

Podręcznik do nauki zawodu

WINDYKACJA GOSPODARCZA



Kazimierz Turaliński

Kazimierz Turaliński

www.turalinski.pl

WINDYKACJA GOSPODARCZA

Podręcznik do nauki zawodu

Wydawnictwo MEDIA POLSKIE

Radom 2012

© Copyright by Kazimierz Turaliński 2010

ISBN 978-83-925811-8-5

SPIS TREŚCI

Wstęp

Dział I - Zarys windykacji

- 1) Zawód - windykator
- 2) Dlaczego ludzie nie spłacają swoich długów?
- 3) Podstawy windykacji
- 4) Ekonomia postępowania egzekucyjnego
- 5) Prawne unormowanie wymagalności długu
- 6) Przerwanie i odnowienie biegu przedawnienia
- 7) Odsetki
- 8) Umowa zlecenia windykacji

Dział II - Etapy i techniki windykacji

- 9) Windykacja zdalna – telefoniczna
- 10) Windykacja polubowna
- 11) Windykacja polubowna - Taktyka
- 12) Windykacja sądowa cz. 1 Przed wytoczeniem procesu
- 13) Windykacja sądowa cz. 2 Tryb postępowania
- 14) Windykacja sądowa cz. 3 Właściwość sądu
- 15) Windykacja sądowa cz. 4 Pozew
- 16) Windykacja komornicza
- 17) Opłaty komornicze
- 18) Lokalizacja majątku dłużnika cz. 1 Działania komornika
- 19) Lokalizacja majątku dłużnika cz. 2 Działania windykatora
- 20) Egzekucja komornicza z nieruchomości: opis i oszacowanie
- 21) Egzekucja komornicza z nieruchomości: licytacja
- 22) Podział sumy uzyskanej z egzekucji
- 23) Ograniczenia egzekucji komorniczej
- 24) Windykacja pokomornicza

- 25) Aspekty podatkowe nieściągalnych wierzytelności
- 26) Upadłość
- 27) Układ i podział uzyskanych środków

Dział III - Windykacja - przepisy karne

- 28) Przepisy karne popełniane na szkodę wierzycieli
- 29) Przepisy karne najczęściej popełniane w obrocie gospodarczym
- 30) Inne przepisy karne spotykane w praktyce windykacyjnej
- 31) Praktyka procedury karnej w windykacji

Dział IV - Wzory pism procesowych i innych dokumentów

- 1. Umowa windykacji
- 2. Pełnomocnictwo - podmiot z osobowością prawną
- 3. Pełnomocnictwo - osoba fizyczna
- 4. Umowa powierzenia przetwarzania danych osobowych
- 5. Karta dłużnika
- 6. Substytucja pełnomocnictwa
- 7. Ostateczne przedsądowe wezwanie do zapłaty
- 8. Cesja wierzytelności
- 9. Oświadczenie o dokonaniu cesji
- 10. Uznanie zobowiązania
- 11. Pozew o wydanie nakazu zapłaty w postępowaniu nakazowym
- 12. Pozew o zapłatę w postępowaniu upominawczym
- 13. Pozew o zapłatę
- 14. Wniosek o zawiązanie do próby ugodowej
- 15. Wniosek o nadanie wyrokowi klauzuli wykonalności
- 16. Wniosek o wszczęcie egzekucji
- 17. Wniosek o dokonanie opisu i oszacowanie nieruchomości w sprawie egzekucyjnej
- 18. Wniosek o wyznaczenie drugiego terminu licytacji nieruchomości

19. Wniosek o przejęcie nieruchomości na własność
20. Skarga na komornika
21. Wniosek o wyjawienie majątku
22. Zawiadomienie o planowanej korekcie podatku VAT
23. Zawiadomienie o dokonanej korekcie podatku VAT (Naczelnik Urzędu Skarbowego)
24. Zawiadomienie o dokonanej korekcie podatku VAT (Dłużnik)
25. Wniosek wierzyciela o ogłoszenie upadłości bez możliwości zawarcia układu
26. Wniosek zgłoszenia wierzytelności w postępowaniu upadłościowym
27. Sprzeciw wierzyciela do listy wierzytelności
28. Zarzut wierzyciela do planu podziału funduszków masy
29. Zawiadomienie o podejrzeniu popełnienia przestępstwa ściganego z urzędu
30. Zawiadomienie o podejrzeniu popełnienia przestępstwa
31. Wniosek dowodowy (postępowanie karne)
32. Deklaracja wekslowa
33. Wezwanie do wykupu weksla

Wykaz aktów prawnych

Warszawa, 5 stycznia 2010 r.

Wstęp

Windykacja, termin prawniczy: sądowe dochodzenie przez właściciela zwrotu rzeczy od kogoś, kto nią włada.

Etymologia - łac. vindicatio: 'roszczenie; obrona konieczna; zemsta' od vindicare 'dochodzić własności; uwalniać (się); karać; mścić się' od vindex 'obrońca; mściciel';

Przełom tysiącleci charakteryzował się w polskiej gospodarce silnymi tendencjami do niespłacania zaciągniętych zobowiązań o charakterze pieniężnym. Coraz częściej wynikiem pozornie korzystnej transakcji pozostawała nieopłacona faktura VAT lub sądowy nakaz zapłaty generujący dodatkowe koszty obsługi prawnej. Przedsiębiorca stoi wówczas przed dylematem: wykrzyżać dłużnikowi w złości, co o nim myśli, albo przeboleć stratę i odnotować ją w księgach rachunkowych. W obu przypadkach końcowy efekt finansowy nie będzie raczej zachwycający. Trzecie wyjście, to powierzenie procesu egzekucji wiarygodności profesjonalistom - windykatorom. Nie może to być jednak przypadkowa osoba, uzurpujająca sobie prawa do posługiwania się nazwą tego zawodu. Specjalista nie egzekwuje bowiem należnych klientowi pieniędzy groźnym wyglądem, czy brudnymi sztuczkami przekraczającymi granice prawa i etyki. Dysponuje za to fachową wiedzą z zakresu prawa materialnego i proceduralnego - cywilnego, karnego i upadłościowego, psychologii, wiedzy o gospodarce i procesach ekonomicznych, a nie rzadko i kryminalistyki. Tylko wykorzystanie takich narzędzi zagwarantuje w XXI wieku nie tylko maksymalnie skuteczną egzekucję, ale i spokój wierzyciela.

Nie trudno wyobrazić sobie negatywne konsekwencje przekazania

zlecenia windykacyjnego nieodpowiedniemu wykonawcy. Na początku lat 90-tych minionego stulecia dominującą praktyką branży pozostawało łamanie prawa. Niejednokrotnie proces egzekucji należności stawał się rzeczywiście „egzekucją”. Dokonywano pobić, zastraszeń, uprowadzeń. W pierwszych latach istnienia III Rzeczypospolitej, gdy policja była tworem anemicznym i niezdolnym do walki z przestępczością zorganizowaną, definicja windykacji obejmowała właśnie takie, niegodne praktyki. Pomijając naruszenie złotej zasady etyki, nadmienić należy, że bardzo często zleceniodawca również stawał się ofiarą agresji „windykatorów”.

Niektórzy egzekutorzy po odzyskaniu pieniędzy nie zwracali ich prawowitemu właścicielowi, a wręcz szantażowali go ujawnieniem zleconego przestępstwa i wymuszali dodatkowy okup za milczenie. Nagłośnienie sprawy uczyniłoby z przedsiębiorcy mało wiarygodnego kontrahenta - kto chciałby robić interesy z człowiekiem rozwiązującym spory za pomocą najętych bandytów? Perspektywa wieloletniego wyroku również nie należała do zachęcających.

Na szczęście, wraz z rozbiciem czołowych polskich gangów, dopracowaniem przepisów i wzmocnieniem formacji policyjnych, tego typu praktyki przeszły do lamusa i dzisiaj pozostają marginesem działań windykacyjnych.

Miejsce przemocy i zastraszania przejęła wówczas tzw. windykacja zdalna, zwana również papierową. Tanią. Nie wymagającą fachowej wiedzy. Nieskuteczną. I niestety często również nieetyczną. Przełom wieków to czas rozkwitu gigantów polskiego rynku windykacji masowej. Skupia ona swą uwagę na wierzytelnościach sektora b2c, jednocześnie jednak przejmując też znaczną część rozliczeń między podmiotami gospodarczymi. Działania masowe, nastawione na wierzytelności rzędu 500 zł oczywiście wykluczały indywidualne podejście do problemu klienta i jako takie stały się zadowolające jedynie dla podmiotów telekomunikacyjnych i telewizji kablowych. Szablonowe i nastawione na minimalizację kosztów metody w dużej mierze oparte na nękanii i blefach nie stanowiły żadnej uciążliwości

dla doświadczonych dłużników. Zwłaszcza dla tych „zawodowo” zadłużających się na milionowe kwoty i czyniących z tego procederu stałe źródło bogactwa. Choć nieskuteczna, windykacja ta często pozostawała w opozycji do wzmiankowanej już etyki, wyrażając zupełny brak poszanowania godności dłużnika. Inwencję pewnego z wiodących przedsiębiorstw sektora najlepiej obrazują masowo rozsyłane do dłużników widokówki z nagrobkiem i napisem: „dłużniku, tylko tam cię nie znajdziemy”. Inne kartki pocztowe upiękzone były sylwetkami młodych, postawnych mężczyzn, a dla wzmocnienia wymowy przekazu opisane: „egzekucja jest nieunikniona”. Po takiej korespondencji dług, nawet nienależny lub przedawniony, spłaci przerażona samotna matka zarabiająca minimum socjalne lub równie biedna emerytka, ale na pewno nie zawodowy oszust, czy arogancki biznesmen. Praktyki te jednak regularnie docenia Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, zakazując stosowania metod opartych na zastraszeniu i szantażowaniu dłużników.

Kilkanaście lat po transformacji ustrojowej 1989 roku i wprowadzeniu wolnorynkowej gospodarki otwartej, pojawił się nad Wisłą trzeci, wypracowany metodą prób i błędów, optymalny profil zawodowy specjalisty ds. windykacji. Domeną jego działania pozostają głównie zatory finansowe w rozliczeniach pomiędzy przedsiębiorstwami. Problemu takiego nie rozwiążą metody znane z filmów gangsterskich, a sprowadzić mogą na wierzyciela kłopoty o jakich mu się nawet nie śniło. Podobnie, nie przestraszy zawodowca przekazanie egzekucji wielomilionowej kwoty podmiotowi wyspecjalizowanemu w telefonicznym i pocztowym nękanu nieświadomych swych praw, zwykle niemających ludzi. Trudno w ogóle wskazane powyżej rozwiązania nazwać windykacją w dzisiejszym tego słowa znaczeniu. Etyka, prawo i psychologia to podstawy warsztatu współczesnego windykatora. Pomijając aspekty moralne, to się po prostu opłaca. Inne metody nie działają w materii gospodarczej. Poznając meandry zawodu na kolejnych stronach niniejszego podręcznika czytelnik sam zaobserwuje, jak wiele

mechanizmów należy uruchomić, by skłonić niesolidnego kontrahenta do zwrotu ogromnej kwoty pieniężnej, a próby chaotycznego nękania mają w tej branży równą szansę powodzenia, jak powstanie romantycznego poematu w wyniku losowego uderzenia przez orangutana w klawiaturę maszyny do pisania. Przygotowanie pozwu, zabezpieczenie materiału dowodowego, uzyskanie korzystnego orzeczenia sądowego, następnie klauzuli wykonalności i przekazanie sprawy do komornika wraz z samodzielnym wskazaniem składników majątku dłużnika, z którego należy przeprowadzić egzekucję roszczenia... Zakres podstawowych czynności procesu windykacyjnego potrafi przerazić przeciętnego obywatela. A jest to jedynie drobny fragment niezbędnych do wykonania kroków, umożliwiających skuteczne odzyskanie należnych wierzycielowi pieniędzy. Z tego powodu wzrasta zapotrzebowanie na specjalistycznie przeszkolone kadry, zdolne do samodzielnego i skutecznego prowadzenia postępowania windykacyjnego.

Przedstawiony model zawodowy oparłem na bazie własnej 10-letniej praktyki, odbytej zarówno na stanowiskach wykonawczych, jak i kierowniczych w branżach obsługi windykacyjnej, prawnej i detektywistycznej. Jednocześnie odbiegam od minimalnych wymagań pracodawców tego sektora, nie zadowolając się równaniem w dół - tak w oczekiwaniach, co do wiedzy i umiejętności praktycznej swych pracowników, jak i wielokrotnie podkreślanej, a niestety rzadko w zawodzie spotykanej etyki. Celem podręcznika pozostaje wykazanie maksymalnie skutecznych, a niekiedy jedynych możliwych, prawem dozwolonych metod egzekucji wierzytelności w obrocie gospodarczym. Większość przedstawionych kwestii pozostaje też w pełni właściwa do zastosowania w egzekucji zobowiązań wzajemnych pomiędzy osobami fizycznymi, organizacjami społecznymi lub wyznaniowymi, a niekiedy także w sporach z jednostkami podległymi skarbowi państwa.

Szczególnie podręcznik ten zastosowanie znajdzie w małych przedsiębiorstwach, w których to właściciel samodzielnie prowadzi proces odzyskiwania należnych środków. Pełnił wówczas będzie funkcję swoistego poradnika, prowadzącego krok po kroku przez całą procedurę odzyskania należności. Od wstępnej oceny wiarytelności i prawdopodobieństwa odzyskania utraconych pieniędzy, przez prawem wymagane prawidłowe wezwanie do zapłaty, postępowanie sądowe, egzekucję komorniczą, a w niektórych przypadkach sytuacje tak skrajne jak upadłość dłużnika, odliczenie poniesionych strat od podatku lub wszczęcie postępowania karnego. Pomocne w tym będą wzory pism niezbędnych w poszczególnych stadiach windykacji.

Dla osób planujących związać swą przyszłość z usługową egzekucją należności książka ta stanowić będzie kompletny kurs do nauki zawodu, a w sytuacjach awaryjnych, także schemat wskazujący kierunek działania prawidłowego, zarówno z praktycznej, prawnej, jak i etycznej perspektywy. Nie sposób bowiem wyobrazić sobie dzisiaj samodzielnego windykatora, nie operującego chociażby w podstawowym zakresie zawartą w niniejszym opracowaniu wiedzą fachową.

Niejednokrotnie podmioty gospodarcze dysponują własnymi działami księgowymi, a mimo tego korzystają dodatkowo z usług zewnętrznych windykatorów, marnotrawiąc tym samym ponoszone koszty. Wynika to z mało uświadomionej różnicy pomiędzy terminami prawnik i windykator, które to wcale synonimami nie są. Niepotrzebnie natomiast oddziela się ten sektor od specjalistów ds. rachunkowości, gdyż to właśnie ich wiedza umożliwia najskuteczniejszą, najszybciej podjętą windykację. Podstawowa wiedza wyniesiona ze studiów prawniczych lub ekonomicznych uzupełniona praktycznymi aspektami zawodu windykatora, takimi jak sposoby poszukiwania majątku dłużnika na potrzeby egzekucji komorniczej, zabezpieczy w zupełności interesy finansowe nowoczesnego przedsiębiorstwa. Ponoszone dotychczas koszty egzekucji należności można obniżyć do zera, obligując jednak wybranych pracowników do zapoznania z treścią podręcznika i stosowania jego prostych wytycznych w praktyce.

Opracowanie służyć więc będzie indywidualnemu doskonaleniu na drodze do samodzielnej, usługowej działalności windykacyjnej, jak i w charakterze obowiązkowej lektury dla pracowników wewnętrznych działów prawnych lub rachunkowości. W sytuacji krytycznej wspomże wierzyciela, jako „ściągawka”, w walce o należne pieniądze. W końcu stanowić może swoisty oręż obronny dla dłużnika. Jedynie znając metody przeciwnika, można stawić skuteczny opór i przewidywać możliwe do podjęcia działania egzekutorów należności.

Zapraszam Państwa do lektury.

Kazimierz Turaliński

Dział I

Zarys windykacji

Rozdział I

Zawód windyktor

Kim jest windyktor? Obowiązujące w stanie na dzień 1 stycznia 2010 roku przepisy polskiego prawa nie nakładają żadnych regulacji dla tej branży, co oznacza, że teoretycznie trudnić się może tym zawodem każdy pełnoletni człowiek. Brak wymogów prawnych do uzyskania jakichkolwiek certyfikatów, licencji lub zezwoleń na prowadzenie tej działalności. Na potrzeby niniejszego podręcznika przyjmiemy jednak jako zalecane minimalne kryterium do pełnienia obowiązków windyktora: wiek powyżej 21 lat, wykształcenie średnie, niekaralność za popełnione umyślne przestępstwa przeciwko życiu i zdrowiu lub mieniu. Z uwagi na przyswojoną fachową wiedzę, niezwykle mile widziane pozostaje wykształcenie wyższe w zakresie nauk prawnych, psychologii lub ekonomii. Niezbędna pozostaje zdolność do prawidłowego i precyzyjnego wystawiania się, połączona z wysoką kulturą osobistą. Czas wulgarnych pełnomocników przeminął - nikt dzisiaj nie przetrza się niekulturalnym słownictwem, a co najwyżej negatywnie oceni poziom możliwości intelektualnych przeciwnika, sprowadzając je w swym mniemaniu do poziomu ulicznych przepychanek. Wśród pożądanych cech osobowościowych wskazać należy przede wszystkim opanowanie emocji i determinację. Ze względu na specyfikę wypełnianych obowiązków absolutnie nie jest to praca dla osób wybuchowych, nadmiernie ekspresywnych, czy też skłonnych do agresji. Spokój jest odpowiedzią na wszelkie stresujące i kłopotliwe sytuacje, których na pewno nie braknie. Nie może być on jednak tożsamy ze spinegliwością. Przeciwnie, to determinacja na realizację przyjętego celu powinna stanowić myśl przewodnią windyktora. Z żalem stwierdzić należy, iż z kariery w tym kierunku zrezygnować powinny także osoby nazbyt empatyczne.

Jakie obowiązki spoczywają na windykatorze? Jeżeli świadczy on usługi jako samodzielny specjalista w formie jednostkowych umów zleceń bądź w ramach działalności gospodarczej, odpowiada wyłącznie za egzekucję przekazanych przez zleceniodawcę poszczególnych wierzytelności. Wówczas, jeśli umowa zawarta między stronami nie postanawia inaczej, do jego zadań należy przeprowadzenie negocjacji polubownych ze zobowiązanym, uzyskanie lub nadzorowanie uzyskania sądowego nakazu zapłaty, następnie opatrzenie go klauzulą wykonalności i w konsekwencji wspólnie z komornikiem wyegzekwowanie dochodzonej kwoty ze wskazanego w tym celu majątku dłużnika. Ten ostatni etap zwykle wiąże się z koniecznością samodzielnego poszukiwania mienia takiego jak nieruchomości lub pojazdy i uważnego nadzoru nad jego spieniężaniem. Prócz prowadzenia postępowania windykacyjnego specjalista odpowiadać musi jednocześnie za panowanie nad klientem. To jego nadmierne zaangażowanie w sprawę może zniweczyć najlepszą nawet taktykę działania. W przypadku jednak, gdy windykator pozostaje zatrudniony na pełen etat i świadczy pracę wyłącznie na rzecz jednego podmiotu, powinien w swych działaniach uwzględnić ochronę prewencyjną przedsiębiorstwa, a także wpływać na optymalizację realizowanych działań nie tylko ułatwiających późniejszą egzekucję należności, ale i zapobiegającą w ogóle ich powstawaniu. Rzeczywisty wpływ na wewnętrzne procedury i działania prewencyjne zależy już od stopnia elastyczności pracodawcy i jego akceptacji dla wprowadzania innowacji, skutkujących w ostatecznym rozrachunku pozytywnym przecież wynikiem ekonomicznym.

Szczególnego omówienia wymaga kwestia udziału windykatora w postępowaniu sądowym, czyli uzyskaniu nakazu zapłaty przeciwko dłużnikowi. Niejednokrotnie spotkać się możemy z postawieniem znaku równości pomiędzy windykatorem a prawnikiem, a już szczególnie radcą prawnym. To ostatnie założenie wynika z tradycji tej korporacji zawodowej, wywodzącej się jeszcze z epoki PRL-u, kiedy to radcy prawni odpowiadali za prowadzenie wszelkich sporów toczonych przez państwowe podmioty gospodarcze. Nie jest to oczywiście współcześnie prawidłowe odniesienie. Pierwsza

kwestia różniąca obie profesje, to zakres działania. Prawnik zawsze występuje w imieniu klienta na gruncie kontaktu formalnego, choć może również prowadzić negocjacje polubowne. Jednak rzadkością jest jego udział w poszukiwaniu materiału dowodowego w terenie na potrzeby sprawy sądowej - cywilnej lub karnej, podobnie jak niezmiernie rzadko poszukuje on skutecznie majątku dłużnika na potrzeby egzekucji komorniczej. W przypadku adwokatów udział w takich działaniach jest nawet zakazany na mocy postanowień kodeksu etyki zawodowej. W praktyce biura windykacyjne otrzymują masowo zlecenia windykacji tzw. pokomorniczej wcześniej prowadzonej przez radcę prawnego. Oczywiście, zazwyczaj od strony formalnej nie można niczego zarzucić prowadzonemu dotąd postępowaniu, jednak z za biurka nie sposób odnaleźć takich składników majątku podlegającego egzekucji jak pojazdy, przedmioty wartościowe, czy chociażby samo niezarejestrowane miejsce pobytu dłużnika. Również nie sposób odnaleźć kancelarii adwokackiej lub radcowskiej rwącej się do poszukiwania składników majątku odnotowanego w licznych rejestrach - akcji, udziałów, nieruchomości, patentów etc. Pamiętać należy również o rachunku ekonomicznym działania członków korporacji prawniczych. Przy polskim niedoborze adwokatów i radców prawnych każda godzina ich pracy pozostaje cenna, nie dziwi więc znikome zaangażowanie w niskiej wartości i niezwykle trudne, czasochłonne spory o niepewnym rozstrzygnięciu, tj. niepewnym pozytywnym efekcie danej egzekucji, gdy w tym samym czasie jedna wokanda przynieść im może wiele tysięcy zł zysku i to bez względu na wynik sprawy. Stąd negocjacje z dłużnikami nie zdarzają się zbyt często w kancelariach prawnych, a pisma do komorników przygotowują zwykle aplikanci bądź asystenci, nieposiadający jeszcze dostatecznie rozwiniętego warsztatu oraz wiedzy właściwej dla realiów gospodarczych. W efekcie wierzyciel uzyskuje bogatą i niekiedy pedantycznie prawidłowo prowadzoną pod względem formalnym dokumentację, nie wnoszącą jednak nic nowego do sprawy i skutkującą umorzeniem egzekucji. Nie tędy droga.

Równie często do kancelarii detektywistyczno-windykacyjnych trafiają klienci załamani „bierną” postawą swego prawnika podczas procesu. Zarzucają mu zupełny brak reakcji na „kłamstwa” świadków i przeciwnika procesowego. Nie jest to zasadne. Adwokat ani radca prawny nie odpowiadają za pozyskanie materiału dowodowego lub oskarżanie, bez żadnych ku temu dowodów, o składanie fałszywych zeznań pod przysięgą. Prawnicy - zarówno sędziowie, jak i prokuratorzy oraz pełnomocnicy procesowi oceniają sytuację pod kątem posiadanego materiału dowodowego. Jeśli ten jest niekompletny, nie sposób uznać jakiejś tezy za dowiedzioną, a więc i podważyć twierdzeń drugiej strony. Same słowa klienta tego stanu rzeczy nie zmieniają. Aby więc skutecznie obalić twierdzenia dłużnika w sądzie, zabezpieczyć najpierw należy kompleksowy i wewnętrznie spójny, układający się w logiczny ciąg przyczynowo-skutkowy materiał dowodowy. W pewnych warunkach jest to również obowiązek windykatora.

Reasumując - o ile prawnik może być świetnym windykatorem i wielu z nich posiada właśnie takie wykształcenie kierunkowe, o tyle dyplom magistra nauk prawnych lub ukończona aplikacja absolutnie nie czyni osoby specjalistą ds. windykacji. Są to różne i niekonkurencyjne, choć pokrewne zawody, których nie wolno ze sobą mylić. Radca prawny, wbrew częstym twierdzeniom, nie windykuje - on przesyła wezwanie do zapłaty, uzyskuje wyrok sądowy i obsługuje od strony formalnej roszczenie. Działania windykacyjne wykraczają jednak daleko poza stronę formalną i często wiążą się z działaniami negocjacyjnymi i wręcz śledczymi. Nie ujmować natomiast należy ogromnej przydatności doświadczonych prawników w egzekucji wierzytelności spornych, o czym będzie mowa w następnych rozdziałach.

Jakie możliwości daje zawód windykatora? Wbrew pozorom, jest to praca niezwykle ciekawa, dynamiczna, związana z podróżami i stawiająca wiele wyzwań. Zakładając, że windyktor pracę wykonuje także poza biurkiem, na pewno nie będzie mógł narzekać na monotonię. W przypadku samodzielnej działalności na rzecz

wielu klientów i nieograniczonej do określonego terytorium, na porządku dziennym pozostaną częste delegacje do odległych miast, rzadziej poza granicę państwa. Niezależny specjalista przyjmujący jednostkowe zlecenia od dużych podmiotów gospodarczych najpewniej nie raz spotka się przy ich realizacji z flagowymi politykami, przedsiębiorcami znanymi z czasopism biznesowych, gwiazdami palestry, ale także i wpływowymi przestępcami. Niestety, jest to dość istotne ryzyko zawodowe. Gdy windykacji podlegają znacznej wartości środki, często nielojalni dłużnicy usiłują doprowadzić do przerwania egzekucji poprzez kierowanie gróźb karalnych, pobicia i inne działania łamiące przepisy prawa. Więcej na ten temat czytelnik odnajdzie w późniejszych rozdziałach podręcznika.

Do podstawowych zalet zawodu należy niewątpliwie atrakcyjny system wynagrodzeń. Etatowi windykatorzy pracujący na rzecz stałego pracodawcy, jednej z większych spółek branżowych lub banku, zadowolilić muszą się raczej skromnym wynagrodzeniem ryczałtowym w przeciętnej wysokości 1500 zł - 3000 zł netto. Jednak samodzielni specjaliści trudniący się wyłącznie windykacją gospodarczą na rzecz zewnętrznych klientów liczyć mogą na wysokie dochody osiągane w systemie prowizyjnym. Honorarium od zlecenia przekazanego bez pośredników oscyluje w granicach 10% do 25%, a w trudniejszych przypadkach egzekucji pokomorniczej lub gdy wierzytelność powstała w wyniku przestępstwa oczekiwać można prowizji rzędu 30-40% egzekwowanej kwoty. Zważywszy, że przedmiotem windykacji bardzo często są kwoty w granicach od 50 000 do 500 000 zł, dochód wyrażony kwotowo kształtuje się wówczas bardzo atrakcyjnie.

Jaką wiedzę dysponować musi windykator? Na pewno abecadłem będą podstawowe przepisy prawa. Szczególnie Konstytucja RP, Kodeks cywilny, Kodeks postępowania cywilnego, Prawo Upadłościowe, Kodeks karny, Kodeks postępowania karnego, a dla pracujących na etacie windykatorów także Kodeks pracy na wypadek sporów szefostwa z pracownikami oraz Kodeks

postępowania administracyjnego na potrzebę ewentualnej ochrony finansów przedsiębiorstwa w sporach z organami państwowymi. Uzupełnieniem wiedzy kodeksowej pozostaje obszerne orzecznictwo sądowe, z Sądem Najwyższym i Trybunałem Konstytucyjnym na czele. Kluczowa pozostaje znajomość linii orzecznictwa w sprawach przestępstw gospodarczych, sporów gospodarczych i kar umownych. Ze względu na specyfikę pracy z dokumentami ambitny windykator powinien wykazywać się przynajmniej podstawową znajomością zagadnień kryminalistycznych z zakresu fałszerstw, do czego szczególnie pomocne pozostają publikacje prof. Brunona Hołysta. Polecieć należy zwłaszcza wydanie siódme, bądź nowsze, „Kryminalistyki” tegoż autora. Często wykrycie tzw. fałszu intelektualnego - czyli potwierdzenia nieprawdy w dokumentach przez osoby uprawnione do ich wystawienia, wymaga jedynie logicznego powiązania faktów zawartych w przedstawionym materiale dowodowym. Choć wydaje się to truizmem, warto odbyć udział w kursie logiki praktycznej, co pozwoli nie tylko lepiej zrozumieć otaczającą nas rzeczywistość, ale i o wiele czytelniej argumentować w treści pism procesowych podważanie twierdzeń strony przeciwnej lub wykazywanie sprzeczności w przedstawianym materiale dowodowym. Doskonalenie zdolności interpersonalnych, łatwości nawiązywania kontaktu oraz asertywności - to kierunki rozwoju niezbędne do szlifowania w drodze warsztatów psychologicznych. Nie sposób wyobrazić sobie windykatora charakteryzującego się brakiem asertywności.

Rozdział II

Dlaczego ludzie nie spłacają swoich długów?

W pierwszej chwili odpowiedź na powyższe pytanie wydaje się oczywista - dlatego, że nie mają pieniędzy. Nic bardziej mylnego. Praktyka dowodzi, że w obrocie gospodarczym tylko jeden na pięciu dłużników nie spłaca zobowiązań z powodu braku środków finansowych. Pozostali nie płacą, ponieważ to się po prostu opłaca...

Pomyślmy przez moment, co robimy w chwili otrzymania wypłaty? O czym myślimy w pierwszej kolejności? Jakie rachunki uregulujemy natychmiast, a jakie wydatki odsuniemy w czasie? Jako priorytetowe zobowiązanie ludzie zazwyczaj wymieniają opłaty za telefon, następnie prąd i czynsz. Pozostałe pieniądze przeznaczają na jedzenie i zatankowanie samochodu. Kolejne lokaty na liście zajmuje zakup ubrań, rozrywka, odłożenie pewnej kwoty na wakacyjny wyjazd lub edukację dzieci... O spłacie zaległych długów raczej nikt nie wspomina, choć jeśli padnie takie pytanie okaże się, że niemal każdy ma jakieś stare nieuregulowane zobowiązania. Skąd się wzięła tak specyficzna hierarchia rozdysponowania dochodem? Jeśli przyjrzymy się jej uważnie zauważymy priorytetowe zaspokajanie należności obarczonych dotkliwą sankcją.

W przypadku zwłoki w uregulowaniu rachunku telefonicznego w ciągu kilku dni zablokowane zostaną połączenia wychodzące, a po miesiącu linia zostanie zupełnie odcięta. Prócz dotkliwej konsekwencji w postaci braku możliwości wykonywania i odbierania połączeń, operator obciąży abonenta obowiązkiem uregulowania kosztów egzekucyjnych w postaci opłat sądowych i ewentualnych opłat komorniczych, a także karą umowną. Brak spłaty długu utrudni, a może nawet uniemożliwi uzyskanie podłączenia u konkurencyjnego operatora, gdyż polskie firmy telekomunikacyjne wymieniają informacje o niesolidnych klientach. Kolejną

konsekwencją finansową staną się więc dodatkowe koszty w postaci konieczności ponoszenia wyższych opłat za połączenia w ramach telefonii pre-paid. Nie opłaca się zalegać z opłatami za telefon, te są więc regulowane zwykle na bieżąco, a zaległości zazwyczaj wiążą się z krytyczną sytuacją finansową dłużnika.

Kolejne priorytetowe opłaty to wskazywany czynsz i prąd. Zaległości powstałe w tych dwóch materiałach łączą się z o wiele bardziej dotkliwymi konsekwencjami w postaci znacznego pogorszenia warunków życiowych związanych z odcięciem energii elektrycznej lub wszczęciem postępowania o eksmisję lokatora, lecz odciągniętymi w czasie, stąd lokata niższa od wydawałoby się mniej istotnego rachunku za telefon.

Wbrew pozorom Polska jest krajem stosunkowo bogatym, gdzie pożywienie nie wydaje się nawet dla osób mało zamożnych dobrem kryzysowym, pozostającym poza zasięgiem. Stąd żywność umieszczana jest zazwyczaj poniżej opłat okresowych, a na równi z zatankowaniem pojazdu. Pusta lodówka dla statystycznego Polaka to nie zapowiedź śmierci głodowej, a chwilowa niedogodność porównywalna z koniecznością pozostawienia samochodu na parkingu i pieszego spaceru do sklepu. Sankcją natychmiastową za brak zakupu paliwa jest niemożliwość użytkowania pojazdu. Jest to, podobnie jak odczucie głodu, konsekwencja nie do uniknięcia, stąd stosunkowo wysoka lokata w hierarchii wydatków.

Gdy wyczerpały się konieczne płatności obłożone „sankcjami”, pozostałą kwotę najczęściej wydawano na przyjemności lub oszczędności, pomimo tego, że niemal każdy miał jakieś zaległe zobowiązanie. Niezwrócona od dawna pożyczka od znajomego, niezapłacona kara w bibliotece, nieuregulowana faktura VAT. Choć ratalna spłata takiego długu nie stanowiłaby większego obciążenia dla budżetu, przeciętny człowiek woli odsunąć ją na bliżej nie sprecyzowane „jutro”, a obecną „nadwyżkę” finansową przeznaczyć na przyjemności. Powód takiego postępowania jest jeden - nie grożą absolutnie żadne sankcje za dalsze zaniechanie rozliczenia.

Wyraźnie dostrzec możemy w wymienionych przykładach piramidę płatności, na czubku której znajdują się **najbardziej potrzebne** z punktu widzenia danej jednostki potrzeby a zarazem wiążące się z **najdotkliwymi** i **najszybciej pojawiającymi** się sankcjami z tytułu nieregulowania zobowiązań. Im wyższa wypadkowa tych trzech czynników, tym wyższa lokata na przedmiotowej piramidzie i w efekcie końcowym instynktownie najsolidniej wypełniane zobowiązanie. Te zaś zobowiązania, które spadają na sam dół piramidy nie są w ogóle traktowane jako zobowiązujące. Istotą procesu windykacyjnego pozostaje wprowadzenie zmian w piramidzie priorytetów dłużnika, by nakładane zgodnie z przepisami prawa sankcje czyniły egzekwowaną wiarygodność najistotniejszą z punktu widzenia jego spokoju i ponoszonych na jej obsługę przymusowych wydatków.

Powyższa piramida znajduje pełne przełożenie na obrót gospodarczy. Dawno temu zawodowy oszust odpowiadając na pytanie początkującego adepta złodziejskiego fachu, jak kraść, odparł: po prostu nie płać za to co wzięłeś. Rada pozostaje aktualna do dnia dzisiejszego. Jeśli przedsiębiorca zamówi dziesięć usług o wartości 10 000 zł każda i nie zapłaci za nie, może być pewny, że dziesięciu wierzycieli zgłosi się do niego po pieniądze. Jeśli w grzeczny sposób odmówi zapłaty, najpewniej dziewięciu z nich zjawi się po raz kolejny. Prócz telefonów, najpewniej ośmiu z nich wezwie pisemnie dłużnika do zapłaty wynagrodzenia. Siedmiu podejmie decyzję o przekazaniu sprawy do swego zaufanego radcy prawnego, który prześle ostateczne przed sądowe wezwanie do zapłaty. Z uwagi na koszty sądowe i możliwą konieczność stawienia się przed sądem pięciu wierzycieli podejmie decyzję o złożeniu pozwu. Oni też uzyskają orzeczenie w postaci nakazu zapłaty lub wyroku. Każdy następnie wezwie dłużnika do zapłaty - osobiście, telefonicznie, listownie lub za pośrednictwem radcy prawnego. Gdy kroki te nie przyniosą efektu czterech dłużników wystąpi o nadanie wyrokowi klauzuli wykonalności. Trzech z nich odważy się ponieść koszty i zaryzykuje składając sprawę na biurko komornika. Dwóch wierzycieli po umorzeniu egzekucji wynajmie detektywa lub

samodzielnie wskaże majątek z którego zaspokojone może być roszczenie - np. samochód dłużnika lub działkę budowlaną. Wówczas należność zostaje niezwłocznie uregulowana gotówką wraz z wszelkimi narosłymi po drodze opłatami: odsetkami, kosztami opłat sądowych i zastępstwa procesowego oraz egzekucji komorniczej. Czy dłużnik był stratny? Nie. Uzyskał dziesięć usług łącznej wartości 100 000 zł. Dwóch konsekwentnych wierzycieli uzyskało po około 2 latach starań zwrot 20 000 zł, dodatkowo narosłe opłaty wyniosły przyjmijmy pesymistycznie łącznie nawet 10 000 zł. Nielojalny kontrahent po opłaceniu tych należności nadal pozostaje szczęśliwym posiadaczem niezwróconych pozostałym wierzycielom 70 000 zł. Kradzież jednak popłaca. Oczywiście nie każdy dłużnik jest osobą nieuczciwą, jednak praktyka zawodowa dowodzi, iż większość przedsiębiorców niespłacających swych zobowiązań czyni to z powodu braku dotkliwych konsekwencji, a ogromnych możliwości wzbogacenia się kosztem niezdeteminowanych kontrahentów. Pamiętajmy, że polski system prawny nie przewiduje odpowiedzialności karnej za niewywiązanie się ze zobowiązania o charakterze cywilnym, a wyrażenie choć jednej ustawowej przesłanki do stwierdzenia zaistnienia przestępstwa oszustwa czyni ściganie sprawcy niemożliwym.

W pracy zawodowej każdego windykatora przewinie się cała plejada różnego typu dłużników, których cechy wspólne pozwalają wyodrębnić trzy kategorie. W zależności od przynależności do nich, różnie wyglądać będzie piramida sankcji i kosztów mogących wpływać na ich priorytet rozdysponowania dostępnym kapitałem, a także inaczej rozłożone będą siły na blokowanie procedury egzekucyjnej.

Dłużnik współpracujący: osoba, która z przyczyn niezależnych od siebie utraciła płynność finansową. Przyczynę stanowiąc może np. nieporadność, czasowe lub stałe zmiany rynkowe, problemy strategicznych kontrahentów lub inne przyczyny losowe. Zazwyczaj nie unika kontaktu z windykatorem, informuje o przyczynach braku zapłaty, chętnie okazuje dokumenty potwierdzające jego złą sytuację

materialną. Niejednokrotnie w trakcie egzekucji prowadzący postępowanie staje przed dylematem moralnym - czy odebrać rodzinie pozbawionej perspektyw na lepsze jutro ostatni składnik majątku, np. mieszkanie? Każda sytuacja jest indywidualna i każdy sam musi wówczas podjąć decyzję, nie zapominając jednak o zobowiązaniu do lojalnego reprezentowania interesu swego zleceniodawcy, który zresztą w zgodzie z ustalonym porządkiem społecznym ma zarówno moralne, jak i ustawowe prawo dochodzenia zwrotu należnych pieniędzy lub innej własności. Stosunkowo często dłużnik na krawędzi bankructwa może się pochwalić znacznym majątkiem w wierzytelnościach. Wówczas windykator rozważyć powinien podjęcie działań umożliwiających dłużnikowi odzyskanie płynności finansowych: przyjąć do realizacji wierzytelności dłużnika, pomóc w uzyskaniu kredytu hipotecznego lub leasingu zwrotnego pod posiadane nieruchomości, pozyskać, jeśli to możliwe przy zastanym stanie przedsiębiorstwa, obsługę factoringową, uzyskać należne odszkodowania, zwiększyć możliwości produkcyjne poprzez np. organizację dofinansowania ze środków unijnych itd. Oczywiście podejmując się działań na rzecz takiego nowego klienta pamiętać należy o zabezpieczeniu interesu dotychczasowego zleceniodawcy. Najlepiej w postaci uzyskania pełnomocnictwa do odbioru na własny rachunek bankowy odzyskanych środków z umocowaniem do potrącenia z nich wierzytelności pierwotnie egzekwowanych. Pomoc dłużnikowi niejednokrotnie stanowi nie moralny, ale ekonomiczny obowiązek windykatora: aby spłacić dług, należy pozyskać ku temu środki. Zniszczenie dłużnika lub nękanie absolutnie nie jest metodą! Przedstawiciele tej kategorii stanowią około 20% wszystkich dłużników.

Dłużnik niewspółpracujący, zwany także graczem: nie reguluje wierzytelności nie z powodu braku kapitału, a złej woli i swoistego wyrachowania. Liczy na zupełny brak działań wierzyciela i oszczędzenie równowartości zobowiązania, lub w najgorszym wypadku chociaż opóźnienie zapłaty. Sama zwłoka stanowić może źródło zysku poprzez samokredytowanie swej działalności kosztem

wierzyciela. Uzyskanie kredytu bankowego pozostaje kosztowne i czasochłonne, natomiast w tym wypadku wystarczy jedynie nie dokonać przelewu. Gdy przeciwnikiem jest gracz, rolą windykacji pozostaje przeprowadzenie ostatecznych (krótkich) negocjacji, ustalenie składników majątku na potrzeby postępowania komorniczego, jeśli jest to konieczne uzyskanie sądowego zabezpieczenie powództwa w postaci ustanowienia zakazu rozdyponowania wskazanym mieniem oraz szybkie uzyskanie sądowego nakazu zapłaty z klauzulą wykonalności. Kolejny krok to dynamiczna egzekucja komornicza. Innym sposobem pozostaje pozasądowy nacisk w postaci prawem dozwolonych działań informacyjnych (czarny PR, także z wykorzystaniem mediów) oraz blokowanie działalności gospodarczej i społecznej dłużnika. Faktycznie możliwe pozostaje w wielu przypadkach zdublowanie kosztów działalności dłużnika do pułapu przewyższającego dochodzonych kwot. Część graczy świadoma nieuniknionej egzekucji prowadzonej konsekwentnie przez zawodowego windykatora spłaci zaległość na etapie negocjacji polubownych, pragnąc w ten sposób uniknąć kosztów sądowych i komorniczych. Większość jednak traktuje pojedynek z windykatorem jako swoiste wyzwanie i sport, na który zwyczajnie go stać. Wówczas należy nastawić się na zakończenie postępowania dopiero wyrokiem sądu drugiej instancji i interwencją komornika. Przedstawiciele tej kategorii stanowią około 70% wszystkich dłużników w obrocie gospodarczym.

Dłużnik nieuczciwy: zawodowy oszust, zazwyczaj masowo pozbawiający prowadzone spółki kapitału a następnie ogłaszający ich upadłość z pokrzywdzeniem wierzycieli. Formalnie zazwyczaj nie posiadający na siebie ani złotych, gdyż zapobiegliwie przepisał cały majątek na krewnych lub zaufanych figurantów. W tym przypadku działania restrukturyzacyjne, negocjacyjne czy komornicze pozostają nieskuteczne. Uzyskane sądowe wyroki bez względu na opiewane milionowe kwoty pozostają wartości papieru na którym zostały zapisane. Przepisy polskiego prawa wbrew pozorom umożliwiają bardzo skuteczną pomoc wierzycielowi,