

Agent klarujący

333102

Inna nazwa zawodu: nie występują - brak

Zadania i czynności

Głównym zadaniem agenta clearingowego jest pośredniczenie w obrocie wierzytelnościami (długami) na podstawie ofert składanych przez zainteresowanych zarówno ich sprzedażą jak i zakupem. W tym celu przyjmuje na piśmie oferty kupna lub sprzedaży długów od przedsiębiorstw, banków, zakładów (podmiotów gospodarczych), rzadko od osób prywatnych prowadzących działalność gospodarczą a następnie pośredniczy między firmami w ściąganiu należności poprzez sprzedawanie długów na rynku, bądź doprowadzenie do ich rekompensaty (zwrotu należności). Inną formą jest doprowadzenie do zawarcia umowy między dłużnikiem a nabywcą długu. Umowa taka polega najczęściej na rozłożeniu długu na raty lub jego wymianie na inny rodzaj zobowiązania.

W praktyce pierwszym zadaniem agenta jest sprawdzenie wiarygodności finansowej poszczególnych firm np. od komornika sądowego uzyskuje informacje o zadłużeniach oraz czy nie ma zastrzeżeń dotyczących sprzedania określonego długu, sprawdza w rejestrach sądu, czy dana osoba podpisana na dokumentach może reprezentować firmę. Wszystkie uzyskane informacje wprowadza do komputerowej bazy danych (np. dane dotyczące długu - kto, komu, ile). Kolejnym zadaniem agenta jest znalezienie nabywcy wierzytelności. Dodatkowo powinien starać się o uzyskanie na rynku długów jak najwyższej ceny, czyli musi sprzedać dług jak najlepiej. Dlatego też negocjuje z dłużnikami cenę sprzedaży wierzytelności a z nabywcami cenę kupna.

Ponadto agent clearingowy zajmuje się przygotowaniem porozumień tzw. cesji, czyli przeniesienia praw wierzytelności i zawiadaniem pisemnie dłużnika o zmianie wierzyciela. Innym zadaniem agenta jest windykacja należności, czyli odzyskanie od dłużnika należności bez pośrednictwa sądu.

Na życzenie wierzyciela zastępuje go w sprawach sądowych przeciwko dłużnikom.

Agent zajmuje się również doradztwem ekonomicznym w zakresie obrotu wierzytelnościami.

Innym rodzajem pracy agenta clearingowego jest prowadzenie wielostronnych porozumień kompensacyjnych pomiędzy wzajemnie u siebie zadłużonymi zakładami w formie tzw. „łańcucha kompensacyjnego”. W tym celu przygotowuje umowy dla uczestników „łańcucha”, w których są określone kwoty potrąceń wzajemnych należności i zobowiązań wszystkich stron porozumienia. Prowadzi rozmowy z dyrektorami, prezesami, głównymi księgowymi przedsiębiorstw, negocjuje z nimi tzw. „ścieżkę” powiązań najkorzystniejszą dla wszystkich zainteresowanych. Jeżdżąc samochodem od zakładu do zakładu doprowadza do podpisania kompensaty przez wszystkich uczestników porozumienia. Ustala formę płatności i wykonaną przez siebie pracę, np. wysokość prowizji, odsetek za wykonaną usługę. Podpisuje stałe umowy ramowe dotyczące współpracy w zakresie kompensowania i obrotu długami.