

Geen debiteurenverzekering nodig met deze 5 vuistregels

20-7-2018

Onbetaalde facturen: het is de nachtmerrie van elke ondernemer. Geen wonder dat kredietverzekeringen en/of debiteurenverzekeringen de laatste jaren zo populair zijn. Deze verzekeringen bieden bescherming tegen wanbetalers, maar ze hebben ook een belangrijk nadeel: ze zijn duur. De premie kan oplopen tot enkele honderden euro's per jaar. Bovendien krijgt u nooit het volledige bedrag vergoed.

Wist u dat u helemaal geen debiteurenverzekering nodig heeft als u zich aan een aantal regels houdt? Met de volgende vijf vuistregels kunt u de dure debiteurenverzekering gerust vergeten.

1. Stuur altijd een herinnering

Factuur vergeten te betalen? Het is zo gebeurd. Als klanten niet tijdig betalen, is er meestal dan ook geen kwade opzet of onvermogen in het spel. Meestal is een betalingsherinnering of aanmaning voldoende om het bedrag alsnog op uw rekening gestort te krijgen. Maak er een routine van om bij iedere klant een herinnering te sturen, hoe goed de relatie ook is.

2. Zorg dat uw debiteurenbeheer op orde is

Schep altijd duidelijkheid als u een factuur verstuurt. Zorg voor een tijdige verzending en voor een duidelijke vermelding van de betalingstermijn. Is de klant te laat met betalen, ga dan altijd na waarom dit zo is. Probeer samen tot een oplossing te komen. Zorg er ook voor dat u de juiste debiteurenbeheerder heeft.

3. Ken uw klanten

Ga niet zomaar in zee met potentiële klanten, maar zorg dat u van tevoren uw huiswerk doet. Door vooraf een verhaalsonderzoek te doen kunt u inschatten of u te maken hebt met een betrouwbaar bedrijf of een schimmige organisatie.

4. Beperk het risico

Dek uw organisatie zoveel mogelijk in tegen grote risico's. Bestelt een klant een grote order? Vraag dan om een (gedeeltelijke) vooruitbetaling. Zeker bij buitenlandse bedrijven is dit geen overbodige luxe, want het geld is een stuk moeilijker te incasseren.

5. Werk alleen voor de juiste klanten

In veel organisaties kijkt men niet naar het type klant dat producten of diensten wil kopen. Hierdoor komen er dus ook een hoop 'twijfelachtige' klanten binnen. Door uw klanten in te delen in groepen weet u precies welke soort klant u het beste kunt gaan benaderen.

Incassobureau: uw partner tegen wanbetalers

Weigert een klant ondanks herhaalde aanmaningen om te betalen? Neem dan contact op met Willems Gerechtsdeurwaarders & Incasso. Wij bieden u tal van mogelijkheden om grip te krijgen op openstaande facturen. Nu én in de toekomst. Neem gratis en vrijblijvend contact met ons op voor een oriënterend gesprek of dien uw openstaande factuur direct in.