

Eén op drie Vlamingen heeft schrik bij het aanvragen van een lening

“Gebrek aan kennis over leningen maakt aanvragers onnodig bang”

Oostkamp / Evergem, 20 augustus 2024 – Een derde van de Vlamingen (33%) heeft schrik om een lening aan te vragen. Dat blijkt uit een onderzoek van financieel dienstverlener [Callant](#). Met de participatie in het voormalige iFinco begin dit jaar, voegde Callant in één beweging 20 jaar kredietexpertise toe aan zijn services. *“We merken quasi dagelijks dat er een taboe heerst rond het aanvragen van een krediet,”* vertelt Mathias Cooreman, verantwoordelijke van de krediettak bij Callant. *“Vlamingen vrezen vaak onterecht dat hun aanvraag afgewezen zal worden, omdat ze onvoldoende kennis hebben.”* Dat blijkt ook uit de bevraging: bijna de helft van respondenten (47%) geeft bijvoorbeeld aan geen idee te hebben van wat een haalbaar bedrag zou zijn om maandelijks af te betalen. *“Een goed gesprek met een expert klaart snel veel op, niet alleen bij de aanvraag maar ook tijdens de looptijd van je lening”* klinkt het bij Callant.

Klamme handjes, bevende stem, een blozend gezicht, je hart dat sneller slaat of non-stop geratel? Een krediet aanvragen doe je niet elke dag en blijkt voor één op drie Vlamingen de nodige stress en schrik met zich mee te brengen. Niet onlogisch, want een lening gaat gepaard met een verantwoordelijkheid en een engagement. Toch is die schrik in de meeste gevallen nergens voor nodig. Meer dan drie op vier Vlamingen (76%) die een lening hebben lopen, geven aan dat de kredietaanvraag eigenlijk gemakkelijk verliep.

Callant behoort tot de 10 grootste onafhankelijke makelaars van het land en biedt sinds januari 2024, naast verzekeringen en financieel advies ook kredieten aan. De krediettak werd opgericht na de participatie van Callant in het voormalige iFinco. Mathias Cooreman deelt meer dan 20 jaar praktijkervaring:

“We merken inderdaad dat er een taboe bestaat rond het aanvragen en het hebben van een lening. Mensen praten er zelden over met hun omgeving en weten er bijgevolg weinig over. Waar een klassieke bank zich vaak beperkt tot de standaard vormen van kredieten en waarborgen, denken we bij Callant mee en zoeken we naar alternatieve oplossingen, op maat van de klant. Je ongemakkelijk of angstig voelen bij een aanvraag is dus nergens voor nodig. Als een aanvraag dan toch eens geweigerd wordt, dan is dat absoluut geen schande. Door open, gemoedelijk en kort-op-de-bal te communiceren, begrijpen klanten meestal zeer snel welk financieel risico ze beter wél of niet nemen.”

Eén op vijf had ooit moeilijkheden om krediet af te lossen

Dat een degelijke risico-inschatting op het moment van de kredietaanvraag cruciaal is, blijkt ook uit de onderzoeksresultaten. Eén vijfde van wie vandaag een lopende lening heeft, had het al eens moeilijk om hun lening terug te betalen (20%). Onder hen vooral gezinnen met kinderen (23% versus 15% bij gezinnen zonder kinderen). Bij Callant had slechts 4% van de klanten ooit moeilijkheden om hun lening terug te betalen.

“Dat we tegenover het Vlaamse gemiddelde 5 keer zo weinig klanten hebben die het moeilijk krijgen om hun krediet af te lossen, komt omdat we het juiste krediet voor elke situatie aan de man brengen,” klinkt het bij Cooreman. *“En toch is die 4% nog 4% te veel. Onze missie als kredietmakelaar is pas geslaagd als geen enkele van onze klanten in een dergelijke situatie terecht komt. Uiteraard kan het verkeren in het leven. Je wordt soms sneller dan je denkt geconfronteerd met onverwachte, financiële uitdagingen. Ik denk aan een echtscheiding, een overlijden, een verandering van job, etc. Op dat moment komt het erop aan creatieve oplossingen te zoeken met je klanten en hun krediet aan te passen aan hun levensfase.”*

De Vlaming en zijn kredieten

Ondanks de schroom, zijn er heel wat Vlamingen die ooit wél de stap zetten om een lening aan te vragen. Uit het onderzoek blijkt dat bijna de helft van de Vlamingen (47%) vandaag minstens één lening heeft lopen. Bij de 35- tot 54-jarigen is dat ruim zeven op de tien (72%).

Vlamingen lenen voornamelijk om vastgoed te betalen waarin ze zelf wonen. Meer dan de helft van de Vlamingen (52%) sloot ooit al eens een lening hiervoor af. Van wie momenteel geen vastgoed bezit, geeft drie op de vijf (59%) aan dat ze er wel van dromen om ooit een eigen woning te bezitten. Naast leningen voor de aankoop van je eigen woning, zijn ook volgende leningen populair:

- leningen voor vervoersmiddelen (22%). Eén op zes (17%) zou dat overwegen.
- leningen voor verbouwingen of renovatie (18%)
- leningen voor de aankoop van investeringsvastgoed (9%)

Slechts 4% van de Vlamingen sloot ooit een lening af om studies te kunnen betalen, slechts 6% om elektro aan te kopen en slechts 4% voor de opstart van een zaak.

--- Einde persbericht ---

Methodologie van het onderzoek

Online onderzoek uitgevoerd door onderzoeksbureau iVOX in opdracht van Callant tussen 3 en 6 juni 2024 bij 1.000 Vlamingen representatief op geslacht, leeftijd en diploma. De maximale foutenmarge bij 1.000 Vlamingen bedraagt 3,02%.

Contact

Voor meer informatie, beeldmateriaal of interviewaanvragen, kan je terecht via nele@wavenmakers.eu, +32 479 59 00 42. Contact enkel voor pers, niet voor publicatie.

Over Callant, makelaar in verzekeringen, financieel advies en kredieten

Callant werd opgericht in 1991 door Peter Callant. Met meer dan 30 jaar ervaring in de verzekeringswereld, is het familiebedrijf vandaag uitgegroeid tot één van de 10 grootste, onafhankelijke makelaars van het land. Callant is een partner in verzekeringen, financieel advies en kredieten voor meer dan duizenden [particulieren](#), honderden [KMO's](#) en tientallen [grote ondernemingen](#) in België. Het is dé one-stop-shop voor al uw financiële vraagstukken. De hoofdzetel van Callant bevindt zich op kasteeldomein De Cellen in Oostkamp. De makelaar heeft ondertussen meer dan 140 werknemers, verspreid over de kantoren Oostkamp, Evergem, Lochristi, Antwerpen en Geel. Daardoor zijn ze nooit veraf en altijd beschikbaar om het juiste advies te geven. Hun doel? Hun klanten financiële gemoedsrust bieden alsof het familie is. Groeiend bedrijf Callant deed de afgelopen jaren meer dan 22 overnames en heeft ambitie om verder te groeien met alsmaar meer expertise en bereikbaarheid voor de klant tot gevolg. Meer info over Callant via de [website](#), [Facebook](#), [Instagram](#) en [LinkedIn](#).