

Boekbesprekingen

O. Ben-Shahar & C.E. Schneider, *More than you wanted to know – The Failure of Mandated Disclosure*, Princeton: Princeton UP 2014, x + 229 p.

Dit Amerikaanse boek verkondigt dat wettelijke informatieverplichtingen gedoemd zijn te mislukken: consumenten en patiënten (over die twee groepen gaat het vooral) zijn niet geïnteresseerd in de informatie, ze zijn niet in staat de overweldigende hoeveelheid te verwerken en ze zijn niet in staat de gegeven informatie te begrijpen of deze zinvol toe te passen. Op zichzelf is dat geen nieuwe bevinding; er is meer dan genoeg bewijs dat wettelijke informatieverplichtingen niet altijd het beoogde doel bereiken. Maar de stelling van de auteurs gaat verder: wettelijke informatieverplichtingen spelen niet goed in op de manier waarop individuen denken, beslissen en handelen. Daarom kan informatie *nooit* het beoogde doel bereiken, kan ze juist *méer* schade teweegbrengen, zal ze vooral de rijken en slimmeren beschermen en de minder bedeedden in de kou laten staan. En om al deze redenen moeten rechters en wetgevers naar het oordeel van de auteurs ophouden met het introduceren, verfijnen en verzwaren van informatieverplichtingen. De stellingname is heel breed; met één veeg worden wettelijke en rechterlijke informatieverplichtingen, inclusief bijv. die in het kader van het leerstuk van de dwaling, van tafel geveegd. De auteurs stellen er niets voor in de plaats (en dat vinden ze ook niet hun verantwoordelijkheid). De auteurs suggereren héél voorzichtig dat in plaats van informatie soms gewoon *dwingend* recht nodig is. Denk aan exorbitante rentes bij 'payday loans' (flitskrediet): burgers aan de zelfkant van de maatschappij die diep in de schulden zitten of niet goed met geld kunnen omgaan, bescherm je niet door te informeren over rentepercentages maar door het introduceren van wettelijke rentemaxima.

Toch durven de auteurs niet werkelijk hardop te zeggen dat er meer en hardere regulering nodig is als informatieverschaffing niet werkt. Sterker: ze voelen zich te goed om een raamwerk voor beleidsmakers te schetsen dat de keuze tussen verschillende instrumenten faciliteert (wanneer informeren of waarschuwen?; wanneer verbieden enz.?); het is 'beyond our writ to propose guidelines for paternalistic purposes', aldus de auteurs. Dit is bangigheid om in het Amerikaanse academische debat gebrandmerkt te worden met het p-woord 'paternalisme' (dat is de code voor verwerpelijke overheidsinmenging). Voor veel Amerikaanse juristen zijn informatieverplichtingen te prefereren omdat ze de keuzeverantwoordelijkheid bij de beslisser laten, terwijl wettelijk verbieden van bepaalde praktijken (zoals exorbitante rentes) zelden de voorkeur verdient aangezien het te veel betutteling oplevert.

Voor de Europese lezer tonen de auteurs aldus een brevet van onvermogen. Het lezen van dit boek is om die reden een teleurstellende ervaring. Het boek is retorisch gedreven, de stijl is aanmatigend en vooringenomen, de onderbouwing onwetenschappelijk eenzijdig. Ook professoren in Michigan en Chicago kunnen de plank dus mislaan.

Claudia Lehrfeld, *Die Verkaufsförderung im europäischen und deutschen Lauterkeitsrecht*, Berlin: Lit Verlag 2015, xxvi + 306 p.

Deze 'Dissertation' geeft een overzicht van de rechtsontwikkeling in Duitsland op het vlak van de regulering van verkoopbevorderende handelspraktijken. Op dat punt heeft de Duitse wetgeving onder invloed van de Richtlijn oneerlijke handelspraktijken (OHP) in bepaalde opzichten een liberalisatie ondergaan, zoals bijv. door de afschaffing van wetgeving die grenzen stelde aan kortingsacties, het gratis weggeven van producten, koppelverkoop en prijzenfestivals. In andere opzichten zijn juist nieuwe vragen opgekomen, zoals naar de bijzondere positie van kinderen in de Richtlijn OHP en de verhouding tussen de open norm in de Richtlijn OHP en de lijsten van handelspraktijken die geacht worden misleidend of agressief te zijn.

In het boek wordt die liberalisatie beschreven en wordt een aantal specifieke thema's uitgelicht, zoals prijzenfestivals en handelspraktijken gericht op kinderen. In een korte conclusie geeft de auteur de Europese wetgever in overweging om bij een 'Neufassung' van de Richtlijn OHP aandacht te besteden aan de onzekerheid die de open norm van art. 7 met zich brengt (welke informatie moet men wel en welke hoeft men niet te geven?), aan de vraag of de Richtlijn niet uitnodigt tot informatie 'overload' en of de consument die echt informatie wil, niet zelf al genoeg informatie kan vinden via internet. De auteur breekt een lans voor het omschakelen van een 'brengschuld' naar een doctrine van 'haalschuld': als de consument informatie wil, moet hij die ophalen bij de handelaar, aldus Lehrfeld. Ik beveel het boek vooral aan indien men een (inmiddels rechtshistorisch) overzicht wil hebben van de liberalisatie sinds 2004 in het Duitse handelspraktijkenrecht.

Frank Trentmann, *Empire of Things: How We Became a World of Consumers, Fifteenth Century to the Twenty-First*, London: Allen Lane/Penguin 2016, xviii + 862 p.

Dit boek is het magnum opus van Frank Trentmann, professor in de geschiedenis van consumptie aan de University of London. Het boek maakt deel uit van een groot onderzoeksprogramma 'Cultures of Consumption'. Het centrale thema van het boek is de historische ontwikkeling van consumptie en de cultuur van op 'dingen' gericht consumentisme in de laatste 500 jaar; onderzocht wordt hoe door de eeuwen heen consumptie door de maatschappij werd bepaald en hoe omgekeerd de (mogelijkheden van) consumptie invloed uitoefende op consumptie. De nadruk ligt op West-Europa, de VS en China. Het boek is niet alleen erg dik, maar ook erg breed van opzet. Zo komen bijv. kledingvoorschriften in de standenmaatschappij (1300-1600) als rem op consumptie aan de orde, maar ook kwesties als de rol van technische innovatie, de slimme verkooptechnieken van Josiah Wedgwood,

koloniale handelspolitiek, en de opkomst van de consumptiemaatschappij in het licht van de 'uitvinding' van consumptiekrediet. Centrale these lijkt te zijn dat consumptie niet alleen door individuele preferenties wordt bepaald, maar vooral ook door sociale normen, gewoonten en heersende moraliteit (bijv. of een bepaalde consumptiehandeling afkeurenswaardig wordt gevonden). Aantrekkelijk is dat het boek niet alleen steunt op bronnenonderzoek; de schrijver maakt ook gebruik van (historisch-) economische en psychologische inzichten. Jammer is wel (voor juristen althans) dat het boek nauwelijks aandacht besteedt aan het recht als fenomeen bij bescherming van consumenten. Wel staan er interessante beschouwingen in over de ontwikkeling van huurkoop en op consumenten gerichte financieringspraktijken. Ook komen collectiviseringstendensen zoals het oprichten van coöperaties door en ten behoeve van eindgebruikers in de late 19e eeuw aan de orde. Persoonlijk vond ik het boek bij tijd en wijle interessant, maar de these vond ik niet bijzonder strak onderzocht of uitgediept. Daar komt bij dat het boek naar het eind toe aandacht besteedt aan de 'geschiedenis van hergebruik' om vervolgens een soort toekomstgericht pleidooi te houden voor verduurzaming van consumptie; dat past voor mijn gevoel minder goed bij een historische analyse. Mijn voornaamste bezwaar is dat het boek zo breedvoerig is dat het minder goed oorzaken en verklaringen weet te doorgronden en zodoende niet van kافت tot kافت boeien kan.

Lucia A. Reisch & Julia Sandrini, *Nudging in der Verbraucherpolitik – Ansätze verhaltensbasierter Regulierung*, Baden-Baden: Nomos 2015, 125 p.

In dit handzame boekje wordt een overzicht gegeven van de op Sunstein & Thaler terug te voeren politiek van 'nudging': overheidsbeleid gebaseerd op psychologische inzichten, dat consumentengedrag probeert te sturen zonder te dwingen. Zoals de vlieg in het urinoir tot lagere schoonmaakkosten schijnt te leiden, en een opt-out-donorsysteem tot een hoger aantal donoren kan leiden dan een opt-in-systeem, zo kan elke goed gemikte 'keuzearchitectuur' tot meer welvaart en minder 'verkeerde' beslissingen leiden, aldus de voorstanders van 'nudging'. Deze Amerikaanse hype is enthousiast opgepakt in Groot-Brittannië (een Behavioural Insights Team), maar zal inmiddels ook ongetwijfeld op beleidsagenda's in Nederland prijken. En ook in Duitsland is er interesse, zo blijkt uit de vele voorbeelden in dit boekje. Die voorbeelden zijn aansprekend en ik geloof onmiddellijk dat 'nudging' in bepaalde context tot zinvolle resultaten kan leiden. Maar de voorbeelden zijn lang niet allemaal goed gedocumenteerd; zo wordt een voorbeeld gegeven van een experiment waarin kennelijk in leslokalen in een universiteitsgebouw een sticker werd opgeplakt die aanspoorde tot het uitdoen van de lichten na afloop van het gebruik van de zaal; er werd zowaar ruim 26% minder licht aangelaten dan in de controlegroep. Klinkt goed, maar de website waarnaar wordt verwezen in het boekje geeft wel het verhaal maar niet de bron. Verificatie van de bron is dan niet goed mogelijk voor mij als wetenschapper. Maar dat is een detail. Het boekje is zeer toegankelijk en lekker compact. Na een korte inleiding van de nud-

ging-literatuur en een overzicht van de beleidskaders die bijv. BIT heeft gemaakt, volgen veel concrete voorbeelden van toepassingen in financiële dienstverlening (m.n. sparen en pensioenplannen), belastinginning, online verkoop, de opmaak van formulieren, energiebesparing en duurzame consumptie.

Prof. mr. W.H. van Boom