

# Tre varningstecken på sena betalningar som du inte får missa

**Kundernas betalningsbeteende och ekonomiska betingelser kan vara mycket avslöjande.**

De förluster du åsamkas genom att kunderna betalar för sent kan vara mycket begränsande för företagets likviditet. Du måste bedöma risken för att kunderna betalar för sent om du ska kunna vidta förebyggande åtgärder och inleda indrivningsförsöken innan kassaflödet hämmas.

I många fall vet kunderna redan före förfallodatomet om de kommer att betala eller inte. Ibland betar de sig på vissa sätt som indirekt tyder på att de tänker förhålla betalningen.

Enligt våra erfarenheter finns det tre huvudindikationer som du bör ta hänsyn till för att upptäcka att kunderna eventuellt kan bli sena med betalningen. Ju mer negativa svar du får för dessa indikatorer, desto större är risken att kunderna blir sena med betalningen.

### 1) Ekonomisk situation

Om dina kunder påverkas kraftigt av dåliga ekonomiska tider visas det normalt av att de har problem med att betala dig i tid.

- Är kundens sektor negativt påverkad av den rådande ekonomiska tillbakagången?
- Är konkurrensen hård inom kundens sektor?

### 2) Betalningspraxis

Dina kunders betalningshistorik och meddelanden är viktiga källor till tecken på försenade betalningar. **Betalningshistorik**

- Har kunden regelbundet undvikit att betala på förfallodatumet?
- Betalar kunden först efter att du har påmint om det?
- Har kunden undvikit att berätta varför betalningen inkom sent?
- Har kunden berättat att betalningarna kommer att bli sena tills de får ett nytt lån?
- Har kunden berättat att betalningarna kommer att bli sena tills deras kunder betalar dem?
- Har kunden berättat att betalningarna kommer att bli sena för att de måste betala andra leverantörer först?
- Har kunden bitt om att få betala senare eller om en ny avbetalningsplan?
- Har kundens checker returnerats utan att ha betalats eller växlar inte honorerats?
- Fanns det inte tillräckligt med pengar på kundens konto när det debiterades?
- Har kunden plötsligt bytt bank?

#### Kommunikation

- Har du haft besvär med att kontakta kunden för att diskutera att de inte har betalat (dvs. de svarar inte på telefonsamtal eller e-post)?
- Har kunden inte meddelat dig i skrift när de tänker betala?

### 3) Köpbeteende

Ändringar av kundernas leverantörer och beställningar kan tyda på betalningsproblem. **Leverantörer**

- Har kunden bytt leverantör på grund av försämrade affärsrelationer?
- Har kunden försökt hitta en annan leverantör av vad ditt företag nu förser kunden med?

#### Beställningar

- Har kunden kommit med grundlösa påståenden som skulle kunna användas som ursäkter för att betala sent?
- Har kunden ändrat sitt köpbeteende markant (dvs. köper de mycket mindre för att hålla kostnaderna nere eller köper de mycket mer eftersom de vet att de snart inte kommer att kunna köpa något)?

Du kan aldrig vara säker på om kunderna kommer att betala för sent eller inte. Men indikatorerna här ovan bör ge dig en rimlig första uppfattning om kundernas betalningspraxis inom den nära framtiden.

Att upptäcka varningssignalerna är en sak, men att hantera dem en annan. Du kan – med ledning av risken för att den enskilda kunden inte betalar – behöva påminna kunden om att betala före förfallodatumet, planera indrivningsaktivitet eller betalningsöverenskommelser just för den kunden, samt utföra det planerade indrivningsarbetet effektivt och i god tid.

Om det tar för mycket tid att förutse och driva in de utestående fakturorna, eller om dina tidigare försök inte har lett till att du har fått betalt, kan du be om hjälp utifrån.

Ett erfaret och professionellt inkassoföretag som använder rätt metoder kan övertyga dina kunder om att betala och samtidigt bibehålla er affärsrelation.

### **Med Atradius Collections kan du använda onlinetjänsten för att**

- direkt ta reda på hur mycket det kostar att driva in obetalda fakturor. [Här kan du få en kostnadsfri offert](#)
- låta ett team med professionella indrivare runtom i världen hjälpa dig
- se uppdateringar i realtid om hur indrivningen går.

Det är aldrig för tidigt att hålla koll på sina kunder och förbereda sig därefter. I stället för att gissa dig till deras betalningspraxis kan du fatta beslut på goda grunder om hur och från vilka du ska driva in betalningar. Med hjälp av ett inkassoföretag vet du vad du kan förvänta dig och maximerar dina chanser att få in pengar från kunder som riskerar att ställa in betalningarna.