

Financiering als versneller van duurzame mobiliteit

Hoe autofinanciering helpt bij de overstap van benzine naar elektrisch en hybride

Inleiding

De automotive sector staat midden in een grote transitie. Overheden sturen aan op verduurzaming, steden voeren milieuzones in en consumenten worden zich steeds bewuster van hun ecologische voetafdruk. Toch blijven twee groepen voertuigen een grote impact houden op het milieu: oudere benzinegedreven auto's en dieselaangedreven bestelauto's/bedrijfswagens.

De overstap naar elektrische voertuigen (EV's) en hybrides is noodzakelijk, maar voor veel consumenten financieel en praktisch een drempel. Hier ligt een belangrijke rol voor autofinanciering. In deze whitepaper laten we zien hoe financiering kan bijdragen aan duurzaamheid, én hoe autodealers deze rol concreet kunnen inzetten in de showroom.

1. Waarom juist oudere benzineauto's de grootste impact hebben

Niet elke benzineauto is even vervuilend. Want het zijn vooral de oudere voertuigen (Euro 4 en lager), auto's met hoge kilometerstanden en slecht onderhouden voertuigen die zorgen voor een hogere CO₂-uitstoot, meer stikstof en fijnstof en een lagere brandstofefficiëntie.

Het vervangen van één oude benzineauto of dieselbestelwagen door een moderne hybride of EV levert directe milieuwinst op, vaak groter dan het vervangen van een relatief nieuwe auto.

2. De grootste drempel: de aanschafkosten

Elektrische en hybride voertuigen zijn in aanschaf vaak duurder, technologisch complexer en voor klanten minder bekend. Men vraagt zich wellicht af of ze wel overal kunnen laden bijvoorbeeld. Hoewel de Total Cost of Ownership (TCO) vaak lager is, kijken veel consumenten vooral naar de aanschafprijs en de totale maandlast. Waarbij de conclusie is dat zonder passende financiering, verduurzaming voor veel klanten buiten bereik blijft.

3. Autofinanciering maakt duurzame keuzes bereikbaar

Een voertuigfinanciering kan deze drempel verlagen doordat:

- de hogere aanschafkosten gespreid betaald kunnen worden;
- er vooraf helderheid is door voorspelbare maandlasten;
- er eenvoudiger een vergelijk te maken is tussen hybride, EV enerzijds en benzine- of dieselaangedreven anderzijds.

Het concrete effect hiervan is dat klanten stappen sneller overstappen op schonere voertuigen. Hierdoor verdwijnen oudere, vervuilendere auto's sneller en kunnen dealers makkelijker duurzamere modellen actief aanbieden → Financiering is daarmee een aanjager van duurzaamheid, geen bijzaak.

4. De rol van de dealer: van prijs naar gebruik

Duurzame voertuigen vragen om een andere verkooppaanpak. Van een gesprek over de aanschafwaarde, “Wat kost deze auto?” ga je naar “Wat kost deze auto u per maand?” of “Wat bespaart u op brandstof en onderhoud?” en “Wat betekent dit voor uw CO₂-uitstoot?”

Met autofinanciering kun je hierdoor als dealer:

- EV's en hybrides positioneren als bereikbaar alternatief;
- maandlasten vergelijken in plaats van aanschafprijzen;
- duurzaamheid tastbaar maken!

5. Hybride voertuigen als tussenstap

Niet elke klant is direct klaar om volledig elektrisch te gaan rijden. Er zullen altijd klanten zijn die daartegen bezwaren hebben. In dat geval kun je (eerst) een hybride voertuig als alternatief bieden. Want deze voertuigen:

- verlagen direct uitstoot t.o.v. benzinegedreven;
- zijn wellicht beter geschikt voor klanten zonder privélaadmogelijkheid;
- vragen minder gedragsverandering van de klant.

6. Restwaarde, risico en vertrouwen

Veelgehoorde zorgen bij EV's zijn de restwaarde, de batterijdegradatie en technologische ontwikkelingen. Maar ook deze zorgen zijn weg te nemen want goede financieringsstructuren houden rekening met restwaarderisico's en bieden transparantie

richting de klant. Dit kan helpen in het geven van vertrouwen om de overstap naar EV's te maken. Vertrouwen versnelt immers adoptie.

Hoe werkt dat?

- Inmiddels zijn er diverse financieringsstructuren op de markt die een gegarandeerde restwaarde bieden. De kredietverstrekker kan je hier alles over vertellen.
- Iedere autofinanciering kent een vaste looptijd plus een vaste rente en hierdoor ook een vast maandbedrag. Binnen afzienbare tijd is de auto volledig in eigendom en kan deze eventueel ingeruild worden voor een nieuwer en duurzamer model.

7. Financiering en beleid versterken elkaar

Daarnaast stimuleert de overheid duurzame mobiliteit via subsidies, fiscale voordelen, milieuzones en regelgeving, ook in 2026 nog. Op www.rvo.nl/onderwerpen/elektrisch-vervoer/financiele-ondersteuning vind je hierover meer informatie.

Een autofinanciering sluit hierop aan door:

- de duurzame mobiliteit te vertalen naar maandlasten;
- jouw klanten te helpen bij het benutten van de regelingen;
- de duurzame autokeuzes financieel beter bereikbaar te maken.

8. Duurzaamheid als commercieel voordeel voor dealers

Dit leidt ertoe dat dealers die hun financieringsopties slim inzetten:

- meer EV's en hybrides verkopen;
- zich positioneren als toekomstgericht;
- inspelen op veranderende klantverwachtingen.

Duurzaamheid wordt zo geen verplichting maar een onderscheidend verkoopargument!

9. Leasingoplossingen

Naast autofinancieringen spelen ook leasingoplossingen een belangrijke en grote rol in het toegankelijk maken van duurzame mobiliteit.

Met private lease of operational lease wordt niet de aanschafprijs, maar het gebruik van het voertuig centraal gesteld. Klanten rijden een elektrische of hybride auto tegen een vast maandbedrag, waarbij onderhoud (en soms ook restwaarderisico) zijn inbegrepen.

Hierdoor wordt de financiële drempel verder verlaagd en ontstaat extra zekerheid, wat de overstap naar een duurzamer voertuig aantrekkelijker en eenvoudiger maakt.

10. Praktische tips voor in de showroom:

- ✓ Begin het gesprek bij maandlasten, niet bij aanschafprijs;
- ✓ Vergelijk EV's en hybride voertuigen in TCO;
- ✓ Benoem concrete besparingen (brandstof, onderhoud);
- ✓ Gebruik financiering en leasing om de duurzame alternatieven bereikbaar te maken.

Conclusie

De vervanging van oudere benzineauto's en dieselbestelbusjes is één van de snelste manieren om de CO₂-uitstoot te verlagen. Autofinanciering en leasing spelen hierin een sleutelrol door duurzame voertuigen financieel toegankelijk te maken.

Voor dealers biedt dit niet alleen maatschappelijke waarde, maar ook commerciële kansen. Wie financiering en leasing inzet als duurzaam instrument, helpt klanten vooruit en de sector de toekomst in!

Alles onder 1 dak: Santander

Wij ondersteunen onze partners - zoals autofabrikanten (OEM's), dealers en verkopers bij het versterken van hun verkoop door financieringsoplossingen aan te bieden en door innovatieve technologieën te ontwikkelen die hen helpen concurrerend te blijven.

Daarnaast bieden we met ons programma Partnerplus voorraadfinanciering aan. Onze leasingoplossingen en voorraadleasingopties worden aangeboden door Santander Leasing B.V.

Voor samenwerking of meer informatie kijk op <https://www.santander.nl/automotive>