

Pas na 8 jaar schulden gaan mensen naar schuldhelp

01-7-2025

Als ondernemer of creditmanager kent u ongetwijfeld de frustratie van achterblijvende betalingen. Toch is het inzicht dat u nodig heeft niet altijd direct zichtbaar in uw eigen administratie. Recent dossieronderzoek van de Hogeschool Utrecht en de Kredietbank Nederland laat zien dat mensen gemiddeld bijna acht jaar wachten na hun allereerste betalingsachterstand voordat zij om schuldhelp vragen.

Dit betekent dat kleine schulden vaak lang sluimeren en zich langzaam ontwikkelen tot omvangrijke en complexe dossiers. In dit artikel leest u waarom deze uitkomst zo belangrijk is voor uw debiteurenbeheer en welke concrete stappen u kunt zetten om vroegtijdig in te grijpen.

Hoelang wacht uw klant voordat help wordt gezocht?

Gemiddeld verloopt er ruim zeveneneenhalf jaar tussen de eerste achterstand en de aanvraag van schuldhelpverlening. In die periode stapelen boetes, rente en administratiekosten zich op en ontstaat er een wirwar van nieuwe vorderingen. Voor u als ondernemer of creditmanager vergroot dit de kans dat vorderingen oninbaar worden. Waar vroeger vaak werd aangenomen dat mensen na vijf jaar aanklopten, laat dit onderzoek zien dat zij veel langer volhouden zonder hulp. Door alert te zijn op de eerste tekenen van betalingsproblemen beperkt u het risico dat een kleine schuld uitgroeit tot een onoverzichtelijk dossier.

Waar komt de eerste schuld vandaan?

In de helft van de geanalyseerde dossiers gaat de eerste achterstand over vaste lasten zoals huur, energie of zorgverzekering. Bij ongeveer een derde van de dossiers gaat het om een vordering van een overheidsinstantie, bijvoorbeeld een toeslagterugvordering of belastingaanslag. Juist dit soort schulden worden in de beginfase vaak niet als direct problematisch ervaren. Uw klant krijgt mogelijk een herinnering of een aanmaning en blijft hopen dat het vanzelf goedkomt. Door een gestructureerde monitor op het moment dat een eerste nota openstaat, kunt u tijdig contact zoeken en samen een passende betalingsregeling treffen.

Hoe ontwikkelt een schuldenlast

Na de eerste vordering zijn er grofweg drie patronen te herkennen. In de meerderheid van de dossiers ontstaat een geleidelijke stapeling van nieuwe kosten doordat rekeningen niet of niet volledig betaald worden. In een aanzienlijk deel van de dossiers volgt er in korte tijd een cluster van meerdere nieuwe vorderingen, vaak als gevolg van ingrijpende levensgebeurtenissen zoals baanverlies of ziekte. Daarnaast heeft een minderheid te maken met één enkele, zeer hoge claim, bijvoorbeeld een restschuld na verkoop van de woning of een forse medische rekening. In alle gevallen geldt dat een bescheiden startbedrag van circa 2.000 euro al snel kan uitgroeien tot een totale schuld die gemiddeld meer dan vierendertigduizend euro bedraagt.

Wat betekent dit voor uw debiteurenbeheer?

Het belangrijkste inzicht voor u is dat de eerste betalingsachterstand de indicator is voor toekomstig wanbetaling. Wanneer u in uw crediteurenproces een herinnering of een eerste aanmaning ziet, is dat het moment om in contact te treden. Door proactief een vriendelijk betaalvoorstel te doen, voorkomt u dat papierwerk en extra kosten de zaak onherstelbaar belasten. Investeer in analyse van uw DSO en in het signaleren van terugkerende patronen bij uw klanten. Zo minimaliseert u de kans dat rekeningen jarenlang onopgemerkt blijven liggen.

Zo gaat u effectief aan de slag

Begin met een evaluatie van uw huidige herinneringsproces. Vraag uzelf af of het moment van de eerste verstuurde herinnering al optimaal wordt benut om een persoonlijk gesprek aan te gaan. Ontwikkel een stappenplan waarin u niet wacht tot een vordering oud of te groot is, maar bij de eerste weerstand direct belt of mailt. Overweeg daarnaast samen te werken met gespecialiseerde partners die uw incassoproces kunnen versnellen en professionaliseren. Een korte interventie kan al voldoende zijn om een schuldenlast stabiel te houden en uw klant op de been te houden.

Neem vandaag nog actie

Kleine schulden kunnen zich razendsnel ontwikkelen tot grotere problemen. Als u wacht tot een vordering oninbaar wordt, kost dat u tijd, geld en soms zelfs klantrelaties. Schakel daarom tijdig de expertise in van Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso in Utrecht. Onze specialisten ondersteunen u bij een proactief debiteurenbeheer en helpen u om uw openstaande vorderingen snel en respectvol te innen. Zo haalt u meer liquiditeit binnen en voorkomt u langdurige incassotrajecten. Neem direct [contact](#) met ons op zodat u vandaag nog stappen zet om uw debiteurenportefeuille gezond te houden.

