**Czy ochrona płacy minimalnej pozwala przedłużać spłatę długu?**

* **Od stycznia minimalna pensja brutto wzrosła do 4242 zł. Oznacza to, że „na rękę” od Nowego Roku otrzymaliśmy ok. 3222 zł. Natomiast od lipca 2024 czeka nas kolejny wzrost do 4300 zł brutto, czyli do ok. 3260 zł netto.**
* **Podwyżka płacy minimalnej to też zmiana kwoty, którą może zająć komornik w ramach egzekucji spłaty zadłużenia. Zgodnie z przepisami – komornik na koncie osoby z zadłużeniem musi pozostawić równowartość 75% minimalnej pensji. Zasada ta nie dotyczy zaspokojenia świadczeń alimentacyjnych.**
* **Są jednak narzędzia i rozwiązania, które wspierają wierzycieli w skutecznym odzyskiwaniu należności – zanim sprawa trafi na wokandę.**

Z 3600 zł do 4242 zł brutto wzrosła od stycznia płaca minimalna w Polsce. Pracownicy zarabiający najniższą krajową już za styczeń zobaczą na koncie wpływ o wartości ok. 3222 zł, a od lipca kwota ta jeszcze wzrośnie.

Wraz ze wzrostem płacy minimalnej zmieniają się także maksymalne wartości, które może zająć komornik w ramach egzekucji długu. Zgodnie z obowiązującymi przepisami komornik może zająć pieniądze na koncie osoby zadłużonej, która pracuje w pełnym wymiarze czasu pracy, ale musi na nim pozostać minimum 75% wartości pensji minimalnej, która obowiązuje w obecnym roku podatkowym. To z pewnością dobra informacja dla osoby, która ma obecnie zadłużenie podlegające windykacji i egzekucji komorniczej, jednak znacznie mniej korzystna dla wierzycieli. Zasada ta nie dotyczy zaspokajania świadczeń alimentacyjnych, w przypadku takich zadłużeń potrącenia dokonuje się w pierwszej kolejności – nawet do 60% wynagrodzenia i nie występuje tutaj żadna kwota wolna od potrącenia.

**Zarabiamy więcej, ale… długi nas nie opuszczają**

W 2023 r. pensja minimalna wzrosła dwukrotnie. W bieżącym roku również zostanie ona podniesiona dwa razy – pierwsza podwyżka już za nami, ale eksperci zwracają uwagę, że wyższe zarobki nie oznaczają mniejszych problemów finansowych Polaków.

- *Miniony rok to przede wszystkim rok wysokiej inflacji, która wprost przełożyła się na wyższe koszty życia. Płacimy więcej za jedzenie, bieżące utrzymanie, rachunki za usługi i media. Taka sytuacja przekłada się także na większe ryzyko problemów finansowych. Tylko w minionym roku do naszej bazy dopisano 3,1 mln osób z zadłużeniem, mimo dwukrotnej podwyżki płacy minimalnej w 2023 r. To potwierdza, że skuteczne egzekwowanie należności jest dla rynku palącym problemem* – podkreśla Aleksandra Wilczak-Grzesik, ekspertka ERIF BIG.

**Ochrona dłużnika**

Zgodnie z obecnie obowiązującymi przepisami, wolne od zajęcia przez komornika na koncie bankowym są środki w wysokości 75% minimalnego wynagrodzenia za pracę. Jedynie w przypadku długów z tytułu niezapłaconych alimentów taka ochrona jest słabsza – komornik może zająć 60% pensji, ale nie ma tutaj żadnej kwoty wolnej od potrąceń.

- *Odzyskiwanie należności często jest dużym wyzwaniem. Dlatego zawsze zachęcamy do podejmowania działań prewencyjnych możliwie jak najwcześniej. W tym celu warto przed zawarciem współpracy sprawdzić rzetelność finansową kontrahenta na przykład w bazie biura informacji gospodarczej. Co więcej – jeśli już dostrzegamy pierwsze problemy z uzyskaniem należnych środków, np. pojawia się opóźnienie w spłacie, warto możliwie jak najszybciej podjąć działania z zakresu windykacji polubownej, nim sprawę przekażemy pod ocenę sądu, co jest już znacznie bardziej czasochłonnym i kosztotwórczym procesem* – radzi Aleksandra Wilczak-Grzesik z ERIF BIG.

**Jak przypomnieć o konieczności spłaty zobowiązań?**

Jak pokazują wyniki analiz wykonanych na podstawie realizowanych przez klientów ERIF BIG procesów – im wcześniej podejmiemy działania z zakresu odzyskiwania należności, tym większa szansa na spłatę zobowiązania. I tutaj pojawia się wiele pytań – jak to zrobić? Jak skutecznie komunikować się z dłużnikiem i jakie zastosować narzędzia windykacyjne, które będą efektywne?

- *Proces ten, zgodnie z dobrymi praktykami, powinien być kilkuetapowy. W pierwszej kolejności, nawet jeszcze przed terminem płatności warto stosować znaki i zapowiedzi ostrzegawcze kierowane do płatnika, które mogą zasygnalizować co się stanie i jakie narzędzia wierzyciel uruchomi, jeśli dłużnik nie spełni zobowiązania. Tu wykorzystana może być np. pieczęć ostrzegawcza udostępniania dla klientów przez ERIF Biuro Informacji Gospodarczej. Kiedy minie termin płatności należy wysłać do dłużnika wezwanie do zapłaty z jasno określonym terminem na spłatę oraz wskazaniem konsekwencji nieuregulowania długu - dopisanie dłużnika do wskazanego dokładnie rejestru dłużników BIG. Jeśli działanie to będzie bezskuteczne, po miesiącu od wysłania wezwania do zapłaty wierzyciel powinien dopisać dłużnika do bazy BIG, co zdecydowanie utrudnia funkcjonowanie na rynku dóbr i usług. Krok trzeci, najszybciej wpływający na reakcję dłużnika, to wysłanie do niego powiadomienia o wpisaniu do rejestru dłużników BIG. W przypadku ERIF, poza tradycyjnym listem, możliwe jest także powiadomienie dłużnika poprzez SMS i e-mail. Ważne jest, aby wszystkie kroki były realizowane konsekwentnie, a proces zakładał kompleksową i etapową komunikację z dłużnikiem – od upomnienia do powiadomienia* – wyjaśnia Aleksandra Wilczak-Grzesik.

Jak pokazują dane ERIF, wystarczy zaledwie kilka sekund, by dłużnik podjął pierwszą reakcję po otrzymaniu elektronicznego powiadomienia w formie sms lub e-mail o pojawieniu się wpisu o zadłużeniu. Badania udowadniają, że najszybciej reakcję podejmują osoby, które o długu zostały powiadomione SMSem (83%) i mailem (83%) , natomiast powiadomienia listowne wymagają dłuższego czasu reakcji. Z przeprowadzonych badań wynika, że listy wysyłane tradycyjną pocztą są najbardziej skuteczne (64%), niewiele słabiej do spłaty motywują wiadomości e-mail (aż 62% dłużników), natomiast powiadomienia SMS wpływają motywująco na 50% adresatów.

Zgodnie z badaniem przeprowadzonym przez ERIF firmy, które powiadamiają o powstałym zadłużeniu i złożonym wpisie w BIG w formie elektronicznej – przez ponad połowę ankietowanych (53%) są oceniane jako te, które poszukują przede wszystkim porozumienia. Dla ponad 30% badanych, takie działania mają na uwadze wygodę klienta, zaś dla 29% są to nowoczesne przedsiębiorstwa, które wykorzystują nowe kanały i metody komunikacji.

Prewencja, czyli weryfikacja kondycji finansowej kontrahentów, partnerów i klientów może znacznie zmniejszyć ryzyko podjęcia współpracy z nierzetelnym podmiotem. Natomiast działania z zakresu windykacji polubownej mogą skutecznie wspierać w sytuacji, gdy nie uda się zapobiec opóźnieniom w płatnościach.

Równie istotne jest także ostrzeganie rynku przed ewentualnymi – ryzykownymi współpracami z osobami fizycznymi i przedsiębiorstwami. Aby to zrobić należy nierzetelnych płatników dopisywać do baz danych BIG, które gromadzą takie informacje. Dzięki solidarności w tym aspekcie można znacznie ograniczyć ryzyko powstania długów, zatorów finansowych i bankructw zarówno po stronie konsumentów, jak też firm.