Skuteczne i tanie odzyskiwanie zaległych należności

Poniżej prezentujemy opinie i komentarze, jakie pojawiły się po publikacji tego artykułu z zarządzania finansami

Maciej

Artykuł zaciekawił mnie bardzo. Tym bardziej, iż aktualnie windykuję zaległą należność od jednego z naszych klientów. Jak dotąd – bezskutecznie.

Z przedstawionej w artykule procedury windykacji, udało mi się zastosować jedynie 3 punkt. Przed wprowadzeniem 4 – jeszcze się waham, choć pewnie niedługo sięgniemy do tego najbardziej radykalnego punktu procedury.

A dlaczego nie zastosowaliśmy punktów 1 i 2? Gdyż jest to niemożliwe. Odgrodzony od wierzycieli prezes, zasłania się sekretariatem, w którym nikogo nie ma, nikt nie odbiera telefonów, nikt nie odpisuje na maile. Kompletny brak jakiejkolwiek informacji zwrotnej skutecznie niweluje możliwość zastosowania tych punktów. I mam wrażenie, że nie jest to przypadek odosobniony.

Wobec powyższego proponuję wprowadzić odrębną procedurę windykacji niskich długów, opartą na szerokim kontakcie z pracownikami firmy zalegającej z płatnościami: stopniowe i coraz bardziej zdecydowane naciskanie na pracowników firmy

dłużnika. W pewnym momencie, jak wskazuje doświadczenie, presja na osoby decyzyjne w kwestii płatności jest wystarczająco duża, by ta zechciała uregulować, lub przynajmniej poinformować, co wstrzymuje uregulowanie płatności.

Oczywiście od pracowników nie żądamy uregulowania lecz tylko informacji zwrotnej, kiedy należność zostanie uregulowana.

Czy jest to metoda dobra? Nie wiem, należy stosować ją z wyczuciem, by firmy do siebie nie zrazić. Na pewno nie jest zupełnie fair w stosunku do pracowników, gdyż bazuje w dużej mierze na manipulowaniu potrzebą bycia konsekwentnym, jak i na negacji autorytetu pracowników. Ale jest skuteczna i pozwala uniknąć sytuacji, w której dłużnikowi stawiamy ultimatum.

Artur

Szanowni Państwo pracuje w Kancelarii finansowej od jakiegoś czasu i tak naprawdę dłużników którzy są dłużnikami a nie „ZŁODZIEJAMI” jest ok 10-15 % co do tych to rzeczywiście warto pobawić się w rozmowy i negocjacje w sprawach zwrotu należności – przykre to co powiem ale jak obserwuję to czasem przyznaje rację tym co zatrudniają mafię by odzyskała dług choć rozumiem nie znaczy polecam i stosuję ale czasem to chętnie bym ich zatrudnił zrobił ogromny komentarz w prasie radio i telewizji pozostali by może choć trochę się zastanowili.

Aleksandra

Wcześniejsze wypowiedzi są dla mnie bardzo cenne, od lat zajmuję się egzekucją długów trudnych, często spornych o różnej ich wartości, wiele informacji wynikających z tego doświadczenia mogłoby uzupełnić ten materiał ale zawsze nasuwa mi się pytanie kiedy czytam podobne materiały. Nie mam pewności czy osoby, które w obawie przed utratą Klienta chcą odzyskać wierzytelność czy chcą zachować Klienta, który z z

całym swym dorobkiem – Klientem już nie jest lub nie powinien być. Osobiście jestem za każdym porozumieniem bo jak mawia mój radca prawny lepsza jest beznadzieja ugoda niż wieloletni spór ale trzeba ustalać granice a może je jedynie strona, która poniosła szkodę. W Wielu miejscach piszemy o tym co można zrobić ale nikt jeszcze nie powiedział kiedy i jak zaczynać by skuteczność nie leżała po stronie przypadku ale statystyk i prawideł według których działamy.

Dariusz

Z ciekawością zapoznałem się z powyższym artykułem, który moim zdaniem ukazuje jak powinna wyglądać windykacja, ale niestety w praktyce „sprężyna windykacyjna” przynosi efekt w niewielkim odsetku spraw. Zakładając teoretycznie, że postąpimy zgodnie z sugestiami Autora, jestem przekonany, że wierzytelność odzyskamy od kilku procent dłużników.

Dzieje się tak moim zdaniem z kilku powodów: 1) przedłużające się negocjacje z dłużnikiem mogą powodować niebezpieczeństwo miast pomagać, otóż należy bardzo uważać na terminy przedawnienia faktur VAT (faktury przedawnione nie nadają się praktycznie do dochodzenia sądowego), 2) od dnia rozpoczęcia negocjacji tzw. miękkich z dłużnikiem, pozwalamy mu na wyzbywanie się majątku mogącego zaspokoić nasze roszczenie w toku egzekucji komorniczej(większość egzekucji, z praktyki kończy się postanowieniem o bezskutecznej), 3)wielu przedsiębiorców nie posiada żadnych zabezpieczeń transakcji handlowych, co jest powodem długotrwałych procesów sądowych, można tak dalej wymieniać.

Moim zdaniem, handlowiec, który poprzez częsty kontakt z klientem, wie o nim najwięcej powinien być tym czynnikiem który decyduje o skierowaniu do windykacji i jednocześnie wskazuje sposób najmniej uciążliwy dla wierzyciela. Potem droga winna być stanowcza i szybka: dłużnik zgadza się na regulowanie zadłużenia w sposób konstruktywny (np. nadpłaca odbierając towar za gotówkę, zgadza się na zabezpieczenie

poprzez wpis na hipotekę itp), w przeciwnym wypadku gdy jedynym zdaniem dłużnika jest „nie zapłacę, bo nie mam”, należy brać pod uwagę że na pewno nie jesteśmy jedynymi wierzycielami i kierujmy sprawę do postępowania sądowego (w czasie jego trwania dłużnik może spłacać, ale my mamy zabezpieczenie).

W serwisie dyplom.com.pl prezentujemy obronione prace dyplomowe, które mogą służyć za wzór do napisania własnej pracy - gdyby potrzebowali jeszcze Państwo konsultacji to polecamy stronę pisanie prac - fachowa pomoc w pisaniu prac.