

De keerzijde van betaalgemak zijn betaalachterstanden

01-5-2025

Contactloos betalen met een smartwatch, de boodschappen afrekenen met een vingerafdruk of aankopen doen die u pas weken later hoeft af te rekenen, het lijkt de ideale wereld voor de moderne consument. En inderdaad: dankzij deze technologische innovaties zijn transacties sneller en eenvoudiger dan ooit. Maar dit gemak kent ook een schaduwzijde. Vooral jongvolwassenen dreigen het financiële overzicht te verliezen, met als gevolg oplopende schulden en betalingsproblemen.

Als ondernemer merkt u het wellicht al: klanten die sneller kopen, maar langzamer betalen. Dat komt niet alleen door economische onzekerheid of prijsstijgingen, maar ook doordat nieuwe betaalmethoden de zogeheten 'betaalpijn' sterk verminderen. Hoe soepeler het betaalproces, hoe minder bewust de consument lijkt van het uitgavenpatroon.

Frictieloos betalen, financiële frictie

De term 'frictieloos betalen' klinkt positief, maar verwijst juist naar een betaalproces zonder drempels of nadenken. Jongeren groeien op in een wereld waarin financiële transacties vrijwel onzichtbaar plaatsvinden. Fysiek geld raakt uit beeld en de koppeling tussen uitgave en saldo vervaagt. Volgens een coach van stichting Socialdebt leidt dit ertoe dat jongeren sneller geld uitgeven dan zij daadwerkelijk bezitten. Betalingen zijn zo makkelijk dat het financiële gevolg ervan pas voelbaar is wanneer het te laat is – bijvoorbeeld als er geen geld meer is voor de zorgverzekering of gemeentebelastingen.

De val van 'koop nu, betaal later'

Een zorgwekkende trend is de populariteit van 'Buy Now, Pay Later'-diensten (BNPL), zoals Klarna en Riverty. Deze diensten maken het mogelijk om aankopen achteraf en in termijnen te betalen (vaak zonder rente). Jongeren zien dit als een uitkomst, maar realiseren zich onvoldoende dat de betaling hoe dan ook moet plaatsvinden. Zonder visueel geld of waarschuwing loopt de rekening ongemerkt op.

Het resultaat? Oplopende schulden en een groeiende vraag naar schuldhelpverlening – een trend die ook binnen het mkb voelbaar wordt. Als u klanten heeft in deze risicogroep, is het belangrijk alert te zijn op betaalgedrag.

Technologie als kans: voorkomen is beter dan genezen

Gelukkig kan technologie ook bijdragen aan oplossingen. Denk aan slimme bankapps die toekomstige uitgaven inzichtelijk maken, of systemen die proactief betalingsherinneringen versturen. Uit een experiment van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) bleek dat gebruikers die herhaaldelijk herinnerd werden aan hun BNPL-verplichtingen, 20% vaker op tijd betaalden dan de groep zonder meldingen.

Toch blijft dit vaak een optionele functie. Niet iedereen zet notificaties aan of gebruikt budgethulpmiddelen. Hier ligt een kans voor u als ondernemer: overweeg of u klanten kunt helpen met betaalinzicht – bijvoorbeeld door het aanbieden van duidelijke betaal informatie, reminders of betalingsregelingen.

Wees alert op uw debiteuren

Als ondernemer kunt u het betaalgedrag van uw klanten niet volledig controleren, maar wel beïnvloeden. Duidelijke communicatie, heldere betaalvoorwaarden en een effectief debiteurenbeheer zijn cruciaal. Door sneller in te grijpen bij achterstanden en in gesprek te blijven met uw klanten, voorkomt u dat kleine problemen grote gevolgen krijgen.

Wordt er ondanks alles niet betaald? Dan is het belangrijk om professioneel op te treden. Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso uit Utrecht helpt u graag met het innen van openstaande facturen op een respectvolle en effectieve manier, met oog voor de relatie met uw klant. Wordt u geconfronteerd met klanten die te laat of helemaal niet betalen? Neem dan vandaag nog contact met ons op.

