

DAMOVO

Durch digitale
Unterschriften zu
mehr Verbindlichkeit





Change Driver

Der CEO eines international tätigen Inkassounternehmens sucht eine Möglichkeit, die Quote der Rückzahlungen zu steigern. Dazu kann eine höhere Verbindlichkeit von getroffenen Rückzahlungsvereinbarungen zwischen Servicemitarbeiter und Schuldner unmittelbar beitragen. Im Rahmen einer telefonisch getroffenen Vereinbarung soll der Moment der Einigung durch die sofort zu leistende digitale Unterschrift festgehalten werden. So soll eine deutlich höhere Identifikation des Schuldners mit der getroffenen Vereinbarung entstehen als beim herkömmlichen Weg über den Dokumentenversand per Post, bei dem unter Umständen die vereinbarte Unterschrift nie geleistet wird.

DAMOVO





Damovo Approach

Mit der Lösung von Damovo ist das Unternehmen in der Lage, Forderungsgespräche mit den Schuldnern von Angesicht zu Angesicht zu führen, was die Verbindlichkeit und Akzeptanz unmittelbar erhöht.

Die Lösung ermöglicht zudem das Teilen von Informationen, Videos, Dokumenten, Unterlagen und Anträgen, sodass auch komplexe Sachverhalte und Verfahren einfach und verständlich vermittelt, und individuelle Rückzahlungspläne vereinbart werden können. Die gemeinsame Bearbeitung von Formularen und Anträgen ermöglicht eine schnelle und unkomplizierte Bearbeitung der erforderlichen Dokumente.

Mit der gesprächsabschließenden digitalen Unterschrift des Schuldners wird die Verbindlichkeit zusätzlich erhöht.



Customer Value

DAMOVO

So profitiert der **Schuldner**

Rückzahlungspläne können während des Telefonats angepasst und durch die visuelle Unterstützung besser erläutert werden.

So profitiert das **Unternehmen**

Kosten und Zeitaufwand sinken, da der Prozess mit der digitalen Unterschrift direkt im Gespräch abgeschlossen werden kann.

Die Rückzahlungsquoten werden aufgrund der erhöhten Verbindlichkeit deutlich verbessert.