

-Persbericht-

2 mei 2012, 's-Hertogenbosch

Incasseren steeds complexer

Aanmanen en afwachten is niet afdoende

GGN, marktleider in de incasso- en deurwaardersbranche, sluit het boekjaar 2011 positief af met een nettowinst van EUR 3,8 miljoen. Een groei van 26% ten opzichte van 2010. De solvabiliteitsratio kwam per 31 december 2011 uit op 42,3% en de liquiditeitsratio op 2,36 volgens de berekening van het Garantiefonds Gerechtsdeurwaarders. Beide ratio's zijn ruim boven de norm.

Makkelijk incasseren is er echter zeker niet bij voor de incasso-/deurwaardersbranche. Het verantwoord innemen van vorderingen vereist steeds meer kennis en expertise. Betalingsproblemen en -oplossingen zijn complexer dan ooit tevoren en incasseren gaat verder dan enkel een aanmaning sturen en afwachten. We zien dat ook terug in de ontwikkelingen in 2011.

Welke ontwikkelingen constateert GGN?

Doordat GGN de grootste creditmanagementorganisatie is en vorig jaar alleen al meer dan één miljoen dossiers behandelde, kan GGN significante kenmerken duiden met betrekking tot vorderingen. Schulden lopen op en afbetalen van schulden wordt lastiger. Dat zien we bijvoorbeeld terug in de toenemende hoogte van vorderingen – de gemiddelde hoofdsom steeg in 2011 19% ten opzichte van 2010: van 1.388 EUR naar 1.600 EUR- en de toename van het aantal stappen dat ingezet moet worden om achterstallige betalingen te innen. Schuldenaars die ondanks meerdere waarschuwingen niet overgaan tot betalen, doen dat in de meeste gevallen 'bewust' niet. De vraag is: waarom niet?

Verklaring voor het ontstaan van schulden

GGN ziet meerdere oorzaken voor het ontstaan van schulden. Daling van het inkomen door baanverlies en echtscheiding zijn twee voorbeelden. Maar uiteraard speelt ook mee dat mensen gewoonweg meer geld uitgeven dan er binnenkomt. GGN constateert dat de schuldenaar in veel gevallen met meerdere schulden kampt, waardoor de situatie uitzichtloos lijkt. Het is aan het incassobureau en de gerechtsdeurwaarder om situatie van de schuldenaar zo goed mogelijk in kaart te brengen, zodat er gericht gezocht kan worden naar een oplossing voor zowel de schuldenaar als de schuldeiser. Uiteindelijk moet de rekening immers wel worden betaald.

Bewustwording, zelfredzaamheid en samenwerking

Volgens GGN zijn er twee vereisten voor het terugdringen van betalingsachterstanden: bewustwording en zelfredzaamheid. Schuldenaars moeten de waarde van geld beter leren kennen, hun eigen financiële administratie kunnen doen en moeten zich ook bewust zijn van de consequenties van het niet betalen van rekeningen. Belangrijk is verder dat ook de schuldeisers zich bewust zijn van de omstandigheden waarin schuldenaars verkeren, zodat zij bij kunnen dragen aan het zelfredzaamheid van hun klanten. GGN draagt bij aan die bewustwording door te faciliteren in de dialoog tussen allerlei partijen: de schuldenaars zelf, de schuldeiser, schuldhulpverleningsorganisaties en stichtingen die als kerndoel hebben om het aantal schulden terug te dringen. In 2012 bouwt GGN die verbindende rol nog verder uit.

GGN is de grootste creditmanagement organisatie in Nederland. Bij GGN werken ongeveer 1350 medewerkers, waarvan meer dan de helft als incassospecialist. Daarnaast zijn er 150 (kandidaat) gerechtsdeurwaarders en 55 juristen. GGN is met 27 vestigingen actief in het hele land en biedt op landelijk niveau full service creditmanagement: minnelijke incasso en gerechtelijke incasso binnen één organisatie, met eigen kantoren. Maar ook het uit handen nemen van facturatie, het volledige debiteurenbeheer, advies bij het inrichten of verbeteren van het creditmanagementproces, detachering, training en opleiding van debiteurenbeheerders, incassomedewerkers en gerechtsdeurwaarders. De missie van GGN is het verhogen van het ondernemersrendement van haar opdrachtgevers door het voorkomen, beheersbaar maken en terugdringen van debiteurenrisico's. GGN is deelnemer van het Garantiefonds Gerechtsdeurwaarders (GGDW). Deelnemers van het GGDW voldoen aan strenge liquiditeits- en solvabiliteitseisen waardoor derdengelden veiliggesteld worden.

Noot voor de redactie:

Voor meer informatie kunt u contact opnemen Janneke van der Loo, Adviseur corporate en interne communicatie, telefoon: 06-82060069, e-mail: j.vanderloo@ggn.nl.