

**Võlanõustamise sissejuhatav koolitus teenust korraldavatele  
sotsiaaltöötajatele**

Anne Rähn, TÜ Pärnu kolledž. Võlanõustaja.

# **Läbirääkimised võlausaldajatega**

# Enne läbirääkimiste alustamist

- Kaardista lähtepositsioon. Kliendi hetkeolukord (majanduslik, tööalane, juriidiline) peab olema nõustajale hästi teada.
- Millised rahalised vahendid, millise kindlusega on kasutada
- Milline on võlausaldaja positsioon
- Kas võlausaldajal on võimalik saavutada edu täitemenetluse käigus

# Enne läbirääkimiste alustamist

- Millised võlgniku kaitse meetmed on rakendatavad
- Kas klient soovib või on tal võimalik kavandatud kokkulepped teostada (kuidas käib klient rahaga ümber, milline on teiste pereliikmete suhtumine, kui stabiilne on klient psüühiliselt jne)
- Kas nõustaja ja kliendi vaheline koostöö on piisavalt selge – kes teeb mida

# Läbirääkimiste käigus

- Mitte anda vale lootust või katteta lubadusi
- Võlausaldajale edastatavad andmed peavad olema õiged
- Õigsus ja korrektsus on märgid tõsiseltvõetavatest läbirääkimistest
- Ettevaatust kliendi kohta andmete avaldamisel!
- Põhimõte – nii palju infot kui vajalik ja nii vähe kui võimalik. Minimaalsuse printsiip.

# Läbirääkimiste käigus

- Delikaatsete isikuandmete edastamiseks tuleb saada kliendi nõusolek
- Mõlemapoolsete huvide selgitamine
- Vastaspoole survele mitte alluda, viidata vastastikele huvidele
- Läbirääkimised võlausaldajatega ei ole pokker – uus pakkumine on võimalik siis, kui on muutunud kliendi situatsioon

# Läbirääkimiste lõpetamine

- Läbirääkimiste tulemus peab olema üheselt selge ja kirjalikult formuleeritud
- Ka telefoni teel peetud läbirääkimiste tulemus tuleb fikseerida kirjalikult
- Läbirääkimise tulemustes peab olema ära märgitud makstav summa, maksmisperiood ja tähtaeg ning viivituse tagajärjed
- Läbirääkimiste tulemus peab sisaldama kokkulepet võlanõude kehtivuse kaotamise kohta pärast tasumist ( nt võlausaldaja poolne kinnituskiri vmt).

# Läbirääkimisstrateegiad

- VÄLTIV – mõlemapoolne kaotus
- VASTUTULELIK – kaotada, et võita
- VÕITLUSLIK – ühepoolne võit
- KOOSTÖÖ – mõlemapoolne võit
- KOMPROMISSIALDIS – mõlemapoolne järeleandmine

# Ettevalmistus

- Lähtepositsiooni kaardistamine
- Taluvuse piiri kindlaksmääramine
- Tugevad ja nõrgad küljed
- Lähteülesande püstitab klient
- Üksmeelsus meeskonnas!



# Võlanõustaja/sotsiaaltöötaja roll läbirääkimistes

- Võlanõustaja on läbirääkimistel võlgniku esindaja
- Esindaja kaasamise põhjused:
  - ekspert oma alal
  - kogemused läbirääkimistel
  - puudub emotsionaalne seotus

Ohud: kliendi soovide mittetundmine, moonutatud info, kliendi ja esindaja erinevad eesmärgid

# Võlanõustaja/sotsiaaltöötaja ülesanne

- Jälgida, et:
  - välditaks „soovmõtlemist“
  - lähenetaks probleemidele „lahtiste silmadega“
  - kokkulepe põhineks objektiivsetele alustele
  - jäädaks professionaalseks, korrektseks ja eetiliseks
  - ei eeldataks midagi! Kahtluse korral tuleb üle küsida

# Võlausaldaja trumbid

- Tagatise realiseerimisele asumine
- Hagi esitamine kohtusse
- Kohtulahendi sundtäitmisele pööramine
- Pankrotimenetluse algatamine
- Kriminaalasja algatamine

Tänan!