



דין וחשבון

http://law.themarker.com

זה לא אבוד: נכ תצליחו לגבות חוב

עורכי דין המתמחים בייצוג לקוחות בהליכי גבייה מסבירים באילו דרכים ניתן לאתר הייב סרבן, מתי יש להיעזר במשרד הקירות, מתי לפנות לבית משפט או להוצאה לפועל, ולא פחות חשוב - מתי עדיף להתפשר



עצות לגביית חובות

- 1 **הקפידו על ניהול תיק לקוח מסודר כולל רישום פרטי הלקוח, ניהול כרטיס וחשבוניות ועריכת הסכם בכתב**
- 2 **בקשוערבות אישית מבעל החברה ליהיון השקת**
- 3 **הקפידו שהצ'ק שאתם מקבלים כולל את פרטי זמזום השירות**
- 4 **אל תשתהו בגביית החוב**
- 5 **אתרו את החייב באתרים של מרשם האומדנות, רשם החברות, משרד המשפטים ומרשם החייבים המוגבלים באמצעים**
- 6 **היעזרו במשרד תקורות**
- 7 **פנו אל החייב בכתב**
- 8 **הוציאו מכתב דרישה באמצעות עורך דין**
- 9 **הישגו את התביעה ישירות להוצאה לפועל, אם התביעה היא על סכום של לא יותר מ-50 אלף שקל**

ומשרד המשפטים, ניתן כיום לערוך בירור על חייבים מוגבלים באמצעים במערכת של ההוצאה לפועל, על ידי הקלת תעודת זהות של האדם שעמו אתם מתכוונים להתקשר בעסקת מתן שירות. המערכת מתחברת אף ליין למרשם החייבים המוגבלים באמצעים, ומספקת מידע אודות החייב - אם הוא מוגבל באמצעים או לא, ואולם, מזהיר עו"ד ישר, לא כדאי להסתמך רק על מרשם זה, שכן יש חייבים ששטם לא יופיע במרשם, על אף שהם נמצאים בהליכי כינוס במסגרת פשיטת רגל, ולכן יש לבצע בדיקות נוספות באתרים אחרים.

היעזרו במשרד הקירות

כאשר החברה שחייבת לכם כסף סגרה את שעריה וחזלה מכל פעילות עסקית, או כשהאדם שנתתם לו שירות נעלם, מכל פעילות עסקית, או כשהאדם בעל החוב אינו מרצה את חובו, ואינכם מצליחים להתקשר אחרים באמצעות הבריקת אתרי האינטרנט האמורים, מומלץ להיעזר במשרד הקירות. משרדי הקירות יודעים להתקשר אחר החברה או החייב הפרטי, לברוק את החברה מבצעת פעילות עסקית ולאחר את מקום פעילותה של החברה או מקום המצוא של החייב. הדבר כרוך בעלות של החל מכמה מאות שקלים ועד לכ-3,000 שקל, במקורות מעט יותר מורכבות.

פנו אל החייב בכתב

אמנם אין מניעה לפנות לחייב בעל פה, כפנייה אישית, בניסיון ראשוני לגביית החוב, ואולם יש לזכור כי רוב הסכומים שהחייב לא מרצה לשלם לכם את חובכם וכי בשלב מסוים תאלצו לעבור לגבייה רשמית ומשפטית יותר, אם וכאשר הרדישה תעבור לפסים משפטיים, תצטרכו להראות תוכחות על כך שפניתם לחייב ועל אמצעי הגבייה שביצעתם, ולכן כדאי לבצע בשלב מוקדם ככל האפשר פנייה בכתב לחייב,



איתי ניצן

מאת נורית רוט

« לא צריך להיות הברה עסקית שמגלגלת מיליונים, כדי להסיר בעל מורחך לנושא של חוב. כל אדם שעוסק במתן שירותים, בין אם הוא שופינג, אינטלנט, ספר או מרצה אורח בבתי ספר, בוודאי מוצא עצמו לא פעם ממתין עד בוש לקבלת התשלום שהובטח לו, בעודו תורה מה ניתן לעשות כדי לגבות את חובו.

גביית חובות, גם על אלה שכבר כמעט אבודה תקוותה מהיבט או ממערכת הגבייה, אני מכיאים כמה עצות חשובות שניתנו על ידי המומחים עו"ד איתי גויה, שמתמחה ברדני הדלות פירעון ובייצוג גופים מסחריים בהליכי גבייה, ועו"ד ישר.

ניהול תיק לקוח מסודר

גם עור לפני שנוצר החוב, חשוב להתנהל בצורה מסודרת וקפדנית, אשר תקל עליכם את התהליך הגבייה במקרה שהלקוח שלכם הפך לבעל חוב, ואף תזויל את עלויות הגבייה. התנהלות מסודרת כזו כוללת קבלת הרישום של כל פרטיו של הלקוח מקבל השירות, וכן במסגרת מתן השירות, כביעת מועד התשלום ואופן התשלום מול הלקוח בצורה ברורה, כתובה ומוסמכת. "איסוף פרטים וגביית תיק לקוח הם לב העניין", אומר עו"ד גויה. גויה ממליץ לכל בעל עסק המספק שירותים להכיר את הלקוח שלו, לערוך הסכם או טופס הווננה - שנחשב גם הוא הסכם מחייב מבחינה משפטית - ולהתחיל את הלקוח על תעודות משלוח בנוסף, על בעל העסק לנהל בצורה מסודרת כרטיס, חשבוניות, לקבל מהלקוחות צילום תעודת זהות, ואם מרובריחבברה לבקש ערבות אישית מבעל החברה. כאשר מקבלים מהלקוח צ'קים, יש להקפיד פרטי זמזום מומין השירות מופיעים עליהם ומסמך תעודת זהות רשום על גבי הצ'ק.

אל תשתהו בגביית החוב

ככל שחולף הזמן, הריב עובר לטובת החייב ולא לטובת בעל החוב. לכן, הקפידו לגבות את החוב בזמן ובסמוך ככל הניתן למועד התשלום שהוסכם. הימנעות מפנייה ללקוח במועד, מסיבות של חשש להפסיד את הלקוח הוותיק או אתם בשל אי נעימות וחוסר רצון להרוס את יחסי העבודה הטובים, משרדת ותרנות, שלעיתים קרובות מעודדת את החייב שלא להודרו ולפירוע את חובו. זכרו כי חלוף הזמן לא רק ששוקק את ערך הכסף שלכם ומקשה על איתור החייב וגביית החוב, אלא משרד לחייב כי אתם לא ממש לחוצים על קבלת כספכם.

אתרו את החייב ובידקו מה מצבו

לא תמיד האדם שחייב לכם כסף עומד היכון על סף ביתו או משרדו ורק מחכה שתגיעו לדריש את חובכם. לעיתים יש צורך באיתור החייב, שיעזב את הארץ, ירד למתחתית יא שסתם לא מסר



איתי ניצן

מוטי ישר: "אנו שומעים לא מעט על חייבים שמתאימים על נושיהם בחקירת יכולת ובתשלומים של 50 שקל בחודש, בתורה להביא את הנושה לפשרה לפי רצונו של החייב"

עו"ד מוטי ישר, מנהל תחום הגבייה במשרד חבר וילצ'יק קמחי, מנחה בארזונה בלא מעט מקרים שבהם נושים נמנעים מלפנות להליכי גבייה מסודרים, גם כאשר יש בידיהם מסמכים המעידים על החוב, בשל ספקנותם ביחס לאפשרויות הגבייה והתקוות. ישר מסביר כי "חייבים רבים חלשים לאיחוד תיקים בהוצאה לפועל (איחוד כל תיקי הגבייה שנפתחו נגדם תחת תיק אחד שדרכו משולם סכום סמלי לכל בעלי החוב), ומצב זה מאפשר לרבים מהם לשלם סכומים מנוודים ביחס לחוב. אני שומעים לא מעט על חייבים שנאימים על נושיהם בחקירת יכולת ובתשלומים של 50 שקל בחודש, במטרה להביא את הנושה לפשרה לפי רצונו של החייב." עם זאת, ישר מציין כי כיום ניתן לראות שינוי במגמה זו. רשמי הוצאה לפועל כבר אינם נחפזים כבעבר להוציא צו איחוד תיקים או הכרזה חוב כמוגבל באמצעים, ומפנים את החייבים להליכי פשיטת רגל. כדי להקל ולייעל את