

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 zawiadamianiem 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 za wykonaną przez siebie pracę, np. wysokość prowizji, odsetek za wykonaną usługę. Podpisuje stałe umowy ramowe dotyczące współpracy w zakresie kompensowania i obrotu długami.