

NOWOCZESNA WINDYKACJA



Nowoczesne windykowanie a wykorzystanie innowacyjnych kanałów komunikacji i technologii

Przed rynkiem windykacyjnym otwierają się nowe perspektywy. Wykorzystanie innowacyjnych technologii w codziennej pracy kancelarii prawnych zajmujących się windykacją roszczeń pozwala na zwiększenie efektywności procesów i zmniejszenie kosztów obsługi spraw.



Krzysztof Podolski

Head of IT Department, RK LEGAL

Rynek zarządzania wierzytelnościami w ostatnich latach zmienia się bardzo dynamicznie. Co kilka miesięcy spotykamy się z nowelizacją przepisów, zmienia się także kierunek orzecznictwa sądowego. Coraz większa konkurencja na rynku zarządzania wierzytelnościami prowadzi do konieczności redukcji kosztów zarówno po stronie klienta, jak i tych ponoszonych przez kancelarie i firmy windykacyjne.

Postępująca cyfryzacja

Środkiem do osiągnięcia tego celu jest postępująca z każdym rokiem cyfryzacja i stosowanie najnowszych rozwiązań technologicznych. Już dziś wszyscy wymieniają dane elektro-

nicznie z e-Sądem, mają dostęp do elektronicznych rejestrów. Cyfryzacji podlega wymiana danych między sądami, komornikami, urzędami skarbowymi, bankami. To jednak nie wystarczy. Kancelarie windykacyjne idą więc o krok dalej i zmierzają w kierunku maksymalnego zautomatyzowania działań windykacyjnych. Jedną z dróg jest korzystanie z modeli automatycznego zarządzania korespondencją, które umożliwiają odpowiednią segregację wiadomości mailowych od klientów i szybkie przekierowywanie do osoby zajmującej się daną sprawą. Badając adres, z którego wiadomość została wysłana, dopasowujemy jej adresata do konkretnego rekordu w bazie danych. Umożliwia to znaczące skrócenie czasu potrzebnego na koordynację sprawy.

Różne drogi

Inną z dróg jest elektroniczna wymiana danych z komornikami sądowymi. Dzięki autorskim, wewnętrznym systemom informacje związane z wszczęciem postępowania, wezwaniem o zaliczkę czy przy-

znaniem kosztów zastępstwa, trafiają do nas w terminie trzech dni od daty skierowania wniosku egzekucyjnego. Znacząco przyspiesza to wpływ środków i zwiększa efektywność egzekucji. Kolejna droga to archiwizacja. Dziś dążymy do tego, aby większość korespondencji otrzymywać w formie elektronicznej i w ten sposób ją archiwizować oraz przekazywać klientom. Obniża to koszty i zdecydowanie ułatwia naszym wierzycielom archiwizację i sprzedaż spraw które były w naszej obsłudze.

Technologie informatyczne umożliwiają nam także zautomatyzowanie dostępu do powszechnie dostępnych rejestrów. Wyszukiwarki pozwalają na monitoring dotyczący przykładowo ogłoszenia upadłości, przebiegu tego typu postępowań czy zmian w KRS naszych dłużników. Wszystkie te dane są aktualizowane codziennie i zamieszczane w bazach danych. Pracownik nie musi już ręcznie przeglądać rejestru i wyszukiwać po kolei każdego dłużnika. Informacje są mu dostarczane przez system teleinformatyczny, musi je jedynie właściwie zinterpretować.

Oszczędność

Znaczącą oszczędność czasu i kosztów przynosi korzystanie z narzędzi, które umożliwiają auto-

matyczne czytanie pisma. Przetwarzają one skan pisma papierowego na dokument w formacie xml. Przy użyciu stworzonych reguł, pismo to może być rozpoznane i odpowiednio oznaczone. Pozwala to na automatyczne zamieszczanie zawartych w nim danych w systemach teleinformatycznych. Rozpoznawalność danych wynosi nawet 99 proc. Dzięki temu osiągamy znaczące obniżenie kosztów i eliminację możliwości pomyłek popełnionych przez człowieka.

Ułatwienia dotyczą też windykacji polubownej. Dzięki aplikacji mailSMS możliwe są automatyczne wysyłki wiadomości w kampaniach windykacyjnych. Likwiduje się w ten sposób konieczność ręcznego typowania spraw. System ten ułatwia także tworzenie wyjątków i wykluczeń od standardowego procesu obsługi spraw. Dzięki obsłudze SMSów zwrotnych możemy natomiast prowadzić automatyczną korespondencję SMS z dłużnikiem i rejestrować w systemach przekazywane przez niego deklaracje i komunikaty. Korespondując z nami, dłużnik może także skorzystać z interaktywnego portalu z licznymi ułatwieniami pozwalającymi na kontakt przez całą dobę.

Wkraczamy w cyfrową erę

Najnowsze technologie umożliwią nam nie tylko ograniczenie kosztów i zwiększenie efektywności odzysku. W sposób zgodny z najnowszymi standardami i dobrymi praktykami chronimy także dane naszych klientów. Najbezpieczniejsze metody szyfrowania informacji i ich archiwizacji sprawiają, że ryzyko wycieku danych ograniczone zostało do minimum.

Na rynku obecne są także rozwiązania zakładające prowadzenie rozmów windykacyjnych przez automaty, które mają w sobie zakodowane setki tysięcy różnych scenariuszy. Biometria głosowa pozwala na bezpieczną i prostą weryfikację tożsamości naszego rozmówcy. Co więcej, umożliwia ona profilowanie rozmówców czy ocenę wiarygodności ich deklaracji. Każde nowe rozwiązanie technologiczne prędzej czy później znajduje zastosowanie także przy dochodzeniu roszczeń.

Windykacja, jak wiele innych dziedzin życia, wkracza w fazę cyfrową. Dostosowanie się do najnowszych trendów i wymogów rynku pozwala na świadczenie usług na najwyższym poziomie i w konkurencyjnych cenach. Od informatyzacji zarządzania wierzytelnościami nie ma odwrotu.

NOWOCZESNA WINDYKACJA

ZABEZPIECZANIE NALEŻNOŚCI

– czy w tym też może pomóc nam windykator?

Zabezpieczenie należności jest wprost wpisane w zakres obowiązków windykatora, a czynności związane z zabezpieczeniem należności stanowią drugi priorytet zaraz po osiągnięciu skutku w procesie windykacji polubownej.



Jacek Kosmalski

dyrektor generalny
Kancelarii Mediator – Wierzytelności

Proces windykacji należności składa się z trzech podstawowych etapów, takich jak postępowanie polubowne – w którym główną rolę odgrywa windykator, postępowanie sądowe – którego celem jest uzyskanie tytułu wykonawczego (wyrok/nakaz) i wreszcie postępowanie egzekucyjne – realizujące postanowienie sądu w danej sprawie. Skup się na pierwszym z etapów procesu windykacji, obejmującym m.in. zabezpieczenie należności na rzecz wierzyciela.

Znaleźć nić porozumienia

Należy pamiętać, że w postępowaniu polubownym większość czynności windykacyjnych, takich jak wezwanie do zapłaty, negocjacje telefoniczne czy wizyty terenowe wykonuje windykator, i to on stoi na pierwszej linii w relacji wierzyciel – dłużnik. Nadrzędnym celem windykatora jest osiągnięcie akceptowanego przez wierzyciela porozumienia z dłużni-

kiem, którego wynikiem powinna być spłata należności w możliwie najkrótszym czasie i przy minimalnym poziomie kosztów związanych z dochodzeniem roszczenia. Realizując cel nadrzędny, windykator zabezpiecza należność w sposób adekwatny do wartości zobowiązania i możliwości zabezpieczenia należności, które z kolei zależą od możliwości i decyzji dłużnika.

Poczynając od rzeczy podstawowej, czyli dokumentu ugody/uznania zobowiązania poprzez weksel własny lub in blanco (weksel niezupełny), czy przystąpienie do długu osoby trzeciej (poręczyciela), aż po dobrowolne poddanie się egzekucji. Należy jednak pamiętać, że ten ostatni sposób zabezpieczenia wymaga formy aktu notarialnego.

Instytucja poręczenia

Wartą uwagi jest instytucja poręczenia. Wierzyciel może dochodzić wedle własnego wyboru, spełnienia świadczenia bądź to od dłużnika głównego, bądź od poręczyciela, co generuje dodatkowe możliwości egzekwowania należności i winduje prawdopodobieństwo sukcesu całego postępowania windykacyjnego. O odpowiedniego poręczyciela powinien postarać się sam dłużnik, mając na względzie fakt uniknięcia dzięki porozumieniu – wysokich kosztów postępowania sądowego i egzeku-



cyjnego. Wszystkie wymienione narzędzia ułatwiają nam możliwość dochodzenia swoich roszczeń przed sądem w przypadku, gdyby dłużnik nie wywiązał się z zapłaty na zasadzie spłaty polubownej, w niektórych przypadkach pozwala na wszczęcie egzekucji bez konieczności prowadzenia, często długotrwałego, postępowania sądowego. Ponadto windykator może doprowadzić do zabezpieczenia spłaty zobowiązania w oparciu o majątek dłużnika na zasadzie dobrowolnej.

Zabezpieczenie

Do narzędzi tego typu należy przewłaszczenie ruchomości dłużnika (maszyna, samochód, inne) na wypadek braku realizacji harmonogramu spłat wcześniej z dłużnikiem ustalonych z zastrzeżeniem, że w przy-

padku, gdy dług zostanie terminowo spłacony, przeniesienie własności traci moc i dłużnik staje się z powrotem właścicielem rzeczy będącej przedmiotem przewłaszczenia.

Kolejna forma zabezpieczenia spłaty wierzytelności, która jest powszechnie stosowana przez windykatorów, to zabezpieczenia rzeczowe, takie jak hipoteka na nieruchomości lub zastaw zwykły na ruchomościach należących do dłużnika za jego zgodą. Hipoteka to ograniczone prawo rzeczowe, które ustanawia się w celu zabezpieczenia oznaczonej, konkretnej wierzytelności pieniężnej na nieruchomości należącej do dłużnika. Ta forma zabezpieczenia jest niezwykle istotna i skuteczna, ponieważ po ustanowieniu hipoteki, mamy możliwość dochodzenia swoich roszczeń z nieruchomości obciążonej hipoteką,

pomimo jej zbycia przez dłużnika. Podobnie rzecz się ma z zastawem zwykłym, który stosuje się do ruchomości należących do dłużnika.

Mając na względzie fakt, że najczęściej podnoszony zarzut dłużnika względem wierzyciela to niedostateczne udowodnienie faktu istnienia zobowiązania w części lub w całości (braki dokumentacyjne), można samemu ocenić, jak ważną rolę odgrywa windykator w procesie windykacji polubownej, który, dzięki w/w sposobom zabezpieczenia wierzytelności, nie tylko mnoży możliwości procesowe i egzekucyjne, ale niekiedy wręcz systematyzuje dokumentację dotyczącą należności, dając w ten sposób możliwość dochodzenia należności w sądzie, a w konsekwencji przeprowadzenia egzekucji komorniczej.

Skuteczny outsourcing usług windykacyjnych

Firmy borykające się z brakiem płatności od swoich odbiorców coraz częściej sięgają po usługi wyspecjalizowanych podmiotów zewnętrznych. Dobra firma windykacyjna to z punktu widzenia przedsiębiorcy taka, która może wykazać się możliwie najwyższą skutecznością działania. Ponieważ sytuacja gospodarcza, w jakiej działają zarówno wierzyciela, jak dłużnicy, nieustannie się zmienia, firmy windykacyjne powinny być możliwie wszechstronne.



Paweł Starczak

członek zarządu Hilton-Baird
Financial Solutions

Jakie więc usługi muszą oferować firmy windykacyjne, aby sprostać oczekiwaniom rynku? Przedstawiciele firm windykacyjnych zgodnie twierdzą, że nie ma dwóch identycznych sytuacji, w których odbiorca nie płaci za towar lub usługę, inne są okoliczności danej sytuacji, inne są powody

braku płatności. Inne są też sposoby mające doprowadzić do pomyślnego rozwiązania problemu – nie ma rozwiązań działających w każdej sytuacji. Klienci stają się coraz bardziej wymagający, oczekując działań szybkich i skutecznych. Rosnąca wiedza przedsiębiorców niesie też ze sobą złe skutki – dłużnicy stają się coraz bardziej przebiegli, a i stosowane przez nich fortele są bardziej złożone niż kilka czy kilkanaście lat temu.

Coraz szerszy wachlarz działań

Wychodząc naprzeciw tym potrzebom, windykatorzy mogą pochwalić się interesującymi możliwościami działań. Najbardziej znane i rozpoznawalne to oczywiście próby skło-

nienia dłużnika do spłaty zaległości za pomocą kontaktu telefonicznego, monitów i negocjacji. Taka „miękka” windykacja bywa nieco lekceważona, ale potrafi być zaskakująco skuteczna. Jeśli dłużnik nie wykazuje woli współpracy lub sytuacja nie pozwala na rozciągnięcie w czasie negocjacje, firma windykacyjna przechodzi do wizyt w siedzibie nierzetelnego kontrahenta oraz działań zmierzających do wejścia na drogę sporu sądowego. Postępowanie sądowe prowadzone w porozumieniu ze zleceniodawcą również leży w zakresie możliwości firm windykacyjnych. Ten etap nie musi być ostatnim, na którym przedsiębiorca może liczyć na pomoc firmy windykacyjnej – późniejsze działania komornicze również mogą odbywać się przy różnorodnym wsparciu specjalistów, którymi dysponuje windykator, a ich skuteczność, dotycząca na przykład poszukiwania majątku dłużnika, bywa zaskakująca.

Powyższe działania stanowią najważniejszą część działań windykacyjnych, jednakże nie są to wszystkie dostępne

opcje. Coraz większa liczba firm operujących na rynku odzyskiwania należności próbuje swoich sił wobec dłużników zagranicznych, obejmując swoimi działaniami nawet rynki krajów WNP.

Realnie ocenić szanse

Zgola innym rodzajem działań jest wykup lub zaliczkowanie dochodzonych należności. Firmy windykacyjne są w stanie ocenić szanse na odzyskanie danego długu i w specyficznych sytuacjach mogą zaproponować klientowi wypłatę środków przed zakończeniem całego procesu windykacyjnego. Przedsiębiorcy sięgają po to rozwiązanie, gdy potrzebują szybkiego zastrzyku środków finansowych. Oczywiście należy pamiętać, że to rozwiązanie nie ma charakteru uniwersalnego, a czas działa zdecydowanie na niekorzyść wierzyciela.

Całe spektrum dostępnych rozwiązań z zakresu odzyskiwania należności umożliwia przedsiębiorcom decydowanie o tym, czy wolać bezkompromisowo dążyć do odzyskania zaległych

środków, czy też wolać dać dłużnikowi sposobność uregulowania zobowiązań bez uciekania się do windykacji „twardej”. Klient musi sam ocenić, czy chce utrzymać poprawne relacje z dłużnikiem – powinien przy tym wziąć pod uwagę zarówno przyczyny braku płatności, jak i zachowanie dłużnika, nie zapominając przy tym o jego sytuacji finansowej i majątkowej. Dobre chęci czy deklarowana wola spłaty to często niestety jedynie zaślona dymna, mająca dać dłużnikowi czas na podjęcie działań, które mają doprowadzić nierzadko do ukrycia majątku lub ogłoszenie upadłości. Zawsze warto skorzystać z możliwości firm windykacyjnych, które są w stanie skutecznie zbadać możliwości odzyskania długu i doradzić optymalne rozwiązanie.

Wybór firmy windykacyjnej powinien być przede wszystkim wyborem oferty dopasowanej do konkretnej sytuacji – dokonanie trafnego wyboru może także ułatwić poproszenie firmy windykacyjnej o referencje od byłych i obecnych jej klientów.

LIDER WINDYKACJI POŻYCZEK | EKSPERCI ODZYSKU DŁUGU PO BEZSKUTECZNEJ EGZEKUCJI

www.vexcorp.pl

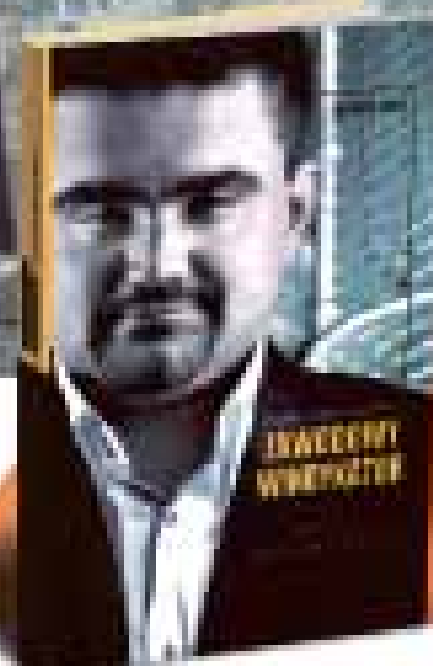


VEX
CORP

**WSZYSTYCH
CHWAŁĄ SIĘ
WYSOKĄ
SKUTECZNOŚCIĄ,
A MY PO NICH
POPRAWIAMY**



SPRAWDŹ VEX Corp W RYWALIZACJI Z TWOIMI
NAJLEPSZYMI FIRMAMI WINDYKACYJNYMI.



Utworzyliśmy zespół etycznej windykacji - autorzy
seryjnie najlepszych ofert w branży "Zawodowy Windykator" i naj-
głębszemu Skip Tracing - mamy zespół i metodę wyjątkowo skuteczną

napisz do nas: biznes@vexcorp.pl



NOWOCZESNA WINDYKACJA

NAJCIEKAWSZE OFERTY WINDYKACYJNE



System Collect@Net

Internetowa platforma pozwalająca klientom korzystającym z usług windykacyjnych firmy Atradius na dostęp do informacji windykacyjnych oraz monitoring postępowania procesu odzyskiwania należności. Posiadacze polisy Ubezpieczenia Kredytu Kupieckiego Atradius mogą monitorować proces odzyskiwania należności za pośrednictwem systemu Serv@Net portal. Atradius jest wiodącym ubezpieczycielem na rynku ubezpieczeń finansowych i windykacji, zorientowanym na wysokiej jakości obsługę klienta. Doskonając swoje usługi, stale inwestuje w najnowsze technologie i narzędzia informatyczne. Dla pracowników firmy sprawą priorytetową jest poznanie i zrozumienie biznesu klienta. Jest to możliwe dzięki wzajemnej współpracy.



Windykacja na zlecenie polubowna

Ograniczenie do minimum formalności przy przyjęciu zlecenia oraz niskie koszty to główne zalety polubownej windykacji na zlecenie. Już samo pojawienie się trzeciego podmiotu – firmy windykacyjnej – w stosunkach między kontrahentami, skutecznie motywuje dłużnika do uregulowania zobowiązania. W ramach udzielonego przez klienta pełnomocnictwa, doświadczeni windykatorzy prowadzą negocjacje z dłużnikiem, aby w efekcie skłonić go do dobrowolnej spłaty długu, bez konieczności oddawania sprawy do sądu. Do dłużnika kierowana jest stosowna korespondencja oraz przedstawiane mu jest indywidualnie dobrane rozwiązanie, m.in. kompensata należności i zobowiązań, czy rozłożenie długu na raty.



Monitoring płatności

Bezpieczeństwo Twojej firmy zależy od stabilności finansowej Twoich klientów. W celu uniknięcia ryzyka braku płatności na czas (w przyszłości), niezwykle ważne jest, aby monitorować sytuację klientów. Monitoring płatności pomaga klientom unikać problemów, zanim jeszcze one powstaną. Działania firmy sprowadzają się do przypominania o nadchodzącym lub mijającym terminie płatności. Wpływa to mobilizująco na płatników i zmniejsza ryzyko występowania przeterminowanych należności. Usługa ta dodatkowo pozwala weryfikować poprawność danych teleadresowych płatników.



Oferta dla instytucji finansowych

Leasingobiorca lub kredytobiorca nie spłaca rat? Eksperti SAF szybko odzyskają te należności. Na potrzeby sektora finansowego firma stworzyła bowiem Dział Windykacji Należności Bankowych i Leasingowych. Jego pracownicy są wykwalifikowanymi specjalistami w zakresie: weryfikacji, monitoringu, windykacji, przejęć i doniesień. SAF od wielu lat realizuje postawiony sobie cel – usprawnia płynność finansową przedsiębiorstw. W swoich działaniach zespół firmy nieustannie się doskonali – chce, by jego praca zawsze była wyznacznikiem najwyższej skuteczności i profesjonalizmu w branży. Założyciele firmy i jej pracownicy trzymają się 3 zasad: satysfakcja klientów; zadowolenie pracowników i szacunek dla konkurencji.



Windykacja po bezskutecznych egzekucjach

VEX CORP specjalizuje się w skutecznej windykacji pożyczek i chwilówek, również w ustalaniu aktualnych adresów i telefonów ukrywających się dłużników. Windykuje zarówno dla wierzycieli pierwotnych, jak i dla firm windykacyjnych i funduszy sekuryzacyjnych, które zlecają windykację zakupionych przez nie długów od banków, skoków, telekomów, firm kosmetycznych i pożyczkowych. Model negocjacji z zadłużonymi oparty jest o książkę „Zawodowy Windykator”, a metody Skip Tracing Głęboki oraz Cyber Tracking prowadzone są w sposób etyczny i zgodny z literą prawa, proces windykacji przebiega wg. najwyższych standardów wyznaczonych przez firmy zrzeszone w związkach zarządzania wierzytelnościami.

Nowoczesne windykowanie a wykorzystanie z innowacyjnych kanałów komunikacji i technologii

Branża windykacyjna działa w bardzo tradycyjnym, offline'owym modelu. Wymiana informacji na linii windykator-centrala jest wydłużona i stanowi olbrzymi koszt dla firmy windykacyjnej. Jeśli mówimy o nowoczesnej windykacji, większość działań w tym obszarze powinna być przeniesiona do sieci. Podobnie jak obserwujemy to np. w sektorze bankowym, który od dawna świadczy swoim klientom usługi online. Wiele procesów można zautomatyzować wdrażając strategię marketingu windykacyjnego oraz zaawansowaną analizę Big Data.



Paweł Brach

wiceprezes zarządu TogetherData

Marketing windykacyjny to nic innego, jak wykorzystanie powszechnie dostępnych narzędzi marketingu internetowego np. reklama graficzna, kanały social media, *content marketing*, czy *retargeting*. Jeśli rozszerzymy je o zaawansowaną analitykę Big Data i Data Science, możliwe będzie szybkie i precyzyjne dotarcie do dłużnika. Podobnie jak w każdym działaniu reklamowym, istotne jest, aby przekaz nie trafiał do zbyt szerokiego grona odbiorców, a tym samym nie generował zbędnych kosztów dla firmy windykacyjnej.

Docierać precyzyjnie

Aby docierać precyzyjnie, w marketingu windykacyjnym wykorzystuje się *content marketing* i działania w modelu *programmatic*. Pozwalają one na wyświetlanie reklam i treści konkretnym osobom. Działania prowadzone są np. przy pomocy mediów społecznościowych czy portali tematycznych, czytanych na co dzień przez te osoby. Zwrot z inwestycji dla kampanii marketingowych jest zauważalny już po około 3-4 tygodniach, maksymalnie po 2 miesiącach. Wiele zależy od wielkości i stopnia zróżnicowania nabytego portfela wierzytelności.

Skuteczne działania

Skupione wokół Internetu, współczesne kanały komunikacji umożliwiają prowadzenie skutecznych działań edukacyjnych, bez których nowoczesna windykacja nie powinna istnieć. Edukowanie rynku to ważny element odpowiedzialnego biznesu. Spirala długu jest dużym problemem psychologicznym.

Warto uświadamiać ludziom, jak w nią nie wpaść i jak radzić sobie z zadłużeniem. A być może należy pójść o krok dalej? Wykorzystując internet, firmy windykacyjne mogą zamieszczać treści edukacyjne, które informują, jak w odpowiedni sposób zarządzać budżetem domowym, jak unikać sytuacji, w której zalegamy ze zobowiązaniami i jak wygląda proces windykacji.

Strategia działań marketingowych może obejmować każdy rodzaj zadłużenia – od niewielkich pożyczek „chwilówek” po kredyty hipoteczne. Wykorzystując nowoczesną technologię, możliwe jest całkowite przeniesienie procesu windykacyjnego do Internetu. Powstają nowoczesne narzędzia, np. specjalnie dedykowane portale, które umożliwiają spłatę zadłużenia online. Portale dłużnika to typowy model e-commerce, mający doprowadzić do konwersji zakupu w Internecie. Po zalogowaniu się, dłużnik uzyskuje dostęp do konta, gdzie może np. sprawdzić stan zadłużenia lub wybrać model i dogodny harmonogram spłaty zobowiązania. Portal to także platforma do komunikacji z firmą windykacyjną. Umożliwia m.in. uzyskanie dodatkowych informacji, niezbędnych w procesie spłaty długu. W rezultacie, podobnie jak w sklepie internetowym, klient może „obejrzeć produkt” i sfinalizować transakcję, podpisu-



jąc ugodę i spłacając dług tak, jakby robił zakupy w sieci.

W oparciu o sztuczną inteligencję

Mysząc o nowoczesnej windykacji, nie można pominąć rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji. Chatboty – inteligentni asystenci, powszechnie wykorzystywani w branży e-commerce z powodzeniem mogą przejąć część interakcji na linii dłużnik-firma windykacyjna. Na rynku dostępne są inteligentne OCR-y. Samouczące się algorytmy zaimplementowane

w tych narzędziach, pozwalają odczytywać niestandardowe informacje np. sygnatury komornicze czy numery ksiąg wieczystych, a nawet dane z okrągłej pieczętki. Kategoryzują je i indeksują, dostarczając firmie konkretną wartość w postaci danych gotowych do dalszej analizy. Dla firm windykacyjnych, zasypanych wieloma różnymi dokumentami papierowymi to prawdziwy ratunek. Ręczna analiza takich danych to proces długi i kosztowny, wymagający czasu i zaangażowania wielu pracowników.