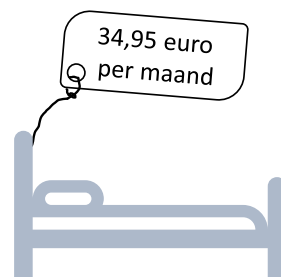
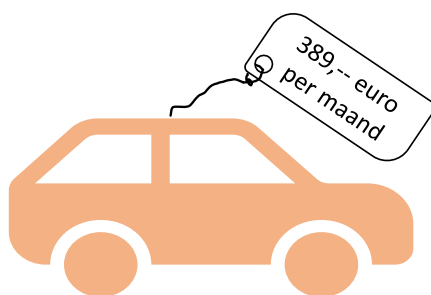
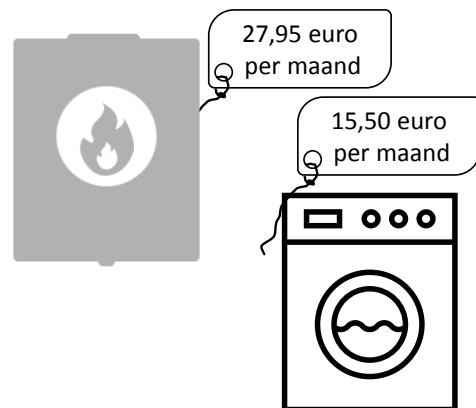
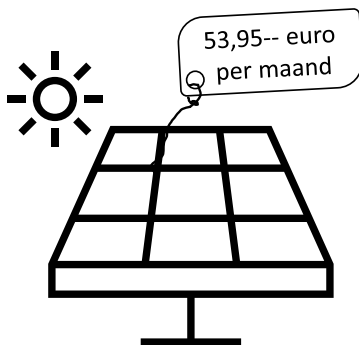


DECISIO



Ministerie van Financiën

Marktonderzoek Private Lease

4 juni 2021

TITEL

Marktonderzoek Private Lease

DATUM

4 juni 2021

STATUS RAPPORT

Definitief

OPDRACHTGEVER

Ministerie van Financiën

PROJECTTEAM

Niels Hoefsloot - Decisio

Peter Risseeuw - Periscoop

Lilian Tilburgs - Decisio

Carien de Jager – Rijksuniversiteit Groningen

I&O Research

CONTACTGEGEVENS DECISIO | ECONOMISCH ONDERZOEK EN ADVIES

Valkenburgerstraat 212

1011 ND Amsterdam

T 020 - 67 00 562

E info@decisio.nl

I www.decisio.nl

Inhoudsopgave

1.	Inleiding	1
2.	Beantwoording onderzoeksvragen	3
3.	Leasen als dienst	11
3.1	Definitie en afbakening	11
3.2	Segmentatie	14
3.3	Krediet en lease	15
3.4	Leasen, consumentenbelang en publiek belang	16
4.	Juridische context	19
4.1	De leaseovereenkomst: financial lease en operational lease	19
4.2	Juridische kwalificatie	20
4.3	Consumentenbescherming: overeenkomstenrecht	22
4.4	Consumentenbescherming: financial lease vs. operational lease	25
4.5	Zelfregulering: het Keurmerk Private Lease en gedragscodes	28
5.	De markt voor private lease	30
5.1	Marktstructuur per segment	30
5.2	Omvang van de markt	36
5.3	Contractvoorwaarden	39
5.4	Risicoselectie	41
5.5	Gebruikskosten leasen en kopen	42
6.	Voorkeuren en ervaringen van consumenten	45
6.1	Kenmerken van consumenten	46
6.2	Motieven voor private lease	47
6.3	Keuzeprocess	48
6.4	Klanttevredenheid	49
7.	Schuldenproblematiek	51
7.1	Schattingen betalingsachterstanden	51
7.2	Kenmerken van consumenten	52
7.3	Gevolgen bij betalingsachterstand	54

7.4	Bevindingen bij schuldhulpverleners	55
Bijlage 1:	Gesprekspartners	57
Bijlage 2:	Vragenlijst consumentenpanel	58
Bijlage 3:	Tabellenboek	65
Bijlage 4:	Literatuurlijst	73

1. Inleiding

Achtergrond

Private lease is een vorm van *operational lease*. *Operational lease* heeft als belangrijkste kenmerk dat de klant het geleaste object niet in eigendom krijgt, maar het gebruiksrecht verwerft voor de periode van het leasecontract. Juridisch en functioneel onderscheidt *operational lease* zich niet van langlopende huur. In de praktijk lopen de termen private lease en huur door elkaar, en soms wordt ook de term ‘abonnement’ gebruikt. In dit rapport zijn private lease en langlopende huur equivalente begrippen.

Het leasen van goederen door bedrijven is al jaren gemeengoed. Sinds een aantal jaren is ook leasen door consumenten aan een opmars bezig. Consumenten kiezen voor deze vorm van financiering om over een auto, een nieuwe cv-ketel, koelkast of fiets te kunnen beschikken, zonder daar in één keer een (groot) bedrag voor te moeten betalen. Zekerheid is daarbij belangrijk: service en onderhoud zijn in het contract inbegrepen, de maandelijkse kosten liggen vast. Tegenover deze voordelen staan ook nadelen. Consumentenorganisaties geven aan dat in het geval van apparatenlease de gecumuleerde maandbedragen de koopprijs van de apparaten ver kunnen overstijgen. Daarnaast ontbreekt bij private lease een wettelijk kader dat aanbieders verplicht te toetsen of de financiering verantwoord is, zoals dat bij kredietverlening wel het geval is. De Autoriteit Financiële Markten (AFM, 2020)) stelt dat consumenten daardoor risico dreigen te lopen, en dat daarom een met kredietverlening vergelijkbaar toezichtkader gewenst is.

Vraagstelling

Over de omvang van de markt voor private lease, en de mate waarin deze markt groeit, is niet veel bekend. Dat geldt nog sterker voor inzicht in de mate waarin financiële verplichtingen uit leasecontracten bijdragen aan betalingsproblemen van huishoudens. Om zicht op deze kwesties te krijgen heeft het ministerie van Financiën Decisio gevraagd een onderzoek uit te voeren. Dit rapport presenteert de resultaten van dat onderzoek.

De hoofdvraag luidt: ‘Welke aspecten kenmerken de markt van private lease?’ Deze vraag is door het Ministerie van Financiën verbijzonderd in de vier deelvragen:

1. Hoe is private lease (wettelijk) geregeld?
2. Hoe ziet de aanbodzijde van de markt van private lease eruit?
3. Hoe ziet de vraagkant van de markt van private lease eruit?
4. Hoe verhoudt private lease zich tot de schuldenproblematiek?¹

¹ Deze deelvragen zijn weer verder uitgesplitst, zie hoofdstuk 2.

Aanpak

Het onderzoek waarop dit rapport is gebaseerd is uitgevoerd door Decisio Onderzoek & Advies, in samenwerking met Periscoop Onderzoek & Advies, de Rijksuniversiteit Groningen en I&O Research. Het onderzoek berust op bronnenstudie, gesprekken met marktpartijen en belangenorganisaties, en een consumentenpanel. Ten behoeve van het onderzoek is een klankbordgroep samengesteld met vertegenwoordigers van het ministerie van Financiën, de Autoriteit Financiële Markten, de Consumentenbond, het ministerie van Justitie en Veiligheid, het ministerie van Economische Zaken en Klimaat en het Keurmerk Private Lease.

Leeswijzer

- Hoofdstuk 2 beantwoordt de onderzoeksvragen op basis van de inzichten die in de rest van dit rapport staan beschreven.
- Hoofdstuk 3 gaat in op de verschillen en overeenkomsten tussen kopen, leasen en huren. Ook de marktsegmenten en producten die via lease worden aangeboden worden geïntroduceerd en er wordt stilgestaan bij verduurzaming, circulariteit en het aanbod van 'product as a service'.
- Hoofdstuk 4 bevat een juridische context van 'private lease'. Achtereenvolgens worden de leaseovereenkomst, de juridische kwalificatie, consumentenbescherming en zelfregulering beschreven.
- In hoofdstuk 5 wordt eerst de marktstructuur en de bedrijven die actief zijn in de verschillende deelmarkten beschreven. Vervolgens wordt ingegaan op de omvang van de leasemarkt per productgroep. Tot slot worden verschillen in gebruikskosten in het aanbod van lease vergeleken met de aankoop van vergelijkbare producten.
- Hoofdstuk 6 gaat in op de voorkeuren en ervaringen van consumenten op basis van onder meer de inzichten uit het consumentenpanel.
- Hoofdstuk 7 gaat over de rol van private lease in probleemschulden.

2. Beantwoording onderzoeksvragen

Dit hoofdstuk beantwoordt de onderzoeksvragen zoals die door het Ministerie van Financiën zijn geformuleerd bij het verlenen van de onderzoeksopdracht. Dit hoofdstuk vat daarmee de belangrijkste bevindingen samen. Een nadere onderbouwing van de bevindingen is terug te vinden in de rest van het rapport.

Afbakening

Private lease is een vorm van *operational lease*, met als belangrijkste kenmerk dat de klant het object niet in eigendom krijgt, maar voor de periode van het leasecontract het gebruiksrecht verwerft. In tegenstelling tot financial lease ontbreekt het bij operational lease aan een duidelijk juridische definitie. Functioneel onderscheidt *operational lease* zich niet van langlopende huur. Consumenten die een leasecontract sluiten gaan een financiële verplichting aan, maar er is geen sprake van kredietverlening.

Operational vs. financial lease

Waar *operational lease* overeenkomt met huur, komt *financial lease* overeen met huurkoop. Daarbij is het geleaste object wél eigendom van de klant. *Financial lease* is een vorm van kredietverlening, *operational lease* is dat niet.

De termen (private) lease en huur worden in de praktijk door elkaar gebruikt. Bij personenauto's is 'private lease' de staande term in de markt, bij cv-ketels is 'huur' de gebruikelijke term. Ook de term 'abonnement' wordt gebruikt. Als dat laatste gebonden is aan het gebruiksrecht op een bepaald product is het equivalent met huur en lease.² Abonnementen die alleen staan voor periodieke dienstverlening of toegang tot informatie blijven buiten beschouwing,

I. Hoe is private lease (wettelijk) geregeld?

a) Op welke wijze wordt de consument door wet- en regelgeving beschermd?

Operational lease is (in tegenstelling tot financial lease) uitgezonderd van de toepassing van de Wet op het financieel toezicht (Wft) en de regels met betrekking tot consumptief krediet (titel 2a van Boek 7 Burgerlijk Wetboek). Wel zijn op private leaseovereenkomsten, evenals op de vaak daarmee verbonden dienstenovereenkomst, de algemene regels van het overeenkomstenrecht van toepassing. Hierbij zijn de algemene bepalingen van het huurrecht van toepassing. Relevant is in dit verband onder meer dat een huurder in geval van verminderd huurgenot een vermindering van de huurprijs kan vorderen op grond van art. 7:207 BW. Ook is de verhuurder verplicht om de zaak ter beschikking van de huurder te stellen (art. 7:203 BW) en dient de verhuurder in beginsel op verlangen van de huurder gebreken te

² In dit rapport draait het langlopende contracten (zeg één tot zes jaar), waarbij de klant (in de regel) maandelijks het huurbedrag c.q. de 'leasetermijn' afdraagt. Huur voor kort gebruik met een eenmalige betaling vooraf en huur van onroerend goed blijven buiten beschouwing.

verhelpen (art. 7:206 lid 1 BW). Bovendien is de verhuurder in bepaalde situaties verplicht om door een gebrek veroorzaakte schade te vergoeden (art. 7:208 BW). Van de genoemde artikelen kan niet ten nadele van de huurder worden afgeweken voor zover het gaat om gebreken die de verhuurder bij het aangaan van de overeenkomst kende of had behoren te kennen. Hierbij moet worden aangetekend dat er geen *specifieke* consumentenbeschermende regeling bestaat die van toepassing is op de huur van roerende zaken zoals *operational lease*.

b) Op welke wijze is het toezicht op private lease georganiseerd?

Omdat private lease niet wordt gereguleerd door de Wft is de toezichtwetgeving die hieruit voortvloeit, niet van toepassing. Zo is er geen vergunning van de Autoriteit Financiële Markten vereist. Een dergelijke vergunning is wel vereist in geval van financial lease. De Autoriteit Consument en Markt is wel bevoegd om toezicht te houden op jegens consumenten gebruikte algemene voorwaarden en heeft onder meer de bevoegdheid tot het opleggen van bestuurlijke boetes op grond van de Wet handhaving consumentenbescherming (Whc).

c) Hoe functioneert zelfregulering t.a.v. private lease? Voor welke producten is er sprake van zelfregulering en op welke wijze is deze vorm gegeven?

Naast het wettelijk stelsel kent de markt voor private leaseauto's zelfregulering in de vorm van het Keurmerk Private Lease. Dit keurmerk geeft een kader van algemene voorwaarden waar deelnemende leasemaatschappijen niet ten nadele van hun klanten van mogen afwijken. Leasemaatschappijen *kunnen* zich bij dit keurmerk aansluiten. Brancheorganisatie VNA (met een collectief marktaandeel van circa negentig procent in de leasebranche) stelt aansluiting bij het Keurmerk verplicht voor haar leden. In de installatiebranche heeft brancheorganisatie Techniek Nederland een gedragscode opgesteld. In andere sectoren is deze zelfregulering er (nog) niet. De belangrijkste aanbieders van witgoed, elektronica en e-bikes hebben of zoeken aansluiting bij de 'Schuldeiserscoalitie', een platform van aanbieders die zich committeren aan preventie en oplossing van probleemschulden.

II. Hoe ziet de aanbodzijde van de markt van private lease eruit?

a) Welke productgroepen worden aangeboden ter private lease?

Er zijn verschillende producten die via private lease, huur of abonnement worden aangeboden. De grootste productengroepen zijn momenteel personenauto's, cv-ketels, witgoed zoals wasmachines en koelkasten en (elektrische) fietsen. Maar ook elektrische apparatuur, meubels en kleding kunnen geleast worden.

b) Hoe groot is de markt van private lease?

Onderstaande tabel geeft onze schatting van de marktomvang weer.

Tabel 2.1 Marktomvang private lease/ langlopende huur 2020

product	totale voorraad	waarvan private lease / huur		nieuw- verkoop per jaar	waarvan private lease / huur	
		aantal	%		aantal	%
personenauto's	7.536.000	214.000	3%	150.000	70.000	47%
gasinstallaties	4.500.000	1.500.000	33%	289.000	144.500	50%
fietsen / e-bikes	22.900.000	20.000	0,1%	1.007.000	5.000	0,5%
koelkasten	7.500.000	37.500	0,5%	763.000	7.500	1%
wasmachines	7.000.000	42.000	0,6%	669.000	6.500	1%

Bij andere producten (o.a. elektronica) gaat het om dermate lage aantallen dat alleen een pro memorie vermelding op zijn plaats is.

De aantallen uit Tabel 2.1 gecombineerd met geschatte gemiddelde maandelijkse leasetermijn leiden tot een totale omzet uit leasetermijnen van ongeveer 1,5 miljard euro op jaarbasis. Bijna zestig procent van deze omzet komt uit private lease van personenauto's.

c) Wat zijn de kenmerken van de aanbieders van private lease?

Het type aanbieder verschilt per segment. Bij auto's gaat het om circa tachtig lease-maatschappijen die onder verschillende labels werken. Van de private lease vloot valt circa 95 procent onder het Keurmerk Private Lease. Bij cv-ketels gaat het om grote(re) installatiebedrijven, die voor een groot deel gelieerd zijn aan energiebedrijven. In de markt voor witgoed en andere producten zijn meer kleinere spelers actief, maar ook daar domineert een kleine groep grote spelers de markt.

d) Welke voorwaarden hanteren aanbieders van private lease? Hierbij in acht genomen de kosten, looptijd, terugverdiendtijd van het product, (prijs van) de financieringscomponent, de aangeboden service en voorwaarden van beëindiging of overname.

Transparantie: Aanbieders verschaffen in het algemeen helderheid over de contracten die ze aanbieden en de voorwaarden daarin. Dat wil niet zeggen dat alle consumenten er even grondig kennis van nemen, of zich na verloop van tijd de voorwaarden kunnen herinneren.

Bepaling leaseprijs: Verschillende respondenten geven aan dat de waardevermindering van het product in kwestie leidend is – hoe sneller de waardedaling, hoe hoger de leaseprijs, maar dat het aandeel van service- en onderhoudskosten kan oplopen tot een derde van de leaseprijs.

Looptijd: Bij personenauto's worden verschillende looptijden aangeboden, variërend van een tot zes jaar. Bij andere consumentengoederen zijn de looptijden korter (een à drie jaar).

Bedenktijd: Hierbij wordt standaard gewerkt met periodes van veertien of dertig dagen.

Maandbedrag vast: In de markt wordt onderscheid gemaakt tussen enerzijds productgebonden kosten (afschrijving en onderhoud) en anderzijds belastingen en heffingen. Maandbedragen zijn in de regel vast voor de looptijd van het contract. Het doorberekenen van tussentijdse veranderingen in belastingen en heffingen is gebruikelijk.

Tussentijds opzeggen: In vrijwel alle leasecontracten wordt onderscheid gemaakt tussen een 'minimale' looptijd (veelal één jaar) en de rest van de contractperiode. Voor opzeggen gedurende de minimale periode zijn er drie varianten: 1) Geen andere limiet op afkoop dan betaling van alle contractuele maandbedragen; 2) de afkoopsom is gemaximeerd op twaalf huurtermijnen en 3) overname tegen vervangingswaarde op het moment van opzeggen. Bij witgoed en elektronica is na de minimale periode stilzwijgende verlenging voor onbepaalde tijd gebruikelijk, waarna het contract per maand opzegbaar wordt. Bij private autolease onder het Keurmerk Private Lease is opzegging in het eerste jaar niet mogelijk, tenzij de leasemaatschappij anders beschikt. Er geldt dan geen maximum aan het afkoopbedrag. Na het eerste jaar is de afkoopsom gemaximeerd op het verschil tussen de al betaalde termijnen en de gesommeerde schaduwtermijnen die hadden gegolden als het contract was aangegaan voor de gerealiseerde looptijd bij opzegging. Deze constructie komt ook bij het aanbod van andere producten voor (o.a. fietsen).

Opzeggen wegens betalingsproblemen: Leasemaatschappijen die werken onder het Keurmerk Private Lease committeren zich bij een gemotiveerd verzoek aan een 'redelijke oplossing', bijvoorbeeld in de vorm van een betaalregeling. In de andere sectoren is zo'n commitment er (nog) niet, maar steeds meer aanbieders sluiten zich aan bij de 'schuldeiserscoalitie' (zie hoofdstuk 7), die uitgaat van een coöperatieve en oplossingsgerichte houding. Een systematische aanpak is er (nog) niet omdat deze gevallen dusdanig weinig voorkomen dat het per geval wordt bekeken en afgehandeld.

Opzeggen bij overlijden: Nabestaanden kunnen het leasecontract vrijwel altijd direct en kosteloos opzeggen. Een uitzondering vormt het contract van een leaseauto als dat is ondertekend door twee personen, waarvan één nog leeft.

e) Op welke wijze wordt private lease aangeboden bij de verschillende productgroepen?

Consumenten kunnen een autoleasecontract via verschillende kanalen afsluiten: 1) direct bij de leasemaatschappij, 2) via autodealers, die veelal gelieerd zijn aan een leasemaatschappij binnen hetzelfde concern of 3) via een consumentenplatformorganisatie, met soms nog een schakel ertussen. Ongeacht het verkoopkanaal worden alle leasecontracten afgesloten bij leasemaatschappijen.

Bij warmte-installaties (vooral cv-ketels) zijn geen gespecialiseerde leasemaatschappijen. De *lessor*/verhuurder is het installatiebedrijf dat zelf ook de ketel aflevert en het onderhoud pleegt. Consumenten kunnen direct bij een installateur terecht, of via een collectief als de Consumentenbond. Witgoed en elektronica is een retailmarkt met twee soorten aanbieders voor leasecontracten: importeurs/fabrikanten en retailers/webwinkels.

f) Welke risico's zijn er voor consumenten m.b.t. private lease voor de verschillende productgroepen (Hierbij kan o.a. gedacht worden aan de informatieverstrekking, het acceptatiebeleid, het beheer en achterstandsituaties).

De vrees bestaat dat het ontbreken van leennormen voor private lease, zoals die bestaan bij consumptief krediet, huishoudens kan verleiden tot het aangaan van te grote financiële verplichtingen, wat kan leiden tot financiële problemen en mogelijk probleemschulden. Partijen die zich bezig houden met schuldhulpverlening en onderzoek naar probleemschulden zien verplichtingen uit private lease tot dusver niet in hun dossiers terugkomen. Ook bevindingen van aanbieders en consumenten duiden niet op het materialiseren van dit risico. Dit heeft naar alle waarschijnlijkheid te maken met het feit dat: 1) het acceptatiebeleid effectief toetst op draagkracht van de consument, 2) de financiële uitgangssituatie van private leaseklanten goed en 3) aanbieders bij betalingsachterstanden snel kunnen overgaan tot terughalen van het product in kwestie. Dit laatste kan consumenten overigens voor andere dan schuldenproblemen stellen, zeker wanneer ze afhankelijk zijn van het geleaste object.

III. Hoe ziet de vraagkant van de markt van private lease eruit?

a) Wat zijn de (demografische, sociaal/culturele en economische) kenmerken van de verschillende groepen die gebruik maken van private lease?

Private leaseklanten moeten vooral in de hogere inkomensklassen gezocht worden. De verklaring is tweeledig. Enerzijds is er een selectiviteit aan de vraagkant. Ontzorging is een belangrijk motief voor private leaseklanten, dat komt met klanten die het zich kunnen permitteren om de meerprijs voor een all-in-arrangement te beta-

len. Ook het acceptatiebeleid dat gebaseerd is op het voorkomen van debiteurenproblemen kan een rol spelen: lagere inkomensklassen hebben een hoger risicoprofiel en worden minder snel geaccepteerd.

Autoleaseklanten komen voor in alle leeftijdscategorieën tussen 18 en 80. Bij witgoed en elektronica betreft het vooral consumenten in een hogere leeftijdsklasse (50-plus), al zien aanbieders wel een verschuiving naar jongere consumenten. Bij cv-ketels is de achtergrond vooral regionaal van aard: er zijn delen van het land (vooral in het zuiden) waar het huren van een cv-ketel van oudsher gebruikelijk is in de markt.

b) Welke motieven zijn er om over te gaan op private lease voor de verschillende groepen die gebruik maken van private lease?

Consumenten hebben verschillende motieven om een private lease contract aan te gaan. Positieve motieven, zoals ontzorging en zekerheid over de maandelijkse lasten, domineren. Deze motieven komen bij alle productgroepen voor, maar blijken vaker van belang bij cv-ketels en e-bikes. Naast ontzorgen en zekerheid is er ook een grote groep die meldt dat leasen goedkoper uitvalt dan kopen. Tijdelijke behoefte, de vrees voor waardeverlies en het gemak van onderlinge kostenverrekening bij gedeeld gebruik worden het minst vaak genoemd. De mogelijkheid om kosten te spreiden wordt ook vaak genoemd. Dit motief heeft zowel een positieve (sparegeld beschikbaar houden) als een negatieve connotatie (onvoldoende sparegeld beschikbaar hebben). Een minderheid geeft aan dat financiële noodzaak een motief was om te leasen. Een aantal consumenten meldt onder 'overige motieven' het belang van duurzaamheid, de wens om over een up-to-date product te beschikken of leasen te zien als een overbruggingsmogelijkheid tot zonnepanelen of elektrische auto's goedkoper zijn.

c) Dient private lease als vervanging voor gereguleerd consumptief krediet?

De beschikbaarheid van consumptief krediet loopt om diverse redenen terug. De overheid heeft de maximale kredietvergoeding voor consumentleningen tijdelijk gelimiteerd, gekoppeld aan een onderzoek om die maatregel structureel te maken. Hers e.a. (2021) geven aan dat een dergelijke maatregel kan leiden tot minder aanbod. Daarnaast worden de leennormen aangescherpt, zodat er ook minder effectieve vraag is. Aangezien deze beperkingen niet voor het ongereguleerde private lease gelden, is substitutie in theorie mogelijk. In praktijk geven consumenten vooral aan dat private lease gezien wordt als alternatief voor aankoop uit eigen middelen, en niet voor een vorm van krediet. Overigens geeft een aanzienlijk deel van de respondenten aan helemaal geen alternatief te hebben overwogen. Vooral bij

autolease is deze groep groot. Voor een deel betreft dit mensen die een ouder contract vernieuwd hebben, maar ook mensen die snel op een aanbieding reageren of wachten op technologische ontwikkelingen.

IV. Hoe verhoudt private lease zich tot de schuldenproblematiek?

a) In hoeverre hebben aanbieders van private lease inzicht in de financiële situatie van de consument en houden ze daar rekening mee?

Aanbieders selecteren aan de poort. Bij personenauto's onder het Keurmerk Private Lease gaat dat via een toets op basis van BKR-gegevens. Bij andere producten, zoals witgoed en elektronica, is er geen breed toegepast zelfregulerend systeem. Directe aanbieders (fabrikanten, importeurs) en retailers hanteren een eigen op risicobeoordeling gebaseerd selectiebeleid. Dit beleid is geënt op de beoordeling bij het verstrekken van kredieten. Consumenten dienen informatie te verschaffen over hun inkomsten en verplichtingen en er wordt een check op eerdere betaalgedrag uitgevoerd.

b) In hoeverre zijn consumenten zich bewust van de financiële gevolgen bij het aangaan van een private leaseovereenkomst?

Consumenten voelen zich goed geïnformeerd over de looptijd, het maandbedrag, bijkomende kosten, de mogelijkheid om tussentijds op te zeggen en de rechten bij schade of incidenten.³ De gevolgen over wat er gebeurt bij betalingsachterstanden zijn volgens respondenten het meest helder bij private lease van auto's, fietsen en warmte-installaties – precies die sectoren waar aanbieders werken onder collectief vastgestelde algemene voorwaarden of een gedragscode. Veel private lease klanten geven aan een financiële afweging gemaakt te hebben tussen kopen en leasen.

c) Hoe vaak komt een klant in een betalingsachterstand en wat zijn dan de gevolgen?

Volgens het BKR steeg het aantal lopende private autoleasecontracten (dat wil zeggen: bij aanbieders aangesloten bij het Keurmerk Private Lease) met een geregistreerde betalingsachterstand van 0,03 procent eind 2016 naar 0,35 procent eind 2019. Hierin zitten overigens niet betalingsachterstanden korter dan twee maanden. Bij witgoed geven schattingen van aanbieders aan dat het aantal betalingsproblemen bij lease of huurcontracten beperkt is (maximaal enkele procenten). De overgrote meerderheid wordt opgelost met inleveren van het product in kwestie en/of een betalingsregeling.

³ Bij de interpretatie moet in gedachten worden gehouden dat het gaat om 'zelfrapportage': respondenten kunnen zich het proces van de aankoop wellicht anders herinneren, met terugwerkende kracht hun keuzes rationaliseren of sociaal wenselijke antwoorden geven.

d) Hoe groot is de groep waarbij private lease een rol speelt in problematische schulden?

Aanbieders van private lease melden navenant beperkte betalingsproblemen. In de beschikbare informatie over de rol van private lease bij betalingsachterstanden en probleemschulden zijn geen aanwijzingen dat private lease een versterkende werking heeft op probleemschulden van huishoudens. Schulphulpverleners melden dat leaseverplichtingen niet meer dan sporadisch opduiken in hun dossiers. Bij de saneringsaanpak in de eerste lijn van schuldhulpverlening geldt dat de *nice-to-have*-goederen bij de aanbieder worden ingeleverd. De resterende financiële verplichtingen zijn dan van beperkte aard. Bij het maken van een herstelplan worden de kosten voor primaire levensbehoeften (cv, koelkast, wasmachine) meegenomen.

3. Leasen als dienst

Dit hoofdstuk gaat in op de verschillen en overeenkomsten tussen kopen, leasen en huren. Marktsegmenten en producten die via lease worden aangeboden komen aan de orde, en die motieven die consumenten kunnen hebben om lease boven koop te prefereren.

3.1 Definitie en afbakening

Bezit en gebruik

Leasen is een van de opties om een goed c.q. het genot van een goed te verwerven. Leasen kent echter geen wettelijke of zelfs maar eenduidige taalkundige definitie (zie hoofdstuk 4). In de praktijk bevindt lease zich in een spectrum tussen de aanschaf uit eigen middelen aan de ene kant en het eenmalig huren aan de andere kant van het spectrum van verkrijgen en/of financieren, zie Tabel 3.1.

Tabel 3.1 Spectrum verwerving en financiering

	consument verwerft	frequentie be- taling	aard beta- ling	grondslag betaling	toezicht	
inzet eigen mid- delen	eigendom	eenmalig	koopsom	aanschafprijs	geen specifiek toezicht / alge- mene consu- mentenbescher- ming	
onderhandse le- ning		onregel- matig	rente en aflossing	geleend bedrag, niet gerelateerd aan product		
doorlopend kre- diet, rood staan		periodiek			toezicht in het kader van de Wet op het fi- nancieel toe- zicht (Wft)	
persoonlijke le- ning						
koop op afbeta- ling						aanschaf- prijs, admini- stratie
huurkoop						
financiële lease						
operationele lease	gebruiks- recht		termijn- bedrag	afschrijving, onderhoud/rep- aratie, verzekering, belasting, service, administratie	geen specifiek toezicht / alge- mene consu- mentenbescher- ming	
langlopende huur						
gebruiks-abon- nement			abonne- mentsgeld	aanschaf- prijs, gebruik		
deelplatform						
eenmalige huur						eenmalig

De wijze waarop consumenten over (een gebruiksrecht op) goederen kunnen beschikken kent verschillende dimensies: is of wordt het product in kwestie eigendom van de consument (dan is het een koop-achtig arrangement) of verwerft de consument alleen het gebruiksrecht – dan is het huur-achtig. Een tweede aspect is de periodiciteit van de betaling: wordt de prijs in één keer opgebracht, of wordt de betaling door de tijd gespreid. Voorts is er de aard van de betalingen, die kan bestaan uit het betalen van de koopsom, uit rente en aflossing op een aangegane lening of is het een gebruiksvergoeding, corresponderend met het verbruik per eenheid (autokilometers, belminuten), het recht op gebruik in een bepaalde periode (zoals een jaarabonnement), of een mengvorm.

Leasen komt in deze opsomming tweemaal voor, op de grens tussen de verwerving van het eigendom van een goed en de verwerving van het gebruiksrecht (zie hoofdstuk 4 voor een verdere juridische duiding). *Financiële lease* staat aan de koopkant: deze vorm van leasen heeft het karakter van huurkoop. De *lessee* (de koper) wordt direct bij het aangaan van het contract economisch eigenaar van het goed in kwestie. De *lessor* blijft juridisch eigenaar. Financiële lease is vooral gericht op de zakelijke markt: geleaste objecten staan op de balans van de *lessee*, die daarmee profiteert van de fiscale afschrijving. Voor particuliere huishoudens is die fiscale constructie niet van belang en zien we financiële lease niet terug. Op de particuliere markt is er het vergelijkbare huurkoop. Dat is een vorm van kredietverlening, en daarmee gereguleerd.

Operationele lease (en daar valt *private lease* onder) komt overeen met huur: het geleaste object wordt gedurende de looptijd van het leasecontract beschikbaar gesteld aan de klant (de *lessee*), maar het object blijft juridisch en economisch eigendom van de aanbieder (de *lessor*). Aan het eind van de contractperiode bepaalt de *lessor* wat er met het product gebeurt. Leasecontracten kunnen een clausule bevatten dat de *lessee* het recht op verwerving heeft (tegen een door de *lessor* vast stellen prijs), maar dat hoeft niet. Leasecontracten zijn niet gelimiteerd in tijd, maar in de regel betreft het meerdere jaren. De markt verstaat onder *short lease* een leasecontract met een looptijd van maximaal een jaar. *Short lease* komt incidenteel voor.

Op de consumentenmarkt is er geen juridisch of functioneel verschil tussen operationele lease en langlopende huur van goederen. Lease of huur is enkel een verschil in naamgeving, afhankelijk van wat gebruikelijk is in de markt of hoe de aanbieder zich wil profileren. In het Engels staat '*lease*' voor langlopende huur met betaling in termijnen, en '*rental*' voor kortlopende huur met een eenmalige betaling vooraf, een bestelbusje voor een dag of een thuishap voor een weekend. Kortlopende huur blijft in dit rapport buiten beschouwing. Tabel 3.2 vergelijkt operationele

lease met andere mengvormen van huur en koop. De nadruk ligt hierbij op het gebruik van een product. Er zijn ook aanbieders die hun financiële arrangement niet als huur of lease bestempelen, maar als ‘abonnement’. Zolang dit abonnement aan het gebruik van het product gerelateerd is, en het product geen eigendom wordt van de klant, heeft dit dezelfde functionaliteit als lease of huur, en valt het binnen de scope van dit rapport. Abonnementen die alleen corresponderen met periodieke dienstverlening (onderhoud van een cv-installatie of een hypotheeklening met aansluitende verzekeringen) of toegang tot informatie (nieuws, muziek, films) blijven buiten beschouwing.

Tabel 3.2 Attributen lease en huur

	koop op afbetaling	huurkoop	financiële lease	operationele lease / langlopende huur
juridisch eigendom (d.w.z. zekerheid, opeisbaar, overdraagbaar)	consument	aanbieder	aanbieder	aanbieder
economisch eigendom (kosten slijtage, onderhoud, fiscale afschrijving)	consument	consument	consument	aanbieder
actie bij einde contracttermijn	–	eigendom gaat over op consument	juridisch eigendom gaat over op consument	optioneel : overdracht aan marktconforme prijs
service & onderhoud	consument	consument	optioneel	aanbieder
aanvullende diensten	optioneel	optioneel	optioneel	
toets o.b.v. BKR-gegevens	ja	ja	ja	nee, wel bij het Keurmerk Private Lease
regelgeving *	Wft / BW 7	Wft / BW 7	Wft	BW 7

* Wft = Wet op het financieel toezicht; BW 7 = Boek 7 Burgerlijk Wetboek. Zie hoofdstuk 4 voor meer informatie over de juridische context.

In dit rapport is het uitgangspunt gekozen dat private lease ook langlopende huur behelst, en ook arrangementen die mogelijk anders heten, maar die gemeen hebben dat een goed of apparaat voor langere tijd aan een consument ter beschikking wordt gesteld, zonder dat die consument er eigenaar van wordt. Bij gebrek aan een heldere (wettelijke) definitie zijn marktpartijen creatief in het vermarkten van hun aanbod. De marketing van autoleasemaatschappijen is in de regel productgericht (“een auto zonder zorgen”), maar er is minstens één aanbieder met vrijwel dezelfde propositie als de andere partijen (het gebruik van een auto voor een aantal jaren aan een vast maandbedrag), maar die toch persistent verklaart dat de klant geen auto leaset, maar ‘mobiliteit koopt’. Contractueel is er verder geen onderscheid.

3.2 Segmentatie

Hoewel de nadruk in contracten ligt op het gebruiksrecht van het geleaste goed, gaat het klanten primair om het goed zelf. Een marktabakening is daarom vooral gebaseerd op het type product. Er zijn verschillende producten die via private lease, huur of in abonnementsvorm worden aangeboden. Dit rapport hanteert verschillende segmentatiecriteria: het economisch belang, de mate van 'roerendheid' en de mate waarin een product een primaire of secundaire levensbehoefte is.

Economisch belang

Een classificatie naar economisch belang komt in feite neer op personenauto's versus de rest. Personenauto's zijn aanzienlijk duurder dan de andere producten in kwestie, het is een snel volwassen geworden segment (in een kleine tien jaar van nagenoeg non-existent naar 214.000 auto's) en het overgrote deel van de markt voor private leaseauto's werkt onder een keurmerk met een nauw omschreven kredietwaardigheidstoets. Cv-ketels vormen een aparte categorie. Er is een relatief groot aantal cv-ketels die door woningeigenaren worden gehuurd (voorheen ook onder de naam lease). In een aantal regio's is de praktijk dat ketelhuur standaard onderdeel is van het energiecontract historisch gegroeid.

Roerende en quasi roerende zaken

Een essentieel kenmerk van leasen is dat het geleaste goed eigendom blijft van de *lessor*. Het product zelf fungeert als zekerheid, en kan opgeëist ('teruggehaald') worden als de klant niet aan zijn of haar financiële verplichtingen voldoet. Het maakt daarbij uit hoe roerend het goed is: auto's, fietsen en computers zijn relatief eenvoudig fysiek terug te halen. Andere zaken zijn in een woning ingebouwd (wasmachines, parket- of laminaatvloeren), of nagelvast geïnstalleerd (cv-ketels, zonnepanelen). Het opeisen van dergelijke quasi-roerende zaken gaat gepaard met verwijderingskosten en waardevermindering.

'Nice to have' of 'need to have'

Vanuit het perspectief van schuldenproblematiek –als klanten niet aan hun financiële verplichtingen voldoen– is het relevant of producten al dan niet in een basisbehoefte voorzien. Een wasmachine is van een andere orde dan een mountainbike. De gevolgen van het niet meer kunnen betalen en mogelijke inname van de verschillende producten zijn wezenlijk anders. De vraag of een product een primaire levensbehoefte is (*need to have*) of een secundaire levensbehoefte, met een meer luxe karakter (*nice to have*), is niet eenduidig te beantwoorden. Een cv-ketel is omstreden, een wasmachine ook. Een computer of tablet met internetcontact wordt steeds meer een essentiële voorziening. Een auto kan noodzakelijk zijn voor woonwerkverkeer in OV-arme gebieden of op ongebruikelijke tijdstippen. Omdat dit onderscheid niet altijd even scherp is, is deze indeling niet bij de beschrijving van de

markt aangehouden. Wel komt ze terug in de beschouwing over de ervaringen van consumenten en de schuldenproblematiek.

3.3 Krediet en lease

De beschikbaarheid van consumptief krediet loopt om diverse redenen terug. De overheid heeft de kredietvergoeding voor consumentenleningen gemaximeerd, het plafond in het kader van het coronabeleid tijdelijk verlaagd, gekoppeld aan een voornemen om die maatregel structureel te maken (Staatsblad, 2020). Daarmee dreigt het aanbod van consumptief krediet terug te lopen (Hers e.a., 2021). Daarnaast worden de leennormen aangescherpt, waardoor de *effectieve* vraag (de kredietvraag die aan de leennormen voldoet) vermindert. MoneyView (2021) rapporteert een gestage krimp van de markt voor consumptief krediet (met daarbinnen een verschuiving van doorlopend krediet naar persoonlijke leningen), en spreekt van een ‘verschraling’ van het aanbod van doorlopend krediet.

Omdat de vraag naar financiering van consumentenproducten bij veronderstelling wel blijft bestaan, bestaat er een mogelijkheid dat consumenten uitwijken naar het leasen (of huren) van producten. Dat zou een verschuiving betekenen van gereguleerde kredietverlening naar ongereguleerde huur- of leasecontracten.⁴ De AFM (2020) wijst in dat verband op een verhoogd risico voor consumenten en op een ongelijk speelveld tussen krediet en lease. AFM (2018) schetst hoe consumenten ondoordacht leningen kunnen aangaan, en waarom dat aanleiding is voor marktinterventie.

Een vrees bij consumentenorganisaties en de AFM is dat aanbieders financiële producten met een kredietkarakter (dus gebaseerd op rente en aflossing) onder de vlag ‘(private) lease’ kunnen aanbieden, om zodoende buiten het Wft-toezicht en de BKR-registratie uit te komen. Ze zouden daarbij dan gebruik maken van het ontbreken van een algemeen gebruikelijke (of wettelijke) definitie van het concept private lease.

In de praktijk is er geen bewijs voor verschuiving van krediet naar lease gevonden, evenmin als aanbod van krediet onder valse (lease)vlag. Wel zijn er aanbieders die private lease (of huur of abonnement) afficheren als een manier om zonder toetsing op basis van BKR-gegevens en BKR-registratie een product te verwerven. Ze maken daarbij wel duidelijk dat er geen sprake is van koop, maar van een tijdelijk gebruiksrecht. Het benadrukken van ‘geen BKR’ is een lagere drempel dan bij een consumptief krediet zou gelden. Maar aanbieders hanteren in de regel een eigen

⁴ Minister van Financiën (2020).

streng acceptatiebeleid om risico's uit te sluiten (zie hoofdstuk 5). De non-registratie blijft.

3.4 Leasen, consumentenbelang en publiek belang

De aanleiding voor dit onderzoek is consumentenbescherming. Zonder af te doen aan die achtergrond is het ook goed om de andere kant te belichten. Aanbieders van lease-arrangementen, politici en consumentenvertegenwoordigers benoemen een aantal (maatschappelijke) voordelen van private lease als alternatief voor koop. De argumentatie verloopt via drie redeneringswijzen, die alle drie bevestigd worden door observaties aan consumentenzijde: ontzorging, flexibiliteit en duurzaamheid.

Leasen en ontzorging

Een argument dat aanbieders stipuleren en dat ook geëchood wordt door consumenten is comfort. Er zijn consumenten (huishoudens) die bereid zijn een (meer)prijs te betalen voor een alles-in-één contract: gebruik, service, onderhoud, reparatie en een vervangend apparaat bij defecten. Dat doen ze op basis van een bewuste keuze – de consumentenenquête geeft aan dat een prijsvergelijking tussen aanschaf en leasen niet ongebruikelijk is (zie hoofdstuk 6). Dat hoeft geen volledige *Total Cost of Ownership*-calculatie te zijn, maar het geeft wel aan dat consumenten bereid en in staat zijn om een afweging te maken.

Leasen als flexibele oplossing

Aanbieders geven aan dat consumenten die een tijdelijke gebruiksvraag hebben belangrijke klantengroepen vormen voor lease-arrangementen. Het betreft dan bijvoorbeeld:

- huishoudens die tijdelijk ergens wonen, bijvoorbeeld expats of personen die door een echtscheiding tijdelijk onderdak hebben en slechts voor een bepaalde tijd een product behoeven;
- meerpersoonshuishoudens die faciliteiten delen (studentenhuizen, woongroepen) en geen onenigheid willen over wie verantwoordelijk is voor onderhoud en hoe er verrekend moet worden bij uit- en instroom van bewoners;
- mensen die elektrisch willen rijden, maar liever nog een paar jaar wachten tot de batterijtechnologie betrouwbaarder is – en elektrische auto's goedkoper zijn;
- huishoudens die het in hun lifestyle vinden passen om te beschikken over de meest up-to-date producten, waarbij de lifestyle zowel geënt kan zijn op duurzaamheidsoverwegingen als op beeldvorming bij familie en bekenden;
- huishoudens die toegang tot hun spaargeld willen behouden, en daarom een betaling in termijnen prefereren boven een eenmalige koop.

Deze groepen en motieven komen terug in de ervaringen van consumenten (hoofdstuk 6).

Leasen en duurzaamheid

Het verschil tussen eigendom en gebruik is een speerpunt in het denken over de 'circulaire economie'. Daarbij staan niet de producten centraal, maar de functionaliteit die ze bieden. 'Mobility as a service' is een concept waar al enige jaren over wordt gesproken (Zijlstra & Durand, 2019): aanbieders verschaffen in abonnementsvorm bundels van vervoersmogelijkheden, die naar behoefte kunnen worden ingezet. In die bundel kan een (deel)auto zitten naast een OV-abonnement en een leenfiets. Cv-ketels en zonneboilers bieden tegenwoordig 'warmte as a service', *cloudservices* bieden dataopslag en rekencapaciteit *as a service*, etc. Dit denken impliceert een neerwaartse verschuiving in Tabel 3.1, van koopachtige naar gebruiksachtige arrangementen.

De *circulaire economie* gaat uit van een systeem waarin grondstoffen en materialen zoveel mogelijk worden teruggewonnen uit producten die niet meer gebruikt worden. Een dergelijk hergebruik voorkomt de uitputting van grondstofvoorraden. Een omslag in het denken 'van bezit naar gebruik' hoort bij het circulaire denken.⁵ Deelplatformen zijn wellicht de bekendste exponenten van een verdienmodel in de circulaire economie.⁶ Lease is in dit denken een verdienmodel waarbij het bezit van producten bij de producent blijft, die het beschikbaar stelt aan de consument. Leasen is daarmee functioneel vergelijkbaar met het nemen een abonnement, met een vergoeding per tijdseenheid. Het gebruik kan daarbij onbeperkt zijn (een koelkast werkt voltijds), of in de vorm van een bundel, denk aan autokilometers of belminuten. Een volgende stap is het niet betalen per tijdseenheid, maar op basis van daadwerkelijk gebruik (*pay per use*). Dat vergt meer registratie en/of een technologie die het daadwerkelijk gebruik meet, zoals 'slimme meters'.

De redenering dat leasen meerwaarde heeft boven verkoop luidt dat lease-arrangementen producenten een prikkel geven om producten met een lange levensduur te maken, en daarmee duurzamer te opereren. Een producent die eigenaar is van een apparaat kan ook prestatie-verbeterende modificaties aanbrenge(n) (onderdelen vervangen, software-updates) of klanten helpen bij een zuiniger gebruik. Door producten tijdelijk beschikbaar te stellen en terug te halen aan het eind van de levensduur, behoudt de producent de regie over de verwerking: het product komt niet terecht in de algemene afvalstroom, de producent kan op basis van kennisvoorsprong

⁵ Zie het PBL (<https://themasites.pbl.nl/o/circulaire-economie/>) voor verdere ins en outs van de circulaire economie.

⁶ Voormalig Europarlementariër Judith Merkies maakte de koppeling tussen circulariteit en leasen expliciet (Merkies, 2012a; Merkies, 2012).

(niemand weet beter hoe het apparaat in elkaar steekt) en schaalvoordelen bijdragen aan een optimaal hergebruik van onderdelen en grondstoffen.⁷

Producenten (en retailers in hun kielzog) benadrukken het circulaire model in hun marketing, en experimenteren zowel met het *recycling*-model als met verdienmodellen. De experimenten zijn kleinschalig en –in het geval van fabrikanten– op afstand gezet van de mainstream productie- en verkoopkanalen. Ook consumenten tonen zich –voorschans kleinschalig– gevoelig voor deze overwegingen. De verwachtingen is dat dit model zal groeien, maar niet dat het heel groot zal worden. Een marktbe-
reik van circa tien procent wordt als bovengrens gezien.

⁷ Deze overwegingen spelen vooral bij producten met metalen en elektronische onderdelen, maar de argumenten worden ook genoemd bij producten als kinderkleding en schoenen. De vraag in hoeverre optimaal hergebruik ook met andere instrumenten gerealiseerd kan worden (denk aan statiegeld) ligt ver buiten de scope van dit rapport.

4. Juridische context

Dit hoofdstuk gaat in op de juridische context van 'private lease'. Achtereenvolgens komen aan bod: de leaseovereenkomst, de juridische kwalificatie, consumentenbescherming en zelfregulering.

4.1 De leaseovereenkomst: financial lease en operational lease

Zoals in hoofdstuk 3 beschreven, is de leaseovereenkomst als zodanig niet in de wet geregeld. Daardoor ontbreekt een wettelijke definitie en hebben termen als 'lease' of 'leasing' geen eenduidige juridische betekenis. Over de kenmerken van een leaseovereenkomst bestaat wel overeenstemming. Kenmerkend voor een leaseovereenkomst is dat er sprake is van een overeenkomst waarbij de leasegever (*lessor*, vaak een leasemaatschappij) een goed voor een bepaalde periode in gebruik geeft aan de leaseneer (*lessee*) waarvoor de lessee een vergoeding betaalt (Houben & Rampersad, 2014 p. 239; Houben 2019).

In de praktijk wordt 'lease' gebruikt voor een grote variëteit aan verhoudingen, waarbinnen twee hoofdvormen worden onderscheiden: financial lease en operational lease. Bij *financial lease* staat de financiering van het leaseobject centraal. De lessee wordt in staat gesteld om het leaseobject te gebruiken en het door de lessor geïnvesteerde bedrag wordt, vermeerderd met rente, kosten en winst van de lessor, gedurende de looptijd van de leaseovereenkomst in termijnen terugbetaald (Houben & Rampersad, 2014 p. 239; Houben 2019). Het economisch risico van het leaseobject ligt gedurende de overeenkomst bij de lessee. Vaak heeft de lessee aan het einde van de leasetermijn een optie tot koop van het leaseobject. Bij *operational lease* staat niet de financiering, maar het gebruik van het leaseobject voorop. Het economisch risico rust bij deze vorm van lease bij de lessor.⁸ In dergelijke gevallen is er vaak sprake van een gemengd contract waarbij het contract naast een leaseovereenkomst ook uit een service of onderhoudspakket bestaat. Immers, zoals uit de resultaten van het consumentenpanel blijkt, is 'ontzorging' een dominante overweging bij het kiezen voor private lease (zie paragraaf 5.2.1). Een voorbeeld hiervan is de lessor die een fiets repareert als er iets kapot is of een nieuwe fiets levert als de vorige is gestolen. Dat deel van het contract kan gekwalificeerd worden als een dienstenovereenkomst.

⁸ Zie bijvoorbeeld Van Hees (1997) p.8. Overigens zien we ook bij operational lease dat er opties tot koop zijn na afloop van de leaseovereenkomst.

Door het ontbreken van een wettelijke definitie voor operational lease valt er niet altijd een duidelijke grens te trekken tussen beide vormen van lease. Bij het ontbreken van een (wettelijke) definitie is het mogelijk dat partijen een overeenkomst als financial lease aanduiden, terwijl er op basis van de rechtspraak en literatuur eerder sprake is van operational lease. Het omgekeerde is ook mogelijk, namelijk dat partijen een overeenkomst bestempelen als operational lease, terwijl er op basis van de jurisprudentie en literatuur eerder sprake is van financial lease. Om te bepalen van welke leasevorm in een concreet geval sprake is, zijn de specifieke kenmerken van de overeenkomst die werd gesloten van belang.

4.2 Juridische kwalificatie

Afhankelijk van de specifieke bepalingen in het contract kunnen leaseovereenkomsten juridisch te kwalificeren zijn als huurovereenkomst, als huurkoopovereenkomst, of, sinds 1 januari 2017, als een overeenkomst van goederenkrediet. Operational lease valt meestal onder de wettelijke omschrijving van een huurovereenkomst (art. 7:201 Burgerlijk Wetboek, hierna: BW). Huur is wettelijk gezien de overeenkomst waarbij de ene partij, de verhuurder, zich verbindt aan de andere partij, de huurder, een zaak of een gedeelte daarvan in gebruik te verstrekken en de huurder zich verbindt tot een tegenprestatie. Operational lease wordt vaak als huur gekwalificeerd omdat het niet tot doel heeft om de economische en juridische eigendom aan de lessee over te dragen maar om het gebruik te verstrekken.⁹ Hoewel het leaseobject na afloop van de contractperiode wordt teruggegeven aan de lessor kan de leaseovereenkomst aan het einde van de leasetermijn een koopoptie bevatten. De lessee heeft dan de mogelijkheid om het object te kopen voor een normale prijs, namelijk de restwaarde van het leaseobject.

Financial lease is in de rechtspraak regelmatig onder de wettelijke definitie van de huurkoopovereenkomst gebracht (art. 7A:1576h BW oud). Op grond van dit artikel is huurkoop de koop en verkoop op afbetaling, waarbij partijen overeenkomen dat de verkochte zaak niet door enkele aflevering in eigendom overgaat, maar pas door vervulling van de opschortende voorwaarde van algehele betaling van wat door de koper uit hoofde van de koopovereenkomst verschuldigd is. Omdat de oude regeling inzake koop op afbetaling en huurkoop (art. 7A:1576 BW e.v.) per 1 januari 2017 is komen te vervallen, is sindsdien de vraag of een financial leaseovereenkomst gekwalificeerd kan worden als overeenkomst van goederenkrediet (art. 7:84 BW).

⁹ Bijvoorbeeld Houben, Groene Serie, nr. 50 die schijft over 'het overheersende karakter dat de serviceverlening van de lessor kan hebben' (Asser/Houben 7-X 2019/50. Anders: Keijser (1972), 20-22.

De omschrijving van een overeenkomst van goederenkrediet is zeer ruim, namelijk: “...een kredietovereenkomst (...) ter zake van het verschaffen van het genot door de kredietgever aan de kredietnemer van een roerende zaak, niet zijnde een registergoed, mits de termijn waarbinnen het krediet moet worden terugbetaald langer is dan drie maanden nadat het krediet ter beschikking is gesteld, dan wel met het verschaffen van het genot van de zaak een aanvang is gemaakt” (art. 7:84 lid 1 BW). De regeling inzake de overeenkomst van goederenkrediet is van dwingend recht als de huurkoper of kredietnemer een consument is (art. 7:97 BW).

In art. 7:84 lid 2 wordt bepaald dat huurkoop - namelijk de koop op afbetaling waarbij de verkoper zich het eigendom van de afgeleverde zaak voorbehoudt¹⁰ - als een overeenkomst van goederenrecht moet worden beschouwd. Ook valt een huurovereenkomst van een roerende zaak die eenzelfde strekking heeft als een overeenkomst van goederenkrediet onder het bereik van het goederenkrediet (art. 7:84 lid 3 sub c BW).¹¹ De wetgever beoogt met dit laatste duidelijkheid te scheppen ten aanzien van de onzekerheid over de grens tussen de gewone huurovereenkomst en een huurovereenkomst die de strekking heeft van een overeenkomst van goederenkrediet. De bedoeling van de wetgever was daarmee overigens niet om de lijn in de jurisprudentie te onderbreken.¹²

Bij het bepalen of er sprake is van gewone huurovereenkomst of huurovereenkomst die de strekking heeft van een overeenkomst van goederenkrediet (dus van operationaal of van financial lease), is het belangrijk of de overeenkomst de strekking heeft om eigendomsoverdracht te bewerkstelligen. In dat verband wordt in de literatuur en de lagere rechtspraak¹³ van groot belang geacht of en wat voor soort koopoptie in de leaseovereenkomst is opgenomen.¹⁴ Er wordt aangenomen dat er sprake is van een overeenkomst die de strekking heeft om eigendomsoverdracht te bewerkstelligen als er in de overeenkomst een verplichting tot koop of een ‘urgerende’ koopoptie is opgenomen. Een urgerende koopoptie is een dusdanig (min of meer symbolisch) lage koopsom, dat de lessee zichzelf in de vingers zou snijden als hij het object niet zou kopen.¹⁵ Zowel een huurovereenkomst die een verplichting inhoudt tot aankoop aan het einde van de overeenkomst als de huurovereenkomst

¹⁰ Art. 7:84 lid 3 sub c BW.

¹¹ Deze definitie van ‘huur’ is duidelijk beperkter dan de definitie van huur zoals neergelegd in art. 7:201 BW.

¹² Zie *Kamerstukken II* 2015/16, 34442, nr. 3, p. 26.

¹³ De wetgever heeft ervoor gekozen dat de rechtspraak op dit punt zijn betekenis blijft behouden, aldus *Kamerstukken II* 2015/16, 34442, nr. 3, p. 26.

¹⁴ Asser/Houben 7-X 2019/53.

¹⁵ Houben (2009) p. 112-113. Over de vraag in hoeverre een koopoptie urgerend is, bestaat soms twijfel, zie bijvoorbeeld Hof Amsterdam (2014) en Rechtbank Utrecht (2011).

met een urgerende koopoptie worden gekwalificeerd als een overeenkomst van goederenrechkrediet.¹⁶

4.3 Consumentenbescherming: overeenkomstenrecht

Diverse juridische bepalingen die consumenten beschermen zijn van toepassing op zowel private leaseovereenkomsten als financial leaseovereenkomsten. Op leaseovereenkomsten, evenals op de vaak daarmee verbonden dienstenovereenkomst, zijn in de eerste plaats de algemene regels van het overeenkomstenrecht van toepassing. Deze regels zijn te vinden in het Burgerlijk Wetboek. Onderstaand gaan we eerst in op algemene voorwaarden en vervolgens op de regels omtrent het verbod op het verrichten van oneerlijke handelspraktijken. Eveneens komen in deze paragraaf de regels met betrekking tot overeenkomsten op afstand, overeenkomsten buiten de verkoopprijs en informatieplichten die gelden voor een dienstenovereenkomst aan de orde.

Algemene voorwaarden

In art. 6:231-247 BW zijn de juridische bepalingen over algemene voorwaarden te vinden. De wet omschrijft 'algemene voorwaarden' als een of meer bedingen die zijn opgesteld teneinde in een aantal overeenkomsten te worden opgenomen met uitzondering van bedingen die de kern van de prestaties aangeven, voor zover deze laatstgenoemde bedingen duidelijk en begrijpelijk zijn geformuleerd (art. 6:231 sub a BW). De artikelen over algemene voorwaarden zijn van dwingend recht, dus er kan niet contractueel van worden afgeweken (art. 6:246 BW). Op grond van art. 6:233 BW is een beding in algemene voorwaarden in twee gevallen vernietigbaar¹⁷ (op grond van art. 3:49 e.v. BW), namelijk:¹⁸

1. **Indien het, gelet op de aard en de overige inhoud van de overeenkomst, de wijze waarop de voorwaarden tot stand gekomen zijn, de wederzijds kenbare belangen van partijen en de overige omstandigheden van het geval, onredelijk bezwarend is voor een wederpartij.** De wetgever verschaft hiermee geen criteria die rechtstreeks een bepaalde uitkomst opleveren, maar alleen *gezichtspunten* die bij de oordeelsvorming moeten worden betrokken.¹⁹

¹⁶ De vraag of een financial leaseovereenkomst gekwalificeerd kan worden als overeenkomst van huurkoop lijkt trouwens onder het huidige recht minder van belang. Als het niet gekwalificeerd kan worden als een huurkoopovereenkomst dan kan er altijd nog sprake zijn van een overeenkomst van goederenrechkrediet door de ruime bepaling van art. 7:84 lid 1 of de strekkingsbepaling in het tweede lid.

¹⁷ Nadat een algemeen voorwaarde is vernietigd geldt deze rechtens met terugwerkende kracht als nietig waardoor partijen er niet aan gebonden zijn.

¹⁸ Een beroep op een vernietigingsgrond kan geschieden door een buitengerechtelijke verklaring of door een buitengerechtelijke verklaring of door een vordering of verweer in rechte (art. 3:49-51 BW).

¹⁹ Zie bijvoorbeeld Hijma e.a. (2016), p. 255-256.

2. **Indien de gebruiker aan de wederpartij niet een redelijke mogelijkheid heeft geboden om van de algemene voorwaarden kennis te nemen.** Op grond van art. 6:234 lid 1 BW wordt hieraan onder meer voldaan als de gebruiker de algemene voorwaarden voor of bij het sluiten van de overeenkomst aan de wederpartij ter hand heeft gesteld. Deze terhandstelling kan zowel door het overhandigen van een papier of door toezending daarvan²⁰ en via elektronische weg als de overeenkomst langs elektronische weg wordt gesloten (art. 6:234 lid 2 BW).

Naast deze open normen wordt de consument in de wet ook beschermd door een aantal lijsten waarmee de open normen worden ingevuld (art. 6:236-238 BW). De eerste lijst is een zwarte lijst met bedingen die als onredelijk bezwarend worden *aangemerkt* als zij zijn opgenomen in algemene voorwaarden (art. 6:236 BW). De kwalificatie 'worden aangemerkt' maakt duidelijk dat er geen tegenbewijs mogelijk is. Met andere woorden: als een beding in de zwarte lijst staat, dan heeft het een onredelijk bezwarend karakter en kan het vernietigd worden. In de zwarte lijst staan bedingen die de wederpartij rechten en bevoegdheden ontnemen (sub a-g), bedingen die de gebruiker rechten of bevoegdheden toekennen (sub h-j) en bedingen van diverse aard (sub k-s).²¹ In de tweede lijst, de zogeheten grijze lijst, van art. 6:237 BW staan bedingen die worden *vermoed* onredelijk bezwarend te zijn. Op deze lijst staan onder meer bedingen die de verplichtingen van de gebruiker wezenlijk beperkt ten opzichte van wat de wederpartij redelijkerwijs mocht verwachten (sub b) en een opzegtermijn van de wederpartij die langer is dan die van de gebruiker (sub l). Het grote verschil met de zwarte lijst is dat de gebruiker tegenbewijs mag leveren om daarmee aan te tonen dat gezien de omstandigheden van het geval het beding niet onredelijk bezwarend is.

De Autoriteit Consument en Markt (ACM) is bevoegd om toezicht te houden op jegens consumenten gebruikte algemene voorwaarden en heeft onder meer de bevoegdheid tot het opleggen van bestuurlijke boetes op grond van de Wet handhaving consumentenbescherming (Whc). Dat de ACM toezicht houdt op de regels die consumenten beogen te beschermen doet geen afbreuk aan de mogelijkheid van consumenten om zich op de reeds beschreven juridische bepalingen met betrekking tot algemene voorwaarden te beroepen.

²⁰ PG Boek 6 Inv., p. 1594.

²¹ Zie bijvoorbeeld Hijma e.a. (2016), p. 255-259.

Het verbod op oneerlijke handelspraktijken

Art. 6:193a e.v. BW vormen de implementatie van de Richtlijn Oneerlijke Handelspraktijken die tot doel heeft om consumenten te beschermen tegen oneerlijke handelspraktijken.²² Op grond van deze richtlijn mag een handelaar zich niet schuldig maken aan agressieve of misleidende handelspraktijken (art. 6:193b lid 3 sub a en b BW). Van een misleidende handelspraktijk is onder meer sprake indien informatie wordt verstrekt die feitelijk onjuist is of die door de presentatie van de informatie consumenten kan misleiden ten aanzien van de belangrijkste kenmerken van een product (art. 6:193c BW). Een handelspraktijk kan ook misleidend zijn door een misleidende omissie: weglaten van essentiële informatie die een consument nodig heeft om een geïnformeerd besluit over een transactie te nemen waardoor de gemiddelde consument bijvoorbeeld een overeenkomst sluit die hij anders niet had gesloten. Ook het verstrekken van onduidelijke, onbegrijpelijke of dubbelzinnige informatie of het te laat verstrekken van de informatie kan een misleidende omissie zijn als het ertoe leidt dat een gemiddelde consument een besluit over een overeenkomst kan nemen of heeft genomen dat hij anders niet had genomen (art. 6:193d lid 3 BW jo. art. 6:193e BW).

Een handelspraktijk is agressief en dus verboden, indien door intimidatie, dwang, of ongepaste beïnvloeding de keuzevrijheid of de vrijheid van handelen van de gemiddelde consument tot het product aanzienlijk wordt beperkt of kan worden beperkt waardoor de gemiddelde consument een besluit over een overeenkomst neemt of kan nemen, dat hij anders niet had genomen (art. 6:193h en 6:193j BW).

Een overeenkomst die als gevolg van een oneerlijke handelspraktijk tot stand is gekomen, is vernietigbaar (art. 6:193j lid 3 BW). Daarnaast is de handelaar die een oneerlijke handelspraktijk heeft verricht, voor de ontstane schade aansprakelijk, tenzij hij bewijst dat het niet aan zijn schuld is te wijten of op andere grond niet voor zijn rekening komt (art. 6:193j lid 2 BW).

Overeenkomst buiten de verkoopprijs, overeenkomst op afstand en de dienstenovereenkomst

Veel leaseovereenkomsten zullen buiten de verkoopprijs worden gesloten. Hieronder vallen bijvoorbeeld overeenkomsten die worden gesloten buiten een winkel, aan de deur of op straat. Ook worden veel leaseovereenkomsten gesloten zonder

²² Richtlijn 2005/29/EG van het Europees Parlement en de Raad van 11 mei 2005 betreffende oneerlijke handelspraktijken van ondernemingen jegens consumenten op de interne markt en tot wijziging van Richtlijn 84/450/EEG van de Raad, Richtlijnen 97/7/EG, 98/27/EG en 2002/65/EG van het Europees Parlement en de Raad en van Verordening (EG) nr. 2006/2004 van het Europees Parlement en de Raad ('Richtlijn Oneerlijke Handelspraktijken') (*PbEU* 2005, L 149/22).

dat de consument persoonlijk contact heeft gehad met de verkoper, zoals via de telefoon of internet. In dat geval wordt gesproken van een overeenkomst op afstand. De overeenkomst buiten de verkooppriimte en de overeenkomst op afstand brengen bepaalde rechten voor consumenten met zich. Omdat veel leasecontracten een duidelijke servicecomponent hebben die inhoudt dat de lessor zorgt voor reparatie of vervanging van een product, zijn ook de informatieplichten voor de dienstenovereenkomst van belang. Belangrijke aspecten zijn in dit verband:

- Consumenten die een overeenkomst op afstand of een overeenkomst buiten de verkooppriimte sluiten, dienen van de lessor bepaalde informatie te ontvangen. De lessor dient een consument te informeren over onder meer de belangrijkste kenmerken van de zaken of diensten, de totale prijs van de zaken of diensten, de wijze van betaling, de duur van de overeenkomst en de minimumduur van de uit de overeenkomst voortvloeiende verplichtingen voor de consument (art. 6:230m BW).
- De consument die een overeenkomst op afstand of een overeenkomst buiten de verkooppriimte heeft gesloten heeft 14 dagen bedenktijd (art. 6:230o BW). Binnen die tijd heeft de consument het recht om de overeenkomst zonder opgave van redenen te ontbinden.²³ De handelaar is verplicht om de consument te informeren over deze bedenktijd (art. 6:230m lid 1, onderdeel h BW). Wanneer hij hier niet aan voldoet, dan wordt de bedenktijd automatisch verlengd met maximaal 12 maanden (art. 6:230 lid 2 BW). Als de informatie alsnog wordt verstrekt, dan duurt de bedenktijd vanaf dat moment nog 14 dagen.

4.4 Consumentenbescherming: financial lease vs. operational lease

Naast de algemene regels van het overeenkomstenrecht die van toepassing zijn op zowel financial leaseovereenkomsten als operational leaseovereenkomsten, brengt de kwalificatie van een overeenkomst als financial lease (overeenkomst van goederenkrediet) of als operational lease (huurovereenkomst) een verschillend niveau van juridische consumentenbescherming mee. Deze paragraaf gaat in op de wettelijke waarborgen waarmee deze vormen van lease zijn omkleed.

Financial lease

Zowel Europese als de nationale wetgeving beschermen consumenten die een financial leaseovereenkomst sluiten. In de eerste plaats wordt het gezin beschermd doordat in gevolge art. 1:88 BW toestemming van de andere echtgenoot of geregistreerd partner is vereist voor het sluiten van een financial leaseovereenkomst.

²³ Uitzonderingen op het recht van ontbinding zijn te vinden in art. 6:230p BW.

In de tweede plaats zijn de regels met betrekking tot consumptief krediet van toepassing als de lessee een consument is: de financial leaseovereenkomst kwalificeert dan niet alleen als overeenkomst van goederenrechtelijk krediet maar ook als consumptief krediet in de zin van de Wet op het financieel toezicht (Wft). De toepasselijkheid van de Wft en daarmee ook het Besluit Gedragstoezicht financiële ondernemingen (Bgfo) en de Nadere Regeling gedragstoezicht financiële ondernemingen (Nrgfo) brengt diverse waarborgen voor de consument met zich. Zo dient een aanbieder van consumptief krediet (de financier in het kader van financial lease) over een vergunning van de AFM te beschikken (afdeling 2.2.6 Wft), moet de kredietgever voor de totstandkoming informatie inwinnen over de financiële positie van de consument en dient hij ter voorkoming van overkreditering van de consument te beoordelen of het aangaan van de overeenkomst verantwoord is (art. 4:34 lid 1 Wft). Wanneer het aangaan van een overeenkomst met het oog op overkreditering van de consument onverantwoord is, mag de aanbieder deze niet aangaan (art. 4:34 lid 2 Wft). Daarnaast dient de aanbieder van het krediet deel te nemen aan een stelsel van kredietregistratie (art. 4:32 lid 1 Wft), wat in Nederland het Bureau Krediet Registratie (BKR) is. Naast de verplichting tot het verstrekken van informatie voor en na het sluiten van de financial leaseovereenkomst dient de financier informatie te verstrekken over het krediet en de dienstverlening door de kredietaanbieder (art. 4:33 Wft jo. art. 112 Bgfo). Ook bij niet-verplichte informatie, zoals reclame-uitingen, moet de kredietaanbieder voldoen aan bepaalde vereisten, zoals het weergeven van een kredietlabel en de bekende zin 'Geld lenen kost geld' (art. 2:2 Nrgfo).

Naast de Wft is de belangrijkste wet- en regelgeving met betrekking tot financial leaseovereenkomsten voor consumenten te vinden in titel 2a van Boek 7 BW betreffende het consumentenkrediet. Art. 7:58 lid 1 jo. lid 2 sub c onder 1 BW verklaart die titel namelijk van toepassing op financial leaseovereenkomsten. Deze voorschriften zijn in het BW opgenomen ter uitvoering van de Europese Richtlijn Consumentenkrediet.²⁴ Op grond van deze voorschriften dienen consumenten onder meer geruime tijd voor het afsluiten van de leaseovereenkomst informatie te ontvangen (art. 60 lid 1 en 2 BW jo. art. 5 en 6 Richtlijn Consumentenkrediet) en wordt voorgeschreven welke informatie er in de overeenkomst moet worden opgenomen (art. 7:61 BW). Van de bepalingen in titel 2a van boek 7 BW mag op grond van art. 7:73 lid 1 BW niet ten nadele van de consument worden afgeweken.

²⁴ Richtlijn 2008/48/EG van het Europees Parlement en de Raad van 23 april 2008 inzake kredietovereenkomsten voor consumenten en tot intrekking van Richtlijn 87/102/EEG van de Raad (*PbEU* 2008 L 133). Hoewel de richtlijn een hoog niveau van consumentenbescherming beoogde, was het beperken van het toepassingsgebied, zoals het uitsluiten van operational lease, de enige manier om overeenstemming te bereiken tussen de lidstaten met betrekking tot maximumharmonisatie. Zie hierover bijvoorbeeld De Vogel (2020) p. 54; Cherednychenko (2011) p. 235.

Operational lease

Zoals hiervoor beschreven zal operational lease juridisch gezien meestal gekwalificeerd worden als een vorm van huur, namelijk huur van een roerende zaak.²⁵ Hierdoor is het huurrecht, meer in het bijzonder de algemene bepalingen van het huurrecht, op deze overeenkomsten van toepassing. Relevant is in dit verband onder meer dat een huurder in geval van verminderd huurgenot een vermindering van de huurprijs kan vorderen op grond van art. 7:207 BW. Ook is de verhuurder verplicht om de zaak ter beschikking van de huurder te stellen (art. 7:203 BW) en dient de verhuurder in beginsel op verlangen van de huurder gebreken te verhelpen (art. 7:206 lid 1 BW). Bovendien is de verhuurder in bepaalde situaties verplicht om door een gebrek veroorzaakte schade te vergoeden (art. 7:208 BW).²⁶ Van de genoemde artikelen kan niet ten nadele van de huurder worden afgeweken voor zover het gaat om gebreken die de verhuurder bij het aangaan van de overeenkomst kende of had behoren te kennen. Bij deze korte uiteenzetting van enkele relevante huurrechtbepalingen voor operational lease moet worden aangetekend dat er geen *specifieke* consumentenbeschermende regeling bestaat die van toepassing is op de huur van roerende zaken zoals operational lease (Pavillion (2020); p. 38).

Een consument die een operational leaseovereenkomst aangaat, wordt juridisch gezien minder beschermd dan een consument die een financial leaseovereenkomst sluit. Operational lease wordt namelijk in art. 1:20 lid 1 sub c Wft uitgezonderd van de toepassing van deze wet waardoor de toezichtswetgeving en alle andere waarborgen hierop niet van toepassing zijn. Hoewel operational leaseovereenkomsten onder de definitie van consumentenkrediet vallen (art. 3c Richtlijn Consumentenkrediet) krijgt een consument die een leaseovereenkomst afsluit toch niet de bescherming uit deze richtlijn. Art. 2 lid 2 sub d Richtlijn Consumentenkrediet sluit operational lease namelijk uit van toepassing van de richtlijn. Dit komt overeen met art. 7:58 lid 2 onder c BW waarin deze leaseovereenkomsten worden uitgesloten van het toepassingsbereik van titel 2a van boek 7 BW betreffende consumentenkredietovereenkomsten. Omdat operational leaseovereenkomsten veel overeenkomsten vertonen met consumentenkredietovereenkomsten, maar consumenten die een operational leaseovereenkomst sluiten minder bescherming genieten, wordt in de literatuur wel geopperd om 1) hierop ook de waarborgen van de Richtlijn Consumentenkrediet toe te passen (De Vogel 2020, p. 59-60), 2) bij algemene maatregel van bestuur bepaalde zaken aan te wijzen zodat deze wel onder de Wft komen te vallen (art. 1:20 lid 1 sub c Wft)²⁷, 3) titel 2a van boek 7 BW door middel

²⁵ Zie bijvoorbeeld Hof Den Haag (2013).

²⁶ Namelijk als het gebrek na het aangaan van de overeenkomst is ontstaan en aan hem is toe te rekenen of indien het gebrek bij het aangaan van de overeenkomst aanwezig was en de verhuurder het toen kende of had behoren te kennen of toen aan de huurder te kennen heeft gegeven dat de zaak het gebrek niet had.

²⁷ Zie hierover bijvoorbeeld Machiels & Penninks (2005), p. 168.

van een wetwijziging ook van toepassing te verklaren op operational leaseovereenkomsten voor consumenten²⁸. Andere auteurs benadrukken dat er geen specifieke consumentenbeschermende regeling inzake de huur van roerende zaken (operational lease) en de dienstenovereenkomst voorhanden is en wijzen in dit verband op een gebrek aan eenduidigheid over onder meer de verplichtingen die partijen over een weer hebben. Zij suggereren daarom dat specifieke regelgeving, zoals het uitbreiden van de huurregeling voor roerende zaken en het aanvullen van de regelgeving ten aanzien van diensten met een lijst van bedingen die voor dergelijke overeenkomsten relevant zijn, wenselijk kan zijn (Mak, 2019 p. 38). Dit laatste wordt door deze auteurs onder andere van belang geacht in het licht van de overgang naar de circulaire economie.

4.5 Zelfregulering: het Keurmerk Private Lease en gedragscodes

Naast het wettelijk stelsel zoals hiervoor is beschreven, bestaat er in Nederland zelfregulering in de vorm van het Keurmerk Private Lease.²⁹ Leaseaanbieders die auto's aanbieden aan consumenten die privé een auto willen leasen, kunnen zich bij dit keurmerk aansluiten. Het doel van het keurmerk is dat er betrouwbaar private leasecontracten worden afgesloten. Om dit doel te bereiken heeft het keurmerk een aantal richtlijnen ontworpen waaraan (het aanbod van) aangeslotenen moeten voldoen:

- In samenwerking met de Consumentenbond zijn algemene voorwaarden ontwikkeld.³⁰ Hierin wordt duidelijk geregeld onder welke voorwaarden de leaseovereenkomst wordt aangegaan en worden consumenten beschermd tegen onverwachte en onredelijke kosten.
- Er wordt duidelijk geregeld wat er in de leaseprijs inbegrepen is, namelijk onderhoud, reparatie, verzekeringen, pechhulp, vervangend vervoer en wegenbelasting.
- Het keurmerk biedt bescherming tegen te hoge financiële lasten voor de consument door een beoordeling van de kredietwaardigheid en BKR-registratie. Bovendien krijgen consumenten 14 dagen bedenktijd na het ondertekenen van het private leasecontract.

²⁸ Machiels & Penninks (2005), p. 168-169.

²⁹ www.keurmerkprivatelease.nl (geraadpleegd op 11 februari 2021). Het bestuur van de stichting Keurmerk Private Lease bestaat uit vertegenwoordigers van de Vereniging Nederlandse Autoleasemaatschappijen (VNA), de Vereniging voor Financieringsmaatschappijen in Nederland (VFN) en consumentenorganisaties.

³⁰ <https://www.consumentenbond.nl/private-lease/keurmerk-private-lease> Zie voor de algemene voorwaarden en een toelichting daarop: <https://www.keurmerkprivatelease.nl/paginas/keurmerkaanbieders/over-het-keurmerk/detail/downloads> (laatstelijk geraadpleegd op 11-2-2021).

- Consumenten met klachten over de leasemaatschappij kunnen terecht bij de Geschillencommissie Private Lease.
- Het keurmerk ziet actief toe op de naleving van alle voorwaarden, door een intensief proces van monitoring en auditing.

Wanneer consumenten een klacht hebben over de leasemaatschappij dan dienen zij hierover eerst in overleg te treden met de leasemaatschappij. Mocht dit niet tot een oplossing leiden, dan kan er tegen een relatief lage prijs (127,50 euro³¹) een klacht worden ingediend bij de Geschillencommissie Private Lease.³² In 2019 is er één geschil ingediend bij de commissie maar niet door de commissie behandeld omdat het niet binnen het werkterrein van de commissie viel.³³

Tot slot bestaat er ten aanzien van private lease zelfregulering in de vorm van gedragscodes. Een voorbeeld daarvan zijn de twee gedragscodes voor verwarmings- en warmwaterinstallaties die is opgesteld door de ondernemersorganisatie voor de installatiebranche en de technische detailhandel (Techniek Nederland, voorheen: UNETO-VNI).³⁴ Volgens Techniek Nederland bevatten oude contracten soms bepalingen die in strijd zijn met het dwingend consumentenrecht. De eerste gedragscode beoogt dit te corrigeren. Tevens constateerde Techniek Nederland dat er contracten zijn afgesloten waarin de eigendomsoverdracht van verwarmings- en warmwaterinstallaties is geregeld. Omdat dergelijke overeenkomsten vaak aangemerkt kunnen worden als financieringsovereenkomst geldt dat daarvoor een vergunning van de AFM vereist is. De tweede gedragscode heeft tot doel om, in gevallen waarin de vergunning ten onrechte ontbreekt, de rechtspositie van de consument te verbeteren. Techniek Nederland voert, in tegenstelling tot het Keurmerk Private Lease, geen audits uit.

³¹ Bedrag op 15 februari 2021.

³² Consumenten krijgen dit bedrag terug als zij gelijk krijgen. Zowel consumenten als leasemaatschappijen kunnen een geschil voorleggen aan deze onafhankelijke commissie.

³³ Aldus de informatie in het jaarverslag van de Geschillencommissie van het keurmerk private lease bedrijven: <https://www.samenwerkenaankwaliteit.nl/jaarverslag-2019/inhoud/jaarverslag-beroep-en-bedrijf/keurmerk-private-lease-bedrijven> (laatstelijk geraadpleegd op 11 januari 2021).

³⁴ <https://www.technieknederland.nl/nieuwsberichten/gedragscodes-voor-overeenkomsten-verwarmings-en-warmwaterinstallaties-met-consumenten> (laatstelijk geraadpleegd op 11 januari 2021).

5. De markt voor private lease

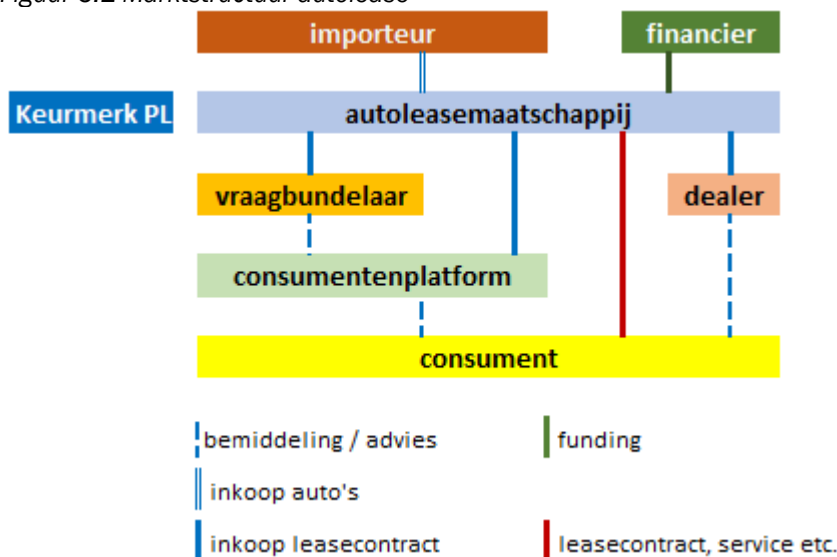
Dit hoofdstuk behandelt de aanbodkant van de markt in termen van segmenten, aanbieders en consumenten. Tevens komt contractvorming aan de orde, en de prijsverschillen tussen kopen en leasen. Hoofdstuk 6 gaat in op de vraagzijde.

5.1 Marktstructuur per segment

Autolease

Figuur 5.1 toont de marktstructuur voor personenauto's. Consumenten kunnen een leasecontract via verschillende kanalen afsluiten: 1) direct terecht bij een autoleasemaatschappij, 2) via autodealers, die veelal gelieerd zijn aan een leasemaatschappij binnen hetzelfde concern of 3) via een consumentenplatformorganisatie, met soms nog een schakel ertussen. Voorbeelden van intermediaire organisaties zijn de Consumentenbond, de ANWB en het financieel adviseurs-collectief DAK. De Consumentenbond koopt via een groothandelsplatform contracten in bij verschillende leasemaatschappijen, de ANWB werkt exclusief met LeasePlan. Deze collectieve en professionele inkoop van contracten draagt bij aan kwaliteitsbewaking, de gebundelde vraag zorgt voor prijsconcurrentie.

Figuur 5.1 Marktstructuur autolease



Ongeacht het verkoopkanaal worden alle autoleasecontracten afgesloten bij leasemaatschappijen die vrijwel allemaal ook de zakelijke markt bedienen. De gezamenlijk leden van brancheorganisatie VNA hebben een marktaandeel van circa 90 procent (VNA 2021a). Veel leasemaatschappijen hebben als dochteronderneming van

een bank een financiële achtergrond, of zijn gelieerd aan autofabrikanten of (regionale) autodealers. Behalve dat leasemaatschappijen met private lease nieuwe klanten bereiken, is er ook sprake van individualisering in het arbeidsvoorwaardenbeleid van hun zakelijke klanten. In plaats van een leaseauto van de zaak krijgen werknemers een reiskostenbudget, waarvan ze zelf bijvoorbeeld een private lease-contract kunnen afsluiten.

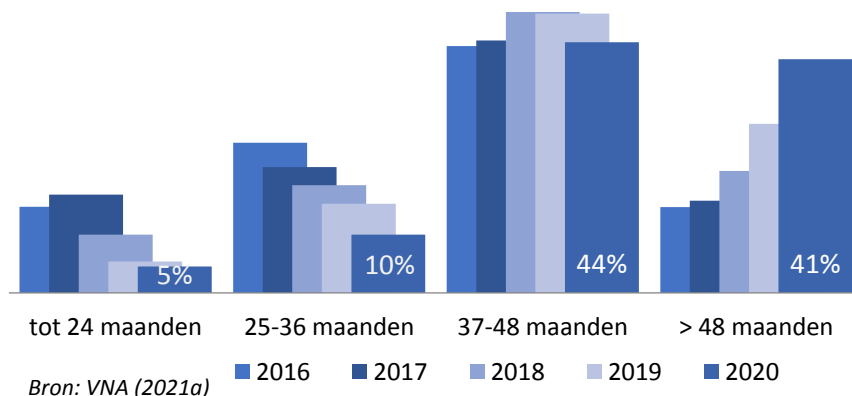
Met name op initiatief van brancheorganisatie VNA heeft de autoleasebranche zelf een keurmerk geïntroduceerd, dat voor een belangrijk deel is gedefinieerd in termen van consumentenbescherming (zie hoofdstuk 4). Deelnemers aan dit Keurmerk Private Lease volgen de regelgeving van consumentenkrediet waar het gaat om acceptatie (een toets of het contract verantwoord is en registratie bij het BKR). In de algemene voorwaarden zijn daarnaast zaken opgenomen over tussentijdse stopzetting van het contract, maximering van de afkoopsom etc. Het keurmerk ziet actief toe op de naleving van alle voorwaarden, door een intensief proces van monitoring en auditing. Het Keurmerk Private Lease claimt een dekkinggraad van ca. 95 procent. Aanbieders buiten het Keurmerk zijn vooral jonge bedrijven, niche-spelers, die zich geheel op de particuliere markt richten.

Het aanbod van private lease bestaat uit een auto met een jaarlijkse kilometerbundel, waarvoor de klant gedurende de looptijd een vast maandbedrag (de ‘leasetermijn’) betaalt. Dit maandbedrag omvat ook wegebelaasting, de kosten van onderhoud en reparatie en verzekeringspremies.³⁵ Brandstof en boetes komen voor rekening van de klant. Hoewel private lease de gangbare term is, zijn er aanbieders die hun aanbod anders benoemen, bijvoorbeeld als mobiliteitsabonnement. Ook bij de modelcontracten van deze aanbieders staat de ter beschikking gestelde auto centraal, er is geen aanleiding om dit als iets anders dan als private lease te beschouwen. Bij deze aanbieders is het Keurmerk Private Lease niet aan de orde.

De gemiddelde looptijd van de leasecontracten bedraagt (anno 2020) 50 maanden (VNA, 2021a). Figuur 5.2 laat zien dat spreiding bestaat tussen kortlopend (twee of drie jaar) en langer lopend (vier, vijf jaar of langer). In de loop van de tijd neemt de gemiddelde looptijd toe. In de eerste jaren waren zowel leasemaatschappijen als klanten terughoudend met langlopende verplichtingen, inmiddels is een looptijd van vier of vijf jaar de norm. Leasemaatschappijen geven aan dat de markt beweegt richting flexibilisering van de contractduur.

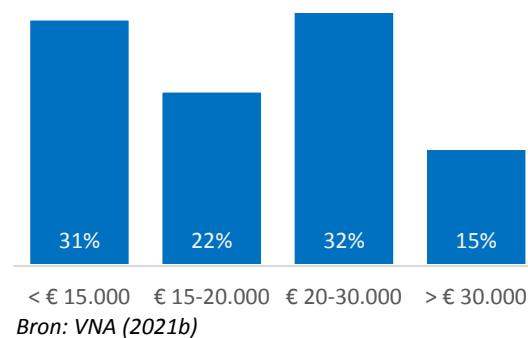
³⁵ Daarmee is private lease een vorm van *full operational lease*. Bij *netto operational lease* zijn wegebelaasting en onderhoud en schade niet inbegrepen.

Figuur 5.2 Looptijd private lease contracten auto's

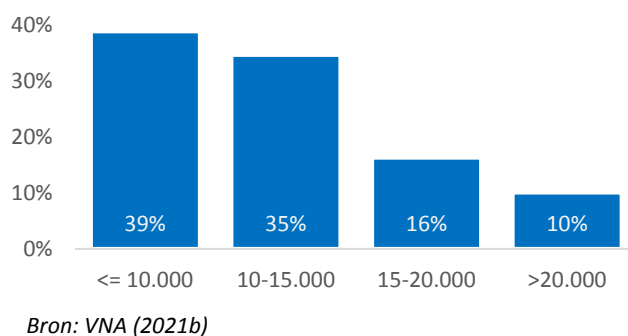


De beprijzing hangt af van het type auto, de looptijd van het contract en het aantal kilometers op jaarbasis. Figuur 5.3 laat zien dat het merendeel van de private lease uit de goedkope segmenten ('submini' of 'klein') komt. Er is niettemin ook een substantiële groep auto's in de duurdere klassen, die via private lease op de weg komt.

Figuur 5.3 Catalogusprijs private leaseauto's



Figuur 5.4 Kilometerbundel private leasecontracten

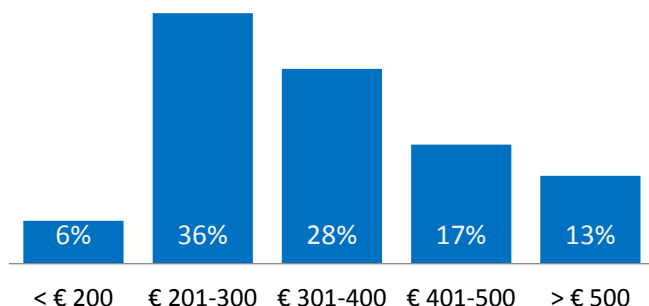


Private leaseklanten zijn in de regel kleinverbruikers: het gemiddeld aantal kilometers in de bundel bedraagt 14.300. Het jaarlijks aantal kilometers blijft bij driekwart van de contracten onder de 15.000, zie Figuur 5.4.³⁶

De spreiding in prijs van de auto, looptijd van het contract en aantal kilometers in de bundel leidt vanzelf tot een aanzienlijke spreiding in de leasetermijnen. De modale klasse ligt tussen de 200 en 300 honderd euro per maand, een kleine groep rijdt onder de 200 euro, maar er is ook uitloop naar bedragen boven de 700 euro per maand.

³⁶ Zakelijke geleaste personenauto's rijden gemiddeld meer dan 30.000 kilometer per jaar.

Figuur 5.5 Leasetermijnen personenauto's anno 2020 (inclusief btw)



Bron: VNA (2021b)

Private autolease is een concurrerende markt met veelal scherpe tarieven. De kosten van leasemaatschappijen bestaan uit afschrijving, onderhoud en service, administratie en logistiek, en een opslag voor risico. Ze genieten kostenvoordelen door grootschalige inkoop, zowel van auto's als van service- en reparatiediensten. Aanbieders zijn terughoudend met informatie over de opbouw van de prijs, maar er heerst een *communis opinio* dat de marge vooral bepaald wordt door inkoopkracht en de restwaarde van de auto's aan het einde van de contractperiode.

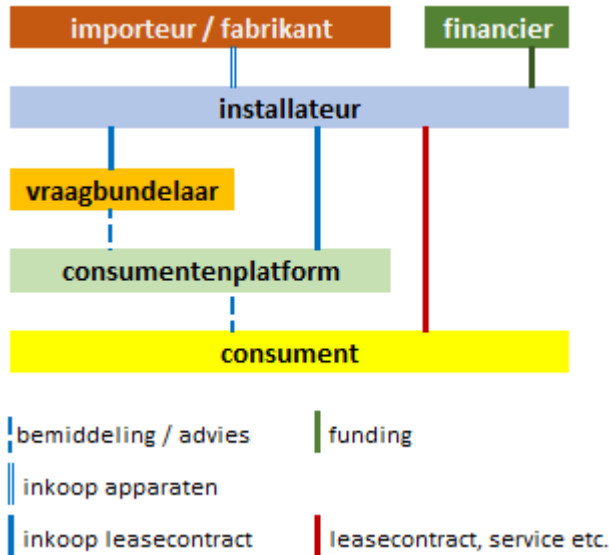
Apparatenlease

Warmte-installaties

Cv-ketels worden door aanbieders verkocht en verhuurd. Volgens gesprekspartners zijn er historisch gegroeide regionale verschillen in de markt. Deze verschillen tekenen zich af langs de grenzen van de oude geïntegreerde nutsbedrijven, die een regionaal monopolie hadden. Bij sommige bedrijven bleef de ketel standaard eigendom van het energiebedrijf, en werd de huurprijs voor de ketel verwerkt in de maandelijkse energierekening. In andere regio's waren cv-ketels juist eigendom van de klanten. Deze historische regionale verschillen zijn nog duidelijk zichtbaar. Vooral in het zuiden van het land is huren de standaard, in het westen kopen de meeste particuliere huishoudens hun cv-ketel.

Bij warmte-installaties (cv-ketels, zonnepanelen, zonneboilers) werkt de markt anders dan bij personenauto's. Er zijn geen gespecialiseerde leasemaatschappijen in deze markt, de *lessor*/verhuurder is het installatiebedrijf dat zelf ook de ketel aflevert en het onderhoud pleegt. Net als bij personenauto's kunnen consumenten voor een contract direct bij een installateur terecht, of via een consumentenplatform als de Consumentenbond. Deze vorm van vraagbundeling bevordert prijsconcurrentie en kwaliteitsborging. In de installatiebranche wordt de term 'lease' vrijwel niet gebruikt, in het jargon van de installatiebranche worden cv-ketels verhuurd.

Figuur 5.6 Marktstructuur warmte-installaties



De aantrekkelijkheid voor installateurs op deze markt is klantenbinding: de marge op de installaties is beperkt, er wordt geld verdiend met jaarlijks onderhoud en calamiteitenservice. Dat laatste vergt schaal: onderhoudsdiensten moeten 24/7 beschikbaar zijn, de bezettingsgraad bepaalt het rendement. In het verleden werden wel leasecontracten aangeboden met looptijden van meer dan tien jaar. De huidige huurcontracten lopen twee jaar.

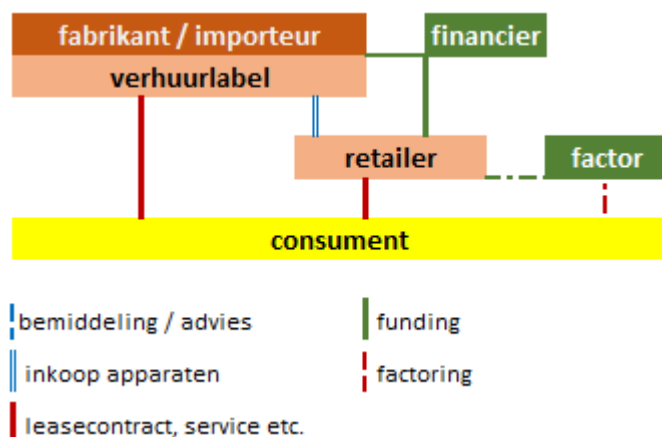
Onder de vlag van brancheorganisatie Techniek Nederland is er een gedragscode waarin de spelregels voor de verhuur zijn vastgelegd (zie hoofdstuk 4). De meeste installateurs werken vrijwillig onder deze gedragscode.

Witgoed en elektronica

Witgoed en elektronica is een retailmarkt. Veelal gaat het om producten met een servicecomponent of producten voor tijdelijk en of gedeeld gebruik. Leaseklanten zijn aantrekkelijk vanwege een stabiele kasstroom en de mogelijkheid om in een langlopende klantrelatie andere producten en diensten te verkopen.

Kanaalconcurrentie is een essentiële karakteristiek van dit segment. Fabrikanten/importeurs concurrenten met webwinkels, zoals Elbuco en Coolblue, die zich profileren met een breder assortiment en scherpe prijzen. Fabrikanten maken gebruik van speciale labels voor hun lease/verhuur-activiteiten, waarbij de nadruk wordt gelegd op duurzaamheid en circulariteit (zie paragraaf 3.4). De indruk bestaat dat vooral duurdere modellen voor lease/verhuur worden aangeboden.

Figuur 5.7 Marktstructuur witgoed en elektronica



Aanbieders die producten in leasevorm aanbieden houden de waarde van de betrokken producten op hun balans, en lopen een debiteurenrisico. Dat zijn omstandigheden die financierbaarheid van deze ondernemingen kunnen belemmeren. Er zijn aanbieders van financiële diensten die het financiële deel van het leasecontract overnemen van de retailer, net zoals *factoring*-maatschappijen leningen overnemen op de kredietmarkt. Daarmee krijgen aanbieders een kortere balans en zijn ze verlost van het debiteurenrisico. Ze houden wel de contractuele verplichtingen aan service en onderhoud.

Er is geen georganiseerde vorm van zelfregulering in de markt voor apparatenlease. Wel is er het initiatief *Schuldeiserscoalitie* waarin verschillende aanbieders zich hebben georganiseerd (zie hoofdstuk 7).

Fietsen

Voor tweewielers (*e-bikes*, *speed-pedelecs* en 'gewone' fietsen) zijn autoleasemaatschappijen belangrijke aanbieders. Deze aanbieders zijn veelal goed bekend met het voorbeeld van het Keurmerk Private Lease (voor een deel zijn het ook dezelfde aanbieders) en veel proposities lijken op die van auto's. Abonnementen op fietsen (zoals Swapfiets) zijn wel anders: deze lijken deels op lease, maar ook op deelauto-systemen, waarbij het gaat om een (vaak maandelijks opzegbaar) abonnement voor de beschikbaarheid van mobiliteit, en niet om de verwerving van een product met een servicecomponent. In deze analyse zijn dergelijke (deel)platforms verder buiten beschouwing gelaten.

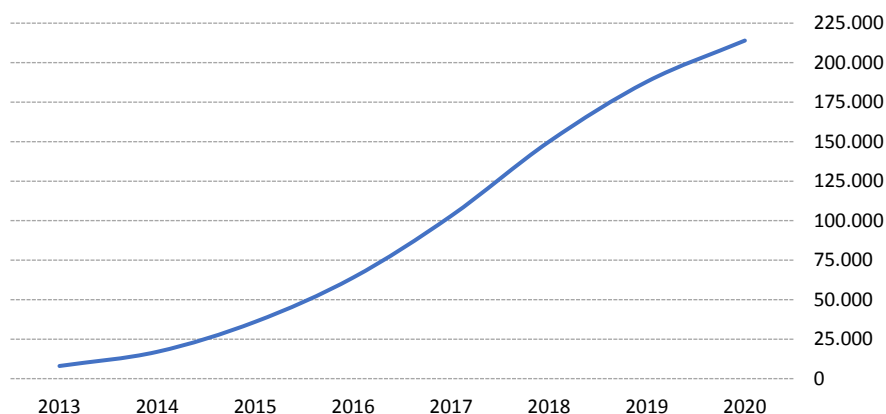
5.2 Omvang van de markt

Schonewille en Crijnen (2019, p. 13) rapporteren voor 2018 een aandeel van drie procent van de Nederlandse huishoudens met verplichtingen uit private lease. Dit rapport bevestigt die orde van grootte, behalve voor de groep huishoudens die een cv-installatie huurt. Waarschijnlijk speelt hier begripsverwarring tussen lease en huur een rol. Hoewel de begrippen equivalent zijn, is de kans groot dat respondenten in enquêtes niet aan hun huurcontract denken als ze een vraag over leasen gepresenteerd krijgen.

Auto's

De leaseautomarkt is goed gedocumenteerd. Brancheorganisatie VNA maakte in 2013 (VNA, 2013) voor het eerst gewag van private lease, met een geschat aantal van 7.400 contracten. Het Economisch Bureau van ING (ING, 2013) voorspelde in 2013 een marktpotentie van 150.000 auto's. Inmiddels (meetmoment december 2020) zijn het er volgens de VNA ruim 214.000 (VNA, 2021b). Op het totaal van het Nederlandse personenautopark is dat beperkt (2,8%), maar voor de leasemaatschappijen is het een belangrijke deelmarkt geworden. Van de 939.00 in Nederland geleaste personenauto's is bijna een kwart een private leaseauto (VNA, 2021a). Het groeipatroon in Figuur 5.8 suggereert wel een afvlakking op termijn, maar op een aanzienlijk hoger niveau dan de beoordeling van ING in 2013.

Figuur 5.8 Ontwikkeling aantal private lease personenauto's



Bron: VNA (2021b)

In Nederland waren er per december 2020 ruim 8,9 miljoen personenauto's geregistreerd, waarvan ruim 7,5 miljoen op naam van particulieren c.q. in private lease (Bovag/Rai, 2020). Het door VNA geraamde aantal van 214.000 private leaseauto's komt neer op een kleine drie procent van het totaal aantal personenauto's in gebruik bij particulieren. De jaarlijkse groei van private leasecontracten ligt in de

orde van grootte van 60.000 à 70.000. De aanwas bestaat deels uit nieuwe klanten en deels uit klanten van wie een eerder contract is afgelopen en die een nieuw contract aangaan. Een deel (ruim vijf procent) van de nieuwe leasecontracten betreft *occasion lease*, met een gebruikte auto.

Warmte

De stichting Natuur en Milieu (2020) schat het aantal huishoudens dat een gasinstallatie heeft op 7 miljoen en de jaarlijks verkoop van (inmiddels alleen nog HR-) cv-ketels op 450.000. Bij private lease is de relevante markt die van eigenaren/bewoners, dat zijn er 4,5 miljoen, met (op basis van dezelfde verhouding voorraad/nieuw als voor het totaal) een jaarlijkse verkoop van 289.000 ketels. Schattingen van aanbieders lopen uiteen. Tot ongeveer de helft van de nieuw geplaatste ketels bij particulieren wordt verhuurd, de andere helft verkocht. De trend is stijgend. Op basis hiervan schatten we de uitstaande voorraad op 1,5 miljoen contracten en het jaarlijks aantal nieuwe contracten op 145.000.

Fietsen

Volgens Bovag/RAI (2020b) zijn er 22,9 miljoen fietsen in gebruik in Nederland, waarvan ongeveer 2,4 miljoen e-bikes. Jaarlijks worden er ongeveer een miljoen nieuwe fietsen verkocht, het aandeel van e-bikes hierin neemt snel toe. Uit gesprekken met aanbieders blijkt dat private lease vooral voorkomt bij e-bikes en de duurdere fietsen voor specifieke doelgroepen (racefietsen, mountainbikes, bakfietsen). Het aantal leasecontracten wordt nergens centraal bijgehouden. Marktpartijen noemen een orde van grootte van 20.000 leasefietsen, wat neerkomt op minder dan 0,1 % van het totaal aantal fietsen in eigendom of gebruik bij particulieren. De markt is wel groeiende. We schatten het aandeel van lease van nieuw verkochte fietsen op 0,5 %, dat zal de komende jaren oplopen tot enkele procenten.

Witgoed en elektronica

Net als een cv-ketel heeft (vrijwel) elk huishouden een koelkast en een wasmachine. Vriezers, drogers en vaatwasser komen wat minder frequent voor, wat ook blijkt uit de verkoopstatistieken van brancheorganisatie Vlehan (Vlehan, 2020). Op basis van gesprekken met aanbieders schatten we het aandeel verhuur/lease op minder dan één procent van het totaal. Aanbieders geven aan dat het aandeel huur/lease groeiende is, maar dat het niet boven de vijf procent verwacht wordt te stijgen.

Bij elektronica (computers, smartphones) ontbreken aantallen en marktaandelen, maar het is duidelijk dat het om zeer kleine aantallen gaat, met marktaandelen die

aanzienlijk lager liggen dan bij witgoed. Abonnementen voor mobiele telefoons vormen de uitzondering, deze vallen sinds 2017 niet meer onder huur/lease, maar onder koop op afbetaling, en dus onder de Wft.

Tabel 5.1 Marktomvang private lease/ langlopende huur 2020

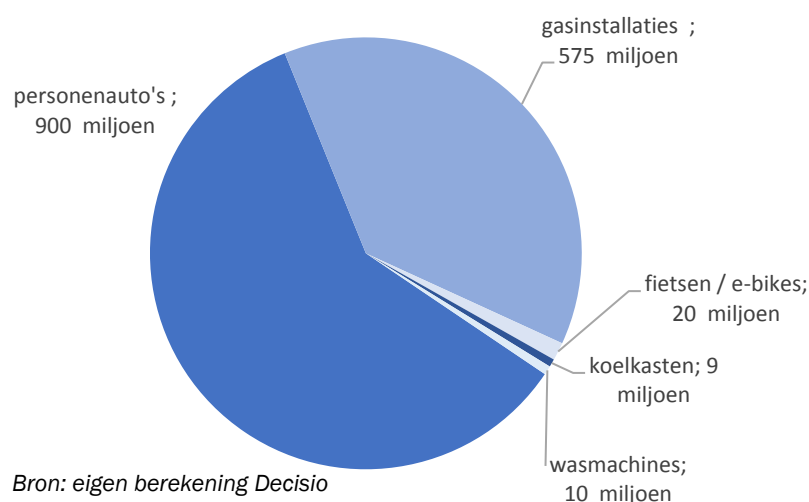
product	totale voorraad	waarvan private lease / huur		nieuwverkoop per jaar	waarvan private lease / huur	
		aantal	%		aantal	%
personenauto's	7.536.000	214.000	3%	150.000	70.000*	43%
gasinstallaties	4.500.000	1.500.000	33%	289.000	144.500	50%
fietsen / e-bikes	22.900.000	20.000	0,1%	1.007.000	5.000	0,5%
koelkasten	7.500.000	37.500	0,5%	763.000	7.500	1%
wasmachines	7.000.000	42.000	0,6%	669.000	6.500	1%

* Circa 65.000 met een nieuwe auto, circa 5.000 op basis van *occasion lease* met een gebruikte auto. De 43% in de rechterkolom is op basis van *nieuwe* auto's.

Bronnen: BOVAG,RAI, VNA, Natuur&Milieu, Vlehan (zie referenties in bovenstaande tekst) plus eigen schattingen.

Omgerekend naar jaarlijkse omzet leiden de aantallen uit Tabel 5.1, gecombineerd met een geschatte gemiddelde maandelijkse leasetermijn (per segment verschillend), tot een totale omzet uit leasetermijnen van 1,5 miljard euro, waarbij 60% voor rekening komt van de auto's en bijna 40% voor warmte-installaties, met verwaarloosbare aandelen voor de rest.

Figuur 5.9 Totale omzet leasetermijnen private lease



5.3 Contractvoorwaarden

Helderheid over looptijd, voorwaarden en tarieven, een bedenktijd bij het aangaan van een contract, zekerheid over het maandbedrag en de optie om een contract tegen een redelijke afkoopsom tussentijds op te zeggen zijn belangrijke elementen om te zorgen dat consumenten weten waar ze aan toe zijn als ze een financiële verplichting aangaan.

Transparantie

Aanbieders verschaffen in het algemeen helderheid over de contracten die ze aanbieden en de voorwaarden daarin. Dat wil niet zeggen dat alle consumenten er even grondig kennis van nemen, of zich na verloop van tijd de voorwaarden kunnen herinneren – het bewustzijn van consumenten bij financiële producten is notoir beperkt.³⁷ Hoewel het per aanbieder kan verschillen, hoort bij de financiële toetsing die aanbieders hanteren in de regel een vrij uitgebreide informatie-uitwisseling, die potentiële klanten dwingt zich in de materie te verdiepen. Een vuistregel in de markt zegt dat ongeveer een derde deel van de aanmelders in dit proces zelf afhaakt, bijvoorbeeld om dat er een beter zicht ontstaat op de haalbaarheid of de afweging tussen voor- en nadelen van het contract, en dat nog eens een derde deel de acceptatie-eisen niet haalt. Zodoende blijven in principe de klanten over die weten waar ze aan toe zijn.

Bepaling leaseprijs

Aanbieders zijn niet mededeelzaam over de opbouw van de leaseprijzen die ze hanteren. Verschillende respondenten geven aan dat de waardevermindering van het product in kwestie leidend is – hoe sneller de waardedaling, hoe hoger de leaseprijs, maar dat het aandeel van service- en onderhoudskosten kan oplopen tot een derde van de leaseprijs.³⁸

Looptijd

Bij personenauto's worden verschillende looptijden aangeboden, variërend van een tot zes jaar. Gegeven de aanschafwaarde van de auto geldt daarbij dat het maandbedrag lager is, naarmate de looptijd van het contract langer is. Bij andere consumentengoederen zijn de looptijden korter (een à drie jaar). Na afloop van de initiële periode gaat het contract soms automatisch over in een contract voor onbepaalde tijd, met maandelijkse opzegbaarheid. Het is daarbij niet noodzakelijk dat

³⁷ Zie bijvoorbeeld Van Raaij (2016) en Tiemeijer (2016).

³⁸ Elektrische fietsen nemen daarbij een speciale positie in, met een dubbele verklaring waarom de gecumuleerde waarde van de leasetermijnen relatief hoog is ten opzichte van de winkelprijs: de waarde van de fiets (lees: de batterij) loopt betrekkelijk snel terug in de tijd. Daarnaast vergen deze fietsen veel onderhoud in de vorm van jaarlijkse beurten en tussentijdse vervanging van onderdelen. "E-bikes dingen maken veel kilometers op hoge snelheid, dus dat slijt snel allemaal."

wanneer de aanbieder de complete afschrijving genomen heeft (en er fiscaal gezien geen sprake meer is van operational lease), het maandbedrag wordt aangepast naar een bedrag voor alleen service en onderhoud.

Bedenktijd

'Bedenktijd', een periode na afsluiten van het contract waarbinnen klanten het contract nog (in de regel kosteloos) kunnen opzeggen is gebruikelijk in de markt. Het Keurmerk Private Lease werkt met een periode van veertien dagen, in de andere sectoren wordt standaard gewerkt met periodes van veertien of dertig dagen.

Maandbedrag vast

In de markt wordt onderscheid gemaakt tussen enerzijds productgebonden kosten (afschrijving en onderhoud) en anderzijds belastingen en heffingen. Het doorberekenen van veranderingen in belastingen en heffingen (btw, motorrijtuigenbelasting, assurantiebelaasting) is sectorbreed gebruikelijk. Bij auto's staan onder het Keurmerk Private Lease de autogebonden kosten vast voor de hele contractperiode. Bij witgoed en elektronica is er vaak sprake van jaarlijkse indexering van de productgebonden kosten, waarbij de aanbieder de indexering eenzijdig vaststelt op basis van een door het CBS vastgestelde consumentenprijsindex.

Tussentijds opzeggen

In vrijwel alle leasecontracten wordt onderscheid gemaakt tussen een 'minimale' looptijd (veelal één jaar) en de rest van de contractperiode. Voor opzeggen gedurende de minimale periode zijn er drie varianten:

- er geen andere limiet op afkoop dan betaling van alle contractuele maandbedragen – wat hetzelfde is als niet opzeggen;
- de afkoopsom is gemaximeerd op twaalf huurtermijnen, eventueel vermeerderd met administratiekosten (orde van grootte € 75 à 100);
- overname tegen vervangingswaarde op het moment van opzeggen, eventueel vermeerderd met administratiekosten (orde van grootte € 75 à 100).

Bij witgoed en elektronica is na de minimale periode stilzwijgende verlenging voor onbepaalde tijd gebruikelijk, waarna het contract per maand opzegbaar wordt. Vaak kunnen consumenten ook kiezen voor een koopoptie.

Bij private autolease onder het Keurmerk Private Lease is opzegging in het eerste jaar niet mogelijk, tenzij de leasemaatschappij anders beschikt. Er

Opzeggen na de minimale periode van 1 jaar

Voorbeeldberekening

Een contract loopt vijf jaar à € 300 per maand. De Klant zegt op na twee jaar. De totale resterende termijnen zouden in dit geval 36 maanden x € 300 = € 10.800. Voor de afkoop wordt echter gerekend met de schaduwtermijnen van een korter lopend contract. Indien het maandbedrag bij een looptijd van twee jaar € 400 geweest zou zijn, bedraagt de maximale afkoopsom 24 maanden x (€ 400 - € 300) = € 2.400.

geldt geen maximum aan het afkoopbedrag. Na het eerste jaar is de afkoopsom gemaximeerd op het verschil tussen de al betaalde termijnen en de gesommeerde schaduwtermijn die hadden gegolden als het contract was aangegaan voor de gerealiseerde looptijd bij opzegging. Deze werkwijze komt ook voor bij het aanbod van andere producten (o.a. fietsen, zie kader voor een voorbeeldberekening).

Opzeggen wegens betalingsproblemen

Leasemaatschappijen die werken onder het Keurmerk Private Lease committeren zich bij een gemotiveerd verzoek aan een 'redelijke oplossing', bijvoorbeeld in de vorm van een betaalregeling. In de andere sectoren is zo'n commitment er (nog) niet, maar steeds meer aanbieders sluiten zich aan bij de schuldeiserscoalitie (zie hoofdstuk 7), die uitgaat van een coöperatieve en oplossingsgerichte houding. Een systematische aanpak is er (nog) niet. Deze gevallen komen dusdanig weinig voor, dat per geval naar een oplossing wordt gezocht.

De VNA meldt op basis van niet-gepubliceerde gegevens uit haar ledenbestand dat tussen de vijf en de tien procent van de private leasecontracten voortijdig worden beëindigd. Niet bekend is in welke aantallen dat op initiatief van de leasemaatschappij of van de klant gebeurt, maar uit de cijfers van het BKR (zie paragraaf 7.1) kan worden afgeleid dat het slechts in zeer beperkte omvang probleemdebiteuren kan gaan. De betrokken auto's kunnen weer worden ingezet als occasion lease, zoals geschetst in paragraaf 5.2.

Opzeggen bij overlijden

Nabestaanden kunnen het leasecontract vrijwel altijd direct en kosteloos opzeggen. Bij leaseauto's kan het leasecontract zijn ondertekend door twee personen. In dat geval kan de leaseovereenkomst niet door de overlevende lessee worden opgezegd.

5.4 Risicoselectie

Aanbieders sturen in hun acceptatiebeleid op debiteurenrisico. Om risico's te beperken hanteren aanbieders strenge selectiecriteria. Bij autoleasemaatschappijen die werken onder het Keurmerk Private Lease is er onder andere een toets op basis van BKR-gegevens. Bij andere producten, zoals witgoed en elektronica, is zo'n breed toegepast zelfregulerend systeem er niet. Directe aanbieders (fabrikanten, importeurs) en retailers hanteren een eigen op risicobeoordeling gebaseerd selectiebeleid. Dit beleid is geënt op de beoordeling bij het verstrekken van kredieten. Consumenten dienen informatie te verschaffen over hun inkomsten en verplichtingen en er wordt een check op eerdere betaalgedrag uitgevoerd.

Dat resulteert in een hoge afwijzingsgraad: een vuistregel in de markt is dat 30 procent van de consumenten wordt afgewezen, 30 procent zelf afhaakt in de loop van het proces en 40 procent uiteindelijk het leasecontract aangaat. Bij twijfel is de instructie aan verkopers om te *downsell*: aanbieders verkopen liever een eenvoudiger en goedkoper product met zekerheid, dan een duurder product met risico van uitval. De winst wordt immers vooral gemaakt in het volledig uitdienen van contracten. Deze selectiestrategie is primair gebaseerd op een commercieel belang ('sturen op debiteurenrisico') en niet direct op een algemene notie van consumentenbescherming, maar in beide gevallen worden klanten met een verhoogd risico op betalingsproblemen op voorhand uitgefilterd.

5.5 Gebruikskosten leasen en kopen

Vanuit het consumentenbelang is ook de prijs voor het (gebruiksrecht van) goed een belangrijk aspect. Deze paragraaf toont een aantal voorbeeldberekeningen van de gebruikskosten onder kopen of leasen voor een auto, e-bike en cv-ketel. Wat niet in de prijs tot uiting komt is dat er ook een verschil in risico's en risicoverdeling is tussen koop en lease. Kosten van onvoorziene reparaties aan een product (buiten de garantietermijn), zijn bij de aankoop voor rekening van de consument, bij lease ligt dit risico bij de leasemaatschappij. Deze verschuiving van risico's vertegenwoordigt ook een waarde. Deze wordt door aanbieders ingecalculeerd en is dus een van de verklaringen voor verschillen in de in deze paragraaf getoonde gebruikskosten bij koop en lease.

Auto's

Het bezit van een auto komt met vaste en variabele kosten die niet altijd even goed zichtbaar zijn voor consumenten. De Consumentenbond heeft een prijsvergelijking gemaakt tussen private lease en kopen met eigen geld of een lening voor verschillende nieuwe auto's.³⁹ De vergelijking is gemaakt op basis van een leasecontract van 5 jaar en bundels van 10.000 en 15.000 kilometer per jaar. In de vergelijking zijn opgenomen afschrijving, rente, verzekering (een 50% *no-claim* korting allriskverzekering), motorrijtuigenbelasting, pechhulp en variabele kosten van onderhoud en banden. Bij de calculatie van de maandbedragen voor koop is rekening gehouden met de restwaarde van het voertuig na vijf jaar.

Bij deze uitgangspunten is voor de meeste auto's in de tabel leasen voordeliger. Een uitzondering vormt een aantal elektrische auto's. Dat is waarschijnlijk terug te voeren op het beperkte aantal elektrische auto's in private lease (VNA, 2021b),

³⁹ <https://www.consumentenbond.nl/private-lease/maandkosten-leasen-en-kopen#no2>

waardoor de leasemaatschappijen minder inkoopvoordeel hebben dat ze aan hun klanten kunnen doorgeven.

Tabel 5.2 Maandkosten lease en koop voor verschillende nieuwe auto's met een leasecontract van vijf jaar en een jaarlijkse kilometerbundel van 10 à 15.000..

	catalogusprijs	lease (5 jaar)	koop	verschil
Peugot 108	€ 11.625	€ 218 / 238	€ 200 / 220	+18 / + 18
Mitsubishi Space Star	€ 13.500	€ 229 / 245	€220 / 240	+ 9 / +5
Kia Picanto	€ 14.215	€ 209 / 229	€ 230 / 240	-11 / -11
Fiat 500 Hybrid	€ 17.594	€ 249 / 263	€ 290 / 310	-41 / -47
Opel Corsa	€ 18.100	€ 249 / 272	€ 300 / 330	-51 / -58
Seat Ibiza	€ 18.715	€ 295 / 320	€ 300 / 330	-4 / -10
Kia Stonic	€ 20.975	€ 297 / 304	€ 320 / 330	-23 / -26
Skoda CityGo-E	€ 22.320	€ 335 / 350	€ 270 / 300	+56 / + 50
Opel Crossland X	€ 24.200	€ 327 / 357	€ 390 / 420	-63 / -63
Ford Focus Hybrid	€ 27.700	€ 348 / 372	€ 400 / 440	-52 / -68
Kia Niro	€ 28.760	€ 379 / 399	€ 440 / 460	-61 / -61
Volkswagen T-Roc	€ 29.550	€ 369 / 399	€ 420 / 470	-51 / -71
BMW 1 serie 118i	€ NA	€ 469 / 499	€ 490 / 530	-21 / -31
Mitsubishi Outlander PHEV	€ 34.500	€ 519 / 545	€ 500 / 540	+19 / +5
Kia e-Niro	€ NA	€ 439 / 469	€ 430 / 470	+9 / -1
Kia Xceed PHEV	€ 35.555	€ 459 / 479	€ 460 / 480	-1 / -1
Kia e-Soul	€ 38.570	€ 429 / 495	€ 450 / 470	-21 / +25

Bron: Consumentenbond

Elektrische fietsen

Een standaard e-bike kost tussen de € 1.200 (ANWB) en € 1.500 (BOVAG). Speedpedelecs zijn aanzienlijk duurder. Aanbieders geven aan dat e-bikes die geleast worden in de regel duurder en van betere kwaliteit zijn, met een gemiddelde adviesprijs van 2.600 à 2.700 euro. De gemiddelde leasetermijn bedraagt ongeveer 95 euro, de gemiddelde contractperiode bedraagt 36 maanden. Na drie jaar wordt de accu kwetsbaar, de gemiddelde levensduur van de accu is vijf jaar (ANWB).

De voorbeeldberekening gaat uit van een aanschafwaarde van 2.000 euro en een contractperiode van 36 maanden. Bij lineaire afschrijving en een levensduur van 5 jaar bedraagt de restwaarde bij koop na 36 maanden 800 euro.⁴⁰ In private lease zijn onderhoud, verzekering en pechhulp inbegrepen. Een onderhoudsbeurt kost gemiddeld 65 euro (Consumentenbond). De verzekering kost zo'n acht euro per maand en pechhulp is er voor drie euro per maand (ANWB). In het gunstige geval

⁴⁰ In praktijk is dit waarschijnlijk aan de ruime kant en is de restwaarde kleiner. Reden om ook een berekening op te nemen waarbij de e-bike na drie jaar volledig is afgeschreven.

komt het totaalbedrag van de fiets op 49 euro per maand bij kopen met eigen geld. Als er geen rekening wordt gehouden met de restwaarde is dit 72 euro per maand. Het private lease bedrag voor een vergelijkbare fiets ligt rond de 79 euro per maand.⁴¹

Tabel 5.3 Voorbeeldberekening maandelijkse kosten van lease of koop van een elektrische fiets t.w.v. € 2.000 voor een termijn van 3 jaar

	lease	koop	koop
aanschafwaarde	n.v.t.	€ 2.000	€ 2.000
restwaarde	n.v.t.	€ 800	€ 0
gebruikswaarde	n.v.t.	€ 1.200	€ 2.000
afschrijving	inbegrepen	€ 33	€ 56
onderhoud	inbegrepen	€ 5	€ 5
verzekering	inbegrepen	€ 8	€ 8
pechhulp	inbegrepen	€ 3	€ 3
totaal	€ 79	€ 49	€ 72

Cv-ketel

Een cv-ketel kost tussen de 1.500 en 2.500 euro in aanschaf en installatie (Essent). We gaan bij de voorbeeldberekening uit van een ketel met een aanschafwaarde van 2.000 euro voor een termijn van vijf jaar. De gemiddelde levensduur van een cv-ketel is twaalf tot vijftien jaar (opgave Essent). Na vijf jaar heeft de ketel een restwaarde van 1.260 euro. Onderhoudskosten variëren naar gelang de leeftijd van de ketel, gemiddeld wordt gerekend met 115 euro per jaar (opgave Homedeal). Bij een private leasecontract van een cv-ketel worden eenmalige installatiekosten betaald van 99 euro. Het huurbedrag belooft gemiddeld 30 à 35 euro per maand. De voorbeeldberekening gaat uit van een ketel die volledig wordt afgeschreven in vijf jaar. Huur van de cv-ketel is op korte termijn goedkoper, op lange termijn is kopen goedkoper. In dit voorbeeld ligt het omslagpunt tussen de zes en zeven jaar.

Tabel 5.4 Voorbeeldberekening maandelijkse kosten van huur of koop van een cv-ketel t.w.v. € 2.000 voor een termijn van 5 jaar.

	huur	koop	koop
aanschaf	n.v.t.	€ 2.000	€ 2.000
restwaarde	n.v.t.	€ 1.260	€ 0
gebruikswaarde	n.v.t.	€ 740	€ 2.000
afschrijving	inbegrepen	€ 12	€ 33
installatie	eenmalig 99 euro	verwerkt in aanschafprijs	verwerkt in aanschafprijs
onderhoud	inbegrepen	€ 9,6	€ 9,6
totaal	€ 34	€ 22	€ 43

⁴¹ Bron: voorbeeldcontract aanbieder.

6. Voorkeuren en ervaringen van consumenten

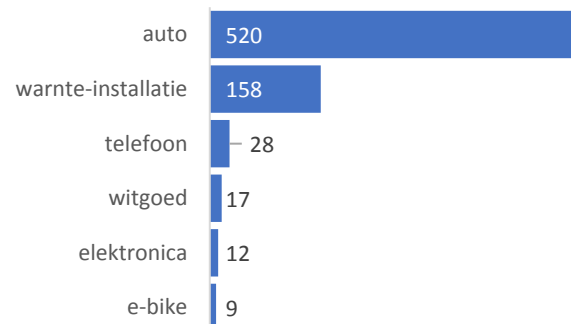
Er gelden verschillende motieven voor consumenten om een product via private lease te verwerven. Aan de positieve kant gaat het om: ontzorging, consumenten hoeven zich geen zorgen te maken over bijkomende zaken zoals verzekering en onderhoud, en hebben zekerheid over de maandelijkse lasten; flexibiliteit, bijvoorbeeld voortgekomen uit een tijdelijke vraag naar een auto of een wasmachine; de wens om de beschikking te hebben over een up-to-date model (die wens kan ingegeven zijn door lifestyle- en/of duurzaamheidsoverwegingen), of een liquiditeitsvoorkeur: men wil het spaargeld liever beschikbaar houden in plaats van het aan een (grote) eenmalige uitgave te besteden. Bij auto's en fietsen kan daar ook nog de vrees voor waardevermindering bij komen: wat gebeurt er als de accu het na drie, vier of vijf jaar begeeft? Bij benzineauto's kan een vergelijkbare vrees bestaan: wat is de restwaarde van een benzineauto als de markt op korte termijn een omslag naar elektrisch rijden maakt. Consumenten die door deze motieven gestuurd worden hebben keuzemogelijkheden die ze naar eigen inzicht kunnen invullen.

Aan de negatieve kant wordt private lease gezien als een laatste redmiddel voor huishoudens die zich geen eenmalige uitgave voor een wasmachine of een computer kunnen permitteren, en ook geen toegang hebben tot consumptief krediet, of onderhandse leningen. Deze huishoudens hebben niet de gewenste keuzevrijheid, en zijn daarom kwetsbaarder voor contracten met mogelijk oneigenlijke voorwaarden.

Consumentenpanel

Ten behoeve van dit onderzoek is een enquête uitgezet onder circa 900 leden van het consumentenpanel van I&O research. Dit zijn allemaal huishoudens mét een private leasecontract. Uiteindelijk hebben 744 respondenten de enquête ingevuld. Figuur 6.1 geeft het aantal respondenten per productgroep weer. Omdat de aantallen voor de productgroepen anders dan auto erg laag zijn en geen representatief beeld van de markt vormen, zijn deze in de tabellen samengevoegd in de categorie 'overig'. Relevante afwijkende resultaten voor een van de overige productgroepen worden in de tekst benoemd. Zie het tabellenboek in bijlage 3 voor een uitgebreid overzicht van de enquêteresultaten.⁴²

Figuur 6.1 Aantal respondenten per productgroep



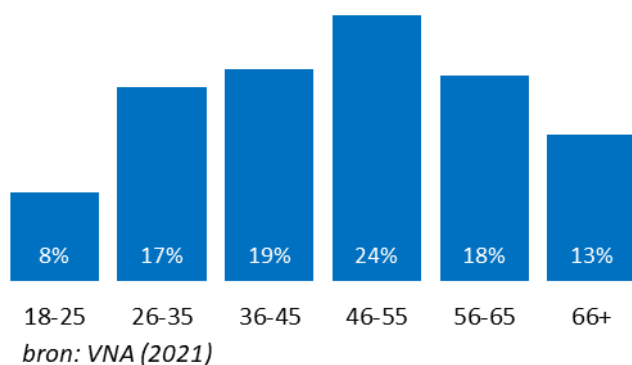
⁴² Bij de interpretatie moet in gedachten worden gehouden dat het gaat om 'zelfrapportage': respondenten kunnen zich het proces van de aankoop wellicht anders herinneren, met terugwerkende kracht hun keuzes rationaliseren of sociaal wenselijke antwoorden geven.

6.1 Kenmerken van consumenten

Informatie van aanbieders, ondersteund door het consumentenpanel, geeft aan dat private lease-consumenten voornamelijk in een hogere leeftijdsklasse (vijftig jaar en ouder) zitten, en in een hogere inkomensklasse vallen. Dat laatste is in overeenstemming met recente bevindingen van het Nibud (Schonewille & Crijnen, 2019). Met name bij leaseauto's en fietsen is dit het geval. Aanbieders zien wel een verschuiving naar jongere consumenten richting een leeftijdsklasse van 40+.

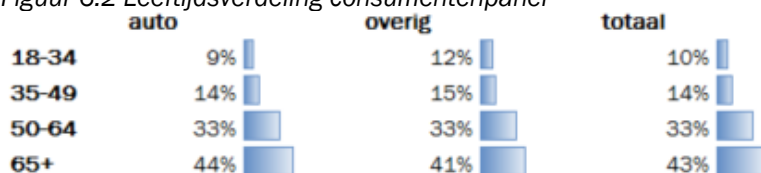
De VNA rapporteert (VNA 2021b) over een beperkt aantal demografische kenmerken van private lease-klanten. De klantenpopulatie is sterk gespreid naar leeftijd. De man/vrouw-verhouding is 64%-36%.⁴³

Figuur 6.1 Leeftijd contractanten private leaseklanten personenauto's



Leasemaatschappijen geven aan dat de contractant niet altijd de gebruiker is (VBA, 2021a). Het komt ook voor dat ouders een private leaseauto cadeau doen aan hun kinderen, maar (in het geval van oudere ouders) het omgekeerde scenario bestaat ook.

Figuur 6.2 Leeftijdsverdeling consumentenpanel

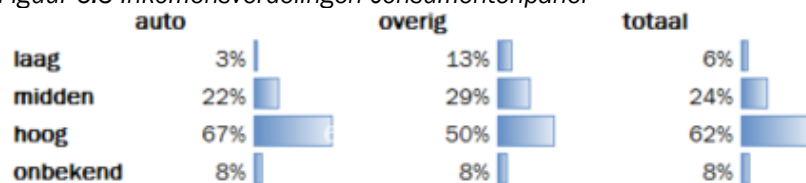


⁴³ Deze verhouding kan vertekend zijn: als er twee contractanten zijn komen de leeftijd en het geslacht van de eerste contractant in de statistiek terecht.

Figuur 6.3 toont de leeftijdsopbouw van de respondenten in het consumentenpanel. Het is duidelijk dat deze niet overeen komt met de klanten van de VNA-lease-maatschappijen: in het panel zijn ouderen oververtegenwoordigd.

Tijdelijke vraag en/of een vlottende huishoudenssamenstelling is een drijvende kracht achter de vraag naar private lease-arrangementen. Studentenhuisen vormen een belangrijke doelgroep. Voor hen voorkomt een maandelijkse termijn voor gebruik discussies over de eigendomsrechten van de apparatuur, afschrijvingen en vervangingswaarde bij de uit- en instroom van bewoners. Daarnaast heeft (bijvoorbeeld door verondersteld snellere slijtage) het leggen van de onderhoudsverplichting bij de aanbieder voor deze groep een zekere logica. Dat wordt enigszins weerspiegeld in het consumentenpanel: bij witgoed zijn er respondenten uit jongere leeftijdscategorieën.

Figuur 6.3 Inkomensverdelingen consumentenpanel



De oververtegenwoordiging van consumenten uit de hogere inkomensgroepen in het panel weerspiegelt de acceptatiestrategie van aanbieders. Die selecteren op het voorkomen van betalingsproblemen, op basis van risicoscores. Dit geldt vooral voor auto's maar ook bij de andere productgroepen wijkt de samenstelling van het panel ver af van de nationale inkomensverdeling.

6.2 Motieven voor private lease

De positieve motieven voor consumenten om een private lease contract aan te gaan (ontzorging, zekerheid over de maandelijkse lasten) domineren. Deze motieven komen bij alle productgroepen voor, maar blijken vaker van belang bij cv-ketels, e-bikes en telefoons. Naast ontzorgen en zekerheid is er ook een grote groep die aangeeft dat leasen goedkoper uitvalt dan kopen (vergelijk ook paragraaf 5.5). Tijdelijke behoefte, de vrees voor waardeverlies en het gemak van kostenverrekening worden het minst vaak genoemd.

De mogelijkheid om kosten te spreiden wordt vaak genoemd. Dit motief heeft zowel een positieve (spaargeld beschikbaar houden) als een negatieve connotatie (geen spaargeld beschikbaar). Een minderheid geeft aan dat financiële noodzaak een motief was om te leasen. Ook hier is er een weerspiegeling van het acceptatiebeleid

van de aanbieders. Potentiële klanten met onvoldoende inkomen of spaargeld worden als te risicovol beschouwd.

Een aantal consumenten meldt onder 'overige motieven' het belang van duurzaamheid, de wens om over een up-to-date product te beschikken of leasen zien als een overbruggingsmogelijkheid tot elektrische auto's goedkoper zijn.

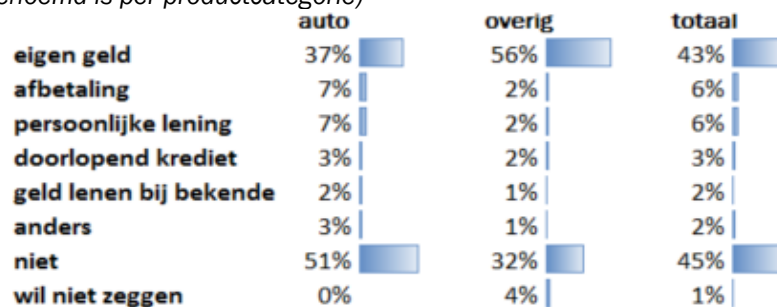
Figuur 6.4 motieven voor private lease uit consumentenpanel



6.3 Keuzeprocess

In de overwegingen voor private lease of een andere vorm van financieren, kijken consumenten voornamelijk naar de mogelijkheden voor het product met eigen geld te kopen. Krediet –in welke vorm dan ook– wordt nauwelijks als belangrijk alternatief gezien. Consumenten ervaren dat vaak als te duur.

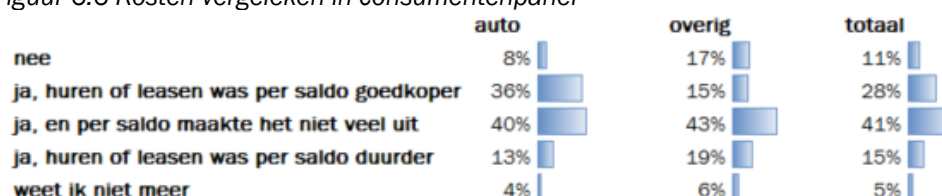
Figuur 6.5 Alternatieven overwogen in consumentenpanel (aantal maal dat reden genoemd is per productcategorie)



De meeste consumenten maken wel een kostenvergelijking tussen private lease en kopen. De conclusie luidt veelal dat de kosten elkaar niet veel ontlopen. Met name bij leaseauto's concludeerde men ook dat private lease goedkoper was. Terwijl in

andere productgroepen zoals e-bikes, computers en cv-ketels ook werd geconcludeerd dat private lease of huur duurder was. Dit is consistent met onze voorbeeldcalculaties (zie paragraaf 5.5).

Figuur 6.6 Kosten vergeleken in consumentenpanel



Consumenten geven aan dat zij bij het afsluiten van het leasecontract vooral belang hechten aan begrijpelijke informatie over het maandbedrag, de bijkomende kosten en de looptijd, de betrouwbaarheid van de organisatie en de zekerheid. Aspecten als de mogelijkheid tot kopen van het product (aan het einde van de looptijd) en de bedenktijd zijn daarbij minder belangrijk.

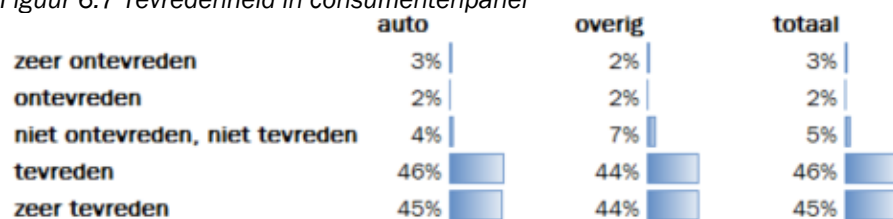
Consumenten voelen zich goed geïnformeerd over de looptijd, het maandbedrag, bijkomende kosten, de mogelijkheid om tussentijds op te zeggen en de rechten bij schade of incidenten. De gevolgen over wat er gebeurt bij betalingsachterstanden zijn het meest helder bij private lease van auto's, fietsen en warmte-installaties – de sectoren waar aanbieders veelal werken onder collectief vastgestelde algemene voorwaarden.

Deze bevindingen geven –samen met het selectiebeleid van aanbieders– geen aanleiding te veronderstellen dat er in de marktsegmenten die nu gebruik maken van private lease sprake is van ondoordachte besluitvorming zoals AFM (2018) die beschrijft.

6.4 Klanttevredenheid

De respondenten in het consumentenpanel zijn in hoge mate tevreden tot zeer tevreden over hun private leasecontract. Autoleaseklanten die ontevreden zijn geven vaak aan dat zij verrast werden door de impact van de BKR-registratie bij een hypotheekaanvraag. Verder worden als negatieve ervaringen o.a. genoemd: de omvang van de eigen bijdrage bij schade, een administratieve bijdrage bij een verkeersboete, lange leveringstijden, ongunstige voorwaarden bij het overzetten van een zakelijk leasecontract in een private leasecontract en relatief veel (blijven) betalen voor de leaseauto nu er veel minder kilometers worden gereden door de corona-epidemie.

Figuur 6.7 Tevredenheid in consumentenpanel



Bij cv-ketels zijn er in het consumentenpanel enkele opmerkingen gemaakt over lange looptijden, hoge afkoopsommen, tussentijdse tariefverhogingen, onderhoudsverplichtingen die niet worden nagekomen en gedwongen overname bij koop/overdracht woning. Dat laatste bestaat echter alleen nog bij oude contracten die na afloop van het contract verdwijnen. Bij nieuw huurcontracten voor cv-ketels is dit niet meer het geval.

7. Schuldenproblematiek

Dit hoofdstuk gaat in op de mate waarin private leasecontracten leiden tot betalingsachterstanden en mogelijke probleemschulden. Een en ander is gebaseerd op BKR-registratie en de schuldenmonitor 2019 van BKR, gegevens van aanbieders, inzichten van schuldhulpverleners en kredietbanken en een enquête onder consumenten.

7.1 Schattingen betalingsachterstanden

Buiten de auto's onder het Keurmerk Private Lease worden financiële verplichtingen en betalingsachterstanden die voortvloeien uit leasecontracten niet centraal geregistreerd.⁴⁴ Autoleasemaatschappijen voeren een proactief beleid bij betalingsachterstanden, ze grijpen in voordat de achterstand in de statistiek terechtkomt (het BKR registreert betalingsachterstand na drie maanden). Het BKR rapporteert per ultimo 2019 een aandeel van 0,35 procent van het aantal geregisterde private autoleasecontracten met een betalingsachterstand: 617 contracten van de 175.498 (BKR, 2020). Per 2016 was dat 0,03 procent. Van de 65.644 nieuwe overeenkomsten in 2019 heeft bijna 0,2 procent binnen zes maanden een betalingsachterstand opgelopen. Dit percentage achterstanden is laag vergeleken bijvoorbeeld doorlopende kredieten zoals te zien in Tabel 7.1.

Tabel 7.1 Nieuwe kredieten die een eerste betalingsachterstand oplopen binnen zes maanden in 2019

	totaal aantal kredieten	met een betalingsachterstand binnen 6 maanden
private autolease	65.644	0,18 %
aflopende kredieten	1.474.864	1,32 %
doorlopende kredieten	273.794	0,37 %
restschulden	1.183	0,08 %
saneringskredieten	8.319	0,87 %

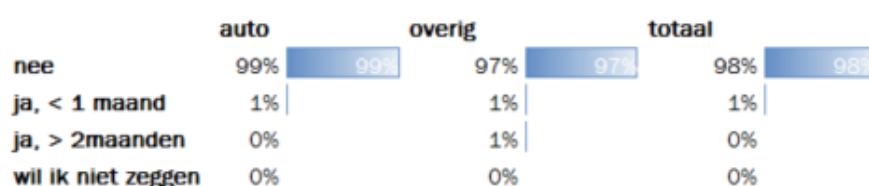
Bron: BKR Schuldenmonitor 2019

Bij witgoed geven schattingen van aanbieders aan dat het aantal betalingsproblemen bij lease of huurcontracten zeer beperkt is (maximaal enkele procenten). Bij klanten met betalingsachterstanden wordt de overgrote meerderheid opgelost met inleveren van het product in kwestie en/of een betalingsregeling.

⁴⁴ Navraag bij het Lectoraat *Schulden en incasso* van de Hogeschool Utrecht, een in Nederland toonaangevende kennisinstelling op dit terrein, leert dat lease in geen van de onderzoeken of rapporten een identificeerbare rol speelt.

Dat het aantal klanten met betalingsproblemen beperkt is blijkt ook uit het consumentenonderzoek. Van alle respondenten geeft 1,6 procent aan wel eens een betalingsachterstand te hebben gehad. Het merendeel daarvan was korter dan een maand, en vooral terug te voeren op mislukte incasso's door een onvoldoende saldo op de betaalrekening of het veranderen van bankrekening.

Figuur 7.1 Heeft u wel eens een betalingsachterstand gehad op het leasecontract?

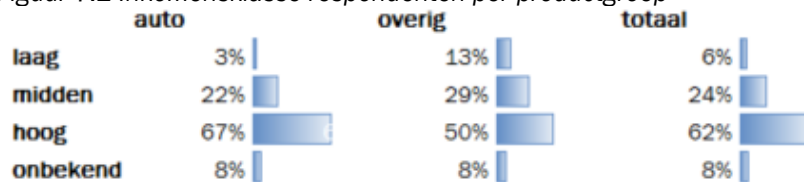


7.2 Kenmerken van consumenten

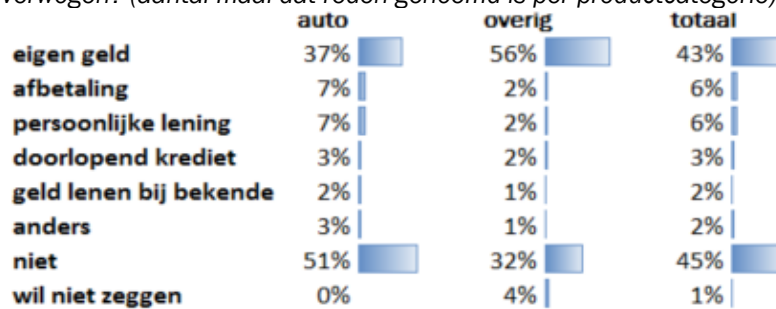
De resultaten van de consumentenenquête geven aan dat het selectiemechanisme van aanbieders werkt. Het gaat in meerderheid om consumenten in de midden- en hogere inkomensklassen, die aangeven dat private lease een positieve keuze is: ontzorging, service en onderhoud, de wens om een up-to-date product te hebben, liquiditeitsplanning (spaargeld blijft beschikbaar) zijn de motieven die in hoge mate domineren. Tijdelijke vraag naar producten (studenten, expats, tijdelijke huisvesting na echtscheiding, overbrugging tot doorbraak c.q. van het gas af) is een belangrijke *driver*, en consumenten geven aan zich vergewist te hebben in het verschil in gecumuleerde uitgaven tussen kopen en huren of leasen. Wellicht niet in een uitputtende *total cost of ownership*-calculatie, maar wel voldoende gedegen om de keuze voor huur of lease te maken.

De noodzaak om te huren omdat er niet voldoende middelen zijn om zelf aan te schaffen of doordat de toegang tot krediet beperkt is wordt door aanbieders slechts incidenteel genoemd. Cv-ketels zijn eigenlijk het enige segment waarbij aanbieders dit motief bij klanten waarnemen, maar ook daar zijn de betalingsachterstanden zeer beperkt. Overigens zijn de looptijden die nu bij de huur van cv-ketels gangbaar zijn relatief kort: er worden standaardlooptijden gehanteerd van twee jaar.

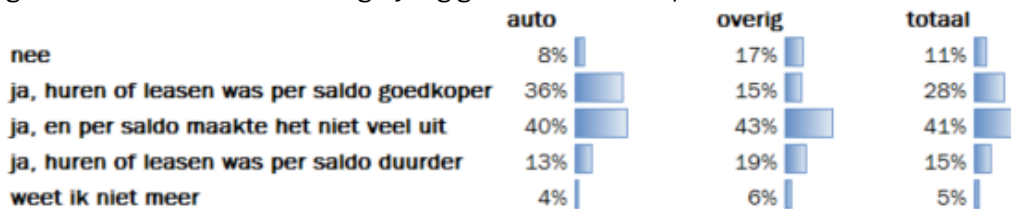
Figuur 7.2 Inkomensklasse respondenten per productgroep



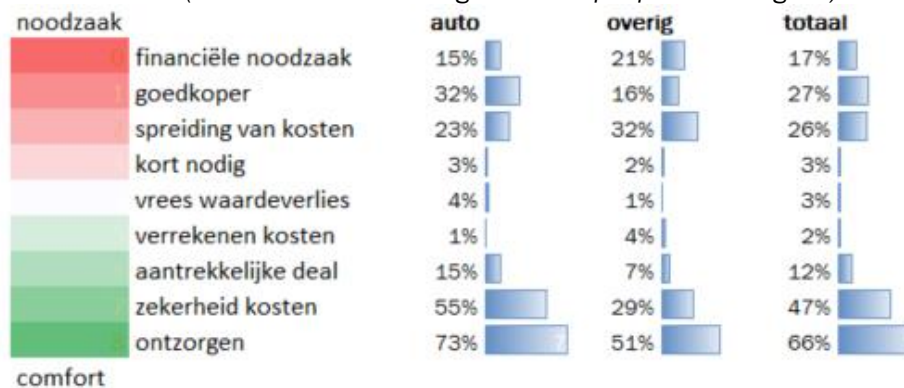
Figuur 7.3 Heeft u voor dit product ook andere manieren van aanschaf dan private lease overwogen? (aantal maal dat reden genoemd is per productcategorie)



Figuur 7.4 Heeft u een kostenvergelijking gemaakt tussen kopen en huren of leasen?



Figuur 7.5 Wat was of waren voor u de belangrijkste redenen om bij dit product voor private lease te kiezen? (aantal maal dat motief genoemd is per productcategorie)



7.3 Gevolgen bij betalingsachterstand

Regres

Bij betalingsachterstanden behouden aanbieders zich het recht voor om het leasecontract op te zeggen. Bij lease en huur gaat het om roerende goederen, die eigendom blijven van de aanbieder. Deze goederen kunnen ingevorderd worden, wat ook – op zeer kleine schaal – gebeurt.⁴⁵ Hierdoor lopen schulden niet op, en hebben aanbieders hun materiële belang gezekerd. Ze kunnen de waarde van het betrokken product alsnog verzilveren, in de vorm van *occasion* (“refurbished”) lease of tweedehands verkoop. Zoals getoond in Tabel 5.1 is er ook een markt voor occasion lease-auto’s – dit mechanisme werkt. Bij auto’s, waar de economische en technische levensduur de looptijd van de leasecontracten ruim overstijgt, is de *aftermarket* (tweedehands verkoop) een belangrijk deel van de commerciële propositie van aanbieders.

Consumenten zijn in dit geval het product kwijt, en kunnen mogelijk geconfronteerd worden met een financiële claim voor tussentijdse beëindiging. Deze eventuele restverplichtingen (zoals een afkoopsom) zijn van beperkte omvang – voor aanbieders dermate beperkt dat externe incassoprocedures zelden opportuun zijn. In de dossiers van deurwaarders komen leasemaatschappijen/verhuurders vrijwel niet voor als schuldeisers. Bij fraude (bijvoorbeeld onterechte melding van diefstal) worden wel incassobureaus ingezet om de kosten op de consument te kunnen verhalen.

Oplossingsgerichte houding

In de algemene voorwaarden van het Keurmerk Private Lease en de gedragscode van Techniek Nederland is expliciet opgenomen dat betalingsproblemen buiten de schuld van de klant (betalingsonmacht) kunnen rekenen op een ‘redelijke oplossing’, maar ook andere aanbieders zijn unisono in het verklaren dat ze problemen vanuit een oplossingsgerichte houding aanpakken. In dit beeld kan *window dressing* zitten, maar er is ook een duidelijke economische rationale: het terughalen van producten is relatief duur. Het kan niet zonder medewerking van de klant, het vergt veelal ‘groot materieel’ (twee tot vier mensen en een bestelbus) om het apparaat in kwestie in zo onbeschadigd mogelijke toestand in te pakken en te vervoeren. Dit werk wordt niet uitbesteed, het is zowel technisch/logistiek als in de relatie met de klant gespecialiseerd werk.

Omdat private lease een jonge markt is, die voor een deel nog experimenteel is en deels op het gedachtegoed van de circulaire economie is gebaseerd, beamen aanbieders ook geen hard imago te willen opbouwen. Ze zijn daarom vooral geneigd om

⁴⁵ Warmte-installaties vormen als quasi-roerende zaken de uitzondering.

aan te sturen op een betalingsregeling, of –binnen de grenzen van de risicobeoordeling– in ruil voor een eenvoudiger model met lagere maandlasten. Eventuele resterende verliezen zijn ingeprijsd.

Artikel E Gedragscode 2 Voor duurovereenkomsten van verwarmings- en warmwaterinstallaties met consumenten van Techniek Nederland:

“Kosten van incasso en verdragingsrente zullen niet worden doorberekend in die gevallen waarin er sprake is van betalingsonmacht aan de zijde van de consument. De consument hoeft deze betalingsonmacht slechts aannemelijk te maken. In deze gevallen zal slechts de hoofdsom, bestaande uit de achterstallige maandtermijnen in rekening worden gebracht. Het installatiebedrijf zal bij betalingsonmacht niet eerder tot ontbinding van de overeenkomst overgaan dan na 6 maanden betalingsachterstand.⁴⁶ Indien en zodra er sprake is van een faillissement of indien er sprake is van een schuldsanering waaronder die ingevolge de WSNP, vervalt deze voorwaarde. De voorwaarde vervalt tevens bij de gedwongen verkoop van het onroerend goed waarvan de installatie deel uitmaakt. Kosten van incasso en verdragingsrente worden niet verhaald op de netto opbrengst na executie.”

Artikel 46 Algemene voorwaarden Keurmerk Private Lease

“Bent u genoodzaakt de leaseovereenkomst op te zeggen omdat betaling van de leasetermijnen buiten uw schuld voor u onmogelijk is geworden? Meld dit dan bij de leasemaatschappij en onderbouw dit met schriftelijke stukken. De leasemaatschappij zal samen met u tot een redelijke oplossing proberen te komen voor de betaling van de opzegvergoeding, bijvoorbeeld door een betaalregeling aan te bieden. Als een betaalregeling wordt overeengekomen, geldt de bepaling dat de opzeggingsvergoeding moet zijn betaald vóór de dag waartegen is opgezegd, niet.”

7.4 Bevindingen bij schuldhulpverleners

Schuldhulpverlening voltrekt zich op grote lijnen in een gelaagde aanpak: directe schuldhulpverleners en kredietbanken. Directe schuldhulpverleners staan huishoudens bij met het inventariseren en zoveel mogelijk saneren van schulden en andere financiële verplichtingen. Dat kan uitmonden in een kredietaanvraag bij een Gemeentelijke kredietbank, die vervolgens een schuldsanering met de schuldeisers uitwerkt. Bij schuldsanering is het verschil tussen primaire producten (*‘need to haves’*) en andere goederen (*‘nice to haves’*) essentieel. Primaire zaken zijn verwarmingsinstallaties, koelkasten en wasmachines, maar ook computers die aansluiting op het internet bieden en die voor scholieren met huiswerk essentieel zijn, of auto’s die nodig zijn woon-werkverkeer – waarbij het uitgangspunt is dat het wel de goedkoopste mogelijke betrouwbare auto moet zijn. Bij de vraag in welke mate huur/leaseproducten in hun dagelijkse praktijk voorkomen gebruiken schuldhulpverleners

⁴⁶ Een vuistregel in de markt luidt dat betalingsachterstanden van meer dan drie maanden niet meer goed komen.

termen als 'iets toenemend maar nog altijd incidenteel'. Ook in een recente inventarisatie van betalingsproblemen door het Nibud (Schonewille & Crijnen, 2019) komt het woord private lease niet voor.

Bij de saneringsaanpak in de eerste lijn geldt dat de *nice-to-have*-goederen worden ingeleverd, waarbij –de attitude van de aanbieders indachtig– de resterende financiële verplichtingen van beperkte aard zijn. Bij het maken van een herstelplan worden de (kosten voor) primaire producten meegenomen. Dankzij deze werkwijze in de eerste lijn komen lease- en verhuurmaatschappijen niet of vrijwel niet voor in de dossiers van de kredietbanken.

Schuldeiserscoalitie

Diverse partijen zijn inmiddels aangesloten of zoeken aansluiting bij de Schuldeiserscoalitie, een alliantie van bedrijven uit verschillende sectoren die zich committeren aan preventie en oplossing van probleemschulden. De Schuldeiserscoalitie wordt gevormd door bedrijven die producten of diensten aanbieden aan particuliere klanten en waar klanten een betalingsachterstand kunnen oplopen. De coalitie werkt met elkaar samen en wisselt kennis uit om een gezond betaalgedrag bij klanten mogelijk te maken en te bevorderen. Daarbij laat zij zich versterken door kennispartners. Gemiddeld komen de deelnemers 4 keer per jaar bij elkaar terwijl er op de achtergrond in werkgroepen aan diverse thema's wordt gewerkt. Bedrijven moeten een 'ethisch manifest' tekenen om lid te kunnen worden van de coalitie.

Met het initiatief van de schuldeiserscoalitie wordt het individuele risicobeleid opgetild naar een sterkere organisatie, wat als een aanzet tot zelfregulering gezien kan worden.

Bijlage 1: Gesprekspartners

In het kader van het onderzoek is gesproken met de volgende partijen. Een relatief groot aantal partijen (vergeleken met de ervaring in onze onderzoekspraktijk) was helaas niet bereid om de onderzoekers te woord te staan. Bij andere was soms enige overredingskracht nodig.

* Beknopt gesproken

Consumenten	Aanbieders
ACM	Bluemovement, Bosch, Siemens
AFM	Coolblue
ANWB	Elbuco
Consumentenbond	Energiewacht
Nibud	Essent
	Friesland Lease
Koepels van aanbieders	Hulaloop
Bovag	Lacent
Fiar ce	LeasePlan
InRetail*	Miele Nederland
Keurmerk Private Lease	SmiLease
Techniek Nederland*	
Thuiswinkel.org	
Viehan	
VNA	
Financieel	
BKR	
KBNL Kredietbank	
Kredietbank Amsterdam	
Kredietbank Tilburg	
NVB	
NVVK	
Purpose*	
Syncasso	
VFN	

Bijlage 2: Vragenlijst consumentenpanel

Introductie

Deze vragenlijst gaat over *private lease*. Bij **private lease** wordt een product, bijvoorbeeld een auto, cv-ketel, computer of koelkast, voor langere tijd **gehuurd** of via een **abonnement** verkregen van een leasemaatschappij, een (web)winkel of een fabrikant. In deze vragenlijst krijgt u enkele vragen die u als persoonlijk kunt ervaren. Wij gebruiken deze informatie om de effecten van *private lease* in de maatschappij te kunnen analyseren. De gegevens worden volstrekt vertrouwelijk behandeld en niet aan derden verstrekt.

U bent niet verplicht te antwoorden. Door te antwoorden geeft u toestemming aan ons om de gegevens alleen voor onderzoeksdoeleinden te gebruiken.

Voor het invullen van de vragenlijst vragen we ongeveer 9 minuten van uw tijd. Alvast hartelijk dank voor uw medewerking.

1. Voor welke van de volgende producten heeft uw huishouden (of had u tot voor kort) een leasecontract?

We bedoelen producten waarvoor uw huishouden zelf een lease- of huurcontract heeft afgesloten, dus niet producten die worden geleast door uw werkgever.

Meerdere antwoorden mogelijk [antwoorden in random volgorde]

- auto
- elektrische fiets, speed-pedelec
- warmte-installatie: cv-ketel, zonnepanelen, zonneboiler, warmtepomp
- wasmachine of koelkast
- computer, tablet, televisie
- smartphone
- keuken
- parket- of laminaatvloer
- anders, namelijk....[open] [vaste plek]
- geen van deze [vaste plek] → buiten doelgroep

[Indien 1 = auto]

2. U gaf aan dat uw huishouden een auto heeft via een privé leasecontract.

Hoeveel auto's zijn er in totaal in uw huishouden? En als er meer dan 1 auto zijn, is de leaseauto dan de eerste auto, of niet? Met 'eerste auto' bedoelen we de auto waarmee per jaar de meeste kilometers worden gereden.

- Er is 1 auto in mijn huishouden

- We hebben 2 of meer auto's en de leaseauto is de eerste auto
- We hebben 2 of meer auto's en de leaseauto is niet de eerste auto

De volgende vragen gaan over [de auto] waarvoor uw huishouden een leasecontract heeft.

Als u een antwoord niet weet, mag u 'weet ik niet' selecteren.

3. Was dit de eerste keer dat u een leasecontract voor een [auto] afsloot?

- ja
- nee, namelijk keer eerder
- wil ik niet zeggen

4. In welke periode heeft u het leasecontract voor deze [auto] afgesloten?

Als u het niet precies weet, geef dan uw beste schatting.

- 2010 of eerder
- 2011-2014
- 2015-2018
- 2019-2021
- weet ik niet

5. Wat is de totale looptijd van het huidige leasecontract?

We bedoelen de totale looptijd op het moment dat u het contract afsloot.

- korter dan 1 jaar
- 1-2 jaar
- 3-4 jaar
- 5-6 jaar
- langer dan 6 jaar
- weet ik niet

6. Met wat voor partij loopt het leasecontract voor deze [auto]?

1= auto	1= e-bike/speed-pedelec	1 = warmte-installatie	1 = ander antwoord
<input type="radio"/> een autoleasemaatschappij, namelijk...	<input type="radio"/> een autoleasemaatschappij, namelijk...	<input type="radio"/> de installateur die de installatie geplaatst heeft, namelijk...	<input type="radio"/> de fabrikant van het product, namelijk...
<input type="radio"/> een financiële dienstverlener zoals een bank of een financieringsmaatschappij, namelijk...	<input type="radio"/> de fabrikant van de fiets, namelijk...	<input type="radio"/> de fabrikant van de installatie, namelijk...	<input type="radio"/> een (web)winkel, namelijk...
<input type="radio"/> een autodealer, namelijk...	<input type="radio"/> een (web)winkel, namelijk...	<input type="radio"/> een financiële dienstverlener zoals een bank of een financieringsmaatschappij, namelijk...	<input type="radio"/> een financiële dienstverlener zoals een bank of een financieringsmaatschappij, namelijk...
<input type="radio"/> weet ik niet	<input type="radio"/> een financiële dienstverlener zoals een bank of een financieringsmaatschappij, namelijk...	<input type="radio"/> weet ik niet	<input type="radio"/> weet ik niet
<input type="radio"/> wil ik niet zeggen	<input type="radio"/> weet ik niet	<input type="radio"/> wil ik niet zeggen	<input type="radio"/> wil ik niet zeggen

	o wil ik niet zeggen		
--	----------------------	--	--

[Indien 6 geen 'weet ik niet' of 'wil ik niet zeggen' is]

7. Heeft u het leasecontract direct bij deze partij afgesloten, of via een tussenorganisatie?

- o rechtstreeks bij [de leasemaatschappij / de fabrikant / de bank of financieringsmaatschappij → indien genoemd bij 6, juiste antwoord tonen]
- o via een (web)winkel of dealer [indien 6 = leasemaatschappij / fabrikant / bank of financieringsmaatschappij]
- o via een consumentenplatform (Consumentenbond, ANWB, Vereniging Eigen Huis, etc.)
- o via een collectieve actie voor de abonnees van een krant of de leden van een vereniging
- o anders, namelijk...
- o weet ik niet

8. Welk bedrag betaalt uw huishouden per maand voor het leasecontract van deze [auto]?

Indien u het niet precies weet, geef dan alstublieft uw beste schatting.

[numeriek (euro's) – min 1, max 2.000, - inclusief weet ik niet en wil ik niet zeggen]

9. Mag u het huur- of leasecontract tussentijds opzeggen?

- o ja, dat kan zonder voorwaarden
- o ja, dat kan onder voorwaarden, bijvoorbeeld verhuizing, werkloosheid of echtscheiding
- o nee
- o dat weet ik niet
- o dat wil ik niet zeggen

10. Wat was of waren voor u de belangrijkste redenen om bij deze [auto] voor private lease te kiezen?

Meerdere antwoorden mogelijk [antwoorden in random volgorde, behalve 'anders']

- o ik heb de [auto] slechts beperkte tijd nodig
- o ik had geen andere financiële mogelijkheid om de [auto] te verkrijgen
- o de aanbieding was te aantrekkelijk om te laten lopen
- o huren of leasen was per saldo goedkoper dan kopen
- o ik vond de mogelijkheid om de kosten te spreiden prettig
- o ik deel [de auto] met anderen en zo kunnen we de kosten makkelijk verrekenen
- o ik was bang voor waardeverlies door slijtage

- het volledige pakket van verzekering, service en onderhoud maakte het aantrekkelijk
- dat ik vooraf precies wist wat de maandelijkse kosten zouden zijn
- anders, namelijk...

11. Heeft u voor de [auto] ook andere manieren van aanschaf dan private lease overwogen?

Meerdere antwoorden mogelijk

- ja, overwogen om [de auto] met eigen geld aan te schaffen
- ja, overwogen om [de auto] op afbetaling (op krediet bij de leverancier) aan te schaffen
- ja, overwogen om [de auto] met een persoonlijke lening (met een vaste looptijd) bij een bank aan te schaffen
- ja, overwogen om [de auto] met een doorlopend krediet bij een bank aan te schaffen
- ja, overwogen om het geld voor [de auto] te lenen bij een bekende
- ja, op nog een andere manier, namelijk:
- nee, ik heb alleen private lease overwogen
- wil ik niet zeggen

[indien 11 = 1]

12. Heeft u een kostenvergelijking gemaakt tussen kopen en huren of leasen?

- nee
- ja, en per saldo maakte het niet veel uit
- ja, huren of leasen was per saldo goedkoper
- ja, huren of leasen was per saldo duurder
- weet ik niet meer
- wil ik niet zeggen

[indien 11 = 2]

13. Kunt u aangeven waarom u niet heeft gekozen om de [auto] via afbetaling (dus op krediet bij de leverancier) aan te schaffen? [antwoorden in random volgorde]

- dat wilde ik niet vanwege de BKR-registratie
- dat vond ik te duur
- ik voldeed niet aan de eisen voor kopen op afbetaling
- mijn aanvraag werd afgewezen door de leverancier
- er was een andere reden, namelijk..
- wil ik niet zeggen

[indien 11 = 3]

14. Kunt u aangeven waarom u niet heeft gekozen om de [auto] via een persoonlijke lening (met een vaste looptijd) aan te schaffen? [antwoorden in random volgorde]

- dat wilde ik niet vanwege de BKR-registratie
- dat vond ik te duur
- ik voldeed niet aan de eisen voor een persoonlijke lening
- mijn aanvraag werd afgewezen door de bank
- er was een andere reden, namelijk..
- wil ik niet zeggen

[indien 11 = 4]

15. Kunt u aangeven waarom u niet heeft gekozen om de [auto] via een doorlopend krediet (bij een bank) aan te schaffen? [antwoorden in random volgorde]

- dat wilde ik niet vanwege de BKR-registratie
- dat vond ik te duur
- ik voldeed niet aan de eisen voor een doorlopend krediet
- mijn aanvraag werd afgewezen door de bank
- er was een andere reden, namelijk..
- wil ik niet zeggen

16. In hoeverre bent u door de aanbieder vooraf geïnformeerd over uw rechten en plichten in het leasecontract? Het gaat hier om uw beleving in hoeverre u bent geïnformeerd.

[4-puntschaal: Helemaal niet geïnformeerd, een beetje geïnformeerd, grotendeels geïnformeerd, volledig geïnformeerd (en n.v.t.) – stellingen in random volgorde]

- de looptijd van het contract
- het te betalen maandbedrag
- de bijkomende kosten
- de mogelijkheid om tussentijds het contract op te zeggen
- uw rechten bij schade of andere incidenten
- de gevolgen voor u als er betalingsachterstanden zijn
- andere mogelijke verplichtingen die u heeft [vaste plek]

17. In hoeverre waren de volgende aspecten belangrijk voor u bij het afsluiten van het private leasecontract? Indien u niet heeft nagedacht over een specifiek aspect, mag u 'niet van toepassing' selecteren

5 puntsschaal van zeer onbelangrijk tot zeer belangrijk, plus niet van toepassing

- hoe goed ik de informatie over het contract begreep
- de hoogte van het maandbedrag

- weinig of geen bijkomende kosten
- de looptijd van het contract
- het merk van het product
- het vertrouwen dat ik heb in het leasebedrijf
- hoe snel het bedrijf kon leveren
- [alleen bij auto]: dat het Keurmerk Private Lease van toepassing was
- dat het contract geregeld werd via een betrouwbare organisatie
- de mogelijkheid om aan het eind van het contact de [auto] te kopen
- de bedenktijd om het contract alsnog op te zeggen
- de zekerheid dat er geen vervelende financiële verrassingen zouden komen
- de mogelijkheid om het contract tussentijds op te zeggen

18. Hoe tevreden bent u al met al over het leasecontract voor [de auto]?

[5-puntschaal, van zeer ontevreden tot zeer tevreden]

19. Heeft u wel eens een betalingsachterstand gehad op het leasecontract?

- nee
- ja, maar altijd minder dan een maand
- ja, meer dan een maand, maar minder dan twee maanden
- ja, twee maanden of meer
- wil ik niet zeggen

Indien 19 = 2,3,4

20. Wat was de reden voor die achterstand?

- er stond te weinig geld op mijn betaalrekening
- ik kon het (even) niet betalen
- ik was vergeten het maandbedrag over te maken
- anders, namelijk..
- wil ik niet zeggen

als vraag 19 = 2,3 (kleinere of gelijke achterstand dan 2 maanden)

21. Hoe heeft de leasemaatschappij op deze achterstallige betaling gereageerd?

- er werd niet op gereageerd
- er werd een herinnering gestuurd
- er werd een betalingsregeling voorgesteld
- anders, namelijk...
- weet ik niet (meer)

als vraag 19 = 4 (ja, twee maanden of meer)

22. Hoe is deze achterstand verholpen?

- er is een betalingsregeling met de leasemaatschappij getroffen

- er is een betalingsregeling met een deurwaarder getroffen
- ik moest de [product] inleveren
- ik moest de [product] inleveren en een afkoopsom betalen
- ik moest de [product] inleveren en kreeg het weer terug toen de schuld was afgelost
- de achterstand is (nog) niet verholpen
- wil ik niet zeggen

als vraag 21 = 4 (ja, twee maanden of meer)

23. Hoe heeft u de opstelling van de leasemaatschappij tijdens deze achterstands-situatie ervaren? [4 puntsschaal: niet van toepassing, enigszins van toepassing, grotendeels van toepassing, volledig van toepassing]

- behulpzaam om mijn probleem op te lossen
- neutraal zakelijk
- onredelijk hard

23b. U mag uw antwoord hieronder toelichten

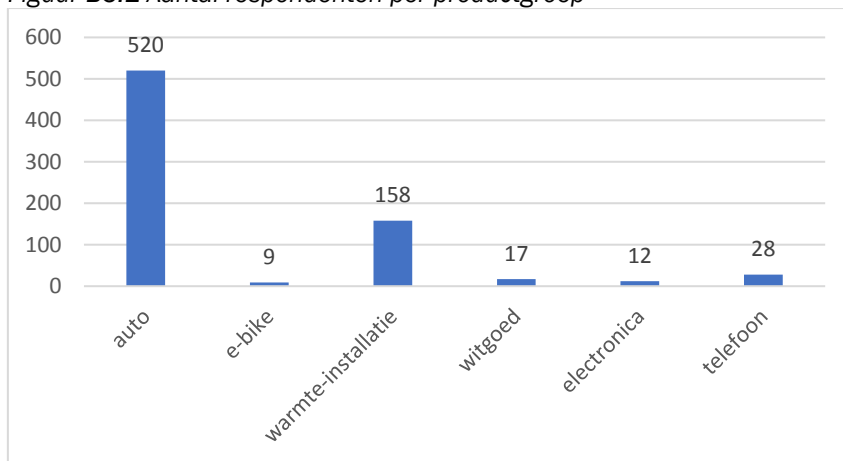
24. Heeft u andere problemen ervaren met dit leasecontract?

[open – inclusief ‘nee, geen (andere) problemen ervaren’]

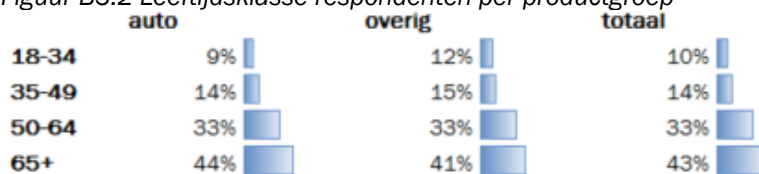
Bijlage 3: Tabellenboek

Dit tabellenboek geeft een overzicht van de resultaten die komen uit de enquête voor het marktonderzoek naar private lease. In de tabellen staat de procentuele verdelingen van de respondenten voor de belangrijkste vragen. Het aantal respondenten per productgroep is weergegeven in Figuur 1. Omdat deze aantallen voor productgroepen anders dan auto erg laag waren en geen representatief beeld van de markt vormen, hebben we deze in de onderstaande tabellen samengevoegd in de categorie overig.

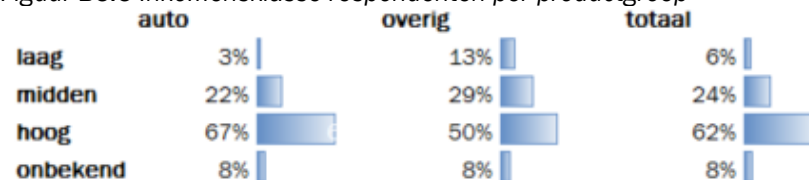
Figuur B3.1 Aantal respondenten per productgroep



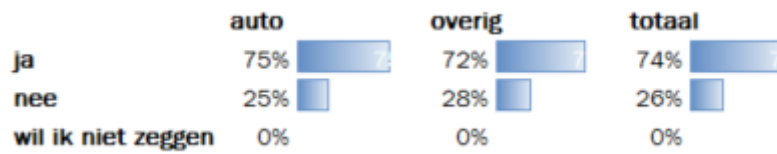
Figuur B3.2 Leeftijdsklasse respondenten per productgroep



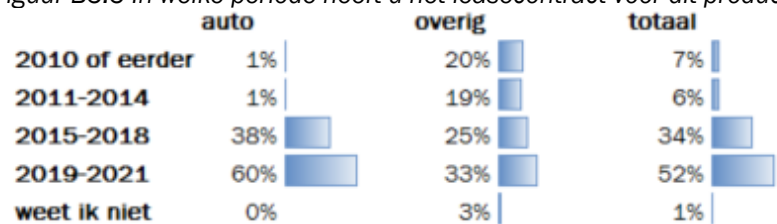
Figuur B3.3 Inkomensklasse respondenten per productgroep



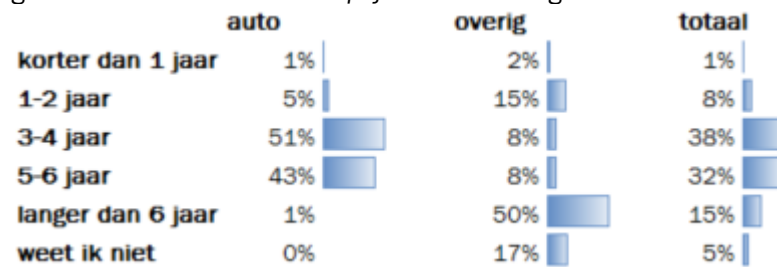
Figuur B3.4 Was dit de eerste keer dat u een leasecontract voor dit product af-sloot?



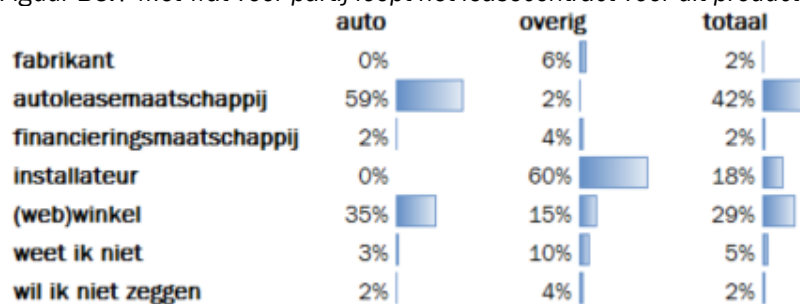
Figuur B3.5 In welke periode heeft u het leasecontract voor dit product afgesloten?



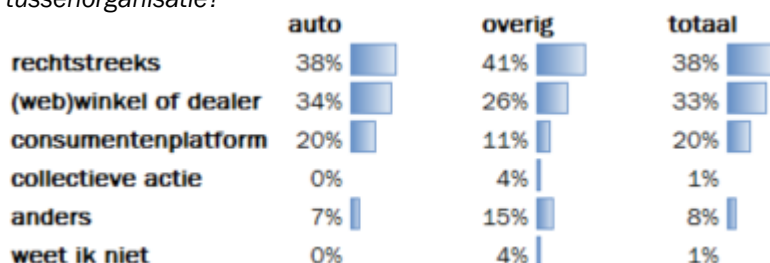
Figuur B3.6 Wat is de totale looptijd van het huidige leasecontract?



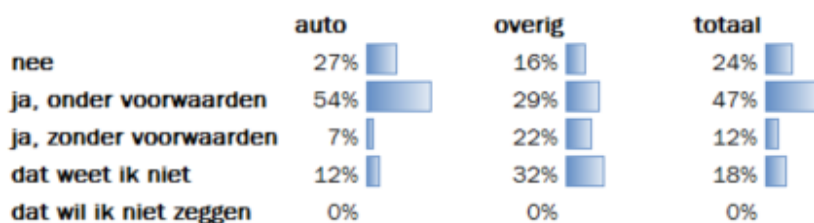
Figuur B3.7 Met wat voor partij loopt het leasecontract voor dit product?



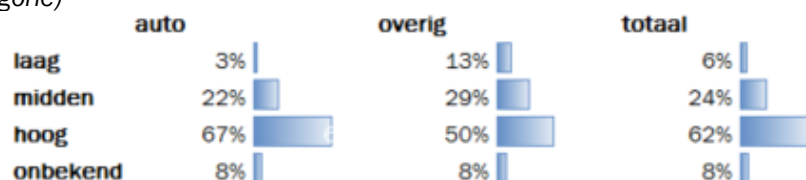
Figuur B3.8 Heeft u het leasecontract direct bij deze partij afgesloten, of via een tussenorganisatie?



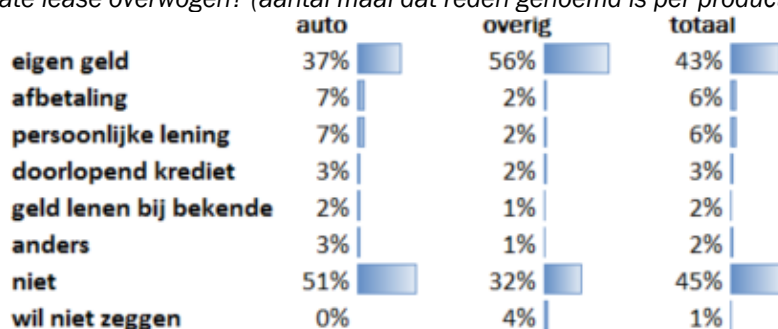
Figuur B3.9 Mag u het huur- of leasecontract tussentijds opzeggen?



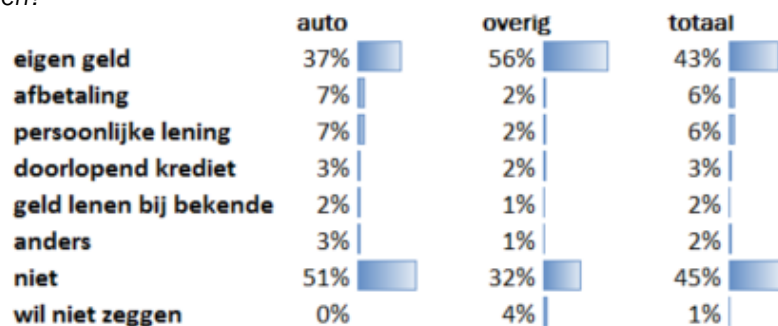
Figuur B3.10 Wat was of waren voor u de belangrijkste redenen om bij dit product voor private lease te kiezen? (aantal maal dat motief genoemd is per productcategorie)



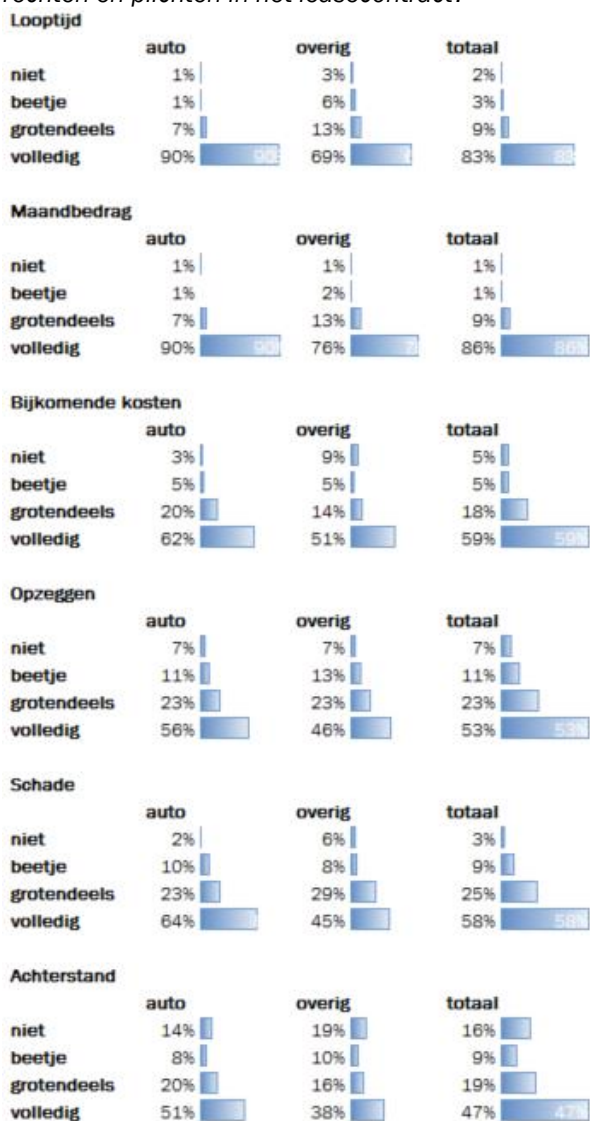
Figuur B3.11 Heeft u voor dit product ook andere manieren van aanschaf dan private lease overwogen? (aantal maal dat reden genoemd is per productcategorie)



Figuur B3.12 Heeft u een kostenvergelijking gemaakt tussen kopen en huren of leasen?

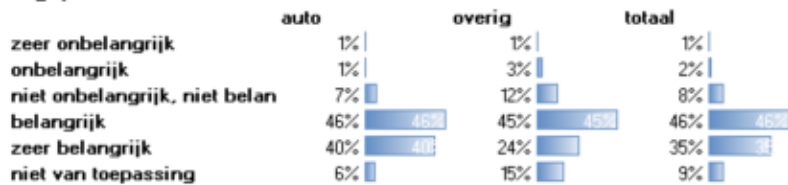


Figuur B3.13 In hoeverre bent u door de aanbieder vooraf geïnformeerd over uw rechten en plichten in het leasecontract?

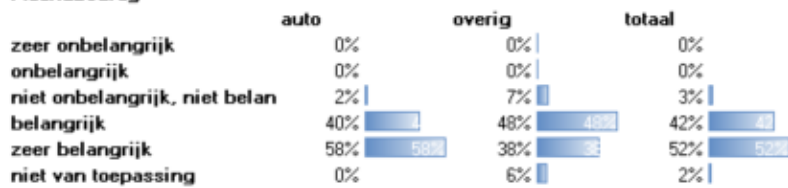


Figuur B3.14 In hoeverre waren de volgende aspecten belangrijk voor u bij het afsluiten van het private leasecontract?

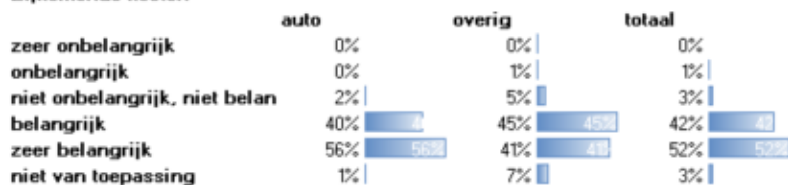
Begrip van informatie



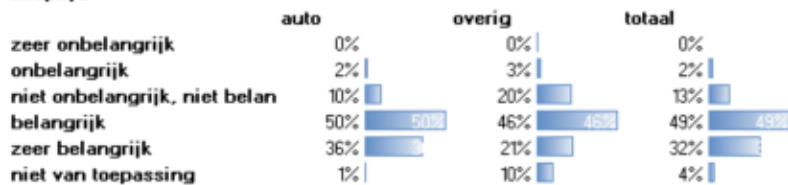
Maandbedrag



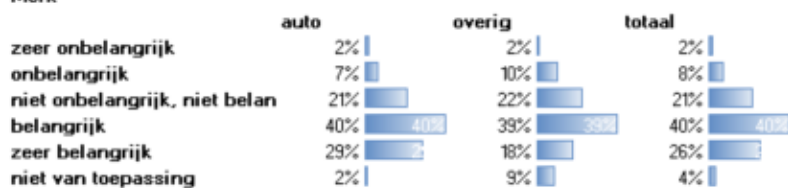
Bijkomende kosten



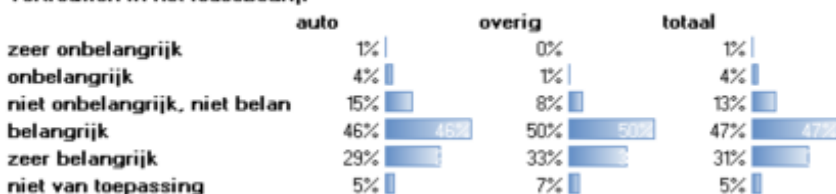
Looptijd



Merk



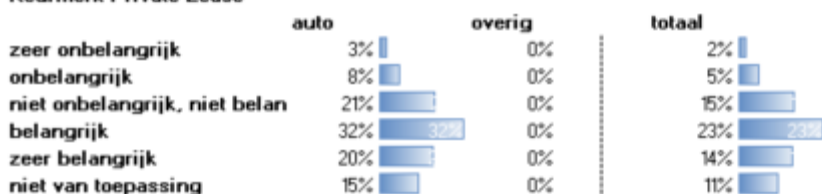
Vertrouwen in het leasebedrijf



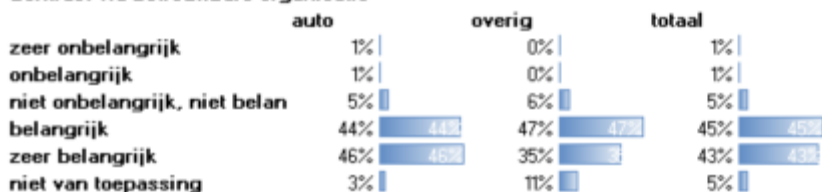
Snelheid van leveren



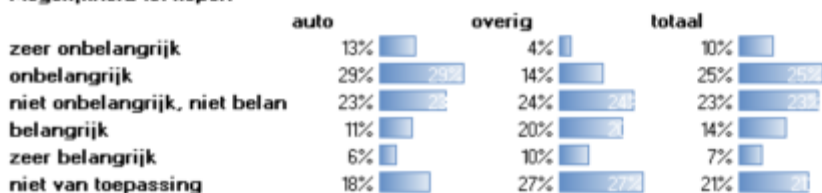
Keurmerk Private Lease



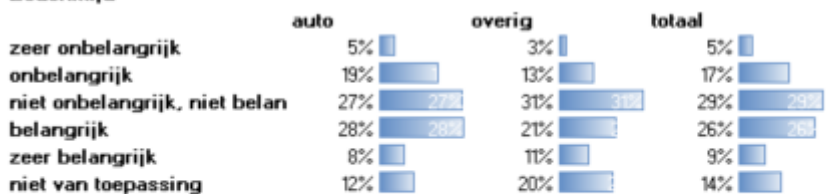
Contract via betrouwbare organisatie



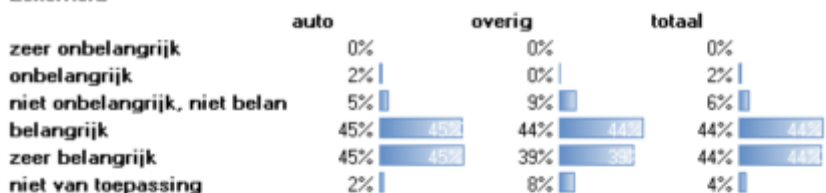
Mogelijkheid tot kopen



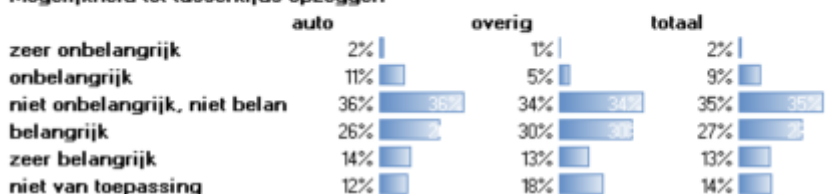
Bedenktijd



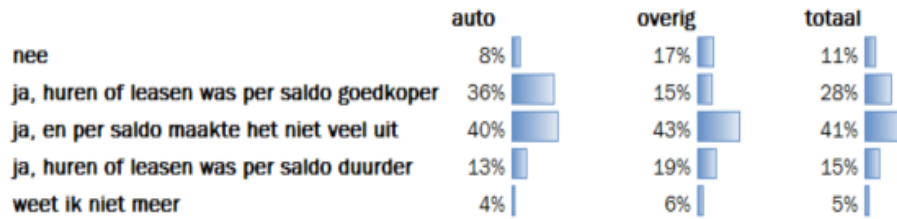
Zekerheid



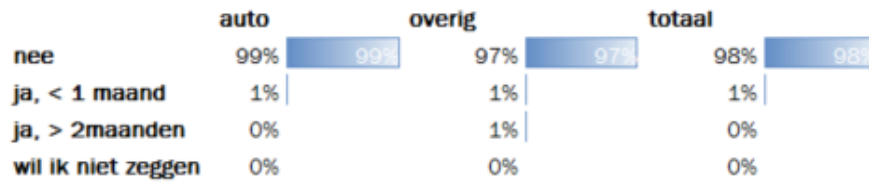
Mogelijkheid tot tussentijds opzeggen



Figuur B3.15 Hoe tevreden bent u al met al over het leasecontract voor dit product?



Figuur B3.16 Heeft u wel eens een betalingsachterstand gehad op het leasecontract?



Bijlage 4: Literatuurlijst

- AFM (2018), *Leengedrag onder de loep*
- AFM (2020), *AFM Wetgevingsbrief 2020*.
- Bovag/RAI (2020a) *Mobiliteit in cijfers auto*.
- Bovag/RAI (2020b) *Mobiliteit in cijfers tweewielers*.
- Bureau Kredietregistratie (2020), *Schuldenmonitor jaarrapport 2019*.
- Cherednychenko, O.O. (2011), 'Full Harmonisation of Retail Financial Services Contract Law in Europe: A Success or a Failure?' in S. Grundmann & Y.M. Atamer, *Financial Services, Financial Crisis and General European Contract Law*, Alphen aan den Rijn: Kluwer Law International.
- Consumentenbond (2021), *Keurmerk Private Lease* <https://www.consumentenbond.nl/private-lease/keurmerk-private-lease>
- Consumentenbond (2021), *Kosten auto leasen en auto kopen* <https://www.consumentenbond.nl/private-lease/maandkosten-leased-en-kopen#no2>
- Economisch Bureau ING (2013), *Autolease op weg naar 2020*, Amsterdam: ING.
- Grundmann, S. & Y.M. Atamer (2011), *Financial Services, Financial Crisis and General European Contract Law*, Alphen a/d Rijn: Kluwer Law International 2011.
- van Hees, J.J. (1997), *Leasing* (dissertatie Radboud Universiteit), Deventer: W.E.J. Tjeenk Willink.
- Hers, J. e.a. (2021), *Effecten verlaging maximale kredietvergoeding*, Amsterdam: SEO Economisch Onderzoek.
- Hijma, J., C.C. van Dam, W.A.M. van Schendel & W.L. Valk (2016), 'Rechtshandeling en Overeenkomst', *Studiereeks burgerlijk recht deel 3*, Deventer: Kluwer: 2016.
- Hof Amsterdam 1 juli 2014, ECLI:NL:GHAMS:2014:2575.
- Hof Den Haag 22 januari 2013, ECLI:NL:GHDHA:2013:BY9447.
- Houben, I.S.J. (2019), *Mr. C. Assers Handleiding tot de beoefening van het Nederlands Burgerlijk Recht. 7. Bijzondere overeenkomsten. Deel X. Onbenoemde overeenkomsten*, Deventer: Wolters Kluwer 2019.
- Houben, I.S.J. & Y.A. Rampersad (2014), 'Financial lease en de nieuwe regeling van de overeenkomst van goederenkrediet', *WPNR 2014/7010*.
- Houben, I.S.J. (2009), 'De civielrechtelijke kwalificatie van een financial leaseovereenkomst met koopoptie', *MvV 2009(5)*.

Kamerbrief minister van Financiën d.d. 2 juli 2020, *Beantwoording schriftelijke vragen over het bericht 'AFM waarschuwt voor schulden bij leasen van een auto of wasmachine.*

Kamerstukken II 2015/16, 34442, nr. 3.

Keijser, J.A.M.P. (1972), *Civielrechtelijke aspecten van leasing in Nederland* (dissertatie KUN), Den Haag: VUGA 1972.

Keurmerk Private Lease <https://www.keurmerkprivatelease.nl/paginas/keurmerk-aanbieders/over-het-keurmerk/detail/downloads> (laatstelijk geraadpleegd op 11-2-2021).

Machiels, S.E. & T.M. Penninks (2005), 'Private lease', *Tijdschrift voor Financieel Recht* 2005(5).

Mak, V. (2019), 'Consumentenbescherming bij servitisation', in: *Preadviezen 2019 (voor de Vereniging voor de vergelijkende studie van het recht van België en Nederland)*, Den Haag: Boom juridisch.

Merkies, J., (2012a), 'De lease-samenleving is een oplossing voor de grondstoffenkwestie en het afvalprobleem', *Het Financieele Dagblad*, april 2012.

Merkies, J., (2012b), *The lease society, the end of ownership*, Brussel: S&F Group;

Minister van Financiën (2020), Kamerbrief d.d. 2 juli 2020 'Beantwoording schriftelijke vragen over het bericht 'AFM waarschuwt voor schulden bij leasen van een auto of wasmachine'.

MoneyView (2021), *Special item 129 'Consumptief Krediet'*.

Natuur en Milieu (2020) *Gasmonitor 2020*.

Pavillon, C.M.D.S. (2020), *Onderzoeksstudie rondom consumentenrecht en ecologische duurzaamheid*, Groningen.

Planbureau voor de Leefomgeving, *Waarom een circulaire economie?*

<https://themasites.pbl.nl/o/circulaire-economie/>

van Raaij, W.F. (2016), *Understanding consumer financial behavior*, London: Palgrave MacMillan.

Rechtbank. Utrecht 30 maart 2011, ECLI:NL:RBUTR:2011:BQ7824.

Samenwerken aan kwaliteit (2019) <https://www.samenwerkenaankwaliteit.nl/jaarverslag-2019/inhoud/jaarverslag-beroep-en-bedrijf/keurmerk-private-lease-bedrijven> (laatstelijk geraadpleegd op 11 januari 2021).

Schonewille, G. & C. Crijnen (2019), *Financiële problemen 2018*, Utrecht: Nibud.

Staatsblad (2020), nr. 272, 20 juli 2020, 'Besluit tijdelijke verlaging kredietvergoeding.'

Stichting BKR (2020) – *Schuldenmonitor jaarrapport 2019*.

Techniek Nederland (2021) 'Gedragcodes voor overeenkomsten verwarmings- en warmwaterinstallaties met consumenten' <https://www.technieknederland.nl/nieuwsberichten/gedragscodes-voor-overeenkomsten-verwarmings-en-warmwaterinstallaties-met-consumenten> (laatstelijk geraadpleegd op 11 januari 2021).

Tiemeijer, W. (2016), *Eigen schuld?*, Den Haag: WRR.

Vlehan (2020) *Jaaroverzicht 2019*.

VNA (2014), *Autoleasemarkt in cijfers 2013*, Bunnik: VNA.

VNA (2021a) *Autoleasemarkt in cijfers 2020*, Bunnik: VNA.

VNA (2021b) *Private Lease in cijfers 2020*, Bunnik: VNA.

de Vogel, J. (2020) 'Private Lease: Consumer Credit in Disguise?', *EUCML 2020*, 2, p. 54; O.O. Cherednychenko, 'Full Harmonisation of Retail Financial Services Contract Law in Europe: A Success or a Failure?'

Zijlstra, T. & A. Durand (2019) *Mobility-as-a-Service onder de loep*, Den Haag: Kennisinstituut voor Mobiliteitsbeleid.