

2010Z00582

Vragen van het lid **Spies** (CDA) aan de minister en de staatssecretaris van Economische Zaken over *de agressieve verkoopmethoden van energiebedrijven*. (Ingezonden 14 januari 2010)

1
Kent u de uitzending van Kassa waarin te zien is dat energiebedrijven nog steeds agressieve verkoopmethoden hanteren?¹

2
Deelt u het oordeel dat de verkooppraktijken van in dit geval Oxxio, de Nederlandse Energie Maatschappij en Nuon, waarin consumenten misleid worden laakbaar zijn en bestreden moeten worden?

3
Bent u bereid te laten onderzoeken op welke schaal en in welke omvang deze agressieve vorm van huis-aan-huisverkoop voorkomt en handhavend op te treden?

4
Wat is de belangrijkste reden dat energiebedrijven opnieuw agressieve verkoopmethodes hanteren? Zijn deze methodes een bewuste keuze van de bedrijven, of hebben ze onvoldoende gedaan om de verkopers te trainen? Vormen de variabele beloningen van verkopers een verkeerde prikkel? Hebben de sancties die toezichthouders op

kunnen leggen voldoende afschrikwekkende werking?

5
Deelt u de mening dat de eigen codes, de bestaande wetgeving en handhavingstrategie onvoldoende zijn om deze verkoopmethoden uit te bannen, nu hier wederom sprake van is? Indien nee, waarom gaat dan weer mis, terwijl u in antwoord op eerdere vragen² benadrukt dat er «een groot aantal instrumenten bestaat» om de werving in goede banen te leiden en dat dit «een van de hoogste prioriteiten» van toezichthouders is?

6
Welke wijzigingen in handhavingstrategie dan wel beleid zijn naar uw oordeel noodzakelijk om agressieve verkoop door energiebedrijven te voorkomen?

¹ Kassa, 9 januari 2010.

² Aangangsel Handelingen, vergaderjaar 2009–2010, nr. 475.