



# Windykatorzy będą mieli więcej pracy

## Rozwój rynku kredytowego dobrze wroży specjalistom od odzyskiwania długów

**Małgorzata Clechowska**  
małgorzata.was@pbc.pl

**Zapotrzebowanie na usługach firm windykacyjnych zwiększa się na całym świecie. Do 2014 r. wartość rynku windykacji w Polsce wzrosła do 22,2 mld zł.**

W trzech kwartałach 2010 r. Grupa Kruk przyjęła do rozpatrzenia około 1 mln zobowiązań. To o 23 proc. więcej niż w tym samym okresie roku 2009. Kilku z nich (nieprocentowy wzrost odnotowała także firma Euro Windykacja. — Przyczyną takiego wzrostu zapotrzebowania na usługach windykacyjnych jest niedostawianie produkcji przedsiębiorstw do spadku popytu i sprzedaży, które negatywnie odbiło się na ich płynności. Do tego doszły jeszcze zmiany kursów na rynkach walutowych, przez co wiele przedsiębiorstw współpracujących z firmami zagranicznymi padło w kłopoty finansowe — wyjaśnia Piotr Badowski, prezes Polskiego Związku Windykacji.

Podobnie jak w przypadku polskich firm windykacyjnych wzrasta także liczba i liczba klientów, do których odwołują się firmy windykacyjne. W krajach, gdzie odsetek upadłości byłby bardzo wysoki, np.

w Grecji czy na Węgrzech, szanse na odzyskanie należności są niskie.

**Brak zaufania**  
Co ciekawe, przedsiębiorstwa z krajów, które szczególnie mocno odczuły kryzys, nie ufają firmom windykacyjnym i woli samodzielnie odzyskiwać należności. Badanie przeprowadzone przez międzynarodową firmę windykacyjną Atradius Collection wskazuje, że 67 proc. polskich firm stara się odzyskiwać należności własnymi siłami, czyli przez działające w ich strukturach firmy windykacyjne. Na Węgrzech liczba ta jest o 20 proc. wyższa. Znacznie różnice występują także w udziale wstępnych procedur windykacyjnych w ogólnym ich budżecie. Na Węgrzech wynosi on 9 proc., a w Polsce aż 22 proc.

A firmy windykacyjne chętnie skupują wierzyciela i to zarówno w Polsce, jak i zagranicą. Grupa Kruk w ciągu trzech kwartałów 2010 r. kupiła w kraju wierzyciela o wartości niemal 560 mln zł w Rumunię wydała na nie aż 648 mln zł. Brak zaufania do firm windykacyjnych odbija się na ich skuteczności. W Grecji i dług publiczny i obciążenia podatkowe węgierskiego, firmy windykacyjne mogłyby wystrzelić w roli mediators między upadłymi firmami i ich wierzycielami i przywrócić obieg pieniądza. Niestety, zmiany prawne ograniczające firmy i możliwości polubowego dochodzenia roszczeń sprawiają, że windykatorzy natrafiają na wiele barier blokujących ich działanie.

**Im szybciej, tym lepiej**  
Średni odsetek poniesionych kosztów w sprawach zakończonych przez międzynarodową firmę windykacyjną Euro Windykacja oscyduje w granicach 60-65 proc. podczas gdy skutek czynności windykacji w Polsce sięga 70 proc., pod warunkiem, że wierzyciel nie jest starsza niż 360 dni. To właśnie czas między powstaniem zadłużenia, a wszczęciem procedur windykacyjnych decyduje o ich skuteczności.

— Często brak zapłaty w terminie świadczy o złym zarządzaniu przedsiębiorstwem, a to może zwiastować jego bliski koniec. W takim przypadku każda zwłoka w podejmowaniu działań windykacyjnych zmniejsza szanse na odzyskanie długu — ostrzega Piotr Badowski.

Podobnego zdania jest Adrianna Żelichowska, członkini zarządu firmy Euro Windykacja.

— Będem często powtarzanym przez polskich przedsiębiorców jest bieżące odwołanie na zapłatę przez wierzyciela. Podjęcie czynności

się roku od terminu płatności może, niestety, okazać się zbyt późno, bo dłużnik może w tym czasie ogłosić formalną upadłość lub rozpocząć przygotowania do niej. W takiej sytuacji wierzyciel może zostać odzyskana bardzo późno lub wcale — mówi Adrianna Żelichowska.

Zagranicą sytuacja wygląda jeszcze gorzej. Wiele wydawaloby się dobrze prosperujących firm, nagle stanęło przed wierzycielami. A nawet jeśli udało im się przetrwać kryzys, to zostały objęte wieloletnimi planami restrukturyzacyjnymi, nadzorem sądowym, a to oznacza, że pieniądze wierzycieli zamrożono na kilka lat.

Kraje, w których tego typu problemy występują najczęściej to Hiszpania, Grecja, Węgry, Litwa, Wielka Brytania i częściowo Włochy oraz Francja. Tam kryzys najśmiej odkształcał na finansach firm i negatywnie wpłynął na płynność. Problemy z regulowaniem należności występują również w Niemczech.

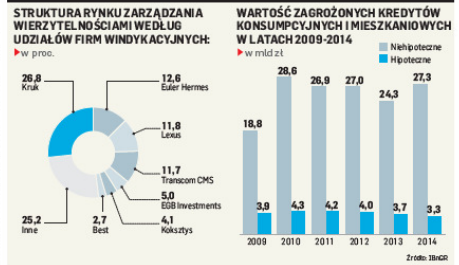
Na drugim biegunie stoją Belgia, Holandia, USA oraz południowa część Europy — Czechy i Słowacja, a także Skandynawia i Rosja. Specyficzną rolę w tym odgrywa Indie, Meksyk i Turcja, gdyż głównym czynnikiem skutecznej windykacji w tych krajach jest znajomość lokalnego rynku.

**Prognoza na przyszłość**  
Dr Bohdan Wyżniakiewicz z Instytutu Badań nad Gospodarką Rynkową przewiduje, że Polska branża windykacyjna w najbliższych latach będzie się rozwijać.

— Decyduje o tym kilka czynników. Przewidywany jest powolny wzrost gospodarki, co zwiększy liczbę i wartość transakcji. Wzrost gospodarki zwiększy liczbę i wartość transakcji. Wzrost gospodarki zwiększy liczbę i wartość transakcji.

► **dozakończony ze str. 1**

Z oceny IBSGR wynika, że najbardziej dynamiczne firmy w kolejnych latach rozwijać się będą jeszcze intensywniej. Wynika to z tego, że przez najbliższe cztery lata zainteresowanie konsumentów zarówno kredytami hipotecznymi, jak i konsumentskim nie będzie maleć. A jeśli tak będzie, to na pewno część kredytobiorców nie podda się zmianom zobowiązań. O ich liczbie zdecyduje między innymi sytuacja gospodarcza kraju. Potwierdzać to obserwacje z tego i ubiegłego roku. W tym czasie nastąpił wyraźny wzrost trudnych kredytów w portfelach polskich banków i tak może być do 2014 r. Inwestycje finansowe coraz częściej decydują się na oszczędności, a nie na inwestycje w nieruchomości. W tym czasie nastąpił wyraźny wzrost trudnych kredytów w portfelach polskich banków i tak może być do 2014 r. Inwestycje finansowe coraz częściej decydują się na oszczędności, a nie na inwestycje w nieruchomości. W tym czasie nastąpił wyraźny wzrost trudnych kredytów w portfelach polskich banków i tak może być do 2014 r. Inwestycje finansowe coraz częściej decydują się na oszczędności, a nie na inwestycje w nieruchomości.



trami obsługi klienta i wykwalifikowanymi windykatorami. IBSGR prognozuje, że najszybciej będą rosły długie gospodarstw domowych. Z tytułu firm z zewnątrz. W Polsce w ciągu ostatnich pięciu lat liczba takich umów w branży windykacyjnej wzrosła dwukrotnie — z 14 do 25. Istotne jest również to, że do odzyskania będą coraz wyższe kwoty. Pochodzić będą między innymi z rozrastającego się rynku kredytów hipotecznych. Skoro tak, to podobać takim potrzebom będą mogły największe firmy dysponujące odpowiednim zapleczem finansowym i logistycznym — cenami obsługi klienta i wykwalifikowanymi windykatorami. IBSGR prognozuje, że najszybciej będą rosły długie gospodarstw domowych. Z tytułu firm z zewnątrz. W Polsce w ciągu ostatnich pięciu lat liczba takich umów w branży windykacyjnej wzrosła dwukrotnie — z 14 do 25. Istotne jest również to, że do odzyskania będą coraz wyższe kwoty. Pochodzić będą między innymi z rozrastającego się rynku kredytów hipotecznych. Skoro tak, to podobać takim potrzebom będą mogły największe firmy dysponujące odpowiednim zapleczem finansowym i logistycznym — cenami obsługi klienta i wykwalifikowanymi windykatorami.

REKLAMA

## W odzyskiwaniu należności osiągamy mistrzostwo.



# Nie czekaj z decyzją, to będzie taniej

**Usługa windykacyjna musi kosztować. Nie! Im dłużej, tym taniej.**

Windykacja jest branżą, w której trudno o typowe ceniki usług. Na koszt odzyskania należności składa się prowizja i wszelkiego rodzaju opłaty dodatkowe.

— Część działających na rynku firm zadawała się jedynie prowizją, tzw. success fee, należną tylko wtedy, gdy uda się odzyskać należność. Pozostałe stosują cenniki łączony, żądając dodatkowo zróżnicowanych opłat za poszczególne czynności, takie jak np. wyłączenie monitora, założenie sprawy

sądowej czy wizyta u dłużnika. Klient jest zobowiązany pokryć koszty przed rozpoczęciem pracy windykatorów. Jeśli postępowanie windykacyjne wchodzi na etap sądowy i trafi na wakanie, musimy być przygotowani także na pokrycie kosztów sądowych. W razie wygranej sprawy finalnie obciążą one dłużnika — mówi Wojciech Bogusławski, dyrektor działu restrukturyzacji i odzyskiwania należności w Bibby Financial Services.

— Branża, z której pochodzę, wierzytelność, ma niewielki wpływ na cenę usługi. Liczy się natomiast wielkość zobowiązania, jego wiek

(okres, jaki upłynął od terminu płatności) i typ dłużnika — dodaje Krzysztof Matela, prezes EGB Investments.

Są jednak branże, w których występują złożone procesy reklamacyjne, a w kontraktach za wzięcia są różne kłauzule, np. przewidywanie odzyskania dużej części należności. Im starsza wierzyciela, tym więcej działań trzeba podejmować, np. angażować kancelarie prawną, prowadzić windykację w terenie — wylicza Krzysztof Matela.

Wielki wpływ na cenę usługi ma wiek zobowiązania. Ten wskaźnik rośnie, gdy wierzyciel ma trudności z odzyskaniem należności. Im starsza wierzyciela, tym więcej działań trzeba podejmować, np. angażować kancelarie prawną, prowadzić windykację w terenie — wylicza Krzysztof Matela.

Wielki wpływ na cenę usługi ma wiek zobowiązania. Ten wskaźnik rośnie, gdy wierzyciel ma trudności z odzyskaniem należności. Im starsza wierzyciela, tym więcej działań trzeba podejmować, np. angażować kancelarie prawną, prowadzić windykację w terenie — wylicza Krzysztof Matela.

Wielki wpływ na cenę usługi ma wiek zobowiązania. Ten wskaźnik rośnie, gdy wierzyciel ma trudności z odzyskaniem należności. Im starsza wierzyciela, tym więcej działań trzeba podejmować, np. angażować kancelarie prawną, prowadzić windykację w terenie — wylicza Krzysztof Matela.

Wielki wpływ na cenę usługi ma wiek zobowiązania. Ten wskaźnik rośnie, gdy wierzyciel ma trudności z odzyskaniem należności. Im starsza wierzyciela, tym więcej działań trzeba podejmować, np. angażować kancelarie prawną, prowadzić windykację w terenie — wylicza Krzysztof Matela.

Wielki wpływ na cenę usługi ma wiek zobowiązania. Ten wskaźnik rośnie, gdy wierzyciel ma trudności z odzyskaniem należności. Im starsza wierzyciela, tym więcej działań trzeba podejmować, np. angażować kancelarie prawną, prowadzić windykację w terenie — wylicza Krzysztof Matela.

Wielki wpływ na cenę usługi ma wiek zobowiązania. Ten wskaźnik rośnie, gdy wierzyciel ma trudności z odzyskaniem należności. Im starsza wierzyciela, tym więcej działań trzeba podejmować, np. angażować kancelarie prawną, prowadzić windykację w terenie — wylicza Krzysztof Matela.



► **Stabilne ceny:** W nadchodzącym roku nie należy się spodziewać istotnych zmian w zasadach naliczania prowizji za działania windykacyjne. Firmy zyspującej procedury i osiągnięty spójną w efektywności — mówi Krzysztof Matela, prezes EGB Investments. [FOT. M&P]