

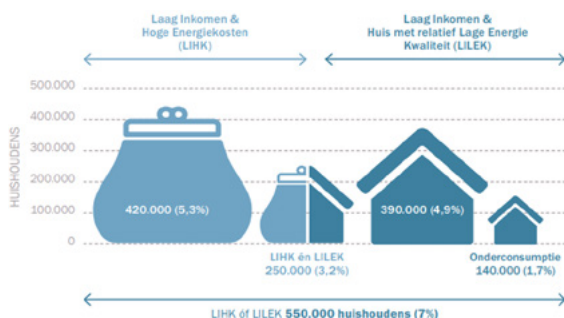
Oproep tot samenwerking in aanpak tegen energiarmede

Geachte heer/mevrouw,

We worden momenteel in Nederland geconfronteerd met een nieuwe vorm van armoede.

Veel mensen in Nederland moeten rondkomen van een te laag inkomen vanwege een sterk stijgende inflatie en dito verlies aan koopkracht. Dit is geen tijdelijk maar een structureel probleem. Daarbovenop stijgen door de pandemie en geopolitieke spanningen de energieprijzen naar recordhoogte. Sinds deze maand krijgen veel Nederlanders die prijs ook doorberekend voor gas en licht. Dit betekent dat veel klanten die al op de grens balanceren van kunnen betalen hierdoor over de kop gaan.

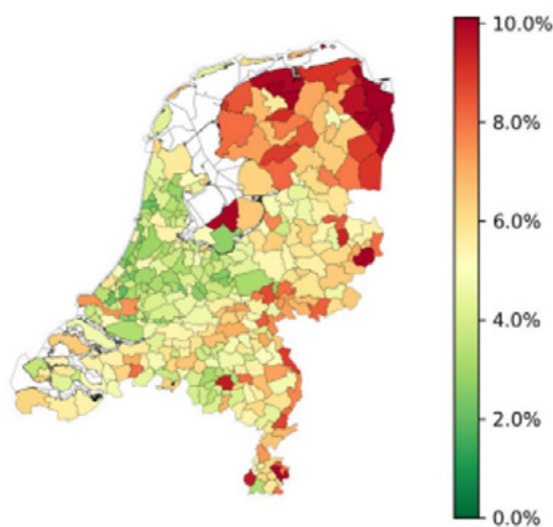
Nu al leven ruim 550.000 huishoudens in energiarmede, becijferde TNO vorige maand en in een uitgevoerde analyse van het TNO blijkt dat dit aantal door de stijgende energieprijzen kan toenemen met 130.000 tot 170.000 huishoudens. De kwetsbare groepen kunnen worden geïdentificeerd als mensen met Laag Inkomen & Hoge Energiekosten (LIHK) en Laag Inkomen & huis met Lage Energie Kwaliteit (LILEK).



Figuur 1. De omvang van energiarmede in Nederland

Als Incasso specialist voorzien wij een regelrechte ramp voor de kwetsbare groep huishoudens. Bij GGN zien we het als onze missie om problematische schulden te voorkomen. Dit draait om mensen in beweging krijgen. Dit geldt niet alleen voor mensen, maar voor alle professionele ketenpartijen.

Mensen met schulden (uw klanten) helpen met hun financiële problemen zit in ons DNA. Wij zetten onze data en ervaringen met uiterste precisie voor u in om verschillende typen klanten, risico's en hulpscenario's in kaart te brengen en om de communicatie op maat te kunnen leveren. Dat doen wij digitaal, geautomatiseerd en [persoonlijk](#).



Figuur 2. Niveau energiarmede* per gemeente

Energiarmede geconcentreerd in Nederland

Landelijk is er sprake is van een scherpe ruimtelijke tweedeling: we zien een sterke concentratie van gemeenten met relatief veel energiarmede in het noorden en (zuid-)oosten van Nederland plus Zeeland, tegenover een relatief laag niveau van energiarmede in de Randstad (zie Figuur 2). Ook hier geldt dat de indicator hLEK (huurders in energetisch minder goede huizen) de meeste geografische spreiding kent.

3 maart 2022

De oplossing: samen dit maatschappelijke probleem aanpakken

Het onderzoek van TNO laat zien dat energiearmoede in Nederland op dit moment een serieus probleem is, maar ook een relatief overzichtelijk probleem: het gaat om ongeveer 550.000 huishoudens met enerzijds een laag inkomen en anderzijds óf hoge energiekosten óf een woning met een energetisch lage kwaliteit. Bovendien, in vergelijking met inkomensarmoede, is het aantal wijken met hoge percentages energiearmoede op dit moment beperkt.

GGN heeft een landelijk opererend netwerk van loketten en maatschappelijke partners. Wij vinden dat we het (schulden)probleem van energiearmoede als extra last vóór moeten zijn. Door de data van GGN en organisaties in de energie en gas industrie te combineren kunnen we heel gericht de kwetsbare groepen in kaart brengen, benaderen en helpen met een passende oplossing.

Een simpel Thuisbezoek zou al een oplossing kunnen zijn. In een Thuisbezoek gaan we samen met uw klant in gesprek en zoeken we naar een passende oplossing zoals bijvoorbeeld:

- Mensen in een vroegtijdig stadium in contact brengen bij gemeentelijke schuldhulp
- Mensen zonder baan helpen om aan werk met ons partnership met Timing Uitzendbureau.
- Adviseren over financiële hulp via Geldfit zoals een financiële buddy.

Door deze kwetsbare groep met energiearmoede persoonsgericht te helpen dragen we bij aan het duurzaam aanpakken van de schuldenproblematiek. En dat is nog effectiever als we dat samen doen. Hoe? Wij stellen onze expertise als verlengstuk van jullie organisatie beschikbaar om:

Met behulp van onze kennis en data de kwetsbare groepen in kaart te brengen en daarbij horende Hulpscenario's te inventariseren zoals bijvoorbeeld een thuisbezoek. Om zo een persoonsgericht behandelplan aan te kunnen bieden.

We begrijpen heel goed dat in deze onzekere tijden een deurwaarder aan de deur krijgen niet echt iets is waar uw klanten momenteel op zitten te wachten. Daarom bieden wij deze dienstverlening aan als verlengstuk van jullie organisatie onder eigen bedrijfsnaam. Zo krijgen uw klanten wel de zorg die ze nodig hebben.

Als u het goed vindt nemen wij in maart contact met u op om ons idee verder toe te lichten.

Met vriendelijke groet,

John Nootenboom

John Nootenboom

CEO GGN Mastering Credit BV

Wim van Limpt

Wim van Limpt

CCO GGN Mastering Credit BV