

Nove dicas para melhorar a gestão de crédito de cliente



Você conseguiu um novo cliente com grande potencial. Porém, 90 dias depois, você está esperando o pagamento da fatura e pensando se ele, de fato, virá. **Esse cenário parece familiar?**

Atrasos de pagamentos acontecem com uma frequência alarmante – minimizar essas ocorrências é crucial para a saúde financeira da sua empresa. **Como mitigar este risco?**

- 

DICA 1
Pesquise sobre seus clientes antes de assinar contratos.
- 

DICA 4
Emita a fatura juntamente com a entrega.
- 

DICA 7
Registre e comunique o seu processo para a organização como um todo.
- 

DICA 2
Registre os termos e condições com clareza.
- 

DICA 5
Ligue para os clientes alguns dias antes da data de vencimento da fatura.
- 

DICA 8
Monitore as informações financeiras de seus clientes regularmente, sem viéses.
- 

DICA 3
Certifique-se de que os clientes assinem os recibos correspondentes a produtos e serviços.
- 

DICA 6
Implemente um processo para alertar o cliente.
- 

DICA 9
Adote metas e ações ambiciosas para recuperação.

Últimas faturas*



Falências



1/5 das falências de pequenas e médias empresas ocorrem devido a **clientes que não pagam suas faturas no vencimento.**

Ao empregar práticas de gestão de créditos efetivas, você consegue administrar melhor a receita.

No entanto, mesmo a estratégia mais prudente não é capaz de eliminar todos os riscos. Felizmente, há uma ferramenta que pode ajudar com isto – **o seguro de crédito**. A seguradora partilha informações sobre a saúde financeira dos seus compradores e oferece cobertura em caso de perdas inesperadas.

*<http://www.pymnts.com/news/2015/fundbox-majority-of-smbs-impacted-by-late-payments/>

Euler Hermes Seguros S.A. e Euler Hermes Serviços de Gestão de Riscos Ltda. fazem parte do grupo Allianz e comercializam seus produtos e serviços usando a marca "Allianz Trade".