

Position Paper

Voorstellen van de Nederlandse leasebranche m.n. Leasing Nederland – NVL en de Vereniging van Nederlandse Autoleasemaatschappijen (VNA) inzake de Basel III F kapitaalvereisten voor leasing

1. Kort

De huidige voorstellen inzake kapitaalvereisten van Basel III F doen geen recht aan het laag-risico profiel van leasing als financieringsinstrument voor het MKB. Zij leiden tot onevenredig hoge kapitaalvereisten voor financiële instellingen die leasing aanbieden. Gevolg van deze eisen is dat het MKB in Europa minder gemakkelijk leasing kan aantrekken als financieringsbron, dat leasing duurder wordt voor bedrijven en dat de transitie naar meer duurzame business modellen (circulaire economie) moeilijker wordt.

De leasebranche doet in dit memo voorstellen om de kapitaalvereisten in overeenstemming te brengen met de werkelijke risico's.

2. Zorgen om Basel III F – een technisch debat met directe gevolgen voor de reële economie

De leasebranche maakt zich grote zorgen over de voorgestelde kapitaalvereisten voor banken en leasemaatschappijen die aangeduid worden als Basel III F (Finalized). De totstandkoming van prudentiële regels is een technische discussie die een hoge mate van complexiteit kent, met ingewikkelde modellen en spelregels, waarvan alleen Basel-specialisten de werking doorgronden. Nochtans is het duidelijk dat de nieuwe vereisten wel degelijk een impact zullen hebben voor de bedrijven. Leasing als financieringsbron dreigt minder makkelijk beschikbaar te zijn voor het MKB en bovendien duurder. De leasebranche betreurt dat leasing vanuit risico-oogpunt een generieke behandeling krijgt, samen met andere financieringsvormen, die geen recht doet aan het specifieke laag-risico karakter van leasing. De leasebranche is van mening dat het volume dat in Nederland en Europa aan nieuwe leasecontracten verstrekt wordt een specifieke behandeling uit prudentieel oogpunt verdient. Dit kan onder meer door leasing als aparte categorie van financiering te benoemen.

Wat is leasing?

Een leasecontract is een overeenkomst waarbij bedrijfsmiddelen gedurende een bepaalde periode door een leasemaatschappij (lessor) ter beschikking worden gesteld van een gebruiker (lessee), tegen een vooraf overeengekomen vergoeding. Hierin zit automatisch ook de financiering van de aanschaf vervat. De lessee geniet dus het gebruik van deze goederen, zonder dat hij hiervoor eigen middelen hoeft te investeren of een banklening hoeft aan te gaan. De lessee bepaalt zelf de specificaties van het object, en kiest de leverancier.

Autoleasing is zeer populair – meer dan 60% van alle nieuwe personen- en bestelauto's wordt aangeschaft via leasing.

Daarnaast is er zgn. 'equipment leasing' of **leasing van bedrijfsmiddelen**. Dat is een uiteenlopend scala van assets: trucks en trailers, bussen en coaches, kranen en grondverzetmaterieel, agrarische werktuigen, heftrucks en intern transportmaterieel, industriële machines voor de metaal-, kunststof- en houtverwerking, machines in de grafische industrie, kopieermachines en kantoommaterieel, computers en servers, software, medische apparatuur, melkrobots, windmolens, zonnepanelen, etc.

Leasing richt zich met name op de zakelijke markt, met *private lease* (minder dan 10% van het totale leasing volume) wordt ook de consumentenmarkt bediend.

Leasing wordt verstrekt door bankgerelateerde leasemaatschappijen, leasemaatschappijen die gelieerd zijn aan een fabrikant, en een groot aantal onafhankelijke leasemaatschappijen.

3. Leasing is essentieel voor het MKB

De leasebranche verstrekte in 2019 voor ruim €415 miljard aan nieuwe leasecontracten in heel Europa¹. Op Europese schaal doet *de helft* van de bedrijven een beroep op leasing voor het financieren van investeringen in bedrijfsmiddelen.

In Nederland is in 2019 voor €7,7 miljard aan leasecontracten verstrekt voor bedrijfsmiddelen, waarvan 83% bij MKB bedrijven². In 2020 was dit, ondanks de coronacrisis €6,6 miljard euro³. Daarnaast werden nieuwe leasecontracten voor auto's gesloten voor een investeringswaarde van €11,5 miljard⁴. Het totale investeringsniveau in vaste activa, exclusief vastgoed en infrastructuur bedroeg in Nederland ca. € 40 miljard (2018)⁵. Met andere woorden, leasing faciliteert voor een zeer

¹ Cijfers verzameld en gepubliceerd door [Leaseurope](#), de Europese federatie van leasemaatschappijen.

² Cijfers van Leasing Nederland – Ned. Vereniging van Leasemaatschappijen (NVL), zie <https://nvl-lease.nl/leasemarkt-in-nederland>

³ Cijfers van Leasing Nederland – NVL, zie <https://nvl-lease.nl/2021/03/17/leasingmarkt-voor-bedrijfsmiddelen-incasseert-coronaklap-in-2020>

⁴ Cijfers van de Vereniging van Nederlandse Autoleasemaatschappijen – VNA <https://www.vna-lease.nl/vna-lease-2019/website-openbaar/cijfers-en-feiten/autoleasemarkt-in-cijfers-2019>

⁵ CBS Statline Investering in materiële vaste activa; bedrijfstak; laatst gewijzigd op 25/11/2020, <https://opendata.cbs.nl/#/CBS/nl/dataset/81352ned/barv?dl=B11D&ts=1582117289486>

aanzienlijk deel – bijna 50% – investeringen die door bedrijven worden gerealiseerd. Zonder deze financieringsbron zijn bedrijven niet in staat te investeren. Indien men alleen zou kijken naar bedrijven die externe financiering nodig hebben om te kunnen investeren⁶, is het aannemelijk te stellen dat leasing tenminste de helft van alle investeringen in Nederland mogelijk maakt.

Het bovenstaande wordt bevestigd door diverse onderzoeken die concluderen dat leasing essentieel is om het MKB in staat te stellen te investeren in nieuwe bedrijfsmiddelen, en dus te groeien of de kosten te reduceren⁷. Leasing is makkelijk toegankelijk voor het MKB en het is transparant op het vlak van de kosten: iedere ondernemer kan precies uitrekenen wat een object kost, en wat het de onderneming oplevert. Leasing zorgt doorgaans voor 100% financiering van de waarde van het object, waardoor ondernemers geen werkkapitaal hoeven in te zetten om te kunnen investeren. Dankzij leasing loopt de ondernemer minder risico's (bijv. restwaarderisico van het bedrijfsmiddel, de financiering volgt de waarde van het asset) en wordt de ondernemer in staat gesteld te investeren in de meest moderne, duurzame en zuinige apparatuur of objecten. Dit heeft direct een gunstig effect op de transitie naar efficiënter en energiezuiniger bedrijfsmiddelen. Leasing leent zich bovendien door haar gunstige risicoprofiel goed voor online financiering, waarmee de toegankelijkheid van financiering voor het MKB versterkt wordt.

Meer in het algemeen wordt leasing noodzakelijk geacht om de enorme investeringen die gepaard gaan met de energie-transitie te kunnen financieren.

4. Het gunstig risicoprofiel van leasing komt niet tot uiting in de kapitaalvereisten

De leasemaatschappij is doorgaans eigenaar of specifiek pandhouder van de bedrijfsmiddelen, wat tot gevolg heeft dat leasing een gunstig risicoprofiel heeft. Immers de financiering volgt de waarde van het geleasede object. Leasemaatschappijen hebben grondige kennis van het waardeverloop van de door hen geleasede objecten waardoor afschrijvingen op probleemkredieten beperkt blijven. Het gunstig risicoprofiel van leasing komt onder meer tot uiting in de Leaseurope Index, welke een aantal kerncijfers van 23 grote leasemaatschappijen op kwartaalbasis reflecteert.⁸

Echter met deze kennis en ervaring wordt geen rekening gehouden in de Basel III Finalised voorstellen.

⁶ Het is niet precies bekend hoeveel bedrijven in staat zijn te investeren met eigen middelen.

⁷ Zie onder meer: <https://www.leaseurope.org/data-research/research/leasing-smes>

⁸ Zie hiervoor: <https://www.leaseurope.org/data-research/statistics/leaseurope-index>

5. Te zware risicoweging onder de Standardised Approach

Hoewel het Basel Committee destijds aangaf voor de 'Standardised Approach' een gedifferentieerdere risico-indeling te willen maken op basis van dekkingswaarde (zoals bij vastgoed), wordt leasing onder de Standardised Approach nog steeds gelijk geschaard met *ongedekte financieringen*⁹. Dat doet absoluut geen recht aan de situatie in de praktijk. Bij leasing is immers altijd sprake van dekking: het object zelf. Uit onderzoek van de Universiteit van Keulen blijkt dat de kapitaalvereisten onder de huidige 'Standardised Approach' (SA) ruim 8 keer hoger zijn dan de daadwerkelijke risico's.

Het onderzoek van de Universiteit van Keulen wordt ondersteund door eerder onderzoek uitgevoerd door Deloitte, en door de per kwartaal gerapporteerde Leaseurope Index, welke telkens weer bevestigt dat het risicoprofiel van leasing gunstig is.

Naast de reeds genoemde objectkennis die aanwezig is bij leasemaatschappijen, speelt ook dat geleasede objecten voor de onderneming vaak van levensbelang zijn om ook in een pre-insolventiefase de nodige omzet te blijven genereren en dat de leaseverplichtingen vaak tot het laatst worden nagekomen.

6. Interne modellen worden ontmoedigd

Financiële instellingen worden aangemoedigd om gebruik te maken van data-gedreven risico-inschattingen, zodat een actief gedifferentieerd risicomangement mogelijk wordt, met als beloning een adequatere, beter onderbouwde kapitaalschatting dan onder de Standardised Approach. De nieuwe Basel-voorstellen voor de zogenoemde Internal Ratings Based Approach (IRB) pakken voor leasing zeer ongunstig uit, ten onrechte.

⁹ Er wordt verwezen naar de volgende publicatie: EBA report on the Credit Risk Mitigation (CRM) framework: [EBA BS 2018 xxx \(EBA Report on CRM framework\).docx \(europa.eu\)](#)

Probability of Default (PD) en Loss Given Default (LGD)

Bij de IRB Approach wordt het kapitaalbeslag geschat aan de hand van statistische modellen, gebaseerd op voorgeschreven standaarden en eigen historische informatie van de financiële instelling. Bij de interne modellen wordt een onderscheid gemaakt tussen modellen die de kwaliteit van de debiteur schatten (zogenaamd Probability of Default (PD)-modellen, die inschatten hoe groot de kans is dat een klant in problemen komt) en de kwaliteit van de transactie (Loss Given Default (LGD)-modellen). LGD geeft aan hoeveel je verwacht te verliezen op een transactie, gesteld dat de klant in de problemen komt. Deze interne modeluitkomsten van PD en LGD zijn de input parameters voor de kapitaalformule.

Banken die gebruik maken van de Foundation-IRB Approach schatten alleen de PD met een model. De LGD parameter is wettelijk voorgeschreven. Instellingen die de Advanced-IRB Approach toepassen, hebben ook interne modellen voor LGD ontwikkeld.

Onder Basel III Finalised zijn onder de Advanced IRB Approach minimum drempelwaarden ('floors') toegevoegd aan de LGD parameter. Deze liggen voor leasing dusdanig hoog dat het gebruik van interne modellen nauwelijks loont en het verschil tussen gedekte en ongedekte financiering in de praktijk slechts marginaal is voor het toegerekende kapitaalbeslag. Daarbij wordt aanvullend opgemerkt dat de LGD drempelwaarden voor gedekte financieringen weliswaar lager zijn dan voor ongedekte financieringen, maar dat de Europese eisen, die van toepassing zijn om een financiering daadwerkelijk als gedekt te mogen behandelen, zodanig zwaar zijn dat zelfs een lease veelal als ongedekt moet worden behandeld, wat vervolgens wederom leidt tot hogere LGD floors¹⁰.

Invoering van LGD input floors (A-IRB) / LGD waarden (F-IRB) en output floors

Onder de Advanced IRB Approach is de eerste drempel de LGD input floor: de minimum LGD waarde voor een exposure, gedekt door fysieke (lease) objecten wordt op 15% gesteld. Voor ongedekte exposures geldt een LGD floor van 25% (corporate) respectievelijk 30% (retail).

Instellingen die wel eigen PD modellen toepassen, maar geen eigen LGD schatting hanteren (F-IRB), moeten gebruik maken van een vaste voorgeschreven LGD (Foundation-IRB). Bij gedekte financieringen op corporate klanten bedraagt deze LGD 25%, terwijl bij ongedekte financieringen deze LGD 40% bedraagt.

¹⁰ Guidelines om Credit Risk Mitigation for Institutions applying the IRB Approach with own estimates of LGDs ([EBA/GL/2020/05](#))

Een tweede beperking in de LGD bepaling is dat voor de berekening van de effectieve 'input floor' en de Foundation-IRB LGD een kunstmatig onderscheid wordt gemaakt tussen gedekt en ongedekt exposure. Het gedekte deel van een financiering wordt bepaald door de toegerekende dekking in het fysieke asset te beperken tot slechts 60% van de geschatte markt- of liquidatiewaarde. Het gevolg van deze zeer conservatieve splitsing is dat de effectieve LGD floor voor leasing rond de 20% ligt. De effectieve LGD parameter onder Foundation-IRB wordt dan ca. 33%.

Het bovenstaande betekent concreet dat wordt aangenomen dat ingeval een leasener de *default* status zou bereiken, het verlies op het exposure bij die klant 20% bedraagt. Echter, niet elke klant die *in default* komt, zal daadwerkelijk tot een (gedwongen) afscheid leiden al dan niet met een verlies. Een *default* status is van toepassing als er concrete aanwijzingen zijn dat de klant mogelijk niet meer aan zijn verplichtingen kan voldoen (zie kadertekst verder in dit document). Echter, een aanzienlijk aantal klanten heeft slechts tijdelijke problemen en komt er weer bovenop. Stel dat de helft van de klanten die *in default* gaan, na verloop van tijd weer aan normale verplichtingen kan voldoen, dan is de andere helft van deze klanten een verlies voorzien van 40% op het exposure. Dit is weinig aannemelijk aangezien het geleasede object een bepaalde marktwaarde vertegenwoordigt, waarvan het verloop op basis van historie voorspelbaar is.

Een LGD-floor van 20% LGD zou impliceren dat een leasemaatschappij structureel boven de marktwaarde financiert. Dit voorbeeld is een duidelijke aanwijzing dat de voorgestelde regels geen of te weinig rekening houden met de waarde van het onderliggende object.

De bijkomende drempel wordt gevormd door de eis dat onder IRB voor zowel Foundation als Advanced de uiteindelijke risk weight minimaal 72,5% van de risk weight moet zijn zoals deze zou worden geschat krachtens de Standardised Approach. De hoge SA risk weight, zoals eerder omschreven (zie sectie 5) voor leasing werkt op deze manier door in de IRB benadering.

Onder de Foundation IRB Approach zijn de LGD's voorgeschreven. De voorgeschreven LGD's zijn echter voor leasing ook zodanig hoog dat zij tot kapitaalseisen leiden die niet gerechtvaardigd worden door het van toepassing zijnde risico. Ook hiervoor geldt dat de eisen om een financiering überhaupt als gedekt te zien extreem en niet realistisch hoog zijn.

Een groot aantal leasemaatschappijen heeft op basis van interne statistieken eigen modellen van risico-weging (IRB) ontwikkeld. Echter deze eigen modellen worden in de nieuwe voorstellen ontkracht door de artificiële 'input floors' (A-IRB) / LGD waarden (F-IRB) en de 'SA output floor', die –

zoals gezegd – in het geval van leasing geheel geen rekening houdt met de dekking. Het gevolg hiervan is dat leasing onredelijk zware kapitaalvereisten opgelegd krijgt.

Zo is berekend dat een bank welke de Advanced-IRB Approach hanteert en een groot volume aan leasetransacties doet over heel Europa, een verdubbeling van de Risk Weighted Assets (RWA) voor de leasing portefeuille opgelegd krijgt, louter op basis van de invoering van de 'input floor' en de 'output floor'. Dit terwijl de werkelijke verliezen niet wijzigen!

Samenhang met Richtlijnen van de European Banking Authority (EBA) inzake de definitie van 'default'

De kapitaalvereisten onder Basel III staan ook in relatie tot richtlijnen van de EBA, onder meer de bepaling van wanneer een kredietnemer 'in default' is, in andere woorden: geacht wordt zijn verplichtingen niet meer te kunnen voldoen. Op dat moment moeten voorzieningen worden aangelegd, en dit heeft een impact op het kapitaalbeslag.

De EBA hanteert een strikte interpretatie: klanten die in achterstand zijn gedurende 90 aaneengesloten dagen worden geacht 'in default' te zijn. Deze zeer strikte definitie sluit veelal niet aan bij de nota-afhandeling van bedrijven: bedrijven die structureel – vaak om moverende redenen – 30 dagen na betaaldatum betalen zullen al snel de 90 dagen grens passeren, gerekend vanaf de uitgifte van de factuur. Men dient hierbij voor ogen te houden dat leasemaatschappijen – en zeker ook autoleasemaatschappijen – door de klanten niet als bank worden gezien, maar als een standaard leverancier. Dit element, in combinatie met complexere facturen (rente, afschrijving, diensten als onderhoud en schade, verzekeringen, boetes etc.) kan ervoor zorgen dat facturen te laat betaald worden, zonder dat hier een formeel dispuut vanuit de klant voor is gekomen.

Dit verhoogt de PD schattingen van leasemaatschappijen terwijl de onderliggende kredietverliezen niet wijzigen. De introductie van LGD floors maakt dat de stijging van PD niet gecompenseerd kan worden door de verlaging van de LGD (wel meer defaults maar met lagere gemiddelde verliezen).

De leasebranche kan zich hier in het geheel niet in vinden, omdat een dergelijke visie geen recht doet aan de feitelijke omstandigheden. Het track record toont immers aan dat de dekking door leasing wel degelijk ruim voldoende is om de echte risico's significant te mitigeren en dat derhalve de hoge LGD waarden / floors (A-IRB / F-IRB) respectievelijk de hoge risicowegingen (SA) niet realistisch zijn.

7. Minder krediet beschikbaar voor het MKB – hogere kosten voor leasing

De leasebranche is van mening dat de impact van deze nieuwe regels voor leasing onevenredig groot is, wat financiële partijen zal ontmoedigen om leasing als financieringsbron in te zetten. De appetijt om leases te verstrekken vermindert enerzijds door het hogere kapitaalbeslag, en anderzijds leiden de hogere risk weights ertoe dat leasing duurder wordt. Bijgevolg zal het MKB, net als andere partijen, meer betalen, of minder krediet krijgen. Op deze wijze wordt een gezonde en essentiële financieringsbron voor het MKB afgeknepen. Dit kan niet de bedoeling zijn.

De regels hebben overigens niet alleen een direct effect op banken die leases verstrekken, maar ook indirect op leasemaatschappijen die zelf geen bank zijn en niet onder het financieel toezicht vallen, welke voor funding aangewezen zijn op banken. Met name veel autoleasemaatschappijen zijn in handen van (auto)dealerbedrijven en financieren zich bij banken. Financieringen aan leasemaatschappijen moeten de banken in de boeken gaan verantwoorden onder Foundation-IRB, en dit zal ook daar tot opslagen in de rentekosten leiden voor de funding, en ook hiervan zal de rekening uiteindelijk bij de lessees (met name MKB) terecht komen.

Hogere kosten voor leasing, wat betekent dat concreet?

Geschat wordt dat de voorgestelde regels een verhoging van de rentekosten met zich meebrengen van 0,25% tot 0,40%. Deze inschatting is gebaseerd op de aanname van een gemiddelde ROE (Return on Equity) van de financiële instelling van 12,5%.

Voorbeeld 1

Een transportbedrijf leaset vijf vrachtwagens met een totale waarde van €500.000,- voor een leasetermijn van 5 jaar, lineair terugbetaalbaar, zonder verhoogde slottermijn.

De toename van de rentekosten bedraagt tussen de €3.750,- en €6.000,- over de gehele looptijd. Het transportbedrijf zal deze kosten moeten doorberekenen aan klanten, echter het is niet zeker dat dit mogelijk is.

Voorbeeld 2

Een autobedrijf (garage) heeft een eigen lease-activiteit om haar klanten beter te kunnen bedienen.

De portfolio bevat zo'n 500 auto's met een gemiddelde waarde van €26.000,-. De lease-activiteit wordt gefinancierd via bankleningen, in orde van grootte €10 miljoen. De toename van de rentekosten bedraagt tussen de €25.000,- en €40.000,- *per jaar*. Ook hier zal dit doorgerekend worden in de leaseprijs van de eindklanten.

8. Voorstel van de leasebranche

De leasebranche is van mening dat leasing een *eigen set* aan parameters zou moeten krijgen vanuit prudentieel oogpunt, omdat het business model en risicoprofiel zo verschillend is van andere vormen van kredietverstrekking. In de voorstellen dient recht gedaan te worden aan de bijzondere positie van eigenaar of specifiek pandhouder van het object. De Europese koepelorganisatie Leaseurope heeft hiertoe gedetailleerde voorstellen op tafel gelegd¹¹.

De leasebranche stelt voor dat in de Standardised Approach een risico-weging van 65% ingevoerd wordt voor lease exposures, onder een aantal voorwaarden:

- de leasemaatschappij is eigenaar van het object en heeft de mogelijkheid het object terug te nemen en te gelde te maken;
- de leasemaatschappij heeft een beleid ontwikkeld inzake asset en risk management, waarbij gekeken wordt naar het object, het gebruik ervan, de levensduur, en waarbij ook het waardeverloop in kaart is gebracht en van tijd tot tijd gemonitord wordt;
- de leasemaatschappij is in staat de waarde van een object in te schatten;
- de leasemaatschappij heeft het recht het object van tijd tot tijd te inspecteren;
- het object is verzekerd.

Genoemde 65% wordt berekend op de contante waarde van de som van de leasetermijnen, met als maximum de marktwaarde van het object.

In de IRB Approaches zou een mildere risico-weging toegepast moeten worden, door onder zowel A-IRB als F-IRB de *haircut* op de dekkingswaarde te verwijderen (en dus de LGDs van toepassing te laten zijn op het gehele exposure) en de floors (A-IRB) / LGD waarden (F-IRB) aan te passen:

- (1) Onder A-IRB: de floors voor geleasede objecten zouden kunnen worden verlaagd van 15% naar 10%.
- (2) Onder F-IRB: de voorgeschreven LGD zou vastgesteld kunnen worden op 20% (Basel III F voorstel is 25%);

Met deze aanpassingen wordt recht gedaan aan de dekking die leasing inherent in zich draagt middels het geleasede object.

¹¹ Zie hiervoor de Leaseurope Leaflet – Prudential Treatment of Leasing Proposal

8. Na Covid-19 moeten investeringen snel aantrekken

Als gevolg van de Covid-19 crisis hebben bedrijven noodgedwongen investeringen uitgesteld, zo blijkt uit diverse onderzoeken op nationaal en Europees niveau. Bij de herneming van de economie zullen deze investeringen alsnog noodzakelijk blijken. In die omstandigheden is het invoeren van regels die kredietverlening beperken of duurder maken niet verstandig. Bedrijven hebben meer dan ooit zuurstof nodig om te kunnen investeren. De leasebranche roept overheden op om juist nu te zorgen dat de normale marktwerking niet gehinderd wordt.

9. De energietransitie heeft leasing nodig

Het voorgaande staat nog los van investeringen die bedrijven noodzakelijkerwijs moeten doen om compliant te zijn met de verplichtingen uit de Klimaatakkoorden voortvloeiend uit het Paris Accord. Leasing wordt essentieel geacht om de noodzakelijke investeringen te faciliteren.

Inzake personenvoertuigen is het duidelijk dat leasing noodzakelijk is om de overgang naar elektrische voertuigen te faciliteren en te versnellen. Dit is evenzeer het geval voor wat betreft objecten die ingezet worden in transport en logistiek, zoals elektrische delivery bikes, bestelvoertuigen, etc. In de bouw worden in de toekomst elektrische hijskranen en ander grondverzetmaterieel ingezet.

Hetzelfde geldt voor een breed scala aan investeringen in energievoorziening, zoals zonnepanelen, windturbines, lucht- en temperatuurbehandeling, alsook verlichting (led).

Men kan zich moeilijk voorstellen dat de overheid op alle mogelijke vlakken de energietransitie stimuleert, maar dat financiering ervan problematisch wordt door onrealistisch zware kapitaalvereisten.

10. Tot slot

De Nederlandse leasebranche sluit zich bij de oproep van Leaseurope aan om de voorstellen aan te passen, in het belang van de financiering van het MKB. De voorstellen ondersteunen investeringen door het MKB in bedrijfsmiddelen, ze ondersteunen groei én ze ondersteunen de transitie naar nieuwe business modellen en een meer duurzame economie. Het kan niet zo zijn dat enerzijds aanzienlijke inspanningen geleverd worden om de Europese economie groener te maken, terwijl anderzijds de prudentiële regelgeving deze transitie alleen maar moeilijker maakt.

Om de Covid-19 crisis snel achter ons te kunnen laten zijn aanzienlijke investeringen nodig. Ook om die reden is het niet aangewezen de beschikbaarheid van leasing te beperken.

Namens het Bestuur van Leasing Nederland – NVL,

Namens het Bestuur van de Vereniging van Nederlandse Autoleasemaatschappijen (VNA)

P.-J. Bentein
Algemeen secretaris NVL

R. Hemerik
Algemeen directeur VNA

Contact:

peterjan.bentein@nvl-lease.nl