



## AME Recordatorio

### ¿Cómo evitar que mis clientes se retrasen en sus pagos?

El enfoque principal de la gestión del crédito se centra en conseguir que los clientes respeten los acuerdos contractuales, y en especial, los vencimientos acordados para los créditos.

AME Recordatorio tiene como objetivo realizar una labor de gestión pre-vencimiento con el fin de que el cliente- deudor tenga presente una obligación de pago contraída anteriormente con su proveedor a través de documentos de pago, fechas de vencimiento etc., de los créditos concedidos.

Se trata de una labor educativa dentro de la amplia relación proveedor-cliente que permite evitar una situación irregular (retrasos en los pagos convenidos), a la vez que muestra la seriedad y profesionalidad que una empresa concede a sus relaciones financieras y comerciales con sus clientes.

En función del sector industrial, zonas geográficas, situación financiera o del sector en que se encuentra nuestro cliente, este fin se consigue en mayor o menor porcentaje con sistemas tradicionales.

No obstante todos estos condicionantes, AME Recordatorio les ofrece la posibilidad de llevar a cabo una serie de acciones encaminadas a reducir el porcentaje de atrasos en los vencimientos, así como de los impagados y pérdidas derivadas.

Esta labor recordatoria puede dirigirse al deudor para los siguientes objetivos:

- \* Reclamar un documento de pago no recibido (letra, pagaré, etc.)
- \* Confirmar una domiciliación de pagos.
- \* Asegurar la recepción de la factura original y confirmación información incluida (tipo de mercancía, servicios suministrados).
- \* Confirmar la recepción de mercancía.

Este servicio se puede realizar de las formas siguientes:

- \* Envío de comunicaciones escritas al cliente con los datos indicados (carta, fax, emails).
- \* Recordatorio telefónico del acuerdo.

En resumen, AME Recordatorio permite mantener en los clientes de nuestros abonados, el interés por una obligación de pago contraída anteriormente.