Windykacja polubowna â w którym momencie skorzystać z pomocy windykatora

Ostatnia zmiana: 2017-04-05 14:45:59

Prowadzenie windykacji zza biurka, czyli tzw. windykacji miękkiej, jest metodą skuteczną jedynie w stosunku od niektórych dłużników. Skuteczność tego rodzaju działań jest umiarkowana, ale koszty generowane na tym etapie są niewielkie, podobnie jak ryzyko utraty klienta. W pewnym momencie należy jednak zmienić strategię windykacji i zakończyć procedury miękkie, przechodząc do działań z zakresu tzw. twardej windykacji. Najpierw jednak można odwołać się do doświadczenia windykatorów.

Czym jest windykacja miękka?

Nie uciekając się do skomplikowanych definicji, można określić windykację miękką poprzez zakres podejmowanych czynności. Na tym etapie postępowania jedynie przypomina się dłużnikowi o istniejącym zobowiązaniu, można też ustalić nowy termin lub harmonogram spłaty, ale także można rozpocząć naliczanie odsetek karnych lub badanie otoczenia gospodarczego dłużnika w celu zidentyfikowania jego majątku, który w razie konieczności mógłby stanowić zabezpieczenie wierzytelności.
W praktyce windykację miękką prawie w każdym przypadku rozpoczyna własnymi środkami wystawca faktury. Sprowadza się to do generowanych automatycznie lub wprowadzanych ręcznie przypomnień odnośnie do płatności, lub nawiązania kontaktu telefonicznego z dłużnikiem.

Warto w ramach działań w zakresie windykacji zza biurka przesłać do dłużnika listem poleconym wezwanie do zapłaty. Wprawdzie dokładnie tę samą informację można przekazać mailowo lub telefonicznie, jednak wartość dowodowa dokumentów drukowanych często przedstawiana jest jako większa.

Zgodnie z przyjętą procedurą, jeśli przez określony czas nie udaje się ani odzyskać należności, ani skontaktować z kontrahentem, dobrze jest oddać zarządzanie wierzytelnością kancelarii windykacyjnej.

Outsourcing windykacji miękkiej

Przedsiębiorcy w zdecydowanej większości niechętnie odnoszą się do angażowania w procedury windykacyjne zewnętrznych podmiotów, jednak jest to rozwiązanie korzystniejsze co najmniej z kilku powodów:

- wiedza przedsiębiorców na temat procesu windykacji jest niewielka, co skutkuje niepodejmowaniem właściwych kroków na drodze do odzyskania należności;
- procedura windykacyjna, jeśli jest czasochłonna, zaczyna generować również spore koszty (nie są to bowiem jedynie ceny korespondencji lub opłaty za rozmowy telefoniczne, ale także koszt czasu pracy, jaki pracownicy poświęcają na działania windykacyjne);
- posiadając ograniczone środki i niewielkie doświadczenie trudno jest przygotować procedurę windykacji twardej, między innymi ustalić majątek dłużnika.

Moment przekazania obowiązków zewnętrznemu windykatorowi

W praktyce przedsiębiorcy w różny sposób ustalają, w której chwili należy powierzyć obowiązek odzyskania długu na zewnątrz. Popularne kryteria to czas, jaki minął od daty obowiązku zapłaty, kwota długu lub niespełnienie przez dłużnika dodatkowo ustalonych warunków spłaty (np. przedłużonego terminu). Ustalenie sztywnych zasad dotyczących przekazywania spraw do firmy windykacyjnej pozwala uporządkować księgowość i szybciej oraz skuteczniej odzyskiwać należności. Ciągła obsługa dłużnika, który deklaruje spłatę zbyt niskich kwot w zbyt długim czasie, generuje dla przedsiębiorstwa dodatkowe koszty.

Oczywiście często stosuje się kryteria łączone, przekazując do windykacji tylko sprawy należności przeterminowanych o pewną ilość dni, o ile łączna kwota zobowiązania wynosi więcej niż ustalona suma. Większość firm windykacyjnych współpracuje ze swoimi klientami na zlecenie, więc ustalenie warunków przekazania spraw leży całkowicie w gestii przedsiębiorcy. W celu zwiększenia skuteczności działań windykacyjnych niektóre firmy decydują się jednak na natychmiastowe przekazywanie spraw do windykacji, całkowicie rezygnując z windykacji miękkiej własnymi środkami.