

SKUTECZNE ZABEZPIECZANIE I WINDYKACJA NALEŻNOŚCI. (Szkolenie czterodniowe)

DZIEŃ PIERWSZY

I. Zagadnienia ekonomiczne:

1. Ocena zdolności kredytowej odbiorcy i jego wiarygodności.
2. Ocena ryzyka podejmowanych decyzji gospodarczych z uwzględnieniem możliwości płatniczych dłużnika możliwych skutków niewykonania zobowiązania
3. Metody monitorowania i prognozowania należności kontrahentów.
4. Sterowanie należnościami firmy.
5. Optymalizacja polityki kredytowej wobec odbiorców.

II. Zagadnienia prawne - podstawowe instytucje prawa cywilnego i handlowego:

1. Zasady odpowiedzialności osób fizycznych.
2. Odpowiedzialność spółek cywilnych.
3. Odpowiedzialność jednostek organizacyjnych nie posiadających osobowości prawnej (ułamnych osób prawnych), w tym spółek jawnych, partnerskich, komandytowych i komandytowo-akcyjnych).
4. Odpowiedzialność osób prawnych, w tym spółek z o.o., SA, fundacji - odpowiedzialność organów osób prawnych wobec wierzycieli.
5. Zaprzestanie działalności a długi.
6. Rola wierzyciela w postępowaniu upadłościowym i układowym.
7. Możliwość wszczęcia egzekucji na podstawie różnych tytułów egzekucyjnych.
8. Tytuł egzekucji - klauzula wykonalności.

9. Zmiana osoby wierzyciela i dłużnika, przekształcenia osób prawnych oraz ich wpływ na postępowanie egzekucyjne.
10. Obrót wierzytelnościami.
11. Przedawnienie roszczeń.

III. Przygotowanie uczestników obrotu do ewentualnego przymusowego dochodzenia należności:

1. Poprawne zawieranie umów - wymaganie podstawowych danych dotyczących przedsiębiorców (zaświadczenie z ewidencji działalności gospodarczej, odpis aktualny KRS).
2. Poprawne wystawianie faktur po kątem wyboru trybu postępowania sądowego.
3. Formy zabezpieczania zobowiązań wynikających z umów (weksel, hipoteka, poręczenie, zastaw, przewłaszczenie na zabezpieczenie, ubezpieczenie kredytu kupieckiego),
4. Prawo wekslowe w ogólności
5. Zasady wypełniania weksla - ćwiczenia praktyczne.

DZIEŃ DRUGI

Windykacja przesądowa i sądowa - pułapki i niebezpieczeństwa

I. Sytuacje konfliktowe:

1. Jak powstaje konflikt, rodzaje konfliktów
2. Dłużnicy - z kim mamy do czynienia?
3. Efektywne komunikowanie się w sytuacjach konfliktowych.
4. Cechy osobowości pomocne w windykacji.
5. Przyczyny zatorów płatniczych - jak reagować w konkretnej sytuacji:
 - a) przyczyny natury obiektywnej,
 - b) przyczyny natury subiektywnej (wymówki);

II. Windykacja polubowna:

1. Kontakt telefoniczny z dłużnikiem i jego specyfika
 - a) techniki miękkiej windykacji telefonicznej,
 - b) z kim rozmawiać w sprawie spłaty zobowiązań,
 - c) planowanie rozmowy i jej poszczególne etapy,
 - d) język i intonacja,
 - e) najczęściej spotykane wymówki dłużników;
2. Kontakt osobisty z dłużnikiem - przygotowanie rozmowy, pierwsze wrażenie, gra ciała, przejęcie inicjatywy.
3. Negocjacje z dłużnikiem - zasady skutecznych negocjacji, chwytły i uniki, asertywność w negocjacjach.
4. Wiodące style negocjacyjne:
 - a) negocjacje partnerskie,

- b) negocjacje pozycyjne,
- c) gra negocjacyjna;

III. Pozasądowe dochodzenie należności w obrocie gospodarczym

1. Czynności windykacyjne konieczne przed skierowaniem windykacji na drogę postępowania sądowego.
2. Wezwania do zapłaty - windykacja własna.
3. Współpraca z kancelariami oraz firmami windykacyjnymi:
 - a) zasady współpracy,
 - b) mechanizmy działania,
 - c) kiedy kancelaria, kiedy firma windykacyjna.

IV. Windykacja zobowiązań w drodze postępowania sądowego

1. Ogólna charakterystyka postępowań sądowych służących windykacji należności
 - a) postępowanie nakazowe,
 - b) postępowanie upominawcze,
 - c) postępowanie zabezpieczające ze szczególnym uwzględnieniem specyfiki spraw gospodarczych;
2. Szczególne obowiązki przedsiębiorcy jako uczestnika postępowania sądowego w świetle nowelizacji kodeksu postępowania cywilnego i ustawy o kosztach sądowych w sprawach cywilnych - praktyczne przykłady najczęściej popełnianych błędów i sposoby zapobiegania im.
3. Koszty i opłaty związane ze wszczęciem postępowania sądowego - symulacja redukcji kosztów i opłat sądowych i pobocznych z zachowaniem możliwości zaspokojenia całej wierzytelności.
4. Wyłącznie postępowania gospodarczego dla przedsiębiorców - procesowe ograniczenia dowodowe i skutki.
5. Rodzaje tytułów wykonawczych, koszty i sprawność ich uzyskania postępowania właściwe dla ich uzyskania kontrola prawidłowości tytułu wykonawczego i metody sprawnego usuwania nieścisłości.
6. Sporządzanie pozwów - ćwiczenia praktyczne:
 - a) pozew w postępowaniu upominawczym,
 - b) pozew w postępowaniu nakazowym,
 - c) pozew z weksla,
 - d) właściwość sądu, wyjątki;

DZIEŃ TRZECI

Postępowanie zabezpieczające i egzekucyjne

I. Posiłkowe wykorzystanie sądowego postępowania zabezpieczającego do wymuszenia realizacji wierzytelności

1. Nowe reguły procesowania w postępowaniu zabezpieczającym.
2. Zmiany dotyczące postępowania zabezpieczającego i ich wpływ na dochodzenie roszczeń.
3. Warunki zaspokojenia wierzyciela już na etapie postępowania zabezpieczającego - oznaczenie sposobów zabezpieczenia a oznaczenie składników zabezpieczenia, czyli skąd uzyskać wiedzę o składnikach majątku dłużnika, na których można zabezpieczyć roszczenie.
4. Rygory formalne wniosku o zabezpieczenie.
5. Nowe sposoby zabezpieczania roszczeń pieniężnych.
6. Wykorzystanie zabezpieczenia do legalnego, zdyskredytowania dłużnika w jego środowisku.

II. Prognozy powodzenia postępowania egzekucyjnego przed Komornikiem

1. Postępowanie o wyjawienie majątku dłużnika.
2. Przygotowanie egzekucji z majątku przedsiębiorcy, współników spółki oraz z majątku małżonka dłużnika w praktyce.
3. Metody uzyskania informacji o postępowaniach przeciwko dłużnikowi, tzw. zapytanie o toczące się egzekucje i koszty tego zapytania.
4. Charakter prawny informacji o dłużniku uzyskanej od Komornika i możliwość umarzania zobowiązań na tej podstawie, porównanie do postanowienia o umorzeniu z uwagi na bezskuteczność egzekucji.
5. Zlecenie Komornikowi poszukiwania majątku, warunki formalne i koszty tej czynności, czy Komornik może wymuszać "zlecenie" poszukiwania majątku i jak kwestionować tego rodzaju żądania.
6. Przesuwanie własnej wierzytelności do wyższej kategorii, czyli jak z Wierzyciela kategorii ostatniej stać się Wierzycielem uprzywilejowanym.
7. Dochodzenie należności wynikających z działalności przedsiębiorstwa wobec przedsiębiorców zagranicznych w Unii Europejskiej
8. Europejski Tytuł Egzekucyjny w praktyce obrotu gospodarczego

III. Wniosek egzekucyjny i jego prawidłowa konstrukcja - ćwiczenia praktyczne

1. Nowe regulacje dotyczące właściwości Komornika po 28.12.2007 r. - czy Wierzyciel może wybrać sobie Komornika w świetle wprowadzonych zmian.
2. Koszty wniosku egzekucyjnego w świetle zmian z 28.12.2007 r.
3. Oszczędny wniosek egzekucyjny i jego rozszerzanie w miarę rozwoju postępowania egzekucyjnego.
4. Określenie sposobów egzekucji i składników do wyegzekwowania.
5. Czy możliwe jest zaspokojenie wierzytelności od dłużnika, który otrzymuje "minimalne" wynagrodzenie za pracę.
6. Czy można zaspokoić się z dłużnika, który jest najemcą lokalu komunalnego.
7. Egzekucja z majątku dłużnika położonego w różnych częściach Polski.
8. Egzekucja z majątku dłużnika, który pracuje w innym kraju UE.
9. Sporządzanie wniosków egzekucyjnych - ćwiczenia.

DZIEŃ CZWARTY

Postępowanie egzekucyjne - ciąg dalszy oraz inne skuteczne metody windykacji

I. Monitorowanie skuteczności działania Komornika

1. Możliwości nacisku Wierzyciela na postępowanie Komornika - prawo żądania od Komornika informacji o stanie postępowania egzekucyjnego, skarga na czynności Komornika.
2. Kontrolowanie kosztów egzekucyjnych należnych Komornikowi.
3. Sposoby ustalania czy Komornik prawidłowo przelewa ściągnięte wierzytelności.
4. Celowość ugodzania się z dłużnikiem w toku egzekucji komorniczej, efektywność pieniężna takiej ugody, poszanowanie pracy organu egzekucyjnego.
5. Sojusze Wierzycieli w zakresie wydatków egzekucyjnych.
6. Wejście do egzekucji bez tytułu wykonawczego.
7. Wnioski Wierzyciela (po wniosku głównym) konieczne dla efektywności egzekucji - przyczyny umorzenia postępowań z winy Wierzyciela.

II. Sposoby zaspokojenia Wierzyciela na skutek przeprowadzonej egzekucji

1. Plany podziału sum uzyskanych w egzekucji - zasady zaliczenia sum uzyskanych przez Komornika na wierzytelność oraz wpłat dokonywanych przez dłużnika wprost wierzycielowi - czyli jaka jest wierzytelność w danej chwili i o czym trzeba poinformować Komornika po wpłacie kwoty przez dłużnika.
2. Zbycie wierzytelności w toku egzekucji - odpowiedzialność względem nabywcy i sytuacja Prawna zbywcy w postępowaniu egzekucyjnym (czynności informacyjne względem Sądu i Komornika). Dopuszczalność przyjmowania wpłat od dłużnika po zbyciu wierzytelności i skutki ich przyjęcia dla postępowania egzekucyjnego.
3. Nabycie wierzytelności w postępowaniu egzekucyjnym - celowość nabycia i możliwości zaliczania wierzytelności. Czynności niezbędne dla skutecznego wstąpienia do egzekucji - sądowa klauzula wykonalności dla nabywcy. Nabywanie wierzytelności od banków i niemożliwość pełnego wstąpienia w ich prawa.
4. Przejmowanie na własność majątku dłużnika - warunki przejęcia nieruchomości i wycena kwotowa obciążeń nieruchomości przed przejęciem.
5. Umorzenie egzekucji a podatki.

Inne skuteczne metody windykacji

III. Prawo upadłościowe i naprawcze w pigułce

1. Zasady dochodzenia wierzytelności w postępowaniu upadłościowym, w opcji układowej i likwidacyjnej.
2. Podstawy ogłoszenia upadłości.
3. Wybór opcji postępowania upadłościowego.
4. Zgłoszenie wniosku o ogłoszenie upadłości.
5. Zgłoszenie wierzytelności.
6. Uprawnienia i obowiązki wierzyciela oraz dłużnika w trakcie postępowania upadłościowego.
7. Podstawy orzeczenia zakazu prowadzenia działalności gospodarczej.
8. Warunki oddłużenia przedsiębiorcy, po przeprowadzeniu postępowania upadłościowego.
9. Projektowane zmiany nowelizacyjne w ustawie prawo upadłościowe i naprawcze.

IV. Mediacja

1. Podstawy wszczęcia mediacji: umowa, postanowienie sądu.
2. Zasady kierowania sprawy do mediacji.
3. Kwalifikacje i status mediatora.
4. Listy stałych mediatorów.
5. Materialnoprawne skutki wszczęcia mediacji.
6. Koszty mediacji.

V. Co zrobić, gdy zawiodą typowe sposoby windykacji?

1. Odpowiedzialność członków zarządu spółek kapitałowych na podstawie art. 299 kodeksu spółek handlowych - przesłanki i skuteczność.
2. Wniosek o nadanie klauzuli wykonalności na małżonka dłużnika - przesłanki i skutki.
3. Skarga paulińska.
4. Prawo karne w windykacji - najczęściej popełniane przestępstwa związane z brakiem uregulowania należności wobec Wierzyciela
 - a) zawiadomienie do Prokuratury o popełnionym przestępstwie - sporządzanie wzoru zawiadomienia,
 - b) rola pokrzywdzonego w prowadzonym postępowaniu karnym,
 - c) czy i kiedy warto wstępować w rolę oskarżyciela posiłkowego,
 - d) uprawnienia oskarżyciela posiłkowego w postępowaniu karnym,
 - e) obowiązek naprawienia szkody w wyroku karnym.
5. Krajowy Rejestr Długów, Biuro Informacji Kredytowej.
6. Wybór orzecznictwa pod kątem interesów wierzyciela.