

WINDYKACJA **B2B**

**ODZYSKANIE DŁUGÓW
JEST MOŻLIWE**

KIEDY ROZPOCZAĆ WINDYKACJĘ?

DŁUG



Świadczenie (obowiązek), wynikające ze stosunku zobowiązaniowego, które **DŁUŻNIK JEST ZOBOWIĄZANY SPEŁNIĆ NA RZECZ WIERZycIELA.**



Kiedy **MINĄŁ USTALONY TERMIN PŁATNOŚCI FAKTURY**, a wierzytelność w dalszym ciągu nie została uregulowana mamy do czynienia z zaległością płatniczą. Jeśli pomimo kontaktu z kontrahentem, mającym na celu odzyskanie należności, faktura nadal nie została uregulowana, jest to moment, na **ROZPOCZĘCIE PROCESU WINDYKACJI.**

WINDYKACJA - CZYM JEST?

Windykacja jest to więc szereg działań, jakie można podjąć, aby odzyskać swoje należności.



DZIAŁANIE

IM SZYBCIEJ rozpoczęte zostaną działania windykacyjne, tym **TYM WIĘKSZA SZANSA NA ODZYSKANIE DŁUGU**. Istotne jest, aby nie zwlekać z rozpoczęciem działań, mogących wpłynąć na dłużnika i odzyskanie wierzytelności. Powinny to być: m.in.: przypomnianie o zaległej fakturze, stałe próby telefonowania do dłużnika, aby skłonić go do uregulowania zaległości w płatnościach.



Czynnikiem mającym bardzo duży wpływ na skuteczność windykacji jest **CZAS**, czyli okres przeterminowania faktury. Mówiąc wprost - im szybciej rozpocznie się proces windykacyjny tym większa szansa na skuteczne odzyskanie długu.

Statystyki wskazują, że największe szanse na ściągnięcie długu, mają faktury, których termin płatności minął nie dalej jak **TRZY MIESIĄCE WSTECZ**.

WINDYKACJA - CEL

Nadrzędnym celem windykacji jest oczywiście odzyskanie całości zadłużenia jednak należy pamiętać, że bardzo istotne jest też zachowanie dobrych relacji z partnerami biznesowymi. Osiągnięcie obydwu tych celów zapewnia dalszy, niezakłócony rozwój firmy.

RODZAJE WINDYKACJI

1

WINDYKACJA POLUBOWNA (B2B)

Windykacja polubowna (B2B) to proces, którego celem jest **UZYSKANIE SPŁATY ZALEGŁEGO DŁUGU** od innego przedsiębiorstwa wykorzystując działania przedsądowe. W tym celu można zastosować różne techniki zmotywowania dłużnika do spłaty.



KLUCZOWE DZIAŁANIA W WINDYKACJI POLUBOWNEJ B2B

A

WERYFIKACJA

Weryfikacja sytuacji dłużnika w oparciu o informacje rejestrowe, raport wywiadowni handlowej, status aktywności ze szczególnym naciskiem na upadłość.



ANALIZA

Dokładna analiza pozyskanych danych może pomóc w dostosowaniu **strategii negocjacyjnej**.

B

PRÓBA DOTARCIA DO DŁUŻNIKA

Sposób ten może różnić się w zależności od kraju i lokalnych przepisów prawa, dostępnych możliwości oraz chęci samego dłużnika do współpracy.



DOBRE RELACJE

Po skutecznym kontakcie telefonicznym, czy wizycie dobrze jest nawiązać **relację z dłużnikiem** i nakłonić go do rozmów o spłacie lub jej zrealizowania.

Tworzenie atmosfery współpracy i zrozumienia może zwiększyć skuteczność negocjacji.

C

ZROZUMIENIE PRIORYTETÓW

Windykator powinien dowiedzieć się jakie są aktualne zobowiązania dłużnika i na ile jest on zdolny do ich spłaty. To pomoże w dostosowaniu ewentualnego planu spłaty. Istotne jest również ustalenie przyczyn powstania zadłużenia.

!

CELOWE DZIAŁANIE?

Czy było to **działanie celowe** czy też nie?

D

DOKŁADNA DOKUMENTACJA I STAŁY NADZÓR

Staranne dokumentowanie wszystkich rozmów z dłużnikiem przy użyciu notatek, archiwizowanie korespondencji oraz ustaleń, pilnowanie uzgodnionych terminów.

!

MATERIAŁ DOWODOWY

Zbieranie **materiału dowodowego z procesu windykacji polubownej** może być nieocenione w razie konieczności wszczęcia windykacji sądowej.

Windykator powinien czuwać nad prowadzoną sprawą i monitorować jej postępy oraz weryfikować prawdziwość dłużnika dotyczącą ustalonych terminów płatności.

E

PROFESJONALNE PODEJŚCIE

Ważne, aby windykator działał w sposób nienaganny, kulturalny i nienaruszający dóbr żadnej ze stron. Najważniejsze jest pozostawienie dobrego wrażenia i dbałość o respektowanie obowiązujących przepisów **lokalnego prawa**.

!

KULTURA I OPANOWANIE

Należy **unikać agresywnych zachowań** i wywoływania emocji podczas negocjacji, nawet w przypadku trudnych sytuacji.

Windykacja polubowna B2B wymaga umiejętności negocjacyjnych, empatii i cierpliwości.

F

KREATYWNE PODEJŚCIE

Czasami potrzebne są niekonwencjonalne metody, na przykład restrukturyzacja długu, zamiana na inne formy płatności lub ustalanie terminów, które będą akceptowalne dla obu stron.

!

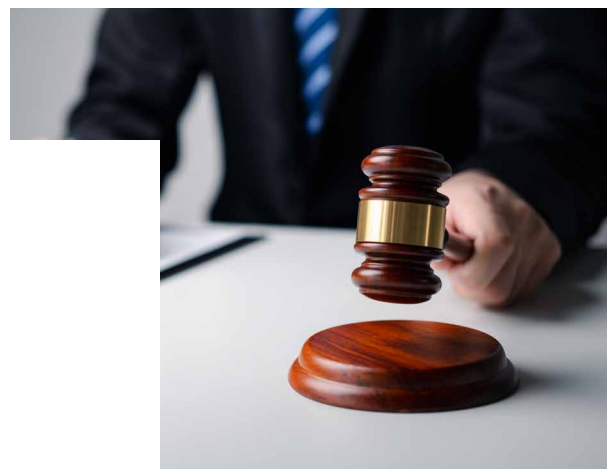
MEDIACJE

Windykator powinien być w stanie **mediować spór w celu jego rozstrzygnięcia**, np. dostarczając brakujące dokumenty, komentarze na temat spłaty od wierzyciela, itp.

2

WINDYKACJA SĄDOWA

Jeśli wszystkie wcześniejsze próby zawiodą, można zdecydować się na podjęcie kroków prawnych i złożenie pozwu sądowego przeciwko dłużnikowi. Sąd może wydać **NAKAZ ZAPŁATY**, co daje możliwość skorzystania z przymusu sądowego w celu odzyskania środków.



PROCES SĄDOWY. NAJWAŻNIEJSZE INFORMACJE

1

KONSULTACJA DZIAŁAŃ

Ważnym jest, aby działania sądowe były skonsultowane w oparciu o posiadaną dokumentację, przebieg sprawy i umowną jurysdykcję z kancelaria prawną.

2

RODZAJ POSTĘPOWANIA

Po przeprowadzeniu wstępnej oceny, kancelaria powinna wskazać w rekomendacji najstosowniejszy rodzaj postępowania oraz właściwy do jego procedowania sąd.

3

CZAS TRWANIA

Postępowania sądowe w zależności od ich rodzaju to procesy długotrwałe, które mogą być przeprowadzane od kilku miesięcy do nawet kilku lat.

4

DOBRA STRATEGIA

Stopień złożoności tego procesu w głównej mierze zależy będzie od zachowania dłużnika przed sądem i obranej przez niego strategii ewentualnej obrony.

5

KOSZTY SĄDOWE

Procesy sądowe to działania generujące dodatkowe koszty. Odzyskanie opłat na powództwo sądowe jest uzależnione od wyroku sądu oraz skuteczności egzekucji.

6

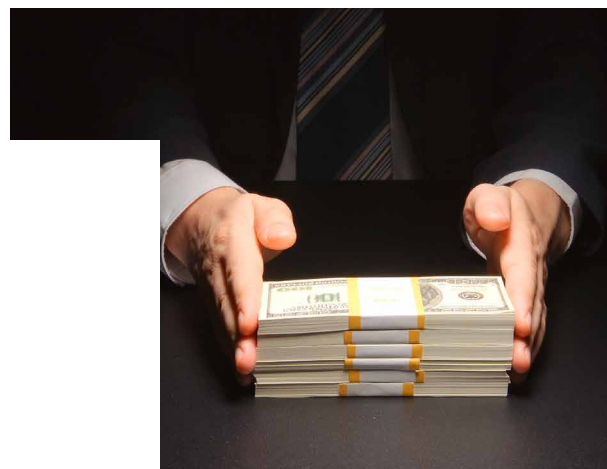
INNY KRAJ, INNE PRAWO

Trzeba pamiętać, że wymiar sprawiedliwości w każdym kraju funkcjonuje w inny sposób, a lokalnie obowiązujące prawo i opłaty różnią się od siebie.

3

EGZEKUCJA KOMORNICZA

Po uzyskaniu wyroku sądowego i jego uprawomocnieniu koniecznym może być przeprowadzenie **EGZEKUCJI MAJĄTKU** dłużnika, w celu spłacenia zadłużenia.



CZAS EGZEKUCJI

Czas potrzebny na przeprowadzenie tego typu działań jest zależny od:

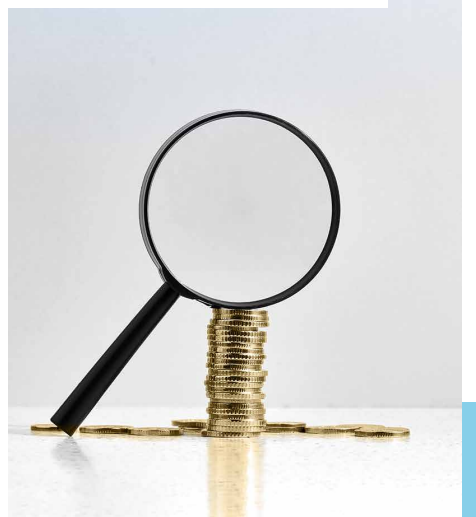
- sytuacji dłużnika,
- sprawności działania komornika lub innego egzekutora wyroku
- ilości spraw jakie on prowadzi



MONITOROWANIE SYTUACJI

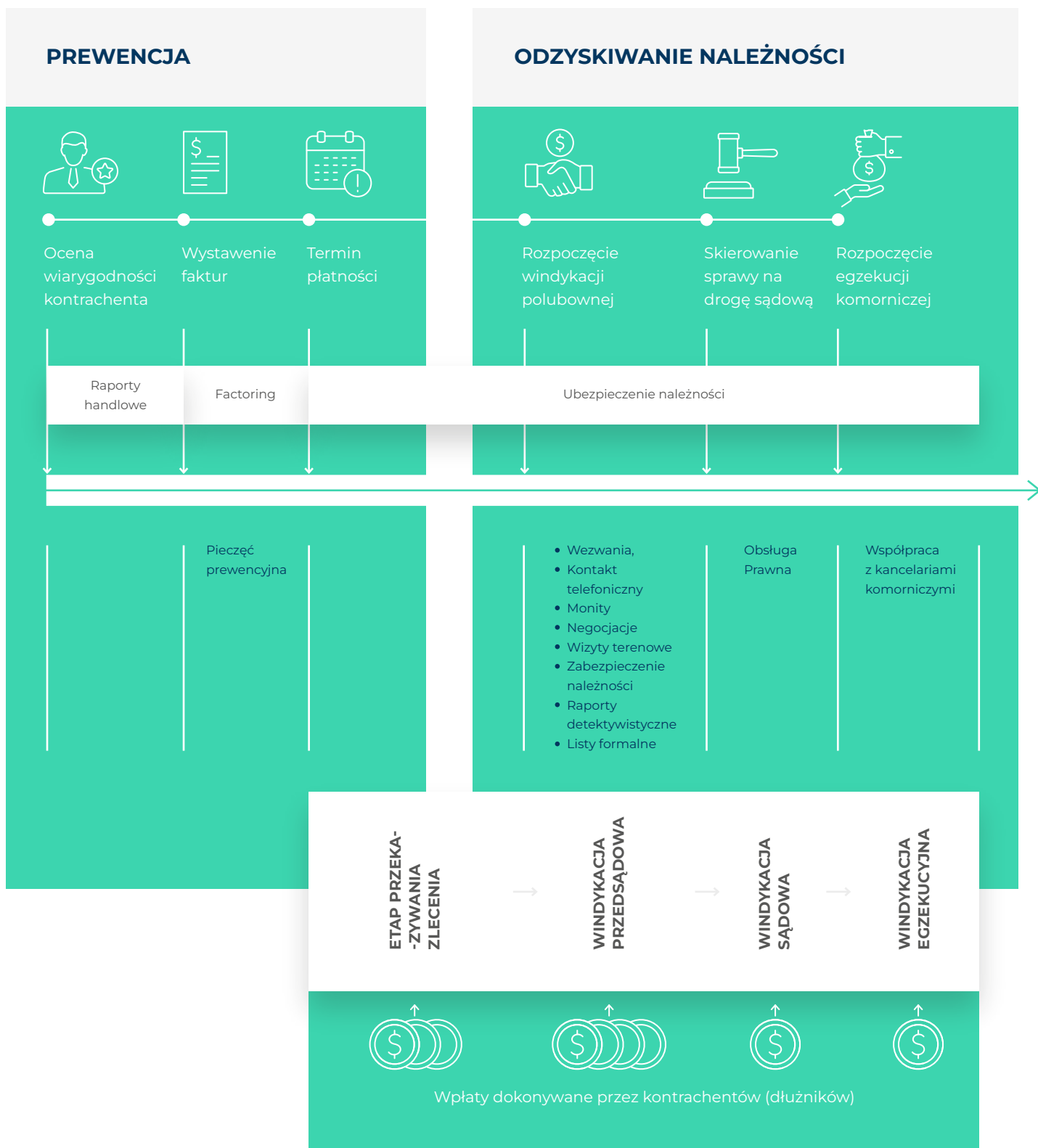
Nawet po uzyskaniu wyroku i odzyskaniu części należności, może być konieczne:

- monitorowanie sytuacji finansowej dłużnika
- kontynuowanie działań windykacyjnych, aż całe zadłużenie zostanie uregulowane.



ETAPY PROCESU WINDYKACJI

SCHEMAT OD WERYFIKACJI, AŻ DO EGZEKUCJI



KLUCZOWA ROLA CZASU

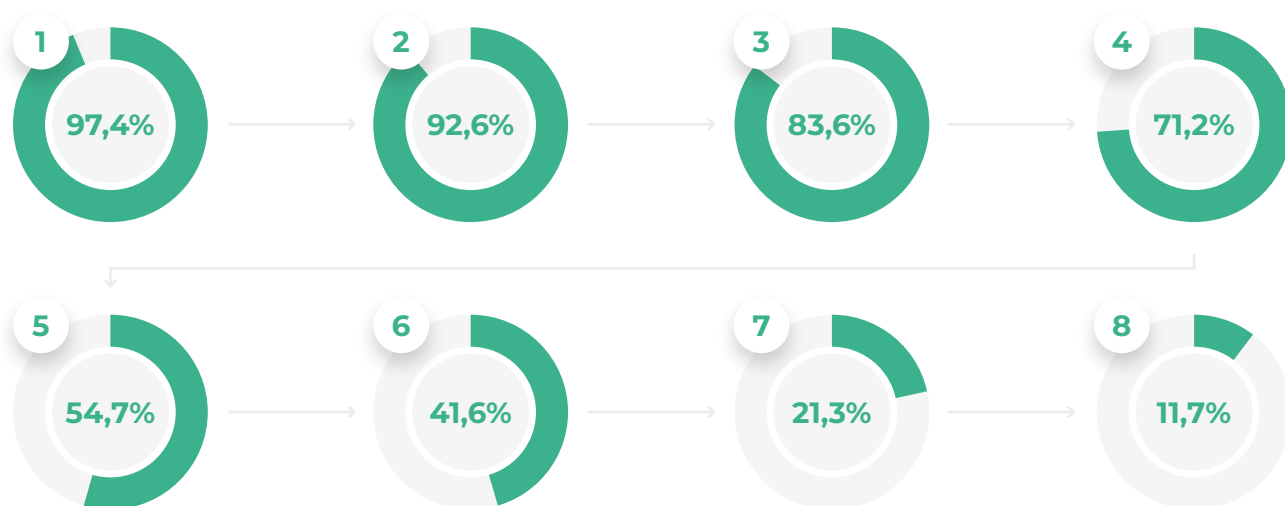
SKUTECZNOŚĆ WINDYKACJI

W dużej mierze zależy od tego jak szybko dana sprawa zostanie skierowana do firmy windykacyjnej. Wierzyciele najczęściej przekazują sprawy po **3-4 MIESIĄCACH** od upłynięcia terminu płatności, lecz duży odsetek stanowią również sprawy przeterminowane ponad pół roku.



ODZYSKANIE WIERZYTELNOŚCI, A CZAS

Statystyka skuteczności odzyskania wierzytelności na podstawie upływającego czasu jasno odzwierciedla, że największe możliwości na skuteczne zwindykowanie należności od dłużnika jest możliwe na samym początku powstania zadłużenia.



Cyfy w lewym górnym narożniku oznaczają miesiące.



SZYBKA REAKCJA

Ważne jest świadome i bezkompromisowe rozpoczęcie działań windykacyjnych na jak wcześniejszym etapie. Najlepiej, jeśli działania windykacyjne przekazane są **bez straty czasu** do wyspecjalizowanej firmy windykacyjnej.

PRZEDAWNIEŃ I TERMINY PRZEDAWNIEŃ



PRZEDAWNIEŃ ROSZCZENIA

Oznacza brak możliwości prawa dochodzenia wierzytelności na skutek upływu czasu. Według art. 117 Kodeksu Cywilnego roszczenia majątkowe ulegają przedawnieniu, a wyjątek od tej zasady stanowią sytuacje zapisane w ustawie.

Zatem w przypadku każdej wierzytelności majątkowej istnieje termin, po którym dłużnik **NIE MOŻE ZOSTAĆ ZOBLIGOWANY** do zapłaty roszczenia. Co istotne sam dług nie wygasa (pozostaje tzw. dług naturalny), a jedynie wierzyciel nie ma możliwości dochodzenia wierzytelności.



PAMIĘTAJ

Należy pamiętać, że w każdym kraju, przepisy lokalnego prawa stanowią inne terminy przedawnień dla **różnych rodzajów transakcji handlowych**.

KRAJ	TERMIN PRZEDAWNIE NIA	WYJĄTKI
Czechy	3 lata (faktury)	1 rok dla umów transportowych
Słowacja	4 lata (faktury)	1 rok dla umów transportowych
Węgry	5 lat	Ważne: wierzyciel wysyłał dłużnikowi przypomnienie o płatności co najmniej raz w roku
Francja	5 lat (faktury)	1 rok dla umów transportowych
Polska	2 lata	1 rok dla umów transportowych 10 lat po wyroku
Holandia	5 lat (faktury)	
Hiszpania	15 lat	5 lat (faktury po 07.10.2015 r.) 1 rok dla umów transportowych
Portugalia	20 lat	
Kraje byłego ZSRR	3 lata	
Rumunia	3 lata	1 rok dla umów transportowych 2 lata dla umów ubezpieczeniowych
Belgia	10 lat (faktury B2B)	Transport (szczególne przepisy)
Luksemburg	10 lat (faktury B2B)	Transport (szczególne przepisy)
Irlandia	6 lat	Ważne: osoba, której to dotyczy, wykazała istnienie długu i jest w stanie go udowodnić.
Włochy	10 lat	1 rok dla umów transportowych 1 rok lub 1,5 roku dla umów ubezpieczeniowych
Niemcy	3 lata**	
Wielka Brytania	6 lat	
Islandia	4 lata	
Finlandia	3 lata	
Szwecja	10 lat	
Norwegia	3 lata	
Dania	3 lata	
Albania	10 lat	
Bośnia i Hercegowina	3 lata	
Bułgaria	5 lat	
Chorwacja	3 lata	
Macedonia	3 lata	
Słowenia	3 lata	
Turcja	10 lat*	1 rok dla umów transportowych
Grecja	5 lat**	1 rok dla umów transportowych
Austria	3 lata*	1 rok dla umów transportowych
Szwajcaria	10 lat (umowa sprzedaży)*	1 rok dla umów transportowych 5 lat dla umowy o pracę*

* Licząc od momentu, w którym roszczenie staje się wymagalne.

** Licząc od końca roku, w którym roszczenie stało się wymagalne.

JEŚLI W PORĘ NIE ZAREAGUJESZ...

JEŚLI W PORĘ NIE ZAREAGUJESZ...

NEGATYWNE SKUTKI BRAKU DZIAŁAŃ WINDYKACYJNYCH

A



ZAKOŃCZENIE DZIAŁALNOŚCI PRZEZ DŁUŻNIKA

lub ogłoszenie przez niego niewypłacalności
i tym samym zamknięcie możliwości
dochodzenia swoich roszczeń.

B



PRZEDAWNNIENIE WIERZYTELNOŚCI

C



ZABURZENIE WŁASNEJ PŁYNNOŚCI FINANSOWEJ

D



POZBAWIENIE SWOJEJ FIRMY ŚRODKÓW

na pokrywanie bieżących kosztów
działalności i inwestycji.

E



NARAŻENIE SWOJEJ FIRMY

na obniżenie oceny w wywiadowaniach
i u ubezpieczycieli

F



MOŻLIWOŚĆ WPADNIĘCIA W SPIRALĘ DŁUGÓW

JAK ZLECIĆ WINDYKACJĘ PROFESJONALISTOM?

PRZEKAZANIA WINDYKACJI DO ZEWNĘTRZNEJ FIRMY

W celu przekazania windykacji do zewnętrznej firmy windykacyjnej:

PRZEŚLIJ DOKUMENTY

Prześlij aktualny dokument zawierający nierozliczone fv, wpłaty częściowe, korekty/kompensaty

Wrz z saldem należnym do spłaty.

DODATKOWE DOKUMENTY

Kopie faktur, dokumentów transportowych, kopię umowy, kopię korespondencji

Jeżeli jesteś posiadacz takie dokumenty możesz je dołączyć.

WYPEŁNIJ DOKUMENTY

Wypełnij druk zlecenia lub umowę windykacyjną

Tym samym akceptujesz OWU kancelarii windykacyjnej.

DOŁĄCZ DANÉ DŁUŻNIKA

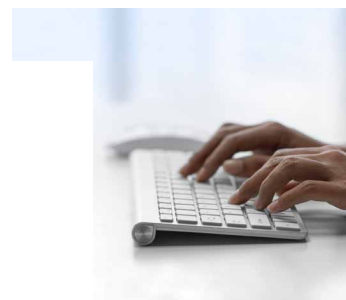
Wszystkie dane dłużnika, wraz z danymi kontaktowymi

Imię i nazwisko, adres zamieszkania, numer telefonu, itd.

OPIS SPRAWY

Krótki opis sprawy i dotychczasowych działań

Jeżeli zostały podjęte działania w celu odzyskania zadłużenia, opisz je.





CENTRALA W WARSZAWIE

Al. Jerozolimskie 142 A
02-305 Warszawa

T: (+48 22) 465 00 00

F: (+48 22) 465 00 55

office-poland@coface.com

KONTAKT DLA MEDIÓW

media-poland@coface.com