljon az autó?

- Mire használom az autót, és az milyen követelményeket támaszt az autóval szemben?
- Hányan utazunk benne általában?
- Mennyi csomaggal utazom?
- Hány km-t megyek vele egy évben?
- Mennyi időt töltök az autóban?
- Hol használom az autót? – városban, országúton, autópályán ...
- Milyen útviszonyok között használom? – földút, hegyen-völgyön, hóban-jégen
- Milyen a vezetési stílusom? Lassú, tempós, sportos ...

Milyen egyéb szempontoknak kell megfelelnie?

- Mennyire számít, hogy mások mit mondanak az autómról?
- Mit hallottam róluk? – Ezek mennyire felelnek meg a valóságnak?
- Mit kell tükröznie az autómnak? Mit akarok vele sugallni vagy láttatni magamról?
- Milyen kényelmi extrákat akarok az autóba?
- Hol parkolok az autóval?
- Mennyire lopják?
- Hányadik autó lesz a családban? - Ki fogja még vezetni?
- Mennyi ideig akarom használni az autót?
- Mekkora lesz az értékvesztése?

Mit tudok megfizetni?

- Mennyi pénzem van a vásárlásra?
- Mekkora összeg áll rendelkezésre egy összegben?
- Tudok, vagy akarok-e ezen felül részletet vállalni?
- Mekkora az az összeg, amit tudok vállalni? – biztosításon felül
- Mennyi időre tudok előre kalkulálni?
- Mennyi ideig szeretném használni az autót?
- Magánemberként, vagy céggént akarom megvenni az autót?
- Milyen finanszírozási formát ajánl a könyvelőm?
- Mennyi pénzem van a fenntartásra?
- Mekkora a fogyasztása? – Hány km-t megyek?
- Mennyibe kerül a biztosítása?
- Hány km-ként kell szervizbe vinni?
- Mennyibe kerül egy időszakos felülvizsgálat?
- Hány év gyári garancia van rá?
- Milyenek az alkatrész árak?

A kérdések megválaszolását követően meg kell nézni, hogy a válaszok az autónak mely tulajdonságára vannak hatással, és ott mit határoznak meg.

Amennyiben például a kutyámat rendszeresen magammal viszem az autóban, nem feltétlenül a csomagtartó mérete számít, hanem sokkal inkább a csomagtartó kialakítása. Ebben az esetben pl. érdemes kombi autót venni, mert ott kényelmesen elfér az állat.

Ennek a folyamatnak a végére összeáll egy olyan tulajdonság halmaz, amivel a leendő autónak mind rendelkeznie kellene. Ez persze ritkán teljesül, hiszen vannak olyan tulajdonságok, amelyek egyszerre nem tudnak, vagy nem úgy tudnak teljesülni.

Ha például szeretnék egy dinamikus, sportos autót, ami nagyon takarékos, vagy szeretnék egy nagy csomagterű városi kisautót stb.

A probléma megoldása, ha kiválasztjuk az egymással nehezen összeegyeztethető tulajdonságokat, és fontosság szerint sorba rendezzük őket, vagyis el kell dönteni, hogy melyik szempont mennyire fontos számunkra. A legfontosabb szempontokat vesszük először figyelembe a választás során, ezeknek mindenképpen teljesülniük kell. Az így kialakított szempontrendszer adja meg azt a szűrőt, aminek segítségével ki tudjuk választani a kínálatból a számunkra megfelelő alternatívákat.

Hol keressek autót?

Ha már tudom, hogy mit szeretnék venni, akkor elindulhatok felkutatni. Igen, de hol keressem?

Néhány hely, ahol érdemes keresni:

- Ismerősök körében

- Az Interneten található használt autó adatbázisokban
- Autós hirdetési újságokban, hirdetési újságokban
- Márkakereskedők használt autó kínálatában
- Használtautó kereskedőknél

Ismerősök

Az ismerősök körében történő keresés nagyon korlátozott lehetőségeket kínál, hiszen még a nagy ismeretségi körrel rendelkező ember esetében is nagyon kicsi az esély, hogy pont olyan autót kínál egy ismerős, ami minden szempontból megfelelő. Az ismerőstől való használtautó vásárlás egyébként is kényes dolog, hiszen egy ismerőssel szemben általában mindenki nehezebben kommunikál üzleti ügyben, és bármilyen félreértés, hiba akár a kapcsolat megromlásához is vezethet. A félreértés lehetősége sajnos nagyon is mindennapi, hiszen az ismeretség okán a felek sokszor a „hiszek neked” alaposságával kezelik az ügyeket, és ennek következtében a legnagyobb jóindulat mellett is előfordulhat, hogy az eladó által az autóról közölt információk nem fedik teljes mértékben a valóságot.

Másik ilyen jellemző dolog, hogy az addig hibátlanul működő autó a tulajdonosváltást követően „rakoncátlankodni” kezd. Az autónak, mint sokan tapasztalhattuk már, lelke van, mégpedig női lelke, ami olykor nagyon, de nagyon szeszélyes tud lenni. Különösen rosszul tűri, ha túl akarnak rajta adni, ilyenkor sokszor megtagadja az engedelmességet, és aztán magyarázhat az eladó, hogy „eddig hibátlanul működött”, a vevőben óhatatlanul felmerül, hogy engem kérem becsaptak!!!

Az eddig felsorolt nehézségek mellett az ismerőstől való autóvásárlás vitathatatlan előnye az, hogy ilyenkor lehetőségünk van olyan használtautót vásárolni, amit akár már újkorától figyelemmel kísérhettünk: ismerhettük az autó előéletét, az előző tulajdonosi szokásait, és az autó karbantartásában tanúsított gondosságát.

Az ismerőstől való autóvásárlás leginkább működő formája, legalábbis a tapasztalatok ezt mutatják, a hirtelen döntéses autóvásárlás. Amikor az ismerős jelzi, hogy megválna az általunk jól ismert autótól, akkor gyorsan eldöntjük, hogy akarunk-e most autót venni, és ha igen, akkor ezt választjuk-e.

Internet

Ha van Internet hozzáférésünk, akkor érdemes a keresést először az Internet átböngészésével kezdeni.

Az Interneten sokkal egyszerűbben és gyorsabban megtaláljuk a keresett autót, mint ha azt bárhol máshol keresnénk, hiszen az automatikus keresők pillanatok alatt megszűrik a teljes adatbázist, és legyűjtik az általunk beállított paramétereknek megfelelő összes autót. A keresési szempontokat nem érdemes első körben nagyon leszűkíteni, mert ekkor fennáll a veszélye, hogy bizonyos, számunkra érdekes autók kimaradnak a szűrésből. Ennek oka az, hogy a feladott hirdetések nem szabványosak, így a kereső nem tudja őket egyformán értelmezni. Ma már viszonylag sok olyan oldal van, ahol komoly használtautó adatbázis található. A legnagyobbak az ismert hirdetési újságok, és az autós szakújságok on-line

változatához, ill. a nagyobb Internet portálok autós mellékletéhez kapcsolódva található meg. Ezeknek az oldalaknak a kínálata változó összetételű, de általában megtalálhatók itt a magánforgalmú használtautók, a telephellyel nem rendelkező autókereskedők, az ún. nepperék kínálata, a telephellyel rendelkező használtautó kereskedések és a márkakereskedések használtautó kínálata is. A felhasználó szempontjából fontos, mert az előszűrést nagyban segíti, hogy ma már majdnem minden hirdetés fényképpel, a jobbak 2-3 jó minőségű fényképpel jelennek meg, valamint az, hogy jól felismerhető jegyei vannak a hirdetéseknek attól függően, hogy ki kínálja az adott autót.

A magánemberek hirdetéseit arról lehet felismerni, hogy nagyon sok adat van megadva az autóról, és általában a telefonszám mellett a név, az e-mail cím, esetleg a cím is szerepel a hirdetésben. Ugyancsak árulkodó jel lehet, ha nincs fénykép a hirdetés mellett, mert a magánemberek számára nehezebb feladat egy digitalizált kép csatolása a hirdetéshez. Ezeknél a hirdetéseknel egyáltalán nem lehetünk biztosak abban, hogy a hirdetés még aktuális, mert a magánemberek nem nagyon foglalkoznak avval, hogy az autó eladását követően töröljék a hirdetést. Ugyancsak kérdéses, hogy a hirdetésben foglalt adatok megfelelnek-e a valóságnak. A magánemberek esetében a félretájékoztatás legtöbbször a szakértelem hiányára vezethető vissza, és kevésbé a szokásos „kereskedelmi fogás” alkalmazására.

A nepper hirdetések aktualitására szintén nincs garancia, viszont abban szinte biztosak lehetünk, hogy az itt közölt információkból pont a lényeg hiányzik, vagy pont az lett kozmetikázva, ahol a lényeg található: nincs származás, nincs szervizkönyv, nincs teljesítmény megjelölés, kevés a futott km. stb. Ezeket a hirdetéseket kézjegyszerűen a következő jellemzőkről lehet felismerni: nagyon kevés információt találunk az autóról, az is főként az extrákról szól, nagyon „egyedi” a hangvétel, és szinte mindig csak egy mobil telefonszám szerepel a hirdetésben.

A telephellyel rendelkező használtautó kereskedők kínálatáról általánosan elmondható, hogy a leginkább naprakész, hiszen ők ebből élnek.

Innentől fogva azonban ketté kell választani a kereskedések besorolását. Nagyon pozitív tendencia, hogy kialakulófélben van a használtautó kereskedőknek egy olyan rétege, akik kulturált környezetben, kulturált kiszolgálással, és korrekt ajánlatokkal várják az autóvásárlókat. Ezek tartoznak az első csoportba. Az ő hirdetéseiket könnyű azonosítani, hiszen itt általában szerepel a kereskedés neve, teljes elérhetősége és olykor rövid bemutatkozó anyag is. Az információk általában itt is kozmetikázottak, de itt szinte mindig az autókereskedő szakma morálján belül marad a csúsztatás. Reményeink szerint az ő megjelenésük, és számuk növekedése azt mutatja, hogy a vad garázdaság ideje lassan-lassan leáldozóban van a használtautó kereskedelemben. Ebben a tendenciában egyébként sokat segít az Internet megjelenése is, hiszen itt mindenki egyszerre, egy helyen láthatja, hogy mi a kínálat az egyik és másik helyen. Az Interneten való jelenlét azonban nem jelenti automatikusan azt is, hogy a kereskedés az előző csoportba tartozik. A második csoportba tartoznak azok a használtautó kereskedők, akik még ma is koszos murvával felszórt telepen, lepukkant lakókocsiban, vagy fabódében székelnék, ahol néhány véreb acsargásától kísérvé, a nepper Norbiból „felfejlődött”, kereskedőnek nem igen nevezhető „okos” fiú, a normális ember számára nehezen értelmezhető szlenggel próbálja ***tani, és rá- ill megvezetni, a külföldön vagy itthon lepusztított, és

kisebb-nagyobb gondossággal talpra segített romhalmazokra a jóhiszemű, hozzá nem értő autóvásárlókat. Ezek közül talán kevesebben vannak az Interneten, bár az oldalakat üzemeltető társaságok kitartó munkájának köszönhetően már ők is felkerültek az Internetre. Az ő hirdetéseikre ugyanaz mondható el, mint a nepperhirdetésekre.

A márkakereskedők Internetes kínálata nagyon ellentmondásos, és általában hűen tükrözi a márkakereskedés használtautó kereskedésről kialakított üzleti elképzeléseit. Azok a kereskedések, akik csak azért foglalkoznak használtautókkal, mert ma már alapkövetelmény, hogy legyen használt autó beszámítás, azok csak szükséges nyugnek tartják, és ennek megfelelő az Interneten való megjelenésük is ehhez mért. Kínálatuk gyatra, az adatok frissítése esetleges, megjelenésük sem nem praktikus, sem nem szép, az ott közölt információk szegényesek, de az információk kozmetikázása többnyire a számon kérhetőség határain belül marad. A másik csoport, akik úgy gondolják, hogy a használtautó a márkakereskedő tevékenységének fontos eleme. Ezeknek a márkakereskedéseknek az Interneten való megjelenése is ezt tükrözi: bőséges kínálat, viszonylag pontos adatok, nagy forgási sebesség, elfogadható frissítési gyakoriság. Az adatok kozmetikázása itt is autópiazi „alapkövetelmény”.

Az Interneten történő keresés előnyei:

- Márkakereskedők használt autó kínálatában
- Kényelmes, gyors és hatékony keresés
- Színes, jó minőségű fényképek segítik a választást
- Elvileg abszolút naprakész, friss, aktuális információk

Az Interneten történő keresés hátrányai:

- Gyakorlatilag sajnós egyáltalán nem naprakész információk
- Sok a téves információ: összecserélik a képeket, a leírást és a paramétereiket, bár ez nem feltétlenül Internet speciális probléma
- Nem ellenőrzött információk: bizonytalan, hogy a hirdetés és a valóság mennyire van fedésbe egymással

Nyomtatott sajtó

Az Internettel nem rendelkező autóvásárlók legfőbb információ forrása az autós hirdetési újságok és a normál hirdetési újságok, amelyekben nagyobb mennyiségben vannak autós hirdetések. Általános tapasztalat, hogy a kereskedők több újságban is hirdetnek, ezért előfordul, hogy átfedések vannak az egyes újságok kínálatában. Ezt tovább bonyolítja, hogy ugyanazon autók általában megtalálhatóak az újságokban és az Interneten is. Fontos még tudni, hogy a képes hirdetéseket általában 2-3 hétre előre kell feladni (heti megjelenésű újságok), ezért elképzelhető, hogy már a megjelenés napján el van adva az autó, de ennek ellenére még néhány hétig továbbra is láthatjuk az újságban. Az újságból történő választást segíti a megjelenő kép, de nagyban nehezíti a korlátozott helykínálat, ami a közölt információk mennyiségét nagyban korlátozza. Az itt megjelenő információk valóság tartalmára itt még inkább igaz az, amiről az Internetnél beszéltünk.

Információ "kozmetika"

Sok szó esett az autók adatainak „kozmetikázásáról”. Itt fontos, hogy különbséget tegyünk a szándékos és durva félrevezetés, valamint az információk fogyaszthatóbbá tételét szolgáló kisebb „simítások” között. Az első esetben a vásárló jelölt félrevezetése, becsapása a cél, annak érdekében, hogy rásózzák még azt az autót is, ami az igazi állapot feltárása esetén nem lenne eladható. Itt csak olyan információk kerülhetnek az érdeklődő tudomására, amik az autó előnyös tulajdonságairól szólnak, még akkor is, ha ilyenek nincsenek is. A második eset alapvetően abban különbözik az elsőtől, hogy nem állítanak valótlan, legfeljebb nem tárnak fel minden apró részletet. Itt főként olyan információk maradnak kimondatlanul, amelyek nem feltétlenül érintik a lényegét, és esetlegesen a vevőjelöltet „felesleges” módon összezavarnák. Ennek oka egyébként a vevőkben is keresendő, hiszen nagyon sok használtautó vásárló irreális elvárásokkal indul neki a keresésnek. Ha ők mindig minden részlet aprólékosan tudnának, akkor soha nem vennének autót, ezért ezeknél a vásárlóknál az ilyen információ visszatartás még bizonyos fajta segítségnek is felfogható. Ezt persze nagyon zárójelben mondom. Tudom, hogy a két kozmetika között nincs igazi, jól kirajzolódó határvonal, de sajnos a világ, a kereskedelmi világ íratlan szabályai azt kívánják, hogy a terméket a lehető legjobb színben tüntesse fel a kereskedő, mert egyébként a vevő máshol vásárol. Itt megint vissza kell utalnom a vásárlók szerepére, hiszen azzal, hogy két egyforma autó közül általában azt veszik meg, amiről szebbeket mondanak, maga is ebbe az irányba tolja a tendenciát. Ebből is látszik, hogy az vevő csak jót szeret hallani. Jogos kérdés persze ezután, hogy ki a tisztességes kereskedő, és hol a határ a szükséges információkozmetikázásban.

Hogyan válasszam ki a hirdetésből, hogy mely autókat nézzem meg?

Feltételezve, hogy az igényeinket a korábban vázolt módon már pontosan megfogalmaztuk, a keresést kezdjük a kínálat áttekintésével, melynek célja egy bővebb merítés, és az ebből történő viszonylag lazább válogatás. Ezt az igény listánkon szereplő legfontosabb szempontok figyelembevételével tudjuk megtenni. Az első kört követően megmaradó hirdetéseket (max. 8-12 db) ezután vegyük még egyszer szemügyre. Érdekes alaposan elolvasni a hirdetés szövegét és a lényeges információkat (évjárat, futásteljesítmény, szervizkönyv –magyar vagy külföldi, fontos extrák stb.) lejegyezni, valamint felírni a telefonszámot, és ha van, akkor a nevet. Előfordul, hogy ugyanazon autókat eltérő paraméterekkel egyszerre több újságban is hirdetik. Ha átnézzük az összes fórumot, akkor kiszűrhetjük az átfedéseket. A gyanúnkat sokszor a telefonszámok egyezésével tudjuk megerősíteni. Ha kiválasztottuk a nekünk tetsző autókat, akkor érdemes néhány sablonkérdést megfogalmazni, esetleg lejegyezni a telefonhívás előtt, amivel időt és pénzt spórolhatunk meg, ill. magabiztosabbak lehetünk. A magabiztosság nagyon fontos, hiszen így nem derül ki az első mondat után, hogy nem vagyunk otthon a témában. Higgyék el, teljesen más információkat tudunk megkapni már telefonon keresztül is, ha úgy hallatszik, hogy pontosan tudjuk, mit akarunk, még akkor is, ha nem vagyunk „spielerek” a témában. Jöhet tehát a telefon.

Néhány fontos kérdés:

- Mi az autó pontos típusa? – kontrollkérdés
- Mekkora és hány lóerős motor van benne? – kontrollkérdés
- Benzines vagy dízel? – kontrollkérdés
- Hány ajtós? – kontrollkérdés
- Milyen színű?
- Hány kilométert futott?
- Hány tulajdonosa volt?
- Cég vagy magánszemély volt a tulajdonosa?
- Van-e szervizkönyve? (külföldi vagy Magyar?)
- Van-e vezetve a szervizkönyv? – Mikor volt utoljára szervizben?
- Volt-e sérülve? – Hol, milyen mértékben?
- Meddig érvényes a műszaki vizsgája?
- Milyen extrákkal van felszerelve? (a számunkra fontos extrákat tartalmazza-e az autó felszereltsége?)
- Részletre meg lehet-e vásárolni?
- Hol lehet megnézni az autót és mikor?
- Ki árulja most az autót? – tulaj, megbízott, kereskedő

Ha már úgyis telefonálok, érdemes felhívni néhány kereskedőt, és elmondani neki, hogy mit keresek, mert a legfrissebb ajánlatok úgy sincsenek benne a hirdetésekben, ill. tudnak tájékoztatni a még be nem érkezett, de várható új kínálatról is. Ha egy kifejezett márkát keresek, akkor érdemes végighívni az adott márkához közeli márkakereskedőit, mert ott nagyobb az esély, hogy van a keresett típusból. A kapott válaszokat összehasonlítom az igény listámmal, és amelyik ajánlatok továbbra is érdekelnek, azokat sorrendbe állítom. Most már tudjuk, hogy mit, és hol akarunk megnézni, tehát indulhatunk.

Mit tegyek megnézéskor?

Idő- és energiatakarékosság érdekében érdemes összegyűjteni a területileg egymáshoz közeli autókereskedéseket, és úgy elindulni megnézni a kiválasztott autókat. Ha megérkeztünk a kiválasztott kereskedésbe, érdemes először „inkognitóban” benyomásokat gyűjteni. Érdemes jól körülnézni a kereskedés területén: milyen az ott található autókról az átfogó benyomásom, milyen a telep, milyenek a kereskedők, hogyan beszélnek másokkal stb. Ezután érdemes megkeresni a kiszemelt autót, és jó alaposan kívülről szemügyre venni (lásd, mire érdemes odafigyelni?) majd az autó belsejében folytatni a szemlélődést. Elsőre érdemes elhárítani a kereskedő „miben segíthetek?” hangzatú érdeklődését, már ha valóban érdekli, hogy nála akarjuk hagyni a spórolt pénzünk nagy részét, mert jelenléte és kérdései elvonhatják figyelmünket az autóról. Ha átnéztük az autót és még mindig úgy találjuk, hogy az jó lehet, akkor tegyük fel a kérdéseinket a kereskedőnek:

Mit kérdezzek?

A kérdezősködést kezdjük azokkal a kérdésekkel, amit már a telefonban is feltettünk, már csak ellenőrzésképpen is, majd folytassuk az alábbiakkal

- Bizományban van nála az autó vagy az övé?
- Honnan származik az autó? – vessük össze a szervizkönyv első oldalának márkakereskedői bejegyzésével!
- Mennyit futott az autó?
- Van-e szervizkönyve az autónak?
- Volt-e sérülve, és ha igen melyik részén az autónak? (az elmondottak megegyeznek-e a tapasztalatainkkal?)
- Minden olyan dologra kérdezzünk rá, amit gyanúsnak találtunk a megnézéskor, és ha a kereskedőtől konkrétumok helyett mesedélutánt kapunk, akkor valószínűleg jók a feltételezéseink. Pl. Miért van eltérés a különböző karosszériaelemek színében? Miért nem egyformák a karosszéria illesztési hézagai?

Mit ellenőrizzek?

- Forgalmi engedélyt
- Kinek a nevére szól?
- Nincs-e korlátozó bejegyzés (VPOP, Lízing cég stb.)
- Meddig érvényes a műszaki vizsga.
- Egyezik-e az első forgalomba-helyezés időpontja a kiállítás időpontjával? – Ha nem, akkor már új forgalmi kapott az autó (ennek nézzünk utána)
- Egyezik-e az első forgalomba-helyezés időpontja a gyártás évével? – Ha nem, akkor általában külföldről jött az autó.
- Egyezik-e a tulajdonos és az üzembentartó? – Ha nem, akkor valószínűleg finanszírozott az autó.
- Meg kell nézni, hogy az autóban lévő alváz- és motorszám egyezik-e a forgalmiban és a szervizkönyvben található számokkal.
- AF-fel kezdődő alvázszámú autót legfeljebb csak szakértői vizsgálat után vásároljunk, mert annak az autónak az előélete igen zűrös is lehet (Lopottból lett visszaminősítve, nagy karambolja volt stb.)
- Ellenőrizzük a jármű típustábláját, a rajta lévő adatokat és annak tényét, hogy nem volt-e eltávolítva. Ez általában a motortérben található: fém táblán a karosszériához szegecselve vagy ragasztott műanyag fólián.

Ezeket az adatokat össze kell majd vetni az adásvételi szerződés adataival is.

- A szervizkönyvet
- Kinek a nevére lett eredetileg kiállítva? – az eladó, vagy valaki más nevére, magánszemély, cég, vagy finanszírozó cég nevére
- Ellenőrizzük, hogy az ottani tulajdonos megegyezik-e a forgalmiban lévő tulajdonossal? – Nem kell, hogy egyezzen.
- Mikor volt az utolsó szervizbejegyzés és/vagy mikor kellett volna lenni? – a szervizkönyv tartalmazza
- Meg kell nézni, hogy az egyes szervizek között átlagosan hány km-t tett meg az autó, és azt mennyi idő alatt? Ebből ki tudjuk számolni az átlagos

futásteljesítményt. Ha ez az eladás környékén teljesen más értéket mutat, akkor ott érdemes utánajárni, hogy ennek mi az oka?

- Vannak-e különleges bejegyzések: fődarab cserék, stb.
- Ha megnézzük, hogy melyik márkakereskedő helyezte forgalomba az autót, vagy melyik szerviz javította az autót, akkor ezeknél a szervizeknél utána lehet járni, hogy a bejegyzések mögött van-e valódi javítás-karbantartás, vagy csak pecsételve lett-e a szervizkönyv.
- Külföldről került be az országba vagy magyarországi forgalomba-helyezésű?
- Sajnos ma már a magyarországi forgalomba helyezés semmire sem garancia, tehát érdemes odafigyelni mindenre.
- Megegyezik-e a törzskönyvön szereplő név a forgalmiban található névvel?
- Megegyeznek-e a törzskönyvben lévő azonosító adatok, a forgalmiban található adatokkal?
- Megegyezik-e a törzskönyv kiállításának kelte a forgalmi kiállításának időpontjával?
 - Az eredetvizsgálatot igazoló okmányt
 - Nem járt-e le az érvényessége?(60 nap)
 - Megegyeznek-e az ottani adatok az autó adataival?
 - Méressük meg körben a rétegvastagságot
 - Ha kereskedésben találtunk használt autót, akkor kérjük meg a kereskedőt, hogy ha van rétegvastagság mérője, akkor mérje végig a karosszéria elemeit.

Általában van rétegvastagság mérője, de nem biztos, hogy szeretné nekünk megmutatni.

80-150 mikron között	gyári a fényezés, vagy annak megfelelő javítás
150-250 mikron között	rendben javított
250- mikron felett	ezzel gondok lesznek

Nézzük meg, hogy volt-e finanszírozva az autó és meg vannak-e az elidegenítéshez szükséges papírok:

- Törzskönyv
- Forgalmi engedély
- A finanszírozó által kiállított kérelem az okmányiroda felé, amelyben kéri az okmányirodát, hogy a finanszírozót töröljék, mint tulajdonost
- Igazolás a tulajdonosnak, hogy nincs tartozása a finanszírozó felé
- Eredetvizsgálat
- Próbáljuk ki az autót

Ha nincs rá lehetőség, akkor mindenképpen álljunk tovább!!!

Tisztázzuk a próbaút előtt, hogy mi is szeretnénk vezetni az autót és nem csak a közeli 300 méteres tükörsima aszfalton. Fontos, hogy minél több tapasztalatot szerezzünk az autóval.

Mire figyeljek a próbaút során?

Az első és egyik legfontosabb dolog, hogy otthonosan érezzük magunkat az autóban. Kényelmesek-e az ülések, stabilnak érezzük-e az autót, úgy húz a motorja, úgy működnek-e a kapcsolók, a váltó, ahogy az nekünk szimpatikus stb. Ha nem érezzük magunkat jól az autóban, akkor nagyon gondolkodjunk el a vásárláson, hiszen utólag meg lehet ugyan szokni, de megszeretni ritkán. A próbaút lehetőleg ne csak pár száz méter legyen, mert az alatt nem sok minden tud kiderülni, és törekedjünk arra, hogy ki tudjuk próbálni az autót rosszabb úton is, mert ott könnyebben kiszűrhetők az esetleges rendellenességek.

FIGYELJÜK MEG!

Futómű, kormánymű, lengéscsillapító

- Hallunk-e zörejeket, bármilyen rendellenes zajt a futómű környékéről, kanyarodásnál hallunk-e sípolást?
- Lassú haladásnál, rossz úton hallunk-e kopogást a futómű felől?
- Van-e kormányrázkódás nagyobb sebességnél?
- Hallunk-e kormánykotyogás, ha álló helyzetben, tengely irányban mozgatjuk a kormányt?
- Mekkora a kormány holtjátéka?
- Nagyobb sebességről lefékezve, „orra bukik”-e az autó, irányváltáskor, fékezéskor, gyorsításkor érzünk-e hintázó, hajózó bizonytalan mozgást, vagy rossz úton pattog – e a kerék?

Motor

- Hallunk-e bármilyen rendellenes zajt a motortérből
- Hidegindításnál hogyan indul a motor: sokat kell indítózni vagy egyből beindul, esetleg füstöl-e, ad-e rendellenes köszörülő hangot?
- Gázfröccs esetén milyen gyorsan pörög föl a motor, nincs-e olyan érzésünk, hogy fuldoklik, nem hagy-e ki, gázadáskor nem rázkódik-e a motor, vagy az egész autó?
- Van-e a motortérben olajfolyás? Ha van, milyen mértékű?
- Ellenőrizzük az olajsintet a motorban és a fékolaj tartályban!

Fékek

- Dinamikus fékezés esetén nem rázkódik-e a kormány vagy az egész autó?
- Lassú fékezésnél nem pumpál-e a fékpedál?
- Fékezésnél, nem visít, sípol-e a fék, nincs-e olyan érzésünk, mintha két fémet dörzsölnénk egymáshoz?

Váltó, kuplung

- Milyen könnyen jár a sebességváltókar, nem akad-e meg váltás közben, nem tévesztünk-e sebességet, tudunk-e hátramenetet kapcsolni reccsenés nélkül?
- Figyeljük meg a tengelykapcsoló (kuplung) holtjátékát, nem fog-e túl magasan, milyen könnyen lehet kinyomni a pedált?
- Üresben, a kuplung felengedett állása mellett nincs-e olyan zörgő hang, ami a pedál kinyomásával elhalkul?
- Lassú induláskor a kuplung lassú felengedése során azonnal megmozdul-e az autó, vagy esetleg kicsit csúszik, esetleg megrázkódik az autó?

- Felengedett kuplungnál nem pörög-e fel a motor, vagy nincs-e olyan érzésünk, hogy az autó nem gyorsul úgy, mint amennyire a motorból éreznénk?

Fényezés, karosszéria

- Az autó minden elemének ugyanolyan színe van-e, és a fényezés azonos állapotban van-e?
- Nincsenek-e festék lepattogzások, hólyagok, esetleg rozsdafoltok a fényezésen, különös tekintettel a kerékjáratok környékén és a karosszéria elemek illesztésénél?
- A karosszéria elemek között azonos-e a hézag? A túl nagy, és a túl kicsi is lehet hibajelenség.
- Idősebb autónál a túl szép, friss fényezés nem megszokott
- A fényezés szép egyenletesen tükröződik, vagy van benne beszívódás, narancssóság, megfolyás, szemét, esetleg bármilyen irányú mélységi vagy felületi csíkozódás?

Kipufogó, katalizátor

- Nincs-e „túl sportos” hangja az autónak, vagy rossz úton nincs-e fémes rázkódás az autó alatt, esetleg nem hallunk-e olyan hangot, mintha fém lavórba homokot ráznánk.
- Extrák
- Próbáljunk ki minden kényelmi extrafelszerelés működését (ülésfűtés, klímaberendezés, elektromos ülésállítás, napfénytető, stb.), mert ilyenkor még könnyebben lehet orvosolni a hibákat, mint ha később kell visszavinni az autót.

Biztonság

- Ellenőrizzük a világítást, az immobilizer és a riasztó működését
- Ellenőrizzük, hogy nem ég-e valamelyik visszajelző lámpa: ABS, motor visszajelző, biztonsági öv visszajelző az öv bekapcsolt állapotban stb.
- Nincs-e szakadás a légzsák borításán? Ha van, felejtjük el az autót, vagy nézessük meg szakemberrel!!!
- A biztonsági övfeszítő elcsattanását jelző sárga műanyag nyelv a csatnál nincs-e kiugorva, vagy levágva? Ha ki van ugorva, vagy le van vágva, felejtjük el az autót, vagy nézessük meg szakemberrel!!!

Beszédes jelek

Figyelmes szemlélődéssel nagyon sok olyan jelet lehet felfedezni az autón, ami sokat elárul az autó előéletéről, esetleges sérüléseiről, vagy származásáról. Ha a jelek alapján csak a gyanú árnyéka is felmerül, érdemes az autót szervizbe vinni egy alapos vizsgálatra. Ha erre nincs lehetőség és nincs mód szakértő segítségét igénybe venni, akkor inkább álljunk tovább. A jelek általában arra utalnak, hogy az autó sérült volt korábban, vagy arra, hogy sokkal több benne a km, mint azt az óra mutatja. A jelek döntő többsége azért található meg, mert az autó „gyógyítása” során a legfőbb cél, hogy az autó minél kevesebb ráfordítással álljon talpra, kvázi minél nagyobb legyen rajta kaszálni. Ezekkel az autókkal mindenképpen vigyázni kell.

A Jelek

- Miért van varrás a légzsákon? - Korábban már kinyílt, és így próbálják meg eltüntetni a nyomokat. Ez a légzsák már nem fog életet menteni!!!
- Miért van ülэшuzat az üléseken? – lehet, hogy csak védelem, de lehet, hogy ápol és eltakar

- Miért van a műszerfalán első ködlámpa kapcsoló, ha a lökhárítóban nincs ilyen? – Sérült volt az autó, és a javítás során a ködlámpa nélküli lökhárító jóval olcsóbb volt.
- Miért vannak a fényszórók tartó fülei és a hűtő műanyag elemei meghegesztve? – törött volt az autó. Igaz ugyan, hogy ez nem vall nagyobb sérülésre, hacsak nem a bontóból származik egy másik autóról.
- Miért nem egyformák a fényszórók (pl: az egyik Hella , a másik Valeo)? – törött volt, és a cserénél nem figyeltek az egyezésre
- Ha az utastérben van motoros fényszórómagasság állító gomb, az autóban miért nincs ilyen fényszóró? - törött volt és az eredetileg motoros állításút, a javítás során az olcsóbbal pótolták
- Ha csak 30 000 kilométert futott, akkor miért nem a gyári gumik vannak rajta? – mert nem annyit futott, vagy mert nem átlagosan használták (gyilkolták) az autót. Egy átlagos gumi 55-80 ezer km-t futhat.
- Miért más márkájú a pótkerék, mint a többi? - talán már egy garnitúra lefutott, ami min. 50-80 ezer km. futást jelent.
- Miért vannak téli gumik az autón? És hol vannak a nyári gumik? – a nyári már lefutott, ami min. 50-80 ezer km. futást jelent.
- Miért nem egyenletesen kopik a gumik futófelülete? – a lengéscsillapító tönkrement, vagy rosszul van beállítva a futómű, aminél gyanakodni lehet egy korábbi sérülésre.
- Miért mutatja a próbaút közben a kereskedő a rádió remek hangszínét? - esetleg azért, hogy elnyomja a futóműből érkező zajokat, elterelje a figyelmünket
- Miért látunk beázási nyomokat a tetőkárpiton és miért áll a víz a csomagtartóban? – törött volt
- Miért repedt a kormányoszlopot alulról takaró műanyag vagy a műszerfal? - szerencsétlen sofőr nem volt bekötve ütközéskor és a térde bizony összetörte a burkolatot
- Miért cserélték ki a pedálgumikat és a váltógombot? – sok benne a km
- Miért kopott a kormány ennyire? – sok benne a km, kivéve, ha bőr, mert az nagyon gyorsan fényesedik
- Miért vannak eltérő évjáratú ablaküvegek az autóban? – törött volt az üveg, vagy az autó
- A gyártási évet ellenőrizhetjük a jármű alkatrészeinek szemrevételezésével. Ilyen alkatrészek lehetnek az üvegek, a biztonsági öv címkéi, a műanyag alkatrészek és burkolatok. Az autógyárak és az alkatrész beszállítók nem szívesen növelik a költségeiket az alkatrész készletek hosszú tárolásával, ezért a beépített alkatrészek gyártási idejének néhány hónapos eltéréssel meg kell egyezniük az autó összeszerelési időpontjával.
- Miért nincs meg a szervizkönyv? – sok benne a km, vagy más takargatni való van
- Ha a szervizkönyv utolsó szervizbejegyzése 150.000 km-nél volt, akkor most miért mutat az óra 90.000 kmt???
- Általában a külföldről behozott autókban sok a km, vagy sérült volt, ami persze nem azt jelenti, hogy nem érdemes megvenni.

Mese-mese mátká...

Az autóeladás során a vevő sokszor felteszi a kérdést, hogy miért?

- Miért csak ennyi km van ebben az öreg autóban?
- Miért adja el, amikor 1 hónappal ezelőtt vette?

- Miért nincs az autóban ez és ez a felszereltség, amikor az már széria volt az autóban?

Vannak olyan válaszok, amik igazak, és vannak olyanok, amiket túl sokszor lehet hallani ahhoz, hogy igaz legyen. A teljesség igénye nélkül összeszedtünk néhány ilyen jellemző mondatot, amelynek hallatán okkal gyanakodhatunk arra, hogy az eladó nem mond igazat.

- Ha túl kevésnek tűnik a km - Az autóban azért van ilyen kevés km, mert egy „vidéki nyugdíjas orvos (esetleg ügyvéd) volt az előző tulajdonosa”

- Ha cég volt az előző tulaj - A barátom céges autója volt és én vettem az ő cégétől, mert neki nem volt rá pénze.

- Ha nemrég van az eladó tulajdonában az autó - A feleségemnek vettem az autót, de meggondolta magát. Tudja milyenek a nők...

Nagyon fontos!!!

Nem feltétlenül jelent problémát, ha néhány hiányosságra fény derült a próbaút során vagy a megnézés során, hiszen ne felejtsük el, hogy használt autóról van szó. Ha a hiányosságok mértékéről szeretnénk meggyőződni, akkor érdemes egy szakszervizbe, vagy szervizbe elvitetnünk az autót, ahol azt is meg tudják mondani, hogy milyen mértékű, milyen jelentőségű a hiba, és mennyit kellene költeni a hibák kijavítására. Ilyenkor megkérhetjük a kereskedőt, hogy együtt menjünk el és végeztessünk el egy műszaki állapotfelmérést és kérjünk javítási kalkulációt. Aki erre nem hajlandó, annak valószínűleg takargatni valója van, vagy úgy gondolja, hogy e nélkül a macera nélkül is el tudja másnak adni az autót. Fontos!!! Érdemes semleges szervizbe vinni az autót, amelyik nem képviseli kiemelten sem az eladónak sem a vevőnek az érdekeit. Sokszor előfordul ugyanis, hogy a vevő szerelője félreérti saját szerepét, és mindenáron ki akarja deríteni az autóról, hogy az nem alkalmas a megvétele, vagy mindenáron több hibát akar megállapítani, mint amennyi ténylegesen van. Ez komoly hiba, hiszen így soha nem fogunk megfelelő autót találni. Az eladó szerelője sem megfelelő, hiszen ő sokszor úgy nyilatkozik, hogy a felmerült hibák nem jelentősek, nincs komoly költsége a kijavításnak, vagy egyéb módon elbagatellizálja a hibát. Néha még az is előfordul, hogy a szerelő a vevőt kellemetlen helyzetbe hozza azzal, hogy lefitymálja a vevő aggodalmait. A műszaki állapotfelmérés költsége 4500-8000 Ft között van, amely általában a vevőjelöltet terheli, ezért csak olyan autó esetében végeztessük ezt el a vizsgálatot, ahol már csak ez a bizonyosság szükséges az amúgy eldöntött autóvásárláshoz. Ha mindez rendben van, akkor következhet az áralku!

Mit tegyek az áralku során?

Az autóra általában több-kevesebb árengedményt tudunk elérni, amit a következő szempontok befolyásolnak:

A kereskedők, árkategóriától függően 5-15 %-ot tesznek rá a legalacsonyabb eladási árra. Ez az a keret, amin belül alkudozni lehet. Ez összességében a kis és középkategóriában valamint a középkategória felső szegmensében általában 30 000 –250 000 Ft között mozog. Ha kifogástalan minőségű használt autóról beszélünk, akkor az elérhető kedvezmény mértéke járműkategóriától függetlenül mindig alacsonyabb. Ha autót cserélünk, és a régit be akarjuk számítani, akkor ne számítsunk arra, hogy különösebb árkedvezményt tudunk elérni, legfeljebb akkor, ha

a mi autónk árából is hajlandók vagyunk engedni. Ha az autó általános esztétikai állapota nem szép (koszos, lelakott az utastér, matt a fényezés, ferde rajta minden elem stb.) vagy sok rajta a hiba, akkor ez mindenképpen jó alap az alkura. Hasonló a helyzet akkor is, ha a műszaki állapotfelmérésen kiderült, hogy javítani kell az autót, ekkor ugyanis a javítás összegével jogosan nyomhatjuk le az árat. VIGYÁZAT! A varázs garázs „autópucera” csodákra képes, ezért érdemes néhány helyen felhajtani a kárpitot, benyúlni az ülés támla és üléslap közé stb. Ha az autó már régen ott van a telepen, vagy régen látjuk a hirdetését az újságban, akkor attól a kereskedő általában szabadulni akar, főként, ha sajátja az autó, és nem bizományba van nála. Ekkor jobban lehet alkudni. Ha az autó bizományban van nála, akkor is lehet egy keveset lemenni az árból, hiszen már így lett beállítva a kínálati ár is. Ha az áralku során a kereskedő azzal a szöveggel jön, hogy „meg kell beszélnem a tulajjal”, akkor általában nyert ügyünk van, hiszen a tulaj az eladás érdekében a konkrét vevőnek mindig enged még egy kicsit. Ha árban is sikerült megegyeznünk, akkor tisztázzuk a foglaló összegét, az átírás menetét és (ha van) a finanszírozási ügyintézés menetét.

Finanszírozás

Ma már nincs jelentős különbség a használtautó és az újautó finanszírozási lehetőségei között, a használtautó finanszírozás is viszonylag egyszerű, és elég jó ajánlatokat lehet kapni.

Általános szabályként elmondható, hogy:

- Érdemes csak neves finanszírozó céggel intézni a finanszírozást, mert ellenkező esetben nagyon drága lehet a finanszírozás, és magasabb a kockázat is.
- A saját erő általában min. 20%-tól indul, és max. 80%-ig terjed, az autó életkorától és a finanszírozási formától függően.
- A finanszírozáshoz általában ma már elegendőek a személyazonosságot igazoló okmányok, és egy közüzemi számla bemutatása, és cég esetében is csak a cég létét ill. jogszerűségét kell igazolni. Komoly hitelvizsgálatra csak akkor kerül sor, ha a hitel nagyobb 2,5-3 millió Ft-nál, vagy az önrész kisebb 30%-nál.
- A futamidő általában 12-60 hónap között változik.
- A legöregebb finanszírozható autó 6-8 éves, de a finanszírozásnak le kell futnia az autó 10-12 éves koráig.
- A kamatok tekintetében a nagy finanszírozó cégek ajánlatai között 2-5% különbség is felfedezhető, a kisebb cégek ajánlatai még ennél is drágábbak lehetnek.
- Ma már elterjedt, hogy a Forint alapú finanszírozás mellett Deviza alapú finanszírozás is választható, ami a havidíjak tekintetében induláskor mindenképpen kedvezőbb. Ezt az előnyt azonban egy hosszabb futamidő alatt egy kedvezőtlen deviza/forint árfolyamváltás a visszájára is fordíthatja, vagy legalábbis leronthatja. A 24-36 hónapnál hosszabb futamidő esetén tehát a forint alapú finanszírozás mindenképpen kiszámíthatóbb, így sokkal kockázatmentesebb.
- **Figyelem!!!** Bonyolultabb esetben érdemes az adásvételi szerződés megkötése előtt előzetes hitelebírálatot kérni, nehogy később kényszerhelyzetbe kerüljünk. Megkötött adásvételi szerződés esetén ugyanis kötelesek vagyunk megvenni az autót még akkor is, ha a finanszírozó nem ad hitelt a vásárláshoz, vagy nem olyan feltételekkel ad.
- Ha tudjuk, hogy mennyi ideig lesz szükségünk az autóra, akkor nem érdemes a szükségesnél sokkal hosszabb futamidőt választani, mert a futamidő vége előtti

szerződés lezárás komoly anyagi veszteséget jelenthet. Ennek oka, hogy a kamatokat nagy részét már a futamidő első felében kifizetjük, így egy korai lezárás esetén ezeket már nem tudjuk megúszni, vagy visszakapni.

- Ha cégeként kívánjuk az autót finanszíroztatni, előtte mindenképpen beszéljünk egy finanszírozási szakemberrel és a könyvelőnkkel, így sok kellemetlenséget és felesleges költséget takaríthatunk meg cégünk számára.

Ha magánszemélytől vásárolunk autót, akkor nem tudunk igénybe venni finanszírozást csak egy autókereskedő cég közbeiktatásával, aminek újabb költségei vannak.

A márkakereskedőknél és a nagyobb használt autókereskedőknél elvileg több finanszírozó ajánlata közül választhatunk, főként a nagyobb (piacvezető) finanszírozók ajánlatait kínálják, de ritkán van lehetőség az ajánlatok összehasonlítására. Az, hogy melyik ajánlatot tesszük elénk, általában két dolog dönti el: mit néznek ki belőlünk, és/vagy melyik finanszírozó fizet nagyobb jutalékot. Érdeemes tehát az autó kiválasztását követően a kereskedő finanszírozási ajánlatával a kézben ellátogatni egy két finanszírozóhoz közvetlen ajánlatkérésre. Számokban szinte biztos, hogy jobbat fogunk kapni, de az is szinte biztos, hogy sokkal bonyolultabb lesz az ügyintézés, hiszen a kereskedőnek bejártatott kapcsolata van a saját finanszírozójával. A finanszírozási szerződés megkötésének és finanszírozó általi jóváhagyásának időszükséglete egyszerűbb esetben 1-2 óra, bonyolultabb esetben 2-3 nap. Ha valakinek a hitelképességét is vizsgálni kell, akkor az ügy akár 1-2 hétbe is beletelik. Ennek oka általában az, hogy az ügyfél nehezen tudja a megfelelő papírokat beszerezni a banktól vagy a könyvelőtől. A kisebb használtautó kereskedőknél nem találjuk meg a nagy finanszírozók ajánlatait, de itt is van lehetőség finanszírozásra, bár ezek a fent említettek szerint drágábbak, és talán nagyobb a bennük rejlő kockázat. Sokszor tapasztalható, hogy ezeknél a finanszírozóknál az ajánlat félrevezető módon van tálalva, ezért minden esetben részletesen nézzük át a feltételeket, számoljunk, és vessük össze más ajánlatokkal. Figyelem!!! Kamatmentes konstrukció, főként használt autóra nem létezik, ez csak reklámfogás!!! A kamatokat, ha adott esetben ezt nem is így nevezik, mindig ki kell fizetni. Ha ilyet hirdetnek, akkor vagy kiderül, hogy mégsem kamatmentes, vagy, ha mégis az, akkor az autó vételárába már beépítették a kamatokat. Ha nem vagyunk résen, akkor könnyen előfordulhat, hogy az olcsónak tűnő ajánlat lesz a végén igazán drága. Hasonló a helyzet akkor is, amikor azt ígérik, hogy a casco biztosítás nem feltétele a finanszírozásnak, hiszen a kockázatot valakinek mindig vállalni kell. Ilyenkor általában a finanszírozó cég köt cascót az autóra, és ennek díját beépíti a finanszírozásba. Az ügyfél szempontjából ez azonban mégsem olyan kedvezőtlen, mert a finanszírozó cég sokkal kedvezőbb biztosítást tud kötni az autóra, mint maga az ügyfél. Tudni kell még, hogy a finanszírozó által megkötött casco biztosítás nem nyújt minden kárra fedezetet, továbbá az ügyfélnek minden esetben alá kell írni egy nyilatkozatot, amelyben tudomásul veszi, hogy a keletkezett kár összege rajta behajtható.