

Effektiv inddrivelse med RKI-inkassoscore fra Experian

Et scorekort fra Experian til screening og prioritering af inkassosager giver Mortang Advokater dyb indsigt i debitorers betalingsadfærd. Nyttig viden, når virksomhedens advokater møder op i 7.000 fogedretssager årligt.

 **MORTANG**
advokater

Mortang Advokater holder til i det gamle Domhus i Hørsholm, nord for København. Omgivelserne er historiske med museum og kirke, og bygningen emmer af sin oprindelige funktion, der siden 1848 har handlet om etik og ansvar.

I dag lever de klassiske dyder videre i form af Tom Mortangs tro på samtalen som nøgle til succes. Gæld er en alvorlig sag, som både kreditor og debitor fortjener respektfuld håndtering af. Mortang Advokaters inkasso-specialister er kendt for et indgående kunde- og klientkendskab baseret på lige dele data og dialog. Det gør virksomheden i stand til at løse gældskonflikter med nogle af landets højeste inddrivelsesprocenter.

“Det er data, der gør os i stand til at være præcise i vores krav og tilgang, og vi sætter en ære i at være helt fremme i den digitale udvikling. I sidste ende handler det om at få pengene hjem hurtigt, og fordi vi ved, hvilke ressourcer vi skal sætte ind hvornår, kan vi håndtere en hvilken som helst type inkasso-portefølje”, siger Tom Mortang.

“Vi praktiserer inddrivelse i ét flow, fra det udenretlige til det retlige, hvor vi møder i retten på vegne af vores klient ”

Advokat-inkasso er effektiv inkasso

I dag varetages 90 procent af alle fogedretssager over telefon. Men hos Mortang Advokater er det et princip, at der altid er en person, der repræsenterer kreditor i fogedretten. For debitor handler det om at se sit ansvar i øjnene, siger Tom Mortang, og den erkendelse opnås bedst i det personlige møde.

Mortang Advokater har etableret procesværktøjet [Moedeadvokat.dk](https://www.moedeadvokat.dk) for advokatvirksomhedens egne advokater og associerede specialister landet over. Løsningen betyder, at Mortang Advokater repræsenterer klienter i op mod 7.000 fogedretssager årligt fordelt på de 24 retskredse over hele Danmark.

“Vi praktiserer inddrivelse i ét flow - fra det udenretlige med rykkerproces til det retlige, hvor vi møder i retten på vegne af vores klient. Undervejs overvåger vi debitorernes betalingsadfærd. Det betyder, at hvis debitor står i RKI, og pludselig indfrier gæld til anden side, så er der sandsynlighed for, at der også kan afdrages til vores klient”, forklarer Tom Mortang.

“Vi kombinerer best practice for automatiserede processer med at have hænder og øjne på hver enkelt sag. Ligesom vi kombinerer det bedste fra inkasso med det bedste fra advokatbranchen. Advokatinkasso er effektiv inkasso.”

Mortang Advokater

Alle skal have fair behandling

Automatiseringen består i, at RKI, CVR, CPR, OIS og en række øvrige datakilder er integreret i Mortang Advokater klientsystem. Mødeadvokat styres fra Domhusets førstesal. Oplysningerne indlæses i klientsystemet, som virksomhedens advokater kan tilgå, ligesom information tilføres de eksterne specialister og advokathuse, der repræsenterer klienter gennem Mødeadvokaten.dk.

”Der er forskel på, om en debitor har 2 eller 10 sager i RKI, hvor stor gælden er, hvordan det går med afviklingen – og om sagerne er på vej til at blive slettet på grund af forældelse”, siger Tom Mortang.

”Vi har mange B2B sager, og her er det nødvendigt at være nede i materien, så vi kan gå til grænsen på vegne af vores klienter. Det kan vi på en etisk forsvarlig måde med den rette viden på hånden. Alle skal opleve, at de får en fair behandling.”

“ Det er væsentlig viden, om en debitor har 2 eller 10 sager i RKI, hvor stor gælden er – og hvordan det går med afviklingen ”

Nyttige data gør det ikke alene

Det kræver livserfaring at gennemskue det retlige potentiale i en gældssag, og hos Mortang Advokater er det et princip, at alle - fra researchere til advokater - er modne, voksne og professionelle.

Gennemsnitsalderen er 40+, og der er pensionerede fogedretsdommere og erfarne politifolk blandt de mødegivere, der dækker de 7.000 fogedretsager.

”Den livserfarne har lettere ved at tage samtalen med debitoren, der ofte kan være både trist og fortvivlet”, siger Tom Mortang.

”Det er vores ansvar at skabe klarhed omkring forventninger og konsekvens. En aftale er en aftale. Betal nu - eller vi sender sagen i retten på tirsdag. Den besked

skal leveres, så der ikke er nogen misforståelser. Når vi siger, vi tager udlæg, så gør vi det. Vi eksekverer”.

Selvfølgelig er det ikke alle, der elsker inkasso-advokater. Men man kommer langt ved at tale med folk i øjenhøjde, lyder Tom Mortangs erfaring.

”Som vi ser det, hjælper vi debitor ud af en midlertidig likviditetskrise”.

Præcis hvor meget man vinder ved at tage udgangspunkt i venlighed og respekt, kan være svært at måle i afregningsprocenten. Den afhænger nemlig også af inkassoporteføljens sammensætning. Er der tale om B2B eller B2C? Hvilken branche? Har kontaktdata været vedligeholdt? Hvordan performer rykkerproceduren? Hvilke beløb er i spil?

”Det er vidt forskellige processer, vi sætter i gang afhængig af, om der er tale om inddrivelse fra erhverv eller privatpersoner – og om vi er i den finansielle sektor eller den lille håndværkervirksomhed.

Scorekort giver effektivitet

Adgangen til RKI-overvågning og et scorekort fra Experian har accelereret udviklingen af den nordsjællandske advokatvirksomhed.

”Frem for at have en pulje på 100 inkassosager, kan vi nu identificere de 30 med størst retligt potentiale. Vi finder ud af, om betalingsviljen er reel og bruger viden til at frigøre værdier hos dem, vi antager gerne vil betale - men er det, vi kalder: Midlertidigt likviditetsmæssigt udfordrede,” siger Tom Mortang.

Den opfattelse kommer vi langt med.