

# VERGLEICHSANGEBOT

---

# AN EINEN GLÄUBIGER

---

(private Schulden)

---

**FORM**blitz

Unser Muster stellt nur einen Anhaltspunkt dar und vermag eine fachkundige Beratung, etwa durch einen Rechtsanwalt oder Notar, nicht zu ersetzen.

Bitte verwenden Sie für den Ausdruck des Dokuments die Standardeinstellungen Ihres Druckers. Es sind keine Seitenanpassungen oder Verkleinerungen des Druckbereichs erforderlich.

© 2009. Alle Rechte liegen bei der Formblitz AG, Berlin, Deutschland.  
Nachdruck, Vervielfältigung und Verbreitung bedürfen der Zustimmung der Formblitz AG.

Diesen Vordruck sowie weitere Formulare und Musterverträge zum Download erhalten Sie auf

[www.formblitz.de](http://www.formblitz.de)

**Datum**

—

—



## Hinweise:

Bitte passen Sie den Wortlaut des Briefes an Ihre individuelle Situation entsprechend an.

Wichtig ist, dass Sie die folgenden Punkte beachten:

### 1. Grund für die Zahlungsunfähigkeit

Bitte beschreiben Sie den Hintergrund für die Entstehung Ihrer Schulden und Ihre derzeitige Lebens- und Arbeitssituation. Dem Gläubiger muss klar werden, weshalb es Ihnen nicht möglich ist, den geschuldeten Betrag zu bezahlen. Bleiben Sie bei der Beschreibung Ihrer Situation möglichst sachlich. Falls Sie eine Vielzahl von Gläubigern haben, sollten Sie dies auf jeden Fall erwähnen. Ihr Gläubiger weiß, dass für Sie dann ein Verbraucherinsolvenzverfahren in Frage kommt, bei dem er ggf. gar keine Zahlung erhalten würde.

### 2. Vergleichsangebot

Wenn Sie eine Einmalzahlung anbieten (so wie in unserem Musterbrief vorgesehen), dann sollten Sie möglichst erklären, weshalb Ihnen gerade dieser Geldbetrag sofort zur Verfügung steht. Für den Gläubiger muss nachvollziehbar sein, dass mit weiteren Zahlungseingängen bei Ihnen in Zukunft erst mal nicht zu rechnen ist.

Wenn Sie eine Ratenzahlung anbieten, dann sollten Sie festlegen, dass die Forderung bei einem bestimmten Betrag festgeschrieben wird, damit der Betrag sich nicht täglich um Zinsen und andere Nebenforderungen erhöht. Bieten Sie nur Raten in realistischer Höhe an, denn wenn Sie die Ratenzahlung nicht erfüllen, wird der gesamte Betrag wieder sofort fällig. Ihr Gläubiger wird Ihnen eine entsprechende Ratenzahlungsvereinbarung vorgeben. Auch beim Angebot einer Ratenzahlung sollten Sie erklären, weshalb eine Rate in genau dieser Höhe für Sie noch tragbar ist. Es geht darum, dem Gläubiger klar zu machen, dass bei Ihnen sonst „nichts zu holen ist“.

Falls Sie mehrere Gläubiger haben und eine Gesamtregulierung z.B. im Rahmen eines außergerichtlichen Einigungsversuches nach dem InsO anstreben, sollten Sie noch folgende Ergänzung einfügen:

„Mein Vorschlag steht unter dem Vorbehalt, dass eine Einigung mit sämtlichen Gläubigern erfolgt.“

### 3. Form

Senden Sie das Schreiben möglichst als Einschreiben mit Rückschein, damit Sie später ggf. nachweisen können, dass Sie ein Vergleichsangebot gemacht haben. Dies kann z.B. dann von Bedeutung sein, wenn Ihr Gläubiger ohne Ihnen geantwortet zu haben Vollstreckungsmaßnahmen einleitet oder wenn Sie später tatsächlich ein Insolvenzverfahren einleiten müssen.

Zahlen Sie den angebotenen Betrag nicht ohne eine schriftliche Bestätigung Ihres Gläubigers darüber, dass Ihr Vergleichsangebot auch angenommen wird.