

# פרק ד'

## דוקומנטים לגבייה

### Documentary Collection

#### 1. השיטה והצדדים השותפים לה

בפרקים הקודמים הסברנו באופן כללי כיצד נוצרה שיטת התשלום הזו ומיהם הצדדים המעורבים בה. בפרק זה נתעכב יותר על מגוון השימושים הנעשים בה כדי לעמוד על היתרונות והחסרונות הטמונים בה. לאחר שהכרנו את סוגי הדוקומנטים הנהוגים בסחר הבינלאומי ומטרותיהם, ייקל להבין את דרך השימוש בשיטת הדוק' לגבייה. להלן הצדדים המעורבים בעיסקת דוקומנטים לגבייה.

#### 1.1 היצואן - THE DRAWER - THE PRINCIPAL - המושך

היצואן שולח את הסחורה לארץ היבואן ואת מסמכי המשלוח ביחד עם יתר התעודות שנתבקש להמציא, עליו לשלוח באמצעות הבנק שלו לכנק של היבואן לצרכי גביית התמורה. עיסקה כזו יכולה להיעשות כנגד תשלום במזומן או כנגד התחייבות לתשלום דחוי באמצעות שטר חליפין. היצואן נקרא DRAWER על שום שטר החליפין שהוא מושך על היבואן, אותו הוא מצרף לדוקומנטים לצרכי הגבייה. לפי הנהוג במספר מדינות, גם כאשר סוכם על תשלום במזומן, הספק נדרש למשוך שטר חליפין שישולם עם הצגתו לנמשך (SIGHT DRAFT), לאחר אישור קיבול של היבואן.

#### 1.2 היבואן - THE DRAWEE - הנמשך

היבואן נקרא כך על שום היותו הצד הנמשך בשטר החליפין. הוא זה שצריך לפדות את הדוקומנטים, לשלם בעבורם, "לקבל" את שטר החליפין (ACCEPT) או להפקיד התחייבות אחרת כפי שהספק דרש, כתמורה לקבלת הדוקומנטים.

### 1.3 הבנק

בעסקת דוקומנטים לגבייה, ברוב המקרים נדרשת מעורבותם של שני בנקים לפחות. לעיתים, אנו מוצאים בעסקות מסוימות מעורבות גם של שלושה בנקים. הבה ונעמוד על תפקידו של כל אחד מהם ועל חשיבותו להצלחת פעולת הגבייה.

#### 1.3.1 הבנק הגובה THE COLLECTING BANK

הבנק הגובה הינו הציר המרכזי בפעולת הדוקומנטים לגבייה. תפקידו להציג את הדוקומנטים ליבואן ולדרוש ממנו את מילוי התחייבותו (המוסכמת בין הצדדים) בתמורה לשחרור הדוקומנטים. ללא מעורבותו של הבנק הגובה, לא תתבצע פעולת הגבייה על תנאיה ההכרחיים. היצואן צריך לשלוח את הדוקומנטים באמצעות הבנק השולח, לבנק הגובה, לצורך הצגתם ליבואן וגביית הכספים. הבנק הגובה נמצא במדינתו של היבואן.

#### 1.3.2 הבנק השולח - THE REMITTING BANK

מאחר שבחלק ניכר מהעסקות, היצואנים אינם מכירים את כושרם, יכולתם ומיקומם של הבנקים שמחוץ לארץ מושבם, הם ייטו להיעזר בבנק שלהם בארץ מושבם כדי שזה יבחר בנק מתאים בארץ מושבו של היבואן לטפל בגבייה. הבנק של היצואן, ישלח את הדוקומנטים לבנק של היבואן ויורה לו כיצד לטפל בגבייה על פי הוראותיו המדויקות של היצואן.

הגירסה המעודכנת של הכללים האחידים החלים על הדוקומנטים לגבייה שנכנסה לתוקף ב-1.1.96. URC 522 מחייבת את מעורבותו של הבנק השולח בעסקת הדוק' לגבייה.

### 1.3.3 THE PRESENTING BANK - הבנק המציג

השימוש בשירותיו של הבנק המציג נעשה לרוב על פי שיקוליו של הבנק הגובה ובהתאם לנסיבות. קורה שהמינוי של הבנק המציג נעשה על ידי הבנק השולח או על ידי היצואן עצמו, בהתאם להסכם המסחרי שלו עם הקונה - היבואן. כאשר היבואן אינו לקוח של הבנק הגובה ולפעמים מושבו הגיאוגרפי מרוחק ממקום מושבו של הבנק הגובה, נוצר צורך לשלוח את הדוקומנטים לבנק הקרוב יותר מבחינה גיאוגרפית למקום מושבו של היבואן, או המתאים יותר מסיבות עיסקיות. במקרה זה, הבנק הגובה יבחר בנק אחר לביצוע פעולת הצגת הדוקומנטים ליבואן. לעיתים הבנק הגובה, כאשר יציג את הדוקומנטים בעצמו ליבואן, ימלא גם את תפקיד הבנק המציג, כלומר, ישמש בשני תפקידים: גם בנק גובה וגם בנק מציג.

### 1.4 הוראות גבייה - COLLECTION INSTRUCTIONS

הוראות הגבייה שמתקבלות משולח הדוקומנטים, הן הליכה של פעולת הגבייה. על הספק להורות באופן ברור ובכתב, כיצד יש לבצע את פעולת הגבייה: האם למסור הדוקומנטים כנגד תשלום במזומן או כנגד קיבול שטר חליפין, או כנגד קבלת התחייבות, או כנגד קבלה פשוטה ללא התחייבות לתשלום. לבנק הגובה אין סמכות או רשות לנקוט ביוזמות משלו.

אם יקבל הוראות לא ברורות, עליו לפנות חזרה לבנק השולח ולבקש הבהרות. פעולה כזו עלולה לגרום נזק לצדדים, כאשר הסחורה מתעכבת בשטח הנמל. מלבד ההוצאות הכרוכות בכך, הסחורה יכולה לפעמים להינזק באופן משמעותי (תוצרת מזון טרייה) והיבואן עלול לסרב לפדות הדוקומנטים בשל הערכת הנזק הצפוי.

במקרה כזה, היצואן עלול לשאת במלוא הנזק בשל אי מתן הוראות גבייה ברורות וחד משמעיות. מכאן החשיבות המכרעת במתן הוראות מושלמות וברורות במכתב המסירה של הדוקומנטים.

מכתב הוראות הגבייה/מסירה אמור לספק לבנק הגובה מידע נוסף, כגון:

- ❖ כיצד לנהוג אם היבואן לא פודה את הדוקומנטים?
- ❖ מה לעשות במקרה שהיבואן יסרב לפרוע את השטר בזמן הפרעון?
- ❖ האם לבצע בו העדה\* (PROTEST) או להחזירו ליצואן ללא העדה?
- ❖ למי לפנות במקרה שיתגלה קושי כלשהו?
- ❖ האם יש ליצואן נציג למתן הנחייות בארץ היבואן ומהן סמכויותיו, או שעל הבנק לחזור תמיד לשולח הדוקומנטים?
- ❖ מי נושא בעמלות הבנקים?

פרטים אלה הכרחיים לניהולה  
התקין של פעולת הגבייה.

הוראות הגבייה הכלולות במכתב המסירה חייבות להינתן על פני טופס רשמי של הבנק השולח, אחרת, הפעולה לא תענה על ההגדרה של גבייה דוקומנטרית כפי שנוסחה על ידי לשכת המסחר הבינלאומית.

\* העדה (PROTEST) - נוהל משפטי המעיד על אי תשלום או אי קבלה של שטר חליפין.

## 1.5 סוכן הספק -

### "CASE OF NEED", DRAWER'S AGENT, PRINCIPAL'S REPRESENTATIVE

סוכנו של הספק בארץ היבואן, אם לספק יש סוכן כזה, יכול להיקרא בשמות שונים. מה שחשוב הוא, הגדרת סמכויותיו להנחות את הבנק הגובה, כשזה ימצא לנכון לפנות אליו.

אם הסוכן אינו מוסמך לתת את ההוראות שבעבורן פנה אליו הבנק הגובה, לא תהיה ברירה לבנק הגובה אלא לפנות לשולח הדוקומנטים על מנת לקבל את ההוראות הנ"ל. לדוגמא, אם היבואן טוען שהוא פטור מתשלום עמלות כלשהן, לרבות עמלות הבנק הגובה, ומציג תנאי אולטימטיבי של תשלום סכום הגבייה נטו או אי פדיון הדוקומנטים, יהיה על הבנק הגובה (אם קיבל הוראות לגבות עמלותיו מהיבואן) לפנות לסוכן להסדרת המחלוקת. אם הסוכן מוסמך לכך, הוא יוכל להורות לבנק הגובה לנכות עמלותיו מהתמורה המגיעה ליצואן ולזרז את תהליך הגבייה. אם אינו מוסמך, ייאלץ הבנק הגובה לחזור ליצואן (באמצעות הבנק השולח), להציג בפניו את הבעיה ולבקש הוראות להמשיך הפעולה. ברור, שפניה ליצואן תארך יותר זמן מאשר פנייה לסוכן מקומי.

## 1.6 כללים אחידים לגבייה - UNIFORM RULES FOR COLLECTIONS

כל הדברים שנאמרו לעיל, מקורם ב"כללים האחידים" ובפרקטיקה העיסקית שהתגבשה במשך הזמן בעקבות הוראות "הכללים האחידים". מטרת "הכללים האחידים" היא קביעת נהלי עבודה אחידים בין הבנקים ובין הסוחרים כדי למנוע עד כמה שאפשר חילוקי דעות ואי הבנות, ולאפשר ביצוע חלק של העסקות המסחריות וגביית תמורתן. העדכון של הכללים האחידים נכנס לתוקף ב-1.1.96. כללים אלו נוסחו על ידי לשכת המסחר הבינלאומית, "URC-UNIFORM RULES FOR COLLECTIONS 522", I.C.C INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE.

הכללים האחידים מגדירים לנו שתי צורות של עסקות גבייה המתארות את מהותן ותכולתן:

מסמכים מסחריים - COMMERCIAL DOCUMENTS:  
מסמכי תיאור, מסמכי בקרה ומסמכי משלוח (כגון: חשבונות, מסמכי הובלה וכדומה) דהיינו, כל המסמכים למעט המסמכים הפיננסיים.

מסמכים פיננסיים - FINANCIAL DOCUMENTS:  
שטרי חליפין, שטרי חוב, התחייבויות לתשלום.

להלן צורות עסקות הגבייה:

#### ◀ גבייה "דוקומנטרית" - DOCUMENTARY COLLECTION

משלוח לגבייה של מסמכים מסחריים, מלווים במסמכים פיננסיים או בלעדיתם.

#### ◀ גבייה "נקיה" - CLEAN COLLECTION

משלוח לגבייה של מסמכים פיננסיים, שאינם מלווים במסמכים מסחריים. שני הסוגים של הגבייה צריכים להיות מלווים ב"הוראת גבייה".

## 2. היבטים עסקיים בפעילות הדוקומנטים לגבייה

כפי שהדגשנו בפרק המבוא, שיטת התשלום הזו נותנת ליצואן בטחון יחסי ברמה גבוהה יותר מאשר בעסקת יצוא בחשבון פתוח. לב השיטה הוא התניית מסירת הדוקומנטים והעברת הסחורה לידין של היבואן, במילוי התחייבותו לתשלום מידי או לתשלום דחוי.

השיטה מעניקה ליצואן רמת בטחון טובה יותר ככל שאמינותו וכושרו הפיננסי של הקונה גבוהים יותר, שהרי יבואן יכול לחתום על שטר חוב לפרעון כעבור חודשיים ולא לפרעו. יבואן יכול לסרב לפדות הדוקומנטים עקב קשיים כספיים מידיים (נכנס לפירוק או פשט רגל בין מועד ההזמנה למועד הגעת הדוקומנטים) או כי מצא הצעה זולה ונוחה יותר לאותה סחורה והוא מעדיף לסרב לפדות את הדוקומנטים, שנשלחו זה מכבר.

בשיטת הדוקומנטים לגבייה אין הגנה מפני פגיעות כאלו, עם ייצור הסחורה ומשלוחה לחו"ל נוצר כבר נזק ליצואן, במידה והיבואן לא יוכל או לא ירצה לפדות את הדוקומנטים. לפני שנתאר דרכים להתגוננות בפני "מפגעים" כאלה, נתאר בקצרה שני הליכי גבייה.

### 2.1 מסירת דוקומנטים נגד תשלום מיידי

משמעותה: מסירת הדוקומנטים ליבואן מותנית בביצוע תשלום מיידי. קיימים מונחים שונים להתניה זו אך משמעותם זהה, כגון:

D/P-DOCUMENTS AGAINST PAYMENT

או

PAYMENT AT SIGHT

או

CAD-CASH AGAINST DOCUMENTS

### 2.2 מסירת דוקומנטים נגד תשלום דחוי

משמעותה: מסירת הדוקומנטים נגד קבלת התחייבות מהיבואן לשלם במועד דחוי ומוגדר. התחייבות זו יכולה להיות בצורה של קיבול שטר חליפין והמונח המקובל יהיה:

D/A-DOCUMENTS AGAINST ACCEPTANCE

או

נגד חתימה על שטר חוב

P/N-PROMISSORY NOTE

או

נגד מסירת התחייבות בלתי חוזרת של היבואן לשלם

IRREVOCABLE UNCONDITIONAL WRITTEN UNDERTAKING

או

נגד קיבול וחתימה על שטר חוב של היבואן ובערבות בנק היבואן

D/A P/N GUARANTEED OR AVALIZED BY A BANK

על משמעות כל אחת מההתחייבויות הנ"ל ועל ההבדל ביניהן, ראה בפרק ג', סעיף 2.6 הדן בתיאור המסמכים הפיננסיים.

## 2.3 דרכי התגוננות של היצואן

שני סיכונים עיקריים עומדים בפני הספק בעיסקת הדוקומנטים לגבייה: **הראשון -** אי פדיון הדוקומנטים ע"י היבואן. **השני -** אי תשלום במועד הפרטון של השטר/ההתחייבות לתשלום. דרכי ההתגוננות המקובלות שונות זו מזו, אך בעיקרון, הדרך הראשונה שתתואר כוללת אלמנטים חיוניים גם עבור הדרך האחרת.

### 2.3.1 התגוננות מפני אי פדיון הדוקומנטים על ידי היבואן

אין לספק שום דרך מעשית במסגרת שיטת תשלום זו לאכוף על היבואן לפדות את הדוקומנטים ולשלם את המגיע ממנו, לאחר ששלח את הסחורה, אלא באמצעות תביעה משפטית. כדי למנוע מעצמו היקלעות למצב כזה, על היצואן להכין היטב "שיטורי בית" לפני ביצוע המשלוח ואפילו לפני התחלת הייצור.

יש לשים לב שכללי המשחק מוכתבים על ידי שיטת התשלום ולא ניתן לחרוג מהם (לא ניתן למשל לדרוש תשלום מראש כי הקונה לא הסכים לכך!).

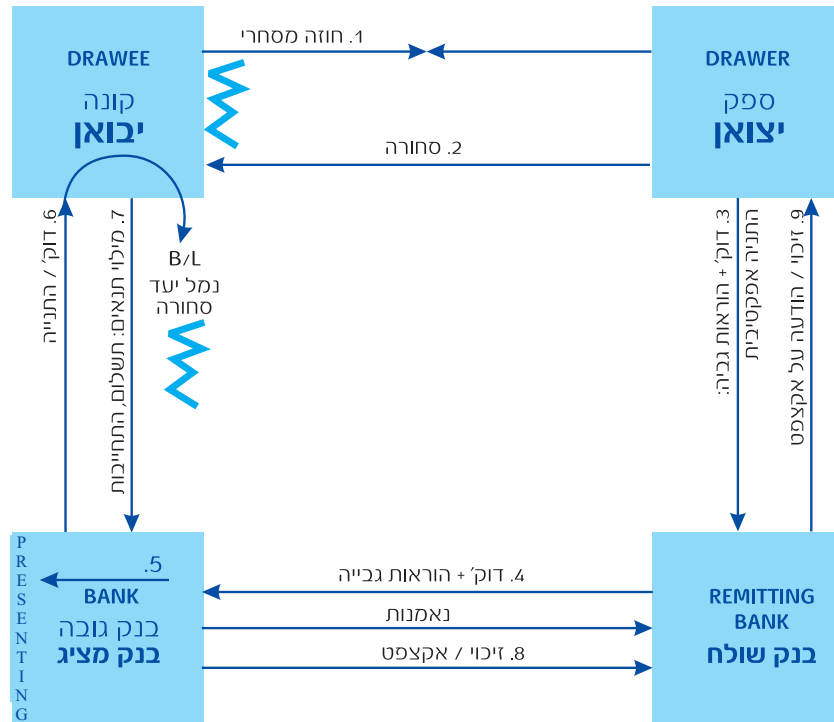
ההגנה היחידה היא במסגרת המידע העיסקי שהיצואן צריך להצטייד בו לפני תחילת הביצוע מצידו: ייצור ומשלוח. חיוניות המידע העיסקי היא קריטית, במקרה הזה, להצלחת העיסקה מצידו של היצואן. על היצואן לוודא לא רק את כושרו הפיננסי של היבואן, המשקף את יכולתו לעמוד בהתחייבויות אלא גם את אמינותו.

אמינות זו חשובה ובאה לידי ביטוי כאשר תעמוד בפני היבואן הצעה מפתה יותר לפני שפדה את הדוקומנטים. האם יתפתה "לשבור את הכלים" או שאמינותו ומוסריותו יניאו אותו מכך?

ברור שליצואן עומדת הדרך לתביעה משפטית, אך דרך זו ארוכה, מסובכת ואף יקרה. עדיף על כן להימנע מהיקלעות למצב כזה מאשר לנקוט בצעדים משפטיים מחוסר ברירה.



## תרשים זרימה - עיסקת דוקומנטים לגבייה



- שלב 1 חתימת חוזה מסחרי בין היצואן ליבואן.
- שלב 2 היצואן שולח את הסחורה לחו"ל.
- שלב 3 היצואן מוסר הדוקומנטים לבנק השולח ומכתיב לו את תנאי הגבייה, דהיינו, נגד מה יש לשחרר את הדוקומנטים.
- שלב 4 הבנק השולח מציג את הדוקומנטים לבנק הגובה בצירוף הוראות הגבייה.
- שלב 5-6 הבנק הגובה מעביר את הדוקומנטים לבנק המציג (אם צריך) או מציגם בעצמו ליבואן.
- שלב 7 היבואן ממלא את התנאים לקבלת הדוקומנטים: משלם או חותם על התחייבות לתשלום עתידי.
- שלב 8 הבנק הגובה מודיע לבנק השולח על קבלת אקצפט או מעביר לו זיכוי.
- שלב 9 הבנק השולח - מזכה את חשבון היצואן או מודיע לו על האקצפט.

### 2.3.2 התגוננות היצואן בפני אי תשלום על ידי היבואן

כאשר מדובר באי יכולת תשלום מצד היבואן, מתכוונים בעיקר לסירובו או לאי יכולתו לפרוע התחייבות לתשלום עתידי החתומה על ידו. סירוב תשלום מיידי נכלל בסיכון הקודם של אי פדיון הדוקומנטים (אם הדוקומנטים לא נפדו, לא יהיה תשלום!). ליצואן עומדות מספר דרכי התגוננות. הדרך הראשונה תוארה בסעיף הקודם. מידע מוקדם על כושרו הפיננסי ואמינותו של היבואן, חיוני גם במקרה זה. מידע שלילי יספק ליצואן את ההגנה הטובה ביותר, בכך שיימנע מלבצע את העסקה.

אם קיים בעסקה פוטנציאל גבוה לאי תשלום מצד היבואן, היצואן יכול לבקש ערבות צד שלישי לחובו של היבואן. בחלק ניכר מהמקרים, היצואן ידרוש שהערבות תינתן ע"י בנק. על מנת להיות בטוח לפני המשלוח של הסחורה, שערבות כזו תהא אפקטיבית, עליו לוודא מראש:

#### מה טיבו של הבנק של היבואן והאם ניתן לסמוך על ערבות המוצאת על ידו?

הבנק הערב יוציא ערבות בנקאית לטובת היצואן ובה יתחייב לפרוע את חובו של היבואן ביום הפרעון, מבלי שהיצואן יצטרך לדרוש את מימושה של הערבות.

ערבות כזו יכולה להינתן בצורת מכתב ערבות נפרד ויכולה להינתן בצורת הוספת חותמת ערבות של הבנק על פני השטר של היבואן. שטר נושא ערבות בנקאית, בנוסף להיותו מסמך סחיר, הינו כלי מימוני מדרגה ראשונה. הסבר נרחב יותר על השימוש בו, יינתן בפרק "מימון הסחר הבינלאומי". יש לשים לב, שניתן להבטיח קבלת שטר בערבות בנקאית רק לאחר, שהיבואן פדה את הדוקומנטים והוסיף חתימת קיבול לשטר חליפין או חתם על שטר חוב.

### 2.3.3 התגוננות באמצעות שליטה בסחורה - עקרון הפרדת החזקות

השליטה בסחורה ע"י היצואן באמצעות שטרי המטען היא אכן היסוד של שיטת התשלום דוקומנטים לגבייה, כפי שהוסבר בפרק שיטות התשלום. כדי שטיסה זו תעניק ליצואן את ההגנה הגלומה בה, חייב להישמר העיקרון הבסיסי של אי מתן אפשרות לצד כלשהו לשלוט בזמנית בסחורה ובתמורתה הכספית.

כלל חשוב זה זכה לשם:

#### **הפרדת החזקות.**

לכן, הספק חייב לגלות עירנות מירבית בעת עריכת שטרי המטען ובעת משלוחם לגבייה.

כשמדובר במשלוח ימי, שבגיננו מוצא שטר מטען ימי, על הספק לדאוג ששטרי המטען:

- א. לא יוצאו על שם היבואן או לפקודתו אלא לפקודת הבנק ולשלוח הוראות לבנק באיזה תנאים להסב אותם לטובת היבואן.
- ב. לא להוציא שטר למוכ"ז "TO ORDER" ולהסב אותם "על החלק".

הדרך המקובלת ביותר היא הוצאת שטרי מטען לפקודת הבנק הגובה. בצורה זו ניתן להבטיח ששטר המטען יוסב לטובת היבואן על ידי הבנק שנקבע כנשגר (CONSIGNEE), רק לאחר שהיבואן ימלא התחייבותו כמנוסח במכתב המסירה או בהוראת הגביה לבנק הגובה/המציג.

כשמדובר במסמך הובלה אווירי, חובה לגלות משנה זהירות וכשום אופן לא לערוך אותו על שם היבואן. במקרה כזה אין הבדל בין עותק למקור של שטר מטען כדי לשחרר הסחורה. הוא יצטרך רק להזדהות בפני חברת התעופה והיא תעמיד את המטען לרשותו. לכן, רצוי מאוד לערוך את מסמך ההובלה האווירי אך ורק ע"ש הבנק הגובה.

#### 2.3.4 ביטוח סיכוני סחר חוץ

אחת ההגנות הטובות העומדות ליצואן הישראלי היא ביטוח המשלוח אצל חברת ביטוח המבטחת סיכוני סחר חוץ. חברת הביטוח, נותנת ליצואן פתרונות ביטוחיים מפני סיכונים מסחריים: פשיטת רגל של היבואן או חוסר יכולת פרעון מתמשכת וגם מפני סיכונים מדיניים כמו הגבלות על העברת מט"ח, שמיטת חובות וכדומה.

#### 2.4 דרכי ההתגוננות של היבואן

עד כה דובר על ההגנות העומדות ליצואן מפני סכנת אי תשלום או אי פדיון הדוקומנטים על ידי היבואן.

מי מבטיח ליבואן תמים ואמין, המעוניין בביצוע תקין של העסקה, שלאחר ששילם עבור הדוקומנטים לא ימצא שהמטען מכיל סחורה פגומה, פחותת ערך או חסרת ערך כלשהו? שיטת הדוקומנטים לגבייה אינה מבטיחה ליבואן הגנה כלשהי נגד תרמיות.

##### 2.4.1 היבואן יכול להתגונן מפני "אי התאמות" בטיב הסחורה בכמה דרכים:

השגת מידע עיסקי מוקדם על טיבו של הספק והמוניטין שלו נעשית באמצעות המערכת הבנקאית, לשכות מסחר בינלאומיות או מוסדות העוסקים באגירת מידע כזה. אם יוכל לקבל המלצה על היצואן מיבואן אחר, מה טוב.

דרך התגוננות נוספת הוא דרישה לעריכת בקרה על הסחורה ותיעודה במסמכים שייחתמו על ידי גוף בלתי תלוי, מנוסה ואמין. קבלת מסמכים כאלה ביחד עם הדוקומנטים ועיון בתכנם בעת שיוצגו ליבואן על ידי הבנק הגובה, יכולים לחסוך לו עוגמת נפש מיותרת.

אין למעשה שיטת תשלום  
העמידה בפני תרמיות.

אם ימצא כי ממצאי הבדיקה אינם עונים לתנאים עליהם סיכם עם היצואן, יוכל לסרב לקבל את הדוקומנטים. אם היבואן ישכח לדרוש תעודות בקרה, הוא עלול במקרים מסוימים להתאכזב מאוד, כאשר יפתח את אריזת הסחורה ויגלה שזו אינה הסחורה אותה הזמין.

יש להביא בחשבון שהיצואן לא יסכים לעריכת הבקרה מחוץ לתחומי ארץ היצוא. למרות זאת, עדיפה בדיקה בארץ היצוא על פני ויתור מוחלט על הבדיקה, כאשר אין אמן מלא בביצועיו של היצואן.

### 3. לסיכום

בפרק זה הכרנו את שיטת התשלום הקרויה דוקומנטים לגבייה, את ההגנות שהיא מעניקה לצדדים ואת החסרונות הטמונים בה, היות וההגנה שהיא נותנת ליצואן אינה עונה על דרישות בטחון מחמירות כמו:

- ◀ חוסר אמונו של היצואן באמינותו של היבואן עוד בשלב המוקדם של היצוא.
- ◀ חוסר אמונו של היצואן בכושר התשלום של היבואן.

לפני המשלוח של הסחורה לחו"ל, נוצר הצורך במציאת כלי שיספק מענה על שתי הדרישות הנ"ל.

צורך זה הביא להתפתחותה של שיטת התשלום המורכבת והמתוחכמת ביותר: האשראי הדוקומנטרי, ועל כך נרחיב בפרק הבא.

חלק מיבוא הסחורות לישראל מתבצע באמצעות שיטת התשלום של דוקומנטים לגבייה.

לאומי מספק את שירותיו בתחום שיטת הדוקומנטים לגבייה בכל רחבי הארץ. לכל יצואן חשוב מאוד לקבל את הכסף בזמן. לאומי משקיע מאמצים רבים כדי לאפשר ללקוחותיו לקבל שרות אמין, מקצועי ומהנה.