

PROAKTIV GÆLDSPLEJE

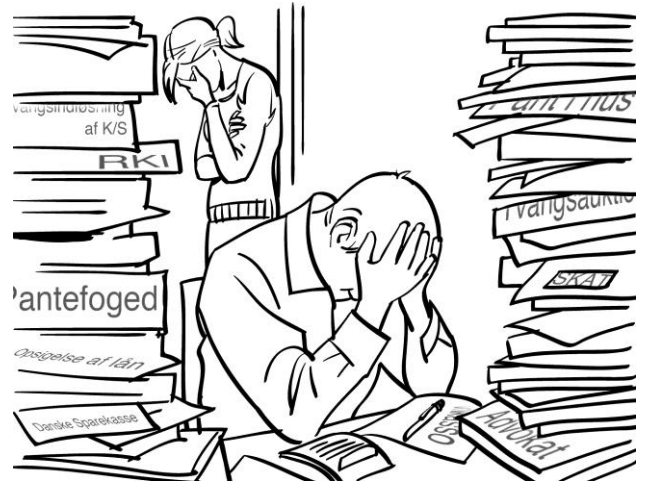
med TBEA ApS

OVERBLIKKET MISTER DU OGSÅ, NÅR ØKONOMIEN DRILLER

Det er svært at bevare overblikket, når man er ved at drukne i rødekuverter, regninger og rykkere, og derfor kan der være mange fordele i at få friske øjne til at se din situation efter i sømmene.

Uden overblik er det umuligt at udtænke en strategi til at løse problemet.

Som det første i en sag danner vi os et overblik – som følge af vores erfaring ved vi både, hvor problemerne kan være, og hvor mulige løsninger kan findes.



ADVOKATBISTAND ER IKKE ALTID DET RIGTIGE VALG

Det kan i nogle tilfælde være skadeligt for din situation, hvis du får en advokat til at repræsentere dig overfor din bank/kreditor.

Helt typisk vil der ske det, at banken/kreditor ruller hele deres juridiske afdeling ud, og så kan parterne bruge mange timer på at snakke lov og ret – og i sidste ende blive enige om, at du stadig skylder samme beløb.

I langt de fleste tilfælde, er der nemlig ikke noget at komme efter rent juridisk, og derfor kan det hurtigt blive rigtigt dyrt for dig at hyre en advokat, som du skal betale på timebasis.

VI ER DIN MAND VED FORHANDLINGSBORDET

"TBEAs forhandler har under hele forløbet været 'vores mand' – uden dog at foregive at alt kunne lade sig gøre."

Vi har 18 års erfaring med forhandling med både danske og internationale banker/kreditorer.

Vi samarbejder nu med flere danske banker, hvilket viser sig ved, at de henviser til os, når der er gået hårdknude i dialogen med deres kunder. Det betyder dog på ingen måde, at vi er bankens mand, for vores egentlige honorar afhænger af vores klienters tilfredshed, og derfor vil vi altid arbejde for at opnå det bedste mulige resultat for dig.



Vores samarbejde med bankerne betyder derimod, at vi har en bedre dialog med dem, og forhandlingen glider lidt lettere – det nyder vores klienter godt af!

Vores honorar består af et opstartshonorar til dækning af vores arbejde med at sætte os ind i din sag, og et endeligt honorar udfra et *No Cure, No Pay*-princip.

Det vil sige, du har alt at vinde og meget lidt at tabe i et samarbejde med os, men det betyder også, at vi kæmper indædt for din sag – og vi tager ikke en sag, som vi ikke tror på!

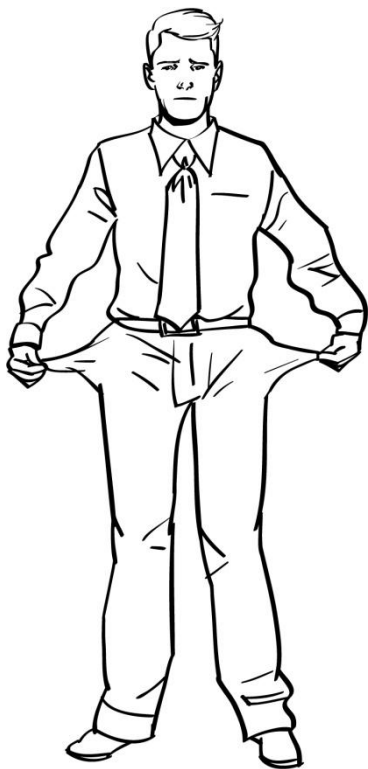
FORDELEN VED IKKE AT SKULLE FORHANDLE FOR DIG SELV

"Fra starten lå det klart, at ikke alle vores ønsker kunne gennemføres, men at vi måtte sætse på de vigtigste og være villig til kompromisser – og dette princip har vist gjort, at vi overhovedet fik en så god aftale igennem, som vi gjorde."

Når du fjerner dig selv fra forhandlingsbordet, så fjerner du også din modparts mulighed for at spille på de bløde værdier, der kan få de fleste på glat is, fordi følelser kommer i klemme. Men med en professionel forhandler i dit sted, så forbliver forhandlingen professionel, og det er udelukkende sagens reelle fakta, der forhandles om.

Med mandat til at forhandle på dine vegne, men ikke indgå aftaler for dig, står vi stærkt i forhandlingen, bl.a. fordi vi aldrig er presset til at tage en her-og-nu beslutning.

Som privatperson vil du typisk forsøge at forhandle én kreditor på plads ad gangen, men vi har overblikket og erfaringen til at forhandle med samtlige dine kreditorer sideløbende for at opnå den bedst mulige pakkedløsning til dig.



KONKURS – OG HVORFOR DET IKKE ER EN LØSNING

For rigtig mange er faren for en konkurs overhængende, og det kan virke, som om bankerne bruger truslen om konkurs som pressionsmiddel. Det er dog vores erfaring, at bankerne i langt de fleste tilfælde helst vil undgå at skulle starte konkursager op, bl.a. fordi det er et dyrt alternativ.

Og konkursen er heller ikke at foretrække for dig, der med en konkurs med efterfølgende gældssanering kan se frem til:

- En registrering i RKI.
- At dine ejendele og aktiver bliver solgt, og du ikke må eje noget (hverken hus, bil eller dyrt indbo) i hele perioden, der er 4-7 år ved konkurs med efterfølgende gældssanering, og resten af dine dage ved en ren konkurs.
- 4-7 år under total administration, hvor al overskydende indtægt (ordinær og ekstraordinær) går direkte til afbetaling af dine kreditorer.

- At du ved gældssanering skal leve af et minimalt rådighedsbeløb, der skal dække alle dine udgifter udover rimelige udgifter til bolig, visse ydelser på gæld, visse ydelser til børn, samt bidragsforpligtelser (der alle defineres som "faste, rimelige udgifter").

Øvrige udgifter, der i daglig tale defineres som faste udgifter, fx forsikring og fagligt kontingent, TV, Internet og telefon samt transport, skal alle dækkes af dit rådighedsbeløb ved en gældssanering.

Statens takster for rådighedsbeløb 2010	
1 voksen (enlig)	5.380 kr.
2 voksne (gifte/samboende)	9.120 kr.
Barn indtil 2 år	1.470 kr.
Barn, 2-7 år	1.880 kr.
Barn 7-18 år	2.700 kr.

ET GODT EKSEMPEL

Der kan være stor forskel på en frivillig akkordordning og en konkurs med efterfølgende gældssanering – illustreret her af det forholdsmæssige budget fra en af vores tidligere sager:

Forholdsmæssigt månedsbudget for familie på 2 voksne og 2 børn (2-7 år)	Frivillig akkord	Gældssanering
Netto husstandsindkomst	1.000 kr.	1.000 kr.
Faste omkostninger (husleje eller huslån, ejendomsskat, bygningsforsikring, varme, gas, el og vand)	244 kr.	244 kr.
Afbetaling til samtlige kreditorer	200 kr.	538 kr.
Rådighedsbeløb	556 kr.	218 kr.

Med den frivillige akkordordning, som vi forhandlede på plads for vores klient, fik familien et månedligt rådighedsbeløb, der var mere end dobbelt så stort, end hvis de var blevet gældssaneret.

Hertil kommer, at udover de 538 kr. for hver 1.000 kr. tjent (netto), der i gældssaneringen skulle betales til kreditorer hver måned, ville alle ekstra lønindkomster, bonusser, gevinster, arv, tilbagebetaling af SKAT, bodeling i forbindelse med skilsmisse og alle andre former for ekstra indkomst i perioden skulle gå direkte og ubeskåret til kreditorer.

Derfor er dialog og frivilligt forlig oftest af foretrække for alle parter – især for dig som debitor.

SEND RUDEKVERTERNE TIL OS

"Siden vi underskrev kontrakten med TBEA ApS har de varetaget AL kontakt med pengeinstituttet. Det var en stor lettelse ikke selv at skulle konfronteres med modparten undervejs."

Når vi tager din sag, så overtager vi også al kommunikation med dine kreditorer. Vi ved af erfaring, at de konstante forsøg på kontakt fra kreditorer i høj grad er med til at forværre situationen og øge presset, men sjældent motiverer til konstruktive løsninger.

Ved at samarbejde med os sender du dine kreditorer et tydeligt og meget vigtigt signal om, at du er proaktiv og har taget initiativ til at løse dit problem – og det er langt de fleste kreditorer meget lydhøre overfor.

VI HAR BOLDEN

"Jeg har hele vejen igennem været imponeret over forhandlerens iver og professionelle styring af processen."

Vi følger ikke passivt din sag men fører den helt til dørs. Når du har indgået en samarbejdsaftale med os, så styrer vi sagen gennem indhentning og strukturering af oplysninger, opsætning af budgetter og formueopgørelser, løbende kontakt med kreditorer, udarbejdelse af fordeling mellem kreditorer og oplæg til forlig samt forhandlinger med kreditorer, indtil vi har en endelig aftale, som du er tilfreds med.

Selvom vi har styr på din sag, så er du langt fra uden indflydelse! Du får nemlig helt fra start adgang til vores projektstyringssystem, hvor vi hele tiden holder dig informeret om udviklinger i sagen, ligesom du får budgetter og oplæg til godkendelse, inden vi går videre overfor dine kreditorer.

ENDELIG AFTALE – ET SIKKERHEDSNET UNDER DIN ØKONOMI

”Aftalen gjorde os gældfri i løbet af de næste 55 måneder (små 5 år), til jeg fylder 62.”

Vi lægger ikke skjul på, hvad vi mener kan og ikke kan lade sig gøre. Det er vores opgave at få en så god som mulig aftale i hus til dig – men det betyder ikke nødvendigvis, at du kan få alle dine ønsker opfyldt.

Helt fra start aftaler vi dine realistiske succeskriterier for vores samarbejde, og vi vil arbejde hårdt for at opnå dem, så du kan gå fra os med en rigtig god, langsigtet og holdbar løsning på din nuværende situation.

NO CURE, NO PAY MED ET OPSTARTSHONORAR

”At firmaet arbejder efter No Cure, No Pay-princippet var helt afgørende for mig, da min økonomi ikke var til flere fejltagelser.”

Der er stor forskel på folks økonomiske situation, og derfor aftaler vi altid en individuel pris for hver enkelt klient. Prisen er baseret på sagens kompleksitet (bl.a. antal kreditorer, størrelse på totale engagement, evnen til at betale), og hvad klienten ønsker at opnå.

Vores honorar er meget let at gennemskue:

- 1) du betaler et beløb ved opstart af din sag, der skal dække den tid, vi bruger på at sætte os ind i din sag, læse dokumenter igennem og afholde møde, og
- 2) hvis vi opnår en endelig aftale med dine kreditorer, som du er tilfreds med, betaler du vores egentlige og endelige honorar.

Det er altså dig, der i sidste ende bestemmer, om vi har gjort det godt nok!

Vores honorar har den helt indlysende fordel for dig, at du udover vores opstartshonorar ikke skal betale os, hvis vi ikke opnår en aftale med dine kreditorer, som du vil acceptere.

Men der er også andre fordele, fx giver det banken et godt indtryk af vores seriøsitet omkring behandlingen af sagen, da vi skal opnå en løsning for at opnå betaling – og derfor bliver vi heller ikke bare endnu en kreditor på listen.



**Du er altid velkommen til et gratis og uforpligtende møde!
Kontakt os på telefon 36 98 19 88 eller på info@tbea.dk**