

## 催款十招之四：利用冻结账户的措施

曹安平律师成功催回上海某贸易有限公司材料款 40 余万元

### 案情介绍

上海某贸易有限公司（以下简称“委托人”或“债权人”）是一家生产、销售气钉枪、卷钉枪的公司。2009 年，委托人与上海某工贸发展有限公司（以下简称“债务人”）签订了买卖合同，债务人向债权人采购卷钉枪等货物，共发生交易额是 100 多万。一开始，债务人的支付情况良好，在陆陆续续的交易中，债务人支付了 60 万。但一年多后，债务人的公司不景气，业务萎缩，老板对公司的发展信心不足了，随时准备关门。债权人统计下来还剩下 40 余万货款没收回。由于双方每次发生的交易金额不大，账是几年下来累积起来的，但是几年合作下来，双方成了熟人，不太好撕破脸。委托人催得不是很急，债务人就一直左推右推，一直没付。但后来债务人的营业状况恶化后，委托人便着急了，耐心也到了极限，决定要立即追回账款。

本律师接受托后，利用冻结账户的措施，对债务人施加压力，最终顺利收回款项，具体办案过程，请阅读律师文集中《催款十招之四：利用冻结账户的措施》一文。

### 办案过程

接受委托之后，我仔细调查了债务人的资信状况，并了解了之前的催款经过，制定了追款的方案。由于对方的支付能力很弱，因此让其主动付款可能性不大，而且由于其公司摇摇欲坠，这种情况下就应该立即冻结其账号，加大追款的力度，这也是对最后的履行提供一个保障。于是我立即向对方发出律师函，限对方 3 日付款，不付款马上就起诉，但并未提及会冻结对方的账户。

对方在收到律师函后，并未在限定的日期内付款，也并主动与我们联系，估计是在想，就算起诉，也至少还有 3-4 个月，可以再拖一拖。3 日后，我去法院起诉，并同时申请财产保全，冻结其公司账户。法官的办事效率也很高，在立案后 3、4 天的样子，对方就暴跳如雷地给我打电话了：“你怎么把我的账户封了，这笔欠款是有争议的，我不欠他钱，你知不知道？”

我平静地告诉他：“账户不是我封的，是法院封的，这是第一；第二，我们申请封你的账户，是在法院交了保证金的，如果我们申请错了，到时候法院会用我们的保证金赔偿你的，你放心好了；第三，如果你把钱付了，我们可以去法院申请撤销冻结”。对方听我这么一说，无言以对，气呼呼地把电话挂了。

第二天，对方约我们去法院调解，争取把事情尽快解决掉。到了法院后，对方变得很主动，很配合，当天就把钱付了，我们也当面就撤诉了，自然也就撤销财产保全了。

## **办案总结**

为什么对债务人的基本账户进行冻结，会对其有如此大的震慑力呢？因为如果企业基本账户被冻结后，会产生以下后果：

- 1、基本账户的资金只能进，不能出，不能提现。
- 2、企业可以在其他银行再开立一般账户，但是一般账户也不能取现金。
- 3、如果法院再到基本账户开户行查询，基本账户开户行有义务提供公司所有一般账户的信息，法院可以据此再冻结其一般账户的资金，直到冻结金额达到我方诉讼金额为止。
- 4、无法给员工开工资，可能会导致劳资纠纷。
- 5、资信状况会受到影响。比如去银行申请贷款时，可能就办不下来。

对于欠账的老赖，也要对症下药，对方如是国有企业或大公司，我们催款的力度可以缓和一点，因为对方倒闭的风险基本没有，钱最终能拿回来；但对于这种小公司，特别是经营状况不好的公司，则要在短期内，用最大的力度，顶着他们要钱，这样才会有好的效果。

在办理过程中，我们冻结对方的账户，是对方没有想到的，因为我律师函里面没有提到，这就叫做虚虚实实，和用兵是一个道理。如果我们不准备冻结账户的，我会大张旗鼓地告诉对方，会封你账户哦。如果我们真准备冻结对方账户的，反而只字不提，给对方一个措手不及，这样效果就会非常好，如果提前告知对方，对方把账户资金一转走，我们什么也封不到，所以要麻痹对方，才能封到钱。

（本文系作者原创，引用、转载请注明出处，否则构成侵权）