

Geldgebrek grootste reden om rekening te laten liggen

10-11-2023

Nederland bevindt zich in een tijd waarin financiële zekerheid steeds meer onder druk staat. Steeds vaker hebben mensen moeite om aan hun financiële verplichtingen te voldoen. Uit recente gegevens van het European Consumer Payment Report (ECPR) wordt een zorgwekkende trend zichtbaar. De cijfers onthullen een groeiend aantal mensen dat worstelt met hun rekeningen, wat diepgaande gevolgen kan hebben voor zowel consumenten als bedrijven.

De feiten op een rij

We nemen graag de belangrijkste feiten uit het European Consumer Payment Report (ECPR) met u door. Dit zijn:

- 30% van de Nederlanders betaalde het afgelopen jaar één of meer rekeningen te laat. Een stijging van 7% ten opzichte van vorig jaar.
- Geldgebrek is voor 47% de hoofdoorzaak. Dit is een stijging van ruim 10% ten opzichte van vorig jaar.
- Andere oorzaken zijn: vergeten te betalen (47%), technische issues (12%) en uitgestelde uitbetalingen door overheidsinstanties (6%).
- 15% van de Nederlanders heeft hun creditcardlimiet bereikt of geld geleend om rekeningen te betalen.

Nederlanders geven verschillende prioriteiten in betalingen. Zo krijgen de woonlasten de meeste voorrang boven alle andere betalingen. Hypotheek (30%) en huur (29%) staan bovenaan. Gas, water en elektra volgen met 19%.

Bedrijven voelen de impact

Met de toename van financiële problemen bij consumenten, voelen ook bedrijven de druk. Stijgende kosten en het probleem van wanbetalingen vormen een dubbele uitdaging. Maar niet alleen geldgebrek speelt een rol; 47% betaalt laat vanwege administratieve stress of laksheid. Verontrustend is dat 10% bewust laat betaalt, waarbij ze leveranciers als banken gebruiken.

De armoede neemt toe en meer mensen lenen of overschrijden hun creditcardlimiet. Dit risicovolle patroon van 'gaten-vullen-met-gaten' vraagt om bewuste actie. Bedrijven kunnen proactief zijn. Door schuldenaren persoonlijk te benaderen, kunnen op maat gemaakte oplossingen worden geboden. Zo'n aanpak verbetert de relatie met de klant en geeft bedrijven een concurrentievoordeel.

Bedrijven hebben een strak incassobeleid nodig.

Het is cruciaal voor bedrijven om een duidelijk incassobeleid te voeren. Als een factuur onbetaald blijft, stuur dan onmiddellijk een herinnering. Het laat zien dat u de zaken serieus neemt. Echter, zelfs snelle actie biedt geen absolute zekerheid op betaling. Worstelt u met klanten die niet betalen? Ons team staat voor u klaar. Neem contact op voor deskundig advies en ondersteuning.

