

LISTA KONTROLNA

10 zapisów do sprawdzenia w umowie z firmą windykacyjną

Praktyczna lista do wykorzystania podczas spotkania z firmą windykacyjną. Każdy punkt zawiera wyjaśnienie, czego dotyczy, i konkretne pytanie do zadania przed podpisaniem umowy.

Co znajdziesz w środku

- Pełna lista 10 zapisów wymagających uwagi w każdym typie umowy windykacyjnej
- Wyjaśnienie, których modeli dotyczy każdy punkt: windykacja na zlecenie / powierniczy przelew / kupno wierzytelności
- Konkretnie pytania do zadania firmie przed podpisaniem
- Pola na zaznaczenia — gotowe do druku i wypełnienia podczas rozmowy

Autor
Krzysztof Gandera
założyciel SellSafe

Wersja
1.0
8 maja 2026

Powiązany artykuł
sellsafe.pl/blog-modele-umow.html
Trzy modele umów windykacyjnych

Jak korzystać z listy

Wydrukuj tę listę i weź ją na spotkanie z firmą windykacyjną. Przy każdym punkcie zaznacz odpowiedź. Jeśli na któreś pytanie firma nie potrafi odpowiedzieć od razu lub udziela odpowiedzi wymijającej, to sygnał do uważności podczas dalszych negocjacji.

Lista pokrywa wszystkie trzy modele umów: windykację na zlecenie (inkaso), powierniczy przelew wierzycelności (cesja powiernicza) i kupno wierzycelności (cesja właściwa). Niektóre punkty dotyczą wszystkich trzech modeli, inne wyłącznie konkretnego — sprawdzaj etykietę **Dotyczy:** przy każdym punkcie.

MODEL 1	Windykacja na zlecenie (inkaso) Firma działa w imieniu klienta, brak cesji wierzycelności, success fee od kwoty odzyskanej.
MODEL 2	Powierniczy przelew wierzycelności Cesja powiernicza, klient nie dostaje płatności z góry, koszty operacyjne mogą być refakturowane.
MODEL 3	Kupno wierzycelności (cesja właściwa) Klient dostaje płatność z góry, firma kupuje dług. Uwaga na cesję zwrotną i obowiązek zwrotu wypłaconej kwoty.

10 zapisów wymagających uwagi

01 Definicja "skutecznej windykacji"

Dotyczy: Wszystkie 3 modele

Co konkretnie generuje prowizję dla firmy. Czy każda wpłata dłużnika? Czy wpłata po wezwaniu sądowym? Czy wpłata po nakazie zapłaty? Definicja decyduje o tym, kiedy będziesz musiał zapłacić prowizję.

PYTANIE DO FIRMY

"Pokażcie mi w umowie definicję skutecznej windykacji. Czy obejmuje wpłaty wykonane przez dłużnika bez Waszego udziału? Po wypowiedzeniu umowy?"

Wyjaśnione i akceptowalne

Wymaga negocjacji

Brak akceptacji

02 Stopniowanie prowizji

Dotyczy: Modele 1 i 2

Czy prowizja rośnie wraz z etapem (polubowny → sądowy → egzekucyjny). Jeśli tak, w czym interesie jest dochodzenie sprawy do najdroższego etapu. Klauzula wzrostu prowizji wymaga negocjacji.

PYTANIE DO FIRMY

"Jakie są stawki prowizji w każdym etapie? Czy mogę otrzymać przewidywany koszt całkowity dla mojej sprawy w trzech scenariuszach: ugoda po 30 dniach, nakaz zapłaty, egzekucja komornicza?"

Wyjaśnione i akceptowalne

Wymaga negocjacji

Brak akceptacji

03 Okres wypowiedzenia

Dotyczy: Wszystkie 3 modele

Jak szybko możesz wypowiedzieć umowę, jeśli firma okaże się nieskuteczna. Krótki okres wypowiedzenia (do 30 dni) chroni Cię przed marnowaniem czasu i pieniędzy.

PYTANIE DO FIRMY

"Jaki jest okres wypowiedzenia? Czy mogę go skrócić do 30 dni? Jakie są wymagane formy wypowiedzenia (list polecony, e-mail)?"

Wyjaśnione i akceptowalne

Wymaga negocjacji

Brak akceptacji

04 Koszty wypowiedzenia

Dotyczy: Wszystkie 3 modele

Czy wypowiedzenie umowy oznacza dla Ciebie obowiązek zapłaty czegokolwiek. Klauzule typu "po wypowiedzeniu klient pokrywa wszystkie koszty operacyjne" są szczególnie warte uwagi.

PYTANIE DO FIRMY

"Co dzieje się z poniesionymi kosztami w razie wypowiedzenia umowy z mojej strony? Czy są to koszty bezzwrotne, czy refakturowane na mnie?"

Wyjaśnione i akceptowalne

Wymaga negocjacji

Brak akceptacji

05 Prowizja po wypowiedzeniu

Dotyczy: Modele 1 i 2

Czy firma ma prawo do prowizji od wpłat dłużnika, które wpłynęły po wypowiedzeniu umowy. Jeśli tak, na jaki okres (3 miesiące, 12 miesięcy, bez ograniczenia czasowego). Brak ograniczenia czasowego oznacza, że firma może żądać prowizji nawet wiele lat po zakończeniu współpracy.

PYTANIE DO FIRMY

"Po wypowiedzeniu, przez jaki okres macie prawo do prowizji od wpłat dłużnika? Czy mogę ograniczyć ten okres do 6 miesięcy?"

Wyjaśnione i akceptowalne

Wymaga negocjacji

Brak akceptacji

06 Kolejność zaspokajania należności

Dotyczy: Wszystkie 3 modele

Gdy dłużnik wpłaca część kwoty, kto dostaje pieniądze pierwszy: firma windykacyjna na poczet swojej prowizji, czy klient na poczet należności głównej. Kolejność wpływa na motywację firmy do dalszego prowadzenia sprawy. Jeśli prowizja jest wypłacana z pierwszych wpłat, firma może stracić motywację po jej odzyskaniu.

PYTANIE DO FIRMY

"W jakiej kolejności zaspokajane są środki od dłużnika? Czy mogę zapisać proporcjonalny podział każdej wpłaty?"

Wyjaśnione i akceptowalne

Wymaga negocjacji

Brak akceptacji

07 Cesja zwrotna i zwrot wypłaconej kwoty

Dotyczy: Model 3 (kupno wierzytelności)

W jakich konkretnie okolicznościach firma może żądać zwrotu wypłaconej kwoty. Czy zwrot ma charakter pełny czy proporcjonalny. Czy istnieje okres, po którym ten mechanizm przestaje działać. Sformułowanie "według uznania firmy" oznacza praktycznie nieograniczone prawo zwrotu.

PYTANIE DO FIRMY

"W jakich obiektywnych okolicznościach możecie żądać cesji zwrotnej? Czy zwrot wypłaconej kwoty jest proporcjonalny do efektu odzysku? Po jakim czasie wygasa to prawo?"

Wyjaśnione i akceptowalne

Wymaga negocjacji

Brak akceptacji

08 Pokrycie kosztów operacyjnych w trakcie sprawy

Dotyczy: Model 2 (powierniczy przelew)

Kto i kiedy pokrywa koszty operacyjne (zastępstwo procesowe, opłaty sądowe, zaliczki komornicze). Czy istnieje limit kwotowy refakturowanych kosztów (umowa bez limitu jest umową z otwartym ryzykiem). Czy firma raportuje koszty w trakcie sprawy.

PYTANIE DO FIRMY

"Jaki jest limit kosztów operacyjnych, które mogą być na mnie refakturowane? Czy otrzymam raport kosztów co trzy miesiące?"

Wyjaśnione i akceptowalne

Wymaga negocjacji

Brak akceptacji

09 Podział odsetek od dłużnika

Dotyczy: Wszystkie 3 modele

Procentowy podział odsetek odzyskanych od dłużnika między klientem a firmą. Może być 100/0 dla firmy, 50/50, 70/30, 80/20. Nie ma standardu rynkowego. Czy podział dotyczy odsetek umownych, ustawowych, czy obu typów. W długich sprawach (12+ miesięcy) odsetki potrafią narosnąć do kilkudziesięciu procent kwoty głównej.

PYTANIE DO FIRMY

"Jaki jest mój udział w odsetkach odzyskanych od dłużnika? Czy obejmuje odsetki umowne i ustawowe? Czy zmienia się po wypowiedzeniu umowy?"

Wyjaśnione i akceptowalne

Wymaga negocjacji

Brak akceptacji

10 Sąd właściwy do rozstrzygnięcia sporów

Dotyczy: Wszystkie 3 modele

Jeśli firma windykacyjna ma siedzibę w innym mieście niż Twoja firma, sąd właściwy "według siedziby Wykonawcy" oznacza, że ewentualny spór będzie rozstrzygany u nich. Stratę czasu i kosztów dojazdu warto wynegocjować, by sąd był według Twojej siedziby lub neutralny.

PYTANIE DO FIRMY

"Który sąd jest właściwy w sporach z umowy? Czy mogę wpisać sąd właściwy według mojej siedziby?"

Wyjaśnione i akceptowalne

Wymaga negocjacji

Brak akceptacji

Potrzebujesz drugiej pary oczu na umowę?

SellSafe oferuje bezpłatną wstępną analizę umowy windykacyjnej. Czytam umowę, zaznaczam zapisy wymagające uwagi, sugeruję pytania do firmy. Jeśli zdecydujesz się na współpracę, dobieram partnera pod konkretną sprawę.

+48 535 600 252

kontakt@sellsafe.pl

sellsafe.pl/kontakt.html

Niniejsza lista ma charakter informacyjny i nie stanowi porady prawnej. Każda umowa wymaga indywidualnej analizy. W przypadku istotnych wątpliwości warto skonsultować umowę z radcą prawnym lub adwokatem specjalizującym się w prawie gospodarczym. SellSafe działa jako broker — wynagrodzenie pobierane jest od partnerów, nie od klienta (klient płaci 0 zł za analizę i pomoc w doborze partnera).