

Krijgen uw klanten een Verhaalscore?

28-6-2019

Bij gerechtelijke incassoprocedures wordt steeds vaker gebruik gemaakt van diverse voorspellingsmodellen. Hoe groot is de kans dat de debiteur over gaat tot betalen? We noemen dit ook wel de Verhaalscore. Dit wordt gedaan om zorgvuldig te overwegen of het zinvol is om een zogenaamde gerechtelijke betalingsprocedure te starten. De griffiekosten moeten immers vooraf betaald worden. Het moet namelijk wel opwegen tegen de maatschappelijke en persoonlijke schade die dat met zich meebrengt. Uiteraard dient een openstaande nota te worden betaald, maar tegen welke prijs?

De intentie van een Verhaalscore

De Verhaalscore is oorspronkelijk ontwikkeld om kostenbesparend te werk te gaan bij deurwaarders en opdrachtgevers. Inmiddels is de verhaalscore ook essentieel geworden bij het beschermen van debiteuren die incassokosten helemaal niet kunnen dragen. Veel bedrijven passen een vorm toe om hun nieuwe klanten en facturen te labelen. Met het model wordt dus een opstapeling van allerlei kosten voorkomen. Bovendien kan hiermee een debiteur uit een problematische schuldensituatie worden gehouden. Dit heeft weer invloed op het beperken van maatschappelijke kosten die komen kijken bij een schuldensituatie.

Beperk de risico's in uw organisatie

Het is zinvol om uzelf af te vragen of een Verhaalscore ook binnen uw bedrijf of organisatie werkt. Hiermee kunt u namelijk snel en betrouwbaar onderscheid maken tussen niet-willers en niet-kunners. Dit scoremodel biedt u de oplossing om het risico op een niet-verhaalbare vordering te minimaliseren. Dit geldt zowel voor de kosten die u moet maken om een gerechtelijke procedure te starten als voor een debiteur die wellicht niet in staat is om een vordering te voldoen. Het is dus een win-win situatie voor meerdere partijen.

Verhaalscore voor uw klanten

Juist ook voor uw bedrijf of organisatie is het een aanrader gebruik te maken van een zogenaamde Verhaalscore. De verhaalbaarheid van een vordering wordt al snel zichtbaar en duidelijk. De modellen kijken onder meer naar het historische en actuele betalingsgedrag van uw klanten. Bovendien onderzoeken de modellen ook de hoeveelheid vorderingen die er open staan en wat u kunt doen om klanten alsnog een vordering te laten betalen.

Advies voor uw organisatie?

Wenst u passend en op maat advies om te kijken welk model er voor uw klanten van toepassing is? Bent u op zoek naar een partij die op een professionele manier uw debiteuren kan monitoren en met ze in gesprek gaan als er achterstanden zijn? Neemt u dan gerust contact op met Willems Incasso. Wij helpen u graag op weg in het vormgeven van een effectief debiteurenbeleid!