

Porozumienie z windykatorem szansą dla dłużnika

W pierwszym odczuciu dłużnika windykator pukający do drzwi jest równoznaczny z wejściem sprawy naszego długu na drogę sądową. Rozpoczęcie działań zmierzających do odzyskania należności nie zawsze oznacza skierowania sprawy do sądu. Przeciwnie, wytoczenie powództwa o zapłatę przeciwko dłużnikowi to w zasadzie ostateczność, końcowy krok wierzyciela. Ma on miejsce zazwyczaj wówczas, gdy wcześniejsze przedsądowe właśnie próby osiągnięcia porozumienia z dłużnikiem okazały się bezskuteczne i nie doprowadziły do spłaty zadłużenia. Należy pamiętać, iż droga sądowa, która poprzedzająca przymusową egzekucję, związana jest niejednokrotnie ze znacznymi niedogodnościami, nie tylko dla dłużnika, lecz także dla wierzyciela. Są nimi wysokie niejednokrotnie koszty postępowania, m.in. obowiązek zapłaty wpisu sądowego czy koszty obsługi prawnej, a także przewlekłość postępowania. Wierzyciel zatem nie będzie zazwyczaj „na siłę” dążyć do procesu, lecz starał się będzie uzyskać zaspokojenie bez konieczności wytaczania powództwa. W tym kontekście dłużnik, nie powinien bać się kontaktu z windykatorem, jak często potocznie określa się osobę podejmującą w imieniu wierzyciela czynności zmierzające do odzyskania wierzytelności.

Porozumienie z windykatorem

Zasadniczo, szansa na porozumienie istnieje zawsze, także po wszczęciu postępowania sądowego, a nawet egzekucyjnego. Oczywiście, decyduje tutaj wola wierzyciela, który może nie być zainteresowany porozumieniem, w szczególności w przypadku, gdy wcześniejsze deklaracje dłużnika w zakresie spłaty nie zostały dotrzymane. Istotnym jest aby, o ile dłużnik nie jest w stanie terminowo uregulować wierzytelności, sam wykazał inicjatywę w zakresie kontaktu z wierzycielem, poinformował go o swojej sytuacji finansowej, np. czasowych zatorach płatniczych.

Należy wówczas zaproponować konkretne i przede wszystkim realne z punktu widzenia dłużnika warunki zapłaty. W sytuacji, gdy wierzyciel nie zajmuje się osobiście obsługą zadłużenia, lecz powierzył czynności tego rodzaju wyspecjalizowanej jednostce, np. kancelarii prawnej czy firmie windykacyjnej, dłużnik winien nawiązać kontakt z takim właśnie podmiotem. Wracając kwestii dotyczącej momentu zawarcia porozumienia z wierzycielem pamiętajmy, iż może ono zostać zawarte także w toku procesu, w formie tzw. ugody sądowej, która zastępuje wyrok. Jest ona zazwyczaj korzystna dla obu stron. Dłużnikowi pozwala bowiem na uzyskanie pewnych ustępstw ze strony wierzyciela, np. odroczenie terminu płatności, wierzyciel ma zaś pewność, że w przypadku, gdyby ugoda nie została wykonana przez dłużnika, będzie mógł na jej podstawie prowadzić egzekucję, po uprzednim nadaniu na taką ugodę, tzw. klauzuli wykonalności.

Kluczowe jest zaproponowanie bardzo precyzyjnych propozycji spłaty zadłużenia, ale także takich, które na 100% będą możliwe do spełniania. O ile zatem dłużnik proponuje rozłożenie płatności na raty, winien wskazać od razu szczegółowy harmonogram, tj. termin każdej raty

oraz konkretną sumę, jaka ma zostać każdorazowo uiszczona. Z punktu widzenia wierzyciela istotną kwestią, od której niejednokrotnie uzależnia on w ogóle zawarcie porozumienia z dłużnikiem na etapie przedsądowym, i na którą dłużnik winien zwrócić uwagę w swoich propozycjach, jest uzyskanie odpowiedniego zabezpieczenia płatności. Bez takiego zabezpieczenia, w przypadku niedotrzymania warunków ugody, wierzyciel pozostaje nadal bez pieniędzy, dodatkowo stracił jednakże czas. Aby zapobiec tego rodzaju konsekwencjom, wierzyciel wymaga częstokroć swoistej gwarancji, że w przypadku ewentualnego niewykonania porozumienia przedsądowego, będzie mógł w szybki i bezpieczny sposób (w porównaniu z procesem) uzyskać zaspokojenie wierzytelności. Taki zabezpieczeniem może być m.in. dobrowolne poddanie się dłużnika egzekucji w akcie notarialnym.

Warunki porozumienia

Zawsze warto nawiązać kontakt z wierzycielem, czy też jego przedstawicielem. Zawarcie porozumienia zmierzającego przykładowo do odroczenia terminu płatności, możliwe jest formalnie również na etapie egzekucji, jakkolwiek przypadki takie należą w praktyce do rzadkości. Na porozumienie zazwyczaj za późno jest w sytuacji, gdy dłużnik nie wykonał wcześniej zawartej ugody. Niejednokrotnie w takiej sytuacji, wierzyciel przestaje już ufać dłużnikowi, traktując kolejną prośbę o zawarcie porozumienia jako działanie wyłącznie dla zwłoki. W tym kontekście istotnym jest, aby, jak wspomniałem dwukrotnie uprzednio, zaproponować takie warunki ugody, które będą mogły zostać faktycznie dotzymane.

Autor: Łukasz Zboralski, radca prawny, Kancelaria Prawna Piszcz i Wspólnicy