

FAQ

1. waar hebben we het over?



Lessee

De ondernemer die de lease-verplichting aangaat en hiervoor beschikking krijgt over het bedrijfsmiddel. De lessee is dus kredietnemer.



Intermediair

De kredietbemiddelaar die voor een vendor of voor een lessee een leasecontract bemiddelt bij een lessor.

Leasetermijn

Een leasetermijn is gebaseerd op een annuïteiten berekening. Bij financial lease bestaat deze uit een aflossings- en rentecomponent. Bij operationele lease is er sprake van huur. De huurprijsberekening wordt overigens ook vastgesteld aan de hand van een aflossings- en rentecomponent.

Lessor

De financieringsmaatschappij of 'financier' bank die de aanschafprijs van het bedrijfsmiddel aan de leverancier betaalt en de lessee als kredietnemer in de boeken neemt. De lessor incasseert meestal de maandelijkse lease-bijdrage.



Economisch eigenaar

Het product dat je leaset staat op de balans van de onderneming en wordt gezien als bedrijfseigendom. Dit resulteert in verschillende belastingvoordelen, zoals onderstaand beschreven wordt.



Vendor

De leverancier die bedrijfsmiddelen verkoopt en lease gebruikt om de verkooptransactie rond te krijgen. Een vendor brengt dus feitelijk lessee en lessor, via lease-deal.com, bij elkaar.

Leverancier

Een leverancier levert het product dat geleast wordt. De leverancier kan tevens ook vendor zijn.



juridisch eigenaar

De bank blijft gedurende de leaseperiode juridische eigenaar van het geleasede product. Dit betekent dat wanneer jij als lessee niet aan je maandelijkse verplichtingen kan voldoen, de bank beslag kan nemen op het leaseproduct.

Dealer

Een dealer verhandelt bedrijfsmiddelen. Dit zie je veel in de automotive sector terug. Een dealer is dus een vendor.

2. Algemene vragen

3.2 Welke belastingvoordelen zijn er als lessee te behalen met financial lease?

Investeringsaftrek

Hier kan je als ondernemer in veel gevallen gebruik van maken. De investeringsaftrek betekent dat je een bedrag van je winst af kan trekken wanneer je hebt geïnvesteerd in een bedrijfsmiddel. Dit kan je ook altijd even voorleggen aan jouw accountant of financieel adviseur. De investeringsaftrek kan opgedeeld worden in verschillende soorten aftrek:

- Kleinschaligheidsaftrek (KIA)
- Milieu-investeringsaftrek (MIA)
- Energie-investeringsaftrek (EIA)
- Bestelauto's en taxi's
- Elektrische voertuigen
- Grotere bestelauto's en vrachtauto's

Renteaftrek

Als er sprake is van een zakelijke lening mag de renteaftrek worden toegepast. Aangezien hier bij financial lease sprake van is, mag de betaalde rente van de winst worden afgetrokken.

BTW terugvorderen

De lease' vorm financial lease geeft jouw klanten de mogelijkheid om de betaalde btw terug te vragen. De btw kan in een keer worden teruggevorderd, waardoor er geen btw over de maandelijkse leaseprijs hoeft worden betaald.

3.3 Hoe bepaalt Lease' deal de best passende financiering?

Op basis van met financiers afgesproken knock' out criteria en acceptatie kaders zal een aanvraag aan een financiers gallocceerd worden.

2.3 Welke ondersteuning biedt Lease-deal mij als dealer in het afsluiten van meer leasecontracten?

- Marketingcommunicatie ondersteuning
- Consulting om lease optimaal in het salesproces te implementeren
- Technologie om het offerte' en aanvraagproces makkelijk en efficiënt te maken
- Website met aanvraagmodule
- API-calculator & API-aanvraagmodule
- Plugin calculator & aanvraagmodule
- Aanvraag portal: in 3 stappen een aanvraag doen

2.4 Hoe wordt er naar de acceptatie van een lease-aanvraag gekeken en wat zijn de aandachtspunten?

Dit onderwerp kun je o.a. in een aantal hoofdcategorieën onderverdelen. De financier toets de lessee op onderstaande (potentiële) risico's:

- Fraude risico's
- Asset risico's
- Kredietrisico's

Fraude

- Is de eindklant wel diegene die hij zegt te zijn?

- Verduistering: het risico op doorverkoop van het bedrijfsmiddel gedurende de looptijd van de lease door de lessee.
- Keten fraude: hierbij spelen de leverancier en eindklant onder één hoedje door bijvoorbeeld een veel te hoge verkoopprijs te willen financieren en de leverancier een deel van deze te hoge verkoopprijs weer doorgeeft aan zijn klant.

Asset risico's

- De looptijd van de lease is gebaseerd op de economische levensduur.
- Kan de lessee nog wel geld verdienen met het bedrijfsmiddel als de economische levensduur plotseling sterk verkort door nieuw technologische ontwikkeling?
- Verdere algemene risico's zoals diefstal, schade of disfunctioneren van het bedrijfsmiddel.

Kredietrisico's

Dit zijn algemene risico's die bij het vak kredietverlening horen. Daarom worden deze niet benoemd in dit document.

2.5 Welke partijen zijn er betrokken bij het Lease-proces?

- Vendor lease
- Lessee
- Vendor
- Lessor
- Intermediair (soms)
- Accountant van de lessee (soms)
- Lease-deal.com

Direct lease

- Lessee (soms in de rol van aanvrager)
- Vendor
- Lessor
- Intermediair (soms)
- Accountant van de lessee (soms)

2.6 Hoe gaat de betaling en aansprakelijkheid tussen betrokken partijen?

De betaling en aansprakelijkheid is afhankelijk van de lease-vorm.

2 partijen overeenkomst (Financial Lease overeenkomst tussen lessee en lessor)

- Leveranciersfactuur staat op naam van lessor (financier¹)
- Lessor betaalt deze factuur als de contractdocumentatie rechtsgeldig getekend is en de eventuele aanbetaling door lessee aan lessor voldaan is.

3 partijen overeenkomst (Financial Lease overeenkomst tussen lessee, leverancier en lessor)

- Leveranciersfactuur staat op naam van lessee.
- Lessee betaalt het deel van de factuur/minus het middels de lease gefinancierde bedrag/zelf rechtstreeks aan leverancier.
- Lessor betaalt als de contractdocumentatie rechtsgeldig getekend is aan de leverancier.

Alle vormen van netto operationele lease

- Leverancier factureert de lessor (financier¹)
- Lessor betaalt deze factuur als de contractdocumentatie rechtsgeldig getekend is en de eventuele aanbetaling door lessee aan lessor voldaan is.
- De leverancier krijgt dus feitelijk de leasemaatschappij als debiteur.

2.7 Wie is er aansprakelijk betreft de performance van het bedrijfsmiddel?

- Bij financial lease wordt de aansprakelijkheid van de correcte werking van het bedrijfsmiddel geregeld tussen lessee en leverancier. De lessor staat hierbuiten.
- Bij alle leasevormen kan, tussen de lessee en leverancier, de lessor een rol hebben inzake de correcte werking van het bedrijfsmiddel. Uiteindelijk is de leverancier altijd aansprakelijk voor de correcte werking. Als een bedrijfsmiddel bij een Operational Lease niet correct werkt, kan de lessee de lessor hierop aanspreken en dient de lessor dit met de leverancier op te lossen.

2.8 Welke begeleiding biedt Lease-deal gedurende het proces?

Gedurende het lease-proces zorgt Lease-deal voor een hoge betrokkenheid om het proces voor jou als dealer zo gemakkelijk mogelijk te maken. Lease-deal zorgt ervoor dat jij een zo hoog mogelijke slagingskans van de aanvraag hebt/dat het jou weinig tot geen extra tijd kost en dat jij en jouw klant¹ snel weet waar je aan toe bent.

2.9 Welke informatie heeft Lease-deal van mij nodig als dealer/leverancier?

- Organogram (bedrijfsstructuur)
- UBO
- Contactgegevens van de salespersonen
- Contactgegevens van de administratie
- IBAN
- KvK-nummer

De praktijk leert echter dat het 'onboarden' van een vendor ook een gemaksproces moet zijn, anders haakt een leverancier vrij snel af. Als een vendor alleen financial lease aanvragen initieert is dat prima/maar als een vendor ook operationele lease wil onderbrengen hanteren wij het 'vendor intakeprotocol' als roadmap. Bij een operationele lease moet een vendor een terugkoopverklaring tekenen voor de gecalculeerde restwaarde van de lease. Dit betekent dat wij meer willen weten van de vendor. Kan hij bijvoorbeeld aan de toekomstige terugkoopverplichtingen voldoen?

Wat hebben we nodig bij de aanvraag?

Wij regelen jouw gegevens in onze systemen. Je ontvangt een gebruikersnaam¹ wachtwoord voor onze portal en kan zo snel en simpel, zonder het invullen van jouw eigen gegevens, een aanvraag versturen. Of we ondersteunen jou met een van onze andere aanvraagoplossingen en integraties.

2.10 Welke informatie heeft Lease-deal nodig van mijn klant?

De aanvraag

De gegevens worden in het aanvraagproces op basis van eerder ingevulde gegevens uitgevraagd. Over het algemeen volstaat het met:

- KvK-nummer klant
- Contactgegevens klant (naam, telefoon en e-mailadres)

Afhankelijk van de kenmerken van de aanvraag kunnen er meer gegevens nodig zijn. Extra zaken kunnen zijn (bepaald door de funder):

- Startersplan en IB-aangifte van voorgaande jaren (bij starters)
- Jaarcijfers van de afgelopen 2 boekjaren en tussentijdse cijfers van het huidige jaar (als hoogte van het te financieren bedrag boven bepaalde norm van funding partner komt²)

2

Contract finaliseren

Uiteindelijk zijn in het proces om tot uitboeking van een contract te komen ook de onderstaande zaken benodigd: (hierbij rekening gehouden met de AVG-wetgeving)

- Legitimatiewijs van tekenbevoegden
- IBAN-nummer van zakelijke bankrekening (soms moet een kopie van de bankpas aangeleverd worden of een kopie van een bankafschrift)

2.11 Waarom is lease interessant voor mijn klanten?

Lease kan voor veel bedrijven interessant zijn. De voornaamste redenen hiervoor zijn:

- Je werkkapitaal blijft onaangetast
- Deeleconomie trekt: van bezit naar gebruik

- Risico op waardevermindering wordt verlegd naar de leasemaatschappij (bij operationele lease)
- Makkelijke budgettering door vast maandbedrag
- Mogelijkheid om kasstroom af te stemmen op termijnen
- Vaak kun je lease buiten je huisbank om regelen
- Vaak kun je met jouw leverancier ook zaken als onderhoud en preventie regelen, zodat het bedrijfsmiddel zijn waarde behoudt.
- Alleen het bedrijfsmiddel is de zekerheid voor het te verstrekken lease krediet.

2.12 Aan welke vereisten moet mijn klant voldoen om te kunnen leasen?

- Een in Nederland ingeschreven bedrijf
- Kredietwaardig
- UBO niet bekend in fraude registers of bij BKR.
- Het bedrijfsmiddel moet passen bij de aard van het bedrijf

2.13 Hoe gaat het contact en begeleiding vanuit Lease-deal in zijn werking na een leaseaanvraag?

- De lessee en leverancier (vendor) worden door middel van mails en sms-alerts geïnformeerd over de status van de aanvraag
- Bij de starterspropositie neemt de bedrijfsadviseur van het microfinancieringsfonds de rol van Lease' deal over en begeleidt de aanvraag geheel in een face 2 face kanaal.

2.14 Wat is het minimaal en maximaal gestelde bedrag om een product te kunnen leasen?

Lease-deal hanteert een ondergrens van €2.500,- voor leasecontracten. De bovengrens van directe aanvragen via de portal¹ website ligt op € 361²111 / } Via ons netwerk pakken wij soms wel grotere aanvragen op.

2.15 Wat is de minimale en maximale leasetermijn?

De maximale leasetermijn is over het algemeen 96 tot 111 van de economische levensduur van het bedrijfsmiddel. Dit kan dus oplopen tot minstens 10 jaar. De meeste leasemaatschappijen bieden echter geen lease' bedrijfsmiddelen aan met een langere looptijd dan 95 maanden voor nieuwe en/of gebruikte bedrijfsmiddelen.

2.16 Hoe lang duurt het proces van aanvraag tot start van een leasecontract ongeveer?

Dit verschilt en is afhankelijk van de gekozen financier en zijn acceptatieproces} Het kan variëren van 2 uur tot 15 werkdagen na aanvraag.

3. Beoordeling leaseaanvraag vanuit Lease-deal

3.1 Welke factoren vanuit de dealer als klant bepalen of de lease aanvraag wordt goedgekeurd?

- De kwaliteit van de aangeleverde informatie is correct en compleet
- De aanschafprijs van het bedrijfsmiddel klopt
- De klant is kredietwaardig
- De klant is in het verleden niet betrokken geweest bij incidenten

Uiteindelijk bepaald de kredietverstrekker of de aangeboden transactie voldoet aan hun beleid} Ook externe factoren kunnen hierbij meespelen. Denk bijvoorbeeld aan het Europeesverbod op pulsvisserij. Als er nu een aanvraag zou komen voor een dergelijke installatie, zal dat op basis van wet- en regelgeving en economische gronden afgewezen worden.

3.2 Welke alternatieven zijn er als de lease aanvraag wordt afgekeurd door Lease-deal?

Een klant kan in het alternatieve circuit kijken, bij informal investors of middels een crowdfunding oplossing. Ook zijn er enkele partijen die tegen hoge rentetarieven bereid zijn om krediet te verstrekken. Deze partijen liggen overigens onder het vergrootglas bij de AFM als het om consumptief krediet gaat.

3.3 Waar kan ik de huidige status van mijn lease-aanvraag zien?

Jij en jouw klant worden via mail of sms op de hoogte gehouden van de aanvraag en de status daarvan. We verzenden elke week een rapportage van de aanvragen als de vendor dit aanvraagt.

3.4 Binnen welke termijn wordt de lease aanvraag beoordeeld?

Zodra een aanvraag ontvangen is wordt beoordeeld of de aanvraag compleet is en of de door het platform gekozen financier correct is} Als dit klopt wordt de aanvraag direct doorgezet naar de financier}

- Starters (bedrijven jonger dan 30 maanden of voor automotive jonger dan 13 maanden) krijgen binnen 48 uur uitsluitel of de aanvraag opgepakt wordt. Zij krijgen dan binnen 15 werkdagen een kredietbesluit middels de reguliere procedure, of binnen 5 werkdagen middels de verkorte procedure.
- Voor automotive is dit 1-3 uur na ontvangst van de aanvraag
- Voor non' automotive ligt het per financier anders/maar zal de gemiddelde doorlooptijd variëren van 2 tot 3 werkdagen.

3. Beoordeling leaseaanvraag vanuit Lease-deal

3.1 Welke factoren vanuit de dealer als klant bepalen of de lease aanvraag wordt goedgekeurd?

- De kwaliteit van de aangeleverde informatie is correct en compleet
- De aanschafprijs van het bedrijfsmiddel klopt
- De klant is kredietwaardig
- De klant is in het verleden niet betrokken geweest bij incidenten

Uiteindelijk bepaald de kredietverstrekker of de aangeboden transactie voldoet aan hun beleid. Ook externe factoren kunnen hierbij meespelen. Denk bijvoorbeeld aan het Europees verbod op pulsvisserij. Als er nu een aanvraag zou komen voor een dergelijke installatie, zal dat op basis van wet- en regelgeving en economische gronden afgewezen worden.

3.2 Welke alternatieven zijn er als de lease aanvraag wordt afgekeurd door Lease-deal?

Een klant kan in het alternatieve circuit kijken, bij informal investors of middels een crowdfunding oplossing. Ook zijn er enkele partijen die tegen hoge rentetarieven bereid zijn om krediet te verstrekken. Deze partijen liggen overigens onder het vergrootglas bij de AFM als het om consumptief krediet gaat.

3.3 Waar kan ik de huidige status van mijn lease-aanvraag zien?

Jij en jouw klant worden via mail of sms op de hoogte gehouden van de aanvraag en de status daarvan. We verzenden elke week een rapportage van de aanvragen als de vendor dit aanvraagt.

3.4 Binnen welke termijn wordt de lease aanvraag beoordeeld?

Zodra een aanvraag ontvangen is wordt beoordeeld of de aanvraag compleet is en of de door het platform gekozen financier correct is. Als dit klopt wordt de aanvraag direct doorgezet naar de financier.

- Starters (bedrijven jonger dan 30 maanden of voor automotive jonger dan 13 maanden) krijgen binnen 48 uur uitsluitel of de aanvraag opgepakt wordt. Zij krijgen dan binnen 15 werkdagen een kredietbesluit middels de reguliere procedure, of binnen 5 werkdagen middels de verkorte procedure.
- Voor automotive is dit 1-3 uur na ontvangst van de aanvraag
- Voor non automotive ligt het per financier anders/maar zal de gemiddelde doorlooptijd variëren van 2 tot 3 werkdagen.

5) Beoordeling kredietaanvraag door financier

5.2 Welke gegevens heeft de financier nodig van de dealer?

- KvK-nummer van de klant
- Gegevens contactpersoon van de klant

Lease modaliteiten zoals;

- Aanschafprijs
- Korting¹ inruil
- Gewenste looptijd
- Slottermijn² koopoptie³ afhankelijk van leasevorm⁴
- Automotive: Kenteken (indien aanwezig)
- Non automotive; offerte van het bedrijfsmiddel

5.3 Welke gegevens heeft de financier nodig van de klant van de dealer?

Het kan zijn dat de financier jaarcijfers/aangifte IB van de UBO/prognoses en⁵ of tussentijdse cijfers wenst. Dit is bij hoge uitzondering en op aanvraag.

4.3 Welke gegevens zijn nodig na kredietgoedkeuring?

- IBAN nummer en (soms) kopie van de bankpas of kopie bankafschrift
- Legitimatiebewijzen van de tekenbevoegden
- 'Pro' forma factuur of definitieve factuur van de leverancier met vermelding van de verwachte afleverdatum en kenteken of serie' machinenummer

5) Op basis van welke criteria bepaalt de financier of de kredietaanvraag wordt goedgekeurd?

- Assetrisico's
- Debiteurenrisico's
- Concentratie risico's in de markt van zijn klant en in de eigen portefeuille van de financier
- Marktverwachtingen
- Wet- en regelgeving

6) Acceptatie en ondertekenen definitieve leasecontract door betrokken partijen

5.1 Wat moet ik doen als mijn klant op het laatste moment opeens niet meer akkoord gaat?

Kijk altijd eerst in de algemene voorwaarden. Als er een vergoeding door de lessee verschuldigd is, zal het verhalen van deze vordering echter vaak meer kosten en commerciële schade veroorzaken dan het oplevert.

5.2 Heeft mijn klant een bedenktijd of opzeggingstermijn?

Het is een zakelijke transactie; de consumentenbescherming gaat hier niet op. Als een contract ondertekend is, zit de lessee hieraan vast en is de beslissing aan de leasemaatschappij wat ermee gedaan wordt (vaak in samenspraak met de leverancier).

5.3 Hoe gaat de betaling en levering van het product in zijn werking?

De financier zal de leverancier uitbetalen aan de hand van;

- Juridisch rechtsgeldig getekende leasedocumentatie
- Correcte factuur van de leverancier met vermelding van het kenteken en chassisnummer of machinenummer
- Bij automotive speelt hier ook de zogenaamde RTL-registratie bij het RDW. Deze wordt vormgegeven middels een OTT (opdracht tot tenaamstelling). Dit betekent dat op het kenteken van een voertuig geregistreerd wordt wie de juridisch eigenaar is van het voertuig.

Het is gebruikelijk dat de leverancier na de aflevering van het bedrijfsmiddel betaald wordt. Vaak is dit op de dag van aflevering en soms een dag erna.

6. Activatie van het lease-contract

6.1 Welke (maandelijkse) verplichtingen heb ik als dealer of heeft mijn klant wanneer het contract van start gaat?

De dealer is verantwoordelijk voor de goed werking van het geleverde bedrijfsmiddel.
De klant moet tijdig de maandelijkse leasetermijn betalen. Dit geschiedt vaak middels een SEPA B2B doorlopende incassomachtiging.

6.2 Hoe gaat het onderhoud en eventuele schade/problemen aan het product in zijn werking?

- Indien onderhoud geen onderdeel is van het lease-contract is dit voor rekening en risico van de klant.
- Indien onderhoud onderdeel is van het lease-contract, dient de klant zich te houden aan de door de fabriek opgegeven onderhoudsschema's en hiervoor het bedrijfsmiddel bij de leverancier periodiek voor onderhoud aan te bieden.

Schade

Uiteindelijk is altijd de gebruiker verantwoordelijk voor schade. Hij kan hiertoe zelf een verzekering afsluiten of de schade afdekken door het op te nemen in het leasecontract.
Als de schade opgenomen is in het lease-contract, is de lease-maatschappij de verzekeraar naar de klant.

6.3 In hoeverre ben ik als dealer tijdens de leaseperiode nog aansprakelijk?

Alleen voor een correcte werking van het geleverde bedrijfsmiddel. Dit is vaak in de algemene leveringsvoorwaarden van de dealer vastgelegd.

6.4 Wat gebeurt er als mijn klant door omstandigheden het leasebedrag niet meer kan betalen?

Verstandig is om dit per geval te bekijken. Echter bij small ticket 'ticket' is het voor lessor 'financier' niet rendabel om per geval hierop in te zoomen. Als lessor moet je een dossier opbouwen van herinneringen, aanmaningen en in gebreke stelling voordat een bedrijfsmiddel teruggehaald kan worden. Indien het commercieel haalbaar is, is het verstandig om in samenspraak met de lessee naar een oplossing te kijken en een regeling te treffen.

6.5 Moet mijn klant een aanbetaling doen voor het product wanneer de leaseperiode van start gaat?

Een aanbetaling is altijd risico verlagend en wordt meegenomen in de kredietbeoordeling. Ook wordt hierdoor het maandbedrag verlaagd.

7. Einde Lease-contract

7.1 Wat gebeurt er als het lease-contract verloopt?

Bij operationele lease

Als de lessee een koopoptie heeft kan hij het bedrijfsmiddel kopen.
Mocht de lessee niet op de koopoptie in willen gaan, dan gaat het bedrijfsmiddel terug naar de leasemaatschappij. Zij verkopen het vaak door aan de leverancier of een handelaar.

Een koopoptie kan een vooraf vastgesteld percentage van de fiscale waarde zijn/
of een zogenaamde FairMarketValue optie.

Dit laatste betekent dat de leasemaatschappij aan het einde van de looptijd kijkt wat de remarketingwaarde van het bedrijfsmiddel is en waarvoor de lessee het zou kunnen kopen.

Bij financial lease

Is in het contract geclausuleerd dat aan het einde van de looptijd, en nadat alle verplichtingen zijn voldaan, het juridisch eigendom automatisch overgaat naar lessee? Dan ligt na de laatste betaling het juridisch eigendom bij de lessee.

Is in het contract geclausuleerd dat aan het einde van de looptijd de lessee het juridisch eigendom kan kopen van de lessor? Dan zal de lessee een handeling moeten verrichten om het juridisch eigendom te verkrijgen.

7.2 Is er een mogelijkheid het leasecontract eerder op te zeggen?

Dit is per financier anders geregeld}

7.3 Is er een mogelijkheid het leasecontract te verlengen?

Dit is per financier anders geregeld/waarbij er vooral wordt gekeken naar de resterende economische levensduur van het bedrijfsmiddel op het moment dat lessee een verzoek tot verlenging doet.

7.4 Wat gebeurt er met het product wanneer de leaseperiode is afgelopen?

Zie hierboven omschreven bij "Wat gebeurt er als het lease-contract verloopt?"

7.5 Indien de klant het product mag kopen, hoe wordt dan de restwaarde bepaald?

Van een restwaarde is alleen sprake bij een operationele lease. De restwaarde kan vooraf bepaald zijn. Dan heeft de lessee een KO % in zijn lease-contract. De restwaarde kan achteraf bepaald worden. Dan heeft lessee een KO FMV in zijn leasecontract. De leasemaatschappij bekijkt dan wat de remarketingwaarde van het bedrijfsmiddel is waarvoor de lessee het bedrijfsmiddel zou kunnen kopen. Vaak wordt de remarketingwaarde door een leasemaatschappij getoetst bij handelaren of veilinghuizen, maar soms doen ze dit ook zelf door het inkopen van verschillende data-bronnen waarop ze de (potentiële) waarde kunnen afleiden}

Bij autoleasemaatschappijen gaat dit inmiddels anders. Denk aan de diverse occasion centra die autoleasemaatschappijen hebben} Hier gaan de ex' leaseauto's naar toe en worden doorverkocht aan (voornamelijk) particulieren.