

RYNEK WINDYKACJI



Komornik a windykacja

W opinii wielu osób windykacja jest pojęciem tożsamym z zagadnieniem egzekucji komorniczej. To stereotypy, gdyż różnice między nimi są bardzo istotne.



Rafał Latos

Windykacja i egzekucja komornicza mają co prawda taki sam cel, którym jest odzyskanie należnych pieniędzy, ale bazują na zupełnie innych prawach. W praktyce można wyróżnić trzy etapy dochodzenia roszczeń finansowych od dłużników, a mianowicie: etap polubowny, etap sądowy oraz etap egzekucyjny.

Metody działania windykatorka

Pierwszym etapem dochodzenia roszczeń jest windykacja polubowna, a więc rodzaj mediacji pomiędzy dłuż-

nikiem a wierzycielem. Jej celem jest nakłonienie dłużnika do spłaty należności, bez konieczności wdrażania postępowania sądowego lub egzekucyjnego. Aby osiągnąć założony cel, windykatorka stara się ustalić sposób i harmonogram regulacji należności. Windykatorka nie może zająć majątku dłużnika, gdyż nie ma do tego stosownych uprawnień. Może natomiast komunikować się z dłużnikiem za pomocą pism wysyłanych drogą pocztową, wiadomości e-mail, z wykorzystaniem SMS-ów, telefonicznie lub też bezpośrednio. Windykatorka może więc prowadzić negocjacje, przysłać wezwania do zapłaty i inną korespondencję, przyjeżdżać pod adres dłużnika w godzinach dziennych, w celu podjęcia prób prowadzenia osobistych negocjacji, a w razie bezskuteczności tych środków wystąpić do sądu z pozwem o zapłatę długu.

Czego windykatorka nie może

Windykatorka nie może zajmować lub spisywać majątku dłużnika, wejść do mieszkania dłużnika bez jego zgody, rozmawiać o zadłużeniu dłużnika z innymi osobami, wywieszać informacji o zadłużeniu dłużnika w miejscach publicznych, przekazywać informa-

cji o długu w miejscu pracy dłużnika, naruszać dóbr osobistych dłużnika, (np. zastraszać, nękać) lub przekazywać nieprawdziwych informacji co do konsekwencji niespłacenia długu (np. dotyczących pozbawienia wolności). Większość firm windykacyjnych przestrzega kodeksu etycznego, a stereotypowy windykatorka łamiący prawo i nachodzący dłużnika po nocach, staje się raczej odstępstwem od normy. W przypadku łamania prawa, dłużnik powinien powiadomić policję lub prokuraturę o możliwości popełnienia przestępstwa. Może on również wystosować skargę do UOKiK. Można też w ogóle odmówić negocjacji z windykatorką, ale dług zostaje i coś trzeba zrobić, by go spłacić. Warto pamiętać, że zarówno wierzycielowi, jak i reprezentującemu go windykatorkowi, zależy na odzyskaniu pieniędzy – będą więc robić wszystko, aby dłużnik był w stanie spłacić swoje zobowiązanie, choćby w ratach.

Z komornikiem nie ma żartów

Jeśli podejmowane przez windykatorka czynności nie przyniosą rezultatu, może zostać wdrożony drugi etap procesu windykacyjnego, a więc postępowanie sądowe. Polega ono

na wniesieniu sprawy do rozpoznania przez właściwy sąd. Sąd, wydając wyrok lub nakaz zapłaty orzeka, że dłużnik ma zapłacić określoną kwotę zadłużenia wraz z kosztami sądowymi. Windykację na etapie postępowania sądowego zwykle prowadzą specjaliści – adwokaci lub radcy prawni. Wyrok sądu nie jest jednak równoznaczny z odzyskaniem wierzycielowi. Stwierdza jedynie jej istnienie i daje możliwość przymusowego egzekwowania należności w postępowaniu egzekucyjnym. Jeżeli dłużnik, pomimo prawomocnego orzeczenia sądu, nie zapłaci należności, to wierzycielowi przysługuje prawo skierowania sprawy na drogę egzekucji komorniczej. Celem postępowania egzekucyjnego jest zaspokojenie w drodze przymusowej roszczenia wierzyciela, skonkretyzowanego w tytule egzekucyjnym, z majątku dłużnika i to niezależnie od jego woli. Możliwości komornika są więc większe niż windykatorka. Do warunków wszczęcia postępowania egzekucyjnego należą: ważny tytuł egzekucyjny (orzeczenie sądu), nadana temu tytułowi klauzula wykonalności oraz wniosek wierzyciela o wszczęcie egzekucji.

Szukać rozwiązań na etapie polubownym

Egzekucja komornicza może być przeprowadzona z ruchomości, wynagrodzenia za pracę, rachunku bankowego, innych wierzycielności i praw majątkowych, czy też nieruchomości. Komornik ma prawo przymusowego otwarcia drzwi mieszkania lub firmy, przeszukania pomieszczeń, komornik ma także prawo zasięgać informacji niezbędnych do prowadzenia egzekucji od organów administracji publicznej, organów podatkowych, organów rentowych, banków oraz innych instytucji i osób nieuczestniczących w postępowaniu. Postępowanie komornicze pociąga za sobą dodatkowe koszty, którymi obciążony zostaje dłużnik. Najlepiej jest szukać rozwiązań spłaty długu na etapie polubownym, gdyż na tym etapie nie ma dodatkowych kosztów sądowych i egzekucyjnych. W negocjacjach z windykatorką można dojść do kompromisu i znaleźć metodę na oddłużenie, bez obawy o utratę swojej własności

WHO IS WHO –

Kolejna już lista Osobowości Windykacji to ukłon w stronę przedstawicieli branży, która nieustająco się rozwija. I dzieje się to właśnie dzięki Nim – osobom, które nieustannie podnoszą swoje kwalifikacje, zdobywają wiedzę i wykorzystują ją na rzecz reprezentowanych przez siebie Firm. Zapraszamy do lektury.



TOMASZ BODUSZEK

PREZES ZARZĄDU PRAGMA INKASO

Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Śląskiego. Ze spółką Pragma Inkaso związany

jest od początku jej tworzenia. Od kwietnia 2002 r. pełnił funkcję prokurenta w Pragma Inkaso Sp. z o.o.,

a od września 2003 r. pełni funkcję prezesa zarządu Pragma Inkaso Sp. z o.o., natomiast po przekształ-

ceniu spółki w spółkę akcyjną – od grudnia 2007 r. funkcję prezesa zarządu Pragma Inkaso S.A.

MARCIN GĄSZCZAK

PREZES ZARZĄDU SAF

Pomysłodawca, założyciel i prezes zarządu SAF S.A. Od 17 lat uczestniczy w rozwoju i przemianach branży windykacyjnej, wskazując jej nowe kierunki działania, podejmując kolejne wyzwania i wdrażając innowacyjne rozwiązania. W 1999 roku, tuż po ukończeniu studiów praw-

niczych na Uniwersytecie Śląskim, wkroczył na raczkujący w Polsce rynek windykacji wierzytelności. Od początku stawał przed sobą ambitne cele i dążył do ich realizacji. W krótkim czasie uzyskał pozycję lidera w windykacji dla sektora B2 B, z sukcesem wkroczył na pozostałe

segmenty rynku. Pionier dochodzenia od sieci handlowych tzw. opłat półkowych – dostawców reprezentuje z sukcesem nawet przed Sądem Najwyższym. Inicjator wdrażania w branży nowoczesnych technologii. Stworzył „Windykomat” – jedyną na rynku aplikację mobilną służącą

zleceniu windykacji, która szybko zdobyła uznanie sektora MSP. Prywatnie – miłośnik kolarstwa szosowego. Swoją pasją zaraża otoczenie. Od 7 lat wraz z zespołem Spółki organizuje SAF Bike Marathon – amatorskie wyprawy rowerowe w tak odległe miejsca jak Chorwacja.



IRENEUSZ GLENSCZYK

PREZES ZARZĄDU INDOS

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Katowicach (obecnie Uniwersytet Ekonomiczny w Ka-

towicach). Współzałożyciel INDOS SA – działającej od 1991 r., jednej z pierwszych w Polsce firm

zarządzających wierzytelnościami. W latach 1991 – 2009 – dyrektor ds. finansowych w INDOS SA.

Od 2009 r. pełni funkcję prezesa zarządu.

MACIEJ JASIŃSKI

DYREKTOR WINDYKACJI COFACE

Od lipca 2012 roku jest dyrektorem windykacji w Coface i odpowiada za funkcjonowanie całego obszaru odzyskiwania należności B2 B w ramach grupy Coface w Polsce. Specyfika pracy w tym zakresie wynika z synergii pomiędzy usługami oferowanymi przez grupę: ubezpieczeniem należności, faktoringiem,

informacją gospodarczą oraz windykacją. Windykacja w Coface obsługuje zarówno zlecenia klientów zewnętrznych, jak i odzyskuje należności objęte przez Coface ubezpieczeniem lub faktoringiem pełnym. W ramach Coface wziął na siebie odpowiedzialność za rozbudowę funkcjonalności działu

windykacji, zaktywizowanie działów firmy w ramach windykacji w terenie oraz rozbudowanie działów w zakresie skutecznej egzekucji należności. Ma ponad 15-letnie doświadczenie w windykacji prowadzonej z ramienia największych podmiotów branży finansowej i ubezpieczeniowej w Polsce. Ab-

solwent Wydziału Prawa Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach, posiada dyplom MASTERE w zakresie inżynierii finansowej i bankowości École Supérieure de Commerce de Toulouse oraz Śląskiej Międzynarodowej Szkoły Handlowej. Uczestnik i prelegent wielu szkoleń i konferencji



JAKUB KOSTECKI

PREZES ZARZĄDU KACZMARSKI INKASSO

Karierę zawodową rozpoczął w wieku 20 lat, podejmując współpracę z firmą windykacyjną Kaczmarcki Inkasso, gdzie po kilku latach został kierownikiem Departamentu Prawnego odpowiedzialnego za nadzorowanie postępowań sądowych i egzekucyjnych realizo-

wanych na zlecenie klientów. Od 2006 roku związany z polsko-niemiecką firmą Kaczmarcki Altor Asset Management sp. z o.o., w której odpowiedzialny był za analizę, wycenę oraz zarządzanie nabytymi portfelami wierzytelności. W 2008 r. został powołany na

stanowisko wiceprezesa, a następnie prezesa Zarządu Kaczmarcki Altor Asset Management. Ścisłe związany ze spółkami z Grupy Kaczmarcki. Od października 2008 r. pełni funkcję wiceprezesa Zarządu Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodar-

czej SA. Od listopada 2015 pełni funkcję prezesa Kaczmarcki Inkasso sp. z o.o. Pan Kostecki jest absolwentem wrocławskiej Akademii Ekonomicznej, Wyższej Szkoły Zarządzania i Finansów we Wrocławiu oraz Strategic Leadership Academy w ICAN Institute.

RYNEK WINDYKACJI

KRZYSZTOF KRAUZE
PREZES ZARZĄDU INTRUM JUSTITIA

Absolwent informatyki i ekonometrii na Uniwersytecie Łódzkim. Od 13 lat zawodowo związany z Intrum Justitia, m.in. jako Dyrektor Departamentu Operacyjnego. Na tym stanowisku odpowiedzialny był za wdrożenie ob-

ługi prawnej oraz egzekucyjnej w firmie, a także stworzenie jej centrum operacyjnego w Białymstoku. Od 2008 roku pełni funkcję członka Rady Nadzorczej Intrum Justitia Towarzystwo Funduszy Inwestycyj-

nych S.A., a od 2009 roku członka Zarządu Intrum Justitia Sp. z o.o. W dniu 1 listopada 2015 roku otrzymał nominację na stanowisko Prezesa Zarządu i od tego czasu pełni rolę Dyrektora Zarządzającego In-

trum Justitia w Polsce. Odpowiada za rozwój firmy na polskim rynku, wdrażanie nowych rozwiązań oraz reprezentację Intrum Justitia na spotkaniach biznesowych i wydarzeniach branżowych.

TOMASZ KUCIEL
PREZES ZARZĄDU EGB INVESTMENTS

Swoje doświadczenie w zakresie zarządzania finansami zdobywał m.in. w Cyfrowym Polsacie, KPMG, PricewaterhouseCoopers

LLP oraz ING Banku Śląskim. Jest absolwentem Akademii Ekonomicznej w Katowicach (kierunek ekonomia), gdzie ukończył

także studia podyplomowe z zakresu księgowości. Posiada również uprawnienia ACCA. Tomasz Kuciel został powołany na stanowisko

prezesa uchwałą z dnia 20.11.2015, a funkcję tę sprawuje od 24.11.2015 r. Jego pasją jest sport, a przede wszystkim żeglarsko i narciarstwo.

JERZY MAZUREK
PREZES ZARZĄDU SUISSE LEGISTE

Absolwent Wydziału Prawa Wyższej Szkoły Handlu i Prawa im. Ryszarda Łazarskiego w Warszawie. Karierę zawodową rozpoczął już w czasie studiów jako pośrednik w sprzedaży Otwartych Funduszy Emerytalnych dla firmy TU Commercial Union Polska S.A. (obecnie AVIVA S.A.). Doświadczenie zdobywał w takich firmach jak: Causa, Lexman, Bank

BPS S.A., Kancelaria Adwokacka Adw. Grzegorza Fertaka, Warszawska Wytwórnia Wódek „Koneser”, Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego w Warszawie. Był członkiem zespołu pracującego nad strategią Banku, nadzorował największe spółki samorządowe z sektora ochrony zdrowia i finansów. Posiada wieloletnie, bogate

doświadczenie w zarządzaniu zespołami ludzkimi oraz w kierowaniu przedsiębiorstw. Od stycznia 2012 r. Dyrektor Zarządzający w Suisse Légiste Sp. z o.o. w Warszawie, następnie Prokurent, a obecnie Prezes Zarządu Spółki. W ramach Grupy Suisse Légiste pełni również funkcję Wiceprezesa Zarządu w spółce

Eichler Investment Sp. z o.o. Prywatnie interesuje się ekonomią, historią współczesną, literaturą faktu, malarstwem współczesnym, które kolekcjonuje i dawną bronią palną oraz historią oręża. Aktywnie bierze udział w zawodach strzeleckich. Jest miłośnikiem podróży, zwłaszcza w odległe i egzotyczne zakątki świata.

DARIUSZ PETYNKA
EOS KSI POLSKA

Od września 2016 prezes zarządu spółki EOS KSI Polska, wchodzącej w skład EOS Group skupiają-

cej ponad 50 spółek w 28 krajach na całym świecie. Jest ekonomistą z wykształcenia. Ostatnio kierował

działem zarządzania wierzytelnościami w Idea Banku. Jako znawca rynku z wieloletnim doświadcze-

niem zawodowym gwarantuje spółce EOS kontynuację stabilnej pozycji w branży windykacji.

MICHAŁ RĄCZKOWSKI
PREZES ZARZĄDU RĄCZKOWSKI, KWIECIŃSKI ADWOKACI

Adwokat, partner zarządzający w kancelarii Rączkowski, Kwieciński Adwokaci, specjalista z zakresu prawa cywilnego.

W kancelarii nadzoruje współpracę z instytucjami finansowymi w związku z masowym dochodzeniem wierzytelności. Specjalizuje

się w prowadzeniu postępowań sądowych. Członek Rady Programowej April Consumer Credit Days, oraz ostatnich dwóch edycji

Banking Forum, członek rad nadzorczych spółek handlowych, prelegent na licznych konferencjach branżowych.



NIEZBĘDNIK WINDYKATORA

Konieczność zapewnienia egzekwowania przez wierzyciela roszczeń stwierdzonych wymagalnymi tytułami wykonawczymi powoduje, że organy egzekucyjne wyposażone zostają w szereg sposobów, w jaki prowadzone może być postępowanie.



Michał Rączkowski



Jan Prasałek

Sposoby egzekucji wskazane w ustawach stanowią doskonałe narzędzia windykacyjne, pozwalające na prowadzenie przymusowej egzekucji. W najbliższym czasie zostaną one udoskonalone i poszerzone. W przeciwieństwie do komornika sądowego, wierzyciel nie może stosować przymusu w celu odzyskania należności stwierdzonych tytułem wykonawczym. Wachlarz jego możliwości ograniczony jest do windykacji pisemnej, telefonicznej oraz terenowej. Dłużnik może jednak nie spłacić długu dobrowolnie. Wtedy konieczne staje się skierowanie wniosku egzekucyjnego do komornika.

Komornik zgodnie z prawem

Komornik sądowy uprawniony jest do podejmowania szeregu działań zmierzających do odnalezienia, zaję-

cia oraz sprzedaży aktywów dłużnika, w celu zaspokojenia roszczenia wierzyciela. Większość kancelarii komorniczych posiada, mniej lub bardziej, rozbudowany proces windykacji polubownej, w tym telefonicznej. Prócz nich ustawodawca przyznał komornikowi możliwość stosowania szeregu narzędzi, takich jak egzekucja z wynagrodzenia dłużnika, z jego ruchomości i nieruchomości, przysługujących mu wierzycielności i innych praw majątkowych. Do tej pory komornik mógł jednak stosować wyłącznie te środki, które zostały wprost wskazane przez wierzyciela we wniosku egzekucyjnym. Wchodząca w życie 9 września 2016 roku ustawa – Kodeks Cywilny (k.c.), ustawy – Kodeks postępowania cywilnego (k.p.c.) oraz niektórych innych ustaw, modyfikuje dotychczasowe reguły. W myśl znowelizowanego art. 799 k.p.c., komornik sądowy będzie mógł zastosować

każdy dozwolony sposób egzekucji, w przypadku możliwości zaś wyboru kilku – ten najmniej uciążliwy dla dłużnika. Tak jak do tej pory, wyraźnego wniosku wierzyciela, wymagało będzie jedynie wszczęcie egzekucji z nieruchomości.

Nowości w kwestii zajęcia majątku

Z nowości przewidzianych nowelizacją wyróżnić należy wprowadzenie instytucji wyjawienia majątku dłużnika. Komornik uzyska bowiem kolejne narzędzie prowadzenia windykacji quasi-polubownej. W przypadku braku wskazania przez wierzyciela precyzyjnych składników majątku dłużnika, z których żąda on przeprowadzenia egzekucji, komornik wezwie dłużnika do złożenia wykazu majątku oraz wyjaśnień niezbędnych do przeprowadzenia egzekucji. Dłużnik składa wykaz majątku przed komornikiem pod rygorem odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia. Jeżeli dłużnik będzie odmawiał złożenia wykazu i przyrzeczenia, będzie on mógł zostać skazany na grzywnę, przymusowo doprowadzony, a nawet skazany na areszt nieprzekracza-

jący miesiąca. Wchodząca w życie we wrześniu bieżącego roku nowelizacja przewiduje także elektroniczną licytację ruchomości dłużnika (art. 879I-11 k.p.c.). Sprzedaż w tym trybie będzie dokonywana wyłącznie za pośrednictwem systemu teleinformatycznego. Dostęp do niego będzie możliwy przez stworzony portal internetowy, do którego dostęp zapewniony będzie w sądach rejonowych. W systemie oraz na stronie Krajowej Rady Komorniczej zamieszczone będą obwieszczenia. Zawierać one będą, prócz standardowych informacji dotyczących ceny i okoliczności licytacji, także zdjęcia przedmiotu podlegającego licytacji, wraz z jego dokładnym opisem. Przez system składana będzie m.in. rękojmia i udzielane przybicie. Licytacja będzie trwać minimum siedem dni, rozpocznie się w dacie wskazanej w obwieszczeniu a zakończy w chwili wyznaczonej przez komornika. Postępowanie elektroniczne odbywać się będzie tylko w oparciu o wniosek wierzyciela, złożony przed wyznaczeniem terminu licytacji lub wraz z wnioskiem o wyznaczenie drugiej.

Windykacja a technologia

Zmiany dotyczyć będą także procesu wymiany informacji między komornikiem sądowym a innymi podmiotami. Na banki oraz na komorników nałożony zostanie obowiązek komunikowania się między sobą wyłącznie za pośrednictwem systemu teleinformatycznego, w związku z dokonywanymi zajęciami wierzycielności z rachunku bankowego. Rozwiązanie to sankcjonuje już obecne na rynku platformy wymiany danych. Zmiana polegać będzie na zobowiązaniu banków, do udzielania odpowiedzi jedynie w formie elektronicznej oraz wyeliminowanie możliwości dokonywania zajęć korespondencyjnie. Przyczynić się to powinno do usprawnienia wymiany informacji o istnieniu środków na rachunkach bankowych dłużników. Ograniczy także koszty związane z tradycyjną wymianą korespondencji. Komornicy zostaną jednocześnie zobligowani do dokonywania doręczeń pism administracyjnym organom egzekucyjnym oraz organom podatkowym wyłącznie w formie elektronicznej. W ten sam sposób również te podmioty będą musiały udzielać odpowiedzi. Komornicy sądowi zyskają więc możliwość szybszego i prostszego korzystania z istniejących już sposobów egzekucji. Z czasem stworzone zostaną narzędzia, pozwalające na zwiększenie skuteczności działań egzekucyjnych i sprawniejsze prowadzenie postępowania.

*Michał Rączkowski jest partnerem zarządzającym kancelarii RK LEGAL.
Jan Prasałek jest ekspertem ds. prawnych w departamencie zarządzania wierzycielnościami w kancelarii RK LEGAL.*



Usługi detektywistyczne – istotny element skutecznego działania

Firmy windykacyjne spotykają się z coraz większą „kreatywnością” dłużników, którzy zamiast klótni i agresywnej postawy obierają zupełnie odwrotną strategię. Na porządku dziennym są takie działania jak częsta zmiana miejsca pobytu czy numeru telefonu, unikanie kontaktu czy rzekome pozbywanie się majątku w celu uniknięcia jego egzekucji. Istnieje jednak skuteczny sposób na takie postawy – korzystanie ze wsparcia detektywów.



Grzegorz Grzesiak

Poszukiwanie ukrywającego się dłużnika oraz informacji na jego temat jest w slangu windykacyjnym określane jako skiptracing. Skiptracera, czyli licencjonowany detektyw może ustalić dane teledresowe oraz, co najistotniejsze, składniki majątku. Powyższe informacje mają kluczowe znaczenie nie tylko w procesie windykacji polubownej i sądowej, ale także na etapie działań prewencyjnych i wery-

fikacji wiarygodności potencjalnego kontrahenta.

Sprawdź kontrahenta i śpij spokojnie

Każda duża transakcja niewątpliwie stanowi szansę na rozwój firmy, ale jednocześnie niesie za sobą większe ryzyko, szczególnie jeśli jest zawierana z nowym kontrahentem. Dane z raportów gospodarczych, w przeciwieństwie do raportów przygotowanych przez detektywa, nie zawsze są aktualne i nie w pełni oddają faktyczną kondycję finansową przedsiębiorstwa. Przed nawiązaniem współpracy warto sprawdzić jaki jest rzeczywisty, nie obciążony zobowiązaniami majątek potencjalnego partnera i czy będzie on wystarczający do pokrycia ewentual-

nych strat. Jeśli to nam nie wystarczy, na podstawie dostarczonych przez detektywa informacji na temat majątku dłużnika, np. wykazu jego nieruchomości, możemy zażądać zabezpieczenia transakcji odpowiednim wpisem do hipoteki.

Detektywistyka w windykacji

Wiedza na temat składników majątku dłużnika jest bardzo istotna dla windykatora. Przede wszystkim, stanowi mocny argument w procesie negocjacji oraz daje przewagę psychologiczną. Dłużnik, który na początku zwykle lekceważy windykatora, szybko zmienia postawę, kiedy zorientuje się, że ten wie praktycznie wszystko o nim i posiadanych przez niego aktywach oraz przedstawi wizję ich utraty w procesie windykacyjnym. W postępowaniu sądowym można wykorzystać taką wiedzę do szybkiego zajęcia składników majątkowych przez wpis do hipoteki, wyprzedzając innych wierzycieli i znacznie zwiększając szansę na odzyskanie pieniędzy. Dzięki temu komornik otrzymuje we wniosku egzekucyjnym wykaz

konkretnych przedmiotów do zajęcia i nie musi tracić czasu na dokonywanie własnych ustaleń. Powszechną praktyką dłużników staje się wspomniane wcześniej pozbywanie majątku. Dzięki fikcyjnej transakcji dom lub samochód dłużnika staje się nagle własnością jego matki, brata bądź kuzynki, choć dłużnik nadal z nich korzysta. Detektyw jest w stanie ustalić taki fakt i dostarczyć dowody, dzięki którym przed sądem można taką transakcję unieważnić. Dzięki instytucji tzw. skargi pauliańskiej, radca prawny może wykazać, iż głównym celem takiej fikcyjnej transakcji było pokrzywdzenie wierzyciela poprzez uniemożliwienie zaspokojenia jego roszczeń.

Jak znaleźć detektywa?

Przede wszystkim należy pamiętać, że usługi detektywistyczne są realizowane w oparciu o specjalną ustawę i może je realizować wyłącznie firma wpisana do odpowiedniego rejestru prowadzonego przez MSW, zatrudniająca licencjonowanych detektywów oraz posiadająca w zarządzie

osoby, które również taką licencję posiadają. Wybierając firmę windykacyjną warto zwrócić uwagę na to, aby poza wewnętrzną kancelarią prawną, posiadała również profesjonalnych detektywów. Pozwoli to na szybsze i skuteczniejsze zebranie informacji, bez potrzeby włączania w cały proces kolejnego podmiotu oraz pozwoli działać sprawniej i bardziej efektywnie, np. w przypadku zmiany trybu polubownego na sądowy. Nawet jeśli nie jesteśmy zainteresowani usługami windykacji, a jedynie raportem majątkowym np. na temat potencjalnego kontrahenta, warto zwrócić się z tym do firmy windykacyjnej, która zatrudnia detektywów. Dzięki temu zyskamy pewność, że raport, za który płacimy jest opracowany tak, aby w maksymalnym stopniu ułatwić nam ocenę wiarygodności i wypłacalności firmy, bez niepotrzebnych „wypełniaczy” w postaci wykresów i schematów prezentujących informacje niemające dla nas znaczenia.

Autor jest członkiem zarządu EULEO, detektywem

Systematyczne monitorowanie bieżących należności

Jednym z podstawowych elementów działalności wielu przedsiębiorstw jest dziś windykacja. Eksperti podejmują nieustannie działania mające jeden cel – uzyskać zaległe należności od kontrahenta, zapewniając przy tym sprawną, niezawodną i profesjonalną obsługę.



Włodzimierz Szymczak

Sposobów, aby to osiągnąć, jest wiele. Każdy ekspert ma swoją metodę, którą – co zrozumiałe – dzieli się niechętnie. Jednak w ogólnym ujęciu windykację możemy podzielić przez pryzmat podejmowanych działań na miękką i twardą. Czym tak naprawdę są i jak bardzo te dwa podejścia się różnią?

Na początek otwarta i rzeczowa rozmowa

Podstawą w utrzymywaniu stabilności finansowej firmy jest systematyczne monitorowanie bieżących należności handlowych. Taka profilaktyka daje zarówno większą kontrolę nad finansami spółki, jak i zmniejsza prawdopodobieństwo wystąpienia opóźnień w otrzymaniu zapłaty. Jeśli w codziennych relacjach z partnerem biznesowym damy odczuć nasze profesjonalne i stanowcze podejście do terminów płatności, będzie mu o wiele trudniej przeciągać termin spłaty należności. Jeśli jednak zdarzy się, że nasz kontrahent nie ureguluje płatności na czas, każdy początkowy dialog związany z nakłonieniem go do zapłaty, zostanie zaliczony do windykacji miękkiej. Mogą

to być wszelkie formy kontaktów jak rozmowa telefoniczna, osobiste spotkania, a także e-mail czy listy. Ważne, aby na tym etapie naszą intencją było zwrócenie uwagi na konkretny termin płatności, aniżeli jej bezwzględne egzekwowanie.

Rodzaj windykacji zależy od długości zalegania ze spłatą

Kolejnym elementem działań z zakresu windykacji miękkiej jest możliwość wpisania dłużnika do rejestru jednego z trzech biur informacji gospodarczej. W ten sposób na dłużnika nakłada się dodatkową presję. Pojawienie się takiej spółki w danym rejestrze może m.in. spowodować jej potencjalne trudności w zawarciu kolejnych kontraktów lub wpłynąć na relacje z bankami. Na tym etapie wierzyciele przekazują również zlecenia do firm windykacyjnych, których zadaniem jest odzyskanie należności. Często wówczas naliczają i wysyłają przy tym noty odsetkowe, a także dodają do kwoty zadłużenia koszty windykacji, zgodnie z rozporządzeniami. Te argumenty często skutecznie przekonują dłużnika do uregulowania zaległości. Warto również pamiętać, że windykację miękką stosuje się przede wszystkim do dłużników zalegających z należnością krótkoterminową. Jeśli profilaktyka związana z zarządzaniem zobowiązaniami finansowymi kontrahentów, ponaglenia bądź przypomnienia o nieuregulowanej płatności, a nawet wpis do Rejestru Dłużników nie dają żadnego efektu, pozostaje nam twarda windykacja. Najczę-



ściej stosuje się ją wobec dłużników, którzy od dłuższego czasu spóźniają się z zapłatą lub znajdują się w trudnej sytuacji finansowej – np. trwają czynności innych wierzycieli. Tutaj bowiem, prowadzone są już działania o bardziej dotkliwych sankcjach, jak postępowania zabezpieczające, sądowe i upadłościowe.

Bądź mądry przed szkoda

Z punktu widzenia przedsiębiorcy, podczas windykacji kluczowy jest czas oraz zabezpieczenie się w postaci solidnego gromadzenia wszelkich dokumentów związanych z transakcjami. Nieocenione są również zabezpieczenia – osobowe lub majątkowe – zebrane w momencie rozpoczęcia współpracy, gdy

chęć do ich dostarczenia przez kontrahenta jest nieporównywalnie wyższa, niż w późniejszym okresie. Szybka reakcja na zmieniającą się sytuację dotyczącą konkretnej płatności może oszczędzić nam niepotrzebnych problemów oraz dodatkowych kosztów. Oczywiście żadne działania nie są w stanie z całkowitą pewnością zabezpieczyć firmy przed zatorami płatniczymi i jeśli staniemy się ofiarą nieuczciwego kontrahenta, to bardzo ważną rzeczą może okazać się posiadana dokumentacja – podpisane faktury, potwierdzenia odbioru towarów czy usług, pisemne harmonogramy. W teorii kwestia oczywista, jednak z doświadczenia wiemy, że w praktyce nie zawsze jest prowadzona z należytą skrupulatno-

ścią, co często odbija się negatywnie w momencie problemów z odzyskaniem należności. Jeśli obce są nam uwarunkowania prawne i szczegóły procedur poszczególnych postępowań związanych z wyegzekwowaniem zaległych należności, warto uzyskać pomoc u specjalistów firmy windykacyjnej bądź kancelarii prawnej. Współpraca z profesjonalistami może się okazać nieoceniona – ze względu na większe prawdopodobieństwo zapobiegnięcia kłopotom finansowym spółki w przyszłości, ale i również znaczne ułatwienie współpracy z partnerami krajowymi, a przede wszystkim z tymi z odległych rynków.

Autor jest dyrektorem zarządzającym Atadius Collections

Windykacja ponakazowa

Większość wierzycieli, decydujących się dochodzić swoich roszczeń na własną rękę, koncentruje wysiłki na otrzymaniu sądowego nakazu zapłaty. Takie rozwiązanie wiąże się z poniesieniem kosztów związanych z wszczęciem postępowania i zastępstwem procesowym. Wszystko to, aby udowodnić zasadność roszczenia. Przez wzgląd na poświęcony czas i poniesione koszty wierzyciele zazwyczaj nie biorą pod uwagę częstej ewentualności: mianowicie takiej, że mogą pozostać z prawomocnym nakazem zapłaty i bezskuteczną egzekucją komorniczą.

Katarzyna Miłek

Polski ustawodawca umożliwia wierzycielowi wyegzekwowanie od nierzetelnego kontrahenta niezapłaconego długu na drodze sądowej poprzez uzyskanie nakazu zapłaty. Nakaz zapłaty, wydany tak w postępowaniu upominawczym, jak i w postępowaniu nakazowym, jest jedynie tytułem egzekucyjnym, zatem nie można na jego podstawie prowadzić egzekucji. Prowadzenie egzekucji dopuszczalne jest wyłącznie na podstawie tytułu wykonawczego, którym

jest nakaz zapłaty/wyrok zaopatrzonej przez sąd w klauzulę wykonalności.

Sąd uznał roszczenie wierzyciela i wydał nakaz zapłaty – co dalej?

Dużym udogodnieniem dla powoda jest fakt, że nakaz zapłaty wydany w postępowaniu nakazowym zgodnie z art. 492 Kodeksu postępowania cywilnego stanowi jednocześnie tytuł zabezpieczenia. Dysponując takim tytułem powód może skierować wniosek do komornika o zabezpieczenie roszczenia w celu np. zajęcia rachunku ban-

kowego, ruchomości, nieruchomości, zajęcia wierzytelności, zwrócenia się do CEPIK i OGNIVO. Szybsze dokonanie czynności ułatwi wierzycielowi późniejsze wyegzekwowanie roszczenia. Niezwykle korzystne dla wierzyciela jest uzyskanie nakazu zapłaty na podstawie weksla czy czeku, gdyż staje się on natychmiast wykonalny po upływie terminu do zaspokojenia roszczenia. Nie zmienia tego fakt wniesienia przez pozwanego zarzutów od nakazu. Co to oznacza? Na podstawie art. 777 Kodeksu postępowania cywilnego nakaz ten staje się tytułem egzekucyjnym, który po nadaniu mu klauzuli wykonalności podlega egzekucji. Co więcej, nie ma przy tym znaczenia, czy pozwany wniósł zarzuty i sprawa toczy się dalej. Powód może zatem w jej trakcie przeprowadzić egzekucję. Co jednak istotne sąd może na wniosek pozwanego, po wniesieniu przez niego zarzutów, wstrzymać wykonanie nakazu.

Czas to pieniądź

Szybkie działanie, zarówno wierzyciela, jak i komornika, jest tu kluczowe. Istnieje bowiem ryzyko, że w momencie otrzymania z sądu nakazu zapłaty dłużnik zacznie ukrywać swój majątek, a następnie utrudniać rzeczoznawcy wycenę albo składać skargi na każdą czynność komornika. Dzięki sprawnemu skierowaniu sprawy do egzekucji komorniczej, nie dajemy dłużnikowi wiele czasu na wyzbycie się majątku. Uświadamiając sobie jak wielkie znaczenie w odzyskiwaniu należności ma szybkość podejmowanych działań oraz pozyskanie jak największej bazy danych o dłużniku, łatwo zrozumieć, czemu służy tzw. skip tracing, czyli poszukiwanie informacji o składnikach majątku dłużnika, który firmy windykacyjne przeprowadzają równolegle z negocjacjami. W momencie przekazania sprawy do egzekucji komorniczej na podstawie potwierdzonych informa-

cji, windykatorzy wskazują komornikowi z jakich składników majątku może dokonać skutecznego zajęcia na poczet spłaty długu. Skip tracing znacznie przyspiesza i wpływa na skuteczność egzekucji komorniczej. Firmy windykacyjne oferują coraz szerszą gamę narzędzi służących do obsługi spraw ponakazowych. Jednym z nich jest wspomniany wcześniej skip tracing. Ponadto, stały nadzór przez specjalistę ds. egzekucji, bieżące wspomaganie działań komorniczych, współpraca z wybranymi, najbardziej efektywnymi kancelariami komorniczymi oraz monitoring ich działań w oparciu o nowoczesne systemy informatyczne i szybką wymianę informacji online, są niewątpliwie potrzebne zarówno wierzycielom, jak i komornikom. Tylko sprawna współpraca zapewni sukces, a tym samym zadowolenie każdej ze stron.

Autorka jest specjalistką ds. prawno-administracyjnych w firmie Biznes Partner.