

Im gorzej, tym lepiej

Mimo, a może właśnie dzięki, spowolnieniu gospodarczemu i coraz większym problemom polskich przedsiębiorstw branża windykacyjna znajduje się w fazie szybkiego rozwoju. W ciągu najbliższych lat suma należności przekazywanych do windykacji przekroczy 20 mld zł rocznie, a firmy windykacyjne będą otrzymywać coraz więcej zleceń.

Piotr Kazmierczak – Symptomy spowolnienia gospodarczego w naszym kraju stały się szczególnie widoczne po zakończeniu Mistrzostw Europy w Piłce Nożnej. Od połowy 2012 r. można zaobserwować znaczny spadek liczby nowych inwestycji, co w połączeniu ze stałym wzrostem cen materiałów i produktów oraz problemami z zatorami płatniczymi i nieuczciwymi kontrahentami przekłada się na gorszą kondycję polskich przedsiębiorstw. Sytuację najlepiej odzwierciedla liczba upadłości ogłoszonych w okresie styczeń – sierpień 2012. W porównaniu z tym samym okresem roku 2011, liczba ta wzrosła aż o 116 upadłości, co przekłada się na wzrost o 23 proc. Tylko w lipcu sytuacja była minimalnie lepsza niż rok wcześniej.

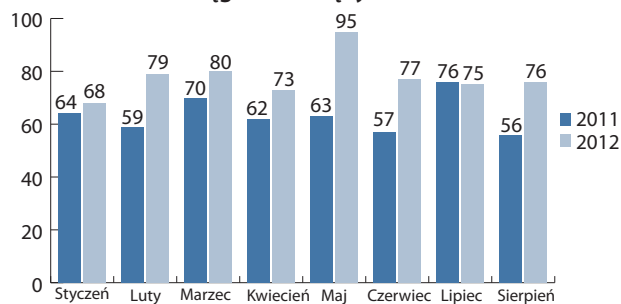
Impuls dla branży windykacyjnej

W ciągu najbliższych miesięcy fala upadłości będzie cały czas wzrastać, a polskie przedsiębiorstwa mocniej niż dotychczas odczuwają skutki kryzysu gospodarczego. W efekcie zjawisko spowolnienia go-

spodarczego będzie nadal postępowało. Problemy dotyczące polskich przedsiębiorców mają charakter powszechny – dotyczą zarówno małych, jak i dużych firm reprezentujących różne branże. Pogarszająca się sytuacja gospodarcza nie wpływa jednak negatywnie na rynek usług windykacyjnych, wręcz przeciwnie – jest czynnikiem stymulującym – a branża windykacyjna w Polsce znajduje się obecnie w fazie bardzo dynamicznego rozwoju. Według prognoz, do końca 2012 r. rynek usług windykacyjnych będzie się rozwijał w tempie 15 – 20 proc. w stosunku do roku ubiegłego, a łączna suma należności, które zostaną przekazane firmom windykacyjnym

Dane z raportu dotyczącego upadłości polskich przedsiębiorstw, opublikowanego przez Euler Hermes

Liczba opublikowanych należności w ciągu 8 miesięcy 2012r.



przekroczy 18 mld zł. Z raportu przedstawionego przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową wynika, że wartość polskiego rynku windykacji w 2014 r. przekroczy 22 mld zł. Potencjał branży wciąż jest bardzo duży i w ciągu najbliższych lat należy się spodziewać wzrostu znaczenia usług windykacyjnych w sektorze finansowym. Prognozowany przez specjalistów rozwój sektora kredytów i usług bankowych również będzie miał wpływ na rozwój rynku windykacji w Polsce.

Wygrywają najwięksi

Spośród czynników, wpływających na rozwój branży, należy wskazać przede wszystkim wzrost wartości kredytów udzielanych przez banki, co równocześnie powoduje wzrost liczby tzw. zagrożonych kredytów. Banki coraz częściej decydują się na sprzedaż swoich portfeli wierzytelności, co wpływa na rozwój segmentu windykacji długów korporacyjnych. Istotny jest również



wzrost świadomości przedsiębiorców, którzy coraz częściej dostrzegają zalety płynące ze współpracy z firmą windykacyjną oraz wykazują skłonność do korzystania z outsourcingu w obszarze wierzytelności. Wśród firm windykacyjnych, działających na polskim rynku, można zaobserwować tendencję do wzmocnienia się dużych graczy i jednoczesnej marginalizacji niewielkich firm świadczących takie usługi. Klienci chętniej powierzają zarządzanie wierzytelnościami firmom, które legitymują się przede wszystkim doświadczeniem i skutecznością. Nie bez znaczenia pozostają również referencje od klientów, przynależność do branżowych stowarzyszeń i organizacji oraz współpraca z zagranicznymi firmami windykacyjnymi. Coraz częściej występuje specjalizacja pod kątem odzyskiwania należności w poszczególnych branżach (np. budowlanej, transportowej czy obuwniczej). Możemy również zaobserwować wyraźną polaryzację

obszarów obsługi z uwagi na specyfikę dłużnika. Sektor B2C (relacje pomiędzy przedsiębiorstwem a konsumentem) cechuje masowa obsługa dużej liczby zleceń, natomiast działania w sektorze B2B (relacje pomiędzy dwoma przedsiębiorstwami) są bardziej zindywidualizowane.

Dwa modele zarabiania

Windykacja na zlecenie – tzw. inkaso – nadal pozostanie usługą najczęściej świadczoną przez firmy windykacyjne, jednak bardzo dynamicznie będzie się rozwijał inny segment rynku – windykacja pakietów nabytych. Aby dokonać zakupu takich pakietów, firmy windykacyjne będą musiały zadbać o odpowiednie zaplecze finansowe. Część z nich już teraz decyduje się na emisję akcji bądź obligacji, które stanowią dodatkowe źródło dochodu. Brak odpowiedniego kapitału jest największą barierą wstrzymującą rozwój firm windykacyjnych. Uniemożliwia wdrażanie

nowoczesnych systemów teleinformatycznych i komunikacyjnych – czyli narzędzi niezbędnych do sprawnego i skutecznego świadczenia usług windykacyjnych. Zmianom ulega również sposób budowania relacji i kontaktów na linii firma windykacyjna – dłużnik. Z roku na rok wzrasta moralność płatnicza dłużników, którzy coraz częściej mają świadomość położenia w jakim się znaleźli i zamiast uchylać się od ciężkiej na nich odpowiedzialności, wykazują dobrą wolę i chcą spłacić swój dług. Wymusza to na windykatorach zmianę postępowania. Dłużnik nie jest traktowany jako wróg, z którym należy rozmawiać stanowczo i grozić mu prawnymi bądź finansowymi konsekwencjami. Obecnie jest traktowany jako partner, a celem rozmów jest ustalenie sposobu spłaty należności, która będzie optymalna dla obydwu stron.

Autor jest dyrektorem ds. rozwoju EULEO Wierzytelności

Nowoczesne sposoby windykacji

Telefony, wiadomości SMS, pisemne wezwania do zapłaty i pisma procesowe to tylko niektóre techniki nacisku na dłużników, które stosuje się w celu odzyskania wierzytelności.

Rafał Ptak – Przy dochodzeniu wierzytelności tradycyjnie powszechnym sposobem egzekwowania należności jest pisemne wezwanie do zapłaty. Aby zwiększyć efektywność postępowania, dokumentacja pisemna wspomagana jest przez telefoniczne przypomnienie. Te formy dochodzenia wierzytelności w dalszym ciągu są bardzo popularne i skuteczne. Jednak, aby zoptymalizować swoje działania, firmy windykacyjne muszą poszukiwać innych rozwiązań.

Następnym tradycyjnym i potrzebnym elementem windykacji są bezpośrednie kontakty z dłużnikiem. Mają one na celu wywarcie większej presji na dłużnika, ustalenie jego sytuacji finansowej oraz zmotywowanie go do spłaty zaległości finansowych. W przypadku bezpośrednich spotkań z dłużnikiem warto takie rozmowy rejestrować, aby w przyszłości uniknąć nieporozumień.

Informacja na wagę złota

Bardzo ważnym czynnikiem w procesie windykacji jest informacja. Dlatego windykatorzy – niezależnie od negocjacji z dłużnikiem poszukują jego majątku. W grę wchodzi nieruchomości lub samochody, będące własnością dłużnika. Niekiedy zdarzają się dzieła sztuki, ale są to przypadki odosobnione. Istotna jest także znajomość rachunków bankowych dłużnika. Można je zdobyć, niekiedy w prosty sposób, pytając osoby bliskie o banki,

jakie odwiedzał dłużnik lub za pośrednictwem ZUS w drodze egzekucji komorniczej. W przypadku przedsiębiorców przydać się może wiadomość na temat tzw. trzeciodłużników to jest osób, które są dłużnikami naszego dłużnika (np. z tytułu wykonanych prac remontowych). Informacje te mogą mieć niebagatelne znaczenie w przypadku egzekwowania należności, gdyż wierzyciel, przy pomocy komornika, może zająć skutecznie wierzytelność. W takim przypadku dłużnik zapłaci bezpośrednio do komornika z pominięciem dłużnika. Zdarza się, że dłużnik ma wielu wierzycieli, a jego majątek nie wystarcza na zaspokojenie wszystkich. Koniecznym jest wtedy szybkie prowadzenie windykacji, aby nie zostać wierzycielem bez możliwości zaspokojenia się. Wskazanie w trakcie egzekucji składników majątków nieznanymi innym wierzycielom lub ko-

mornikom może pozwolić na zrealizowanie celu, jakim jest odzyskanie należności.

Na drodze sądowej

W przypadku braku możliwości odzyskania wierzytelności w drodze polubownej konieczne może być skorzystanie z drogi sądowej. Znajac jeden ze składników majątku dłużnika, można w pozwie wystąpić z wnioskiem o zabezpieczenie majątku. Zabezpieczenie, jak wiadomo, chroni przed tym, aby konkretny składnik majątku dłużnika nie „zniknął” w przypadku wszczęcia postępowania egzekucyjnego. Zatem przykładowo, można zabezpieczyć nieruchomość poprzez ustanowienie na niej hipoteki przymusowej czy ustanowienie sądowego zakazu zbywania nieruchomości. W przypadku zabezpieczenia pieniędzy zgromadzonych na rachunku bankowym dokonuje się go poprzez złożenie

ich w depozycie sądowym do czasu rozstrzygnięcia procesu. Jednak to, czy sąd wyda postanowienie o zabezpieczeniu, uzależnione jest od dobrego umotywowania wniosku o zabezpieczenie, a ponadto od postanowienia sądu. Jeżeli sąd nie wyda korzystnego dla wierzyciela postanowienia o zabezpieczeniu, to i tak wierzyciel może być zadowolony. Wynika to z faktu, że wniosek o zabezpieczenie winien być rozstrzygnięty w terminie 7 dni. Jeżeli sąd rozpatruje wniosek o zabezpieczenie, to również z reguły rozpatruje sprawę i może wydać żądany przez wierzyciela nakaz zapłaty. W konsekwencji wierzyciel, nawet jeżeli nie uzyska postanowienia o zabezpieczeniu i tak może mieć nakaz zapłaty wydany przez sąd w terminie 7 dni wraz z wnioskiem o zabezpieczenie. Bez wniosku o zabezpieczenie prawdopodobne jest, że taki pozew byłby rozpatrywany od 1 do 3 miesięcy.

Udostępnienie danych

Egzekucja z nieruchomości lub innych wartościowych składników majątkowych dłużnika stanowi ostateczność. Najważniejszym i najszybszym sposobem odzyskania należności jest ciągłe naprzykrzanie się dłużnikowi ze spłatą długu i w ten sposób wpłynięcie na niego, aby dobrowolnie go zapłacił. Temu rozwiązaniu mogą służyć np. wiadomości SMS z przypomnieniem o zapłacie raty długu. Bardzo dobrym narzędziem monitorowania dłużników jest publiczne udostępnianie ich danych. Oczywiście winno się to odbywać zgodnie z prawem. W praktyce na tej płaszczyźnie rozróżnia się biura informacji gospodarczej, które prowadzą rejestry dłużników oraz listy wierzytelności wystawiane na sprzedaż przez firmy windykacyjne

Autor jest radcą prawnym, pełnomocnikiem