

Infoskriv 1 - 2010

OPAS sender jevnlig ut infoskriv til sine kunder og samarbeidspartnere. Her forsøker vi å informere litt om forhold vi tror engasjerer de vi samarbeider med.

Økonomiske utsikter 2010:

Næringslivet forventer at 2010 skal bli et bedre år enn det forrige, som for mange har vært tøft. Siste kvartal 2009 erfarte mange allikevel en positiv utvikling, og det er nå større positivisme i markedet. Private husholdninger lever godt på fortsatt lav rente, men her kan det ligge en tikkende bombe. Stiger rentene slik sentralbanken varsler, og med strømpriser som fyker i været, så vil mange flere få problemer. Det private forbruket vil gå ned, men det betyr også at etterspørselen etter varer og tjenester går ned.

Alle økonomiske eksperter sier at Norge ikke bør ha et rentenivå som er høyere enn EU og de landene vi samarbeider mye med. Det vil svekke norsk næringsliv og konkurranseevnen til norske bedrifter. Det er kanskje lett å tenke at dette angår ikke meg som bare jobber i Norge, men dette er veldig feil. Etterspørselen etter varer og tjenester her påvirkes av det som skjer i de landene Norge samarbeider med. Norsk næringsliv lever på usikre vilkår, og det er ikke akseptabelt på sikt. Det skal blant annet forhandles om en ny sykelønnsordning, som fort kan koste arbeidsgiver mer i form av økte avgifter, og vi vil få et tøft lønnsoppgjør til våren. Det vi trenger er forutsigbare rammebetingelser og avgiftsvilkår, slik at det er mulig å planlegge, investere og styrke sin bedrift og arbeidsplass.

Kunderelatert informasjon:

Inkassobransjen i Norge har nå i løpet av 3 mnd, måttet tilpasse seg nye rammebetingelser fra 01.01.10. Gjennomsnittlig 30% reduksjon i inkassosalær kan ikke over natta erstattes med økt omsetning eller reduserte kostnader. OPAS har valgt å ikke endre vår standard prisprofil, men vi blir nå flinkere til å ta betalt for tilleggstjenester og saker som sendes utenfor ordinær inkasso. Samtidig blir det nå rimeligere for kunder med flere saker til inkasso, enn for kunder med enkeltsaker. Ingen kan leve av å jobbe uten inntekter, og salærer og provisjoner er det vi lever av. Dersom vi fratas muligheten til å kreve full dekning av krav, inklusive inkassoomkostinger, vil disse omkostningene måtte dekkes av kunde. Det er derfor viktig at de saker som sendes til inkasso, er reelle krav som er håndtert riktig.

Vi tror denne prisprofilen vil gi hver enkelt kunde en mulighet til å påvirke selv, hvor effektiv inkassoprosessen kan være, og at den blir så billig som mulig. Mer enn noen gang er det nå viktig å sende saker til inkasso for å unngå tap.

For våre kunder er det følgende retningslinjer som gjelder for å sørge for det beste tilbudet:

- *Kredittvurdere alle kunder jevnlig*
- *Dersom en kredittsjekk gir et dårlig signal, send saken til inkasso. Sitter du på saken selv, havner du bak i køen og risikerer tap*
- *Vær tidlig ute med å purre, med maks én purring eller telefon og ett inkassovarsel*
- *Påse at korrekt inkassovarsel er sendt, og informer oss dersom dette ikke sendt. Manglende eller feil inkassovarsel medfører at retten til inkassoomkostninger bortfaller, og dere må betale*
- *La OPAS foreta purrerutiner. Vi gjør dette etter faste rutiner og til lave priser*
- *Sende saker til inkasso før det er gått 45 dager etter forfall. Betalingsviljen synker med gjentatte purringer og etter hvert som tiden går*
- *Sende med relevant informasjon om krav og kunde*
- *Avklare tvister før saker sendes inkasso*

Lurer du på noe angående hvordan dette vil påvirke deres saker, så ta kontakt med din saksbehandler eller Arind Foss på e-post arind@opas.no eller telefon 64838350.