



Banki przestają windykować długi

Outsourcing windykacji należności kusi coraz mocniej. To naprawdę potężny kawałek tortu. W strukturze wierzytelności przekazywanych do obsługi windykacyjnej, dominuje zadłużenie wobec sektora bankowego.

Kamil Maciążek

Według różnych szacunków rynkowych chodzi nawet o 70 proc. wszystkich windykowanych należności. Połowę z tego obszaru stanowią kredyty konsumenckie, około 15 proc. kredyty firmowe, odrębna grupa to kredyty hipoteczne, które cechuje najniższy wskaźnik poziomu nieregularności. Z tej dość pobieżnej kalkulacji wynika, że tylko około 30 proc. windykowanych wierzytelności stanowi zadłużenie wobec innych podmiotów gospodarczych niż banki. Są to głównie: firmy ubezpieczeniowe, operatorzy telefonii,

telewizje cyfrowe i kablowe, zakłady energetyczne, spółdzielnie i wspólnoty mieszkaniowe, a także instytucje publiczne.

W sytuacji wciąż wysokiej wartości złych kredytów, instytucje finansowe zlecają w coraz większym zakresie – zarówno produktowym, jak i wartościowym – obsługę tego zadłużenia zewnętrznym firmom zarządzającym należnościami. I jest to obecnie krok zupełnie naturalny. Spodziewać się też należy zwiększenia wolumenu portfeli wystawianych na sprzedaż. Wierzyciele będą w ten sposób porządkować

swoje portfele niespłaconych wierzytelności detalicznych. Zapewne również w segmencie spraw korporacyjnych na rynku pojawią się ponownie portfele o znacznym wolumenie, które przyczynią się do wzrostu wartości wierzytelności trafiających na rynek windykacji, również w zakresie kredytów hipotecznych. Nie wolno przy tym zapominać, że 14 kwietnia 2015 r. sędziowie Trybunału Konstytucyjnego zakwestionowali najskuteczniejsze narzędzie odzyskiwania należności od dłużników. Stwierdzili, że możliwość wystawiania bankowych

14 kwietnia 2015 r. sędziowie Trybunału Konstytucyjnego zakwestionowali najskuteczniejsze narzędzie odzyskiwania należności od dłużników. Stwierdzili, że możliwość wystawiania bankowych tytułów egzekucyjnych (BTE) jest niezgodna z zasadą równego traktowania. Spowodowało to konieczność poszukiwania przez banki innych sposobów zabezpieczenia wierzytelności.

tytułów egzekucyjnych (BTE) jest niezgodna z zasadą równego traktowania. Spowodowało to konieczność poszukiwania przez banki innych sposobów zabezpieczenia wierzytelności. Zmiany w zakresie BTE mogą się również przyczynić do zwiększenia outsourcingu windykacji należności przez banki. To nie jedyna różnica. Do tej pory dominującą na rynku była formuła windykacji na zlecenie. W najbliższym czasie spodziewać się można zwiększenia wolumenu portfeli wystawianych na sprzedaż. Nie chodzi wyłącznie o uwarunkowania rynkowe, ale i prawne. Po

wejściu w życie nowelizacji ustawy Prawo bankowe, zmieniającej zasady i tryb powierzania wykonywania czynności z zakresu działalności bankowej podmiotom zewnętrznym, można spodziewać się jeszcze większej skłonności banków do przekazywania spraw windykacyjnych na zewnątrz.

Większe i mniejsze ryby

Oczywiście, banki wciąż jeszcze prowadzą windykację we własnym zakresie. W końcu trudno zrezygnować z wypracowanego przez lata know-how. Jednak jest to coraz rzadszy obrazek w polskich warunkach. Zwłaszcza po roku 2008 banki dość energicznie szukały możliwości redukcji kosztów, a działy windykacji trudno zaliczyć do kluczowych części składowych bankowego biznesu. – EGB Investments współpracuje z większością instytucji finansowych w Polsce. Od największych banków, poprzez banki spółdzielcze, jak i wszelkiego rodzaju firmy zajmujące się redystrybucją pieniędzy. Oprócz instytucji krajowych pracujemy na rzecz zagranicznych podmiotów, w tym banków inwestycyjnych – mówi **Krzysztof Matela**, prezes zarządu EGB Investments S.A., a przy okazji przewodniczący Rady Polskiego Związku Windykacji i jeden ze współzałożycieli tej organizacji. Do dużego zaangażowania w bankowość przynajmniej także największa firma windykacyjna w Polsce, czyli KRUK S.A. – Dziś współpracujemy z większością banków obecnych na polskim rynku. W miarę rozwoju rynku instytucji finansowych staliśmy się także bardzo aktywnym podmiotem świadczącym usługi outsourcingowe dla tej branży – mówi **Jowita Batryńczyk**, kierownik Działu Transakcji Strategicznych i Relacji z Klientami. Zazwyczaj chodzi o długofalowe umowy. – Oczywiście w przypadku transakcji wykupu portfeli wierzytelności (np. kredytów) każda z nich jest oddzielną operacją – zauważa Krzysztof Matela.

Bywają także bardziej wyspecjalizowane nisze. Rekomendacja T KNF, której zalecenia zaostrzające politykę kredytową banków weszły w życie w roku 2010, spowodowała odpływ części klientów z banków do masowo powstających w tym okresie firm pozabankowych, udzielających pożyczek gotówkowych. Skorzystała na tym firma Creditreform Polska, która niedługo potem rozpoczęła działalność operacyjną w zakresie windykacji masowej. – W zdecydowanej większości zajmujemy się windykacją klientów z sektora pożyczek pozabankowych. W tym momencie mamy zawartych kilkanaście umów z największymi firmami pożyczkowymi – mówi **Bogusław Gębarowski**, dyrektor Departamentu Windykacji w Creditreform Polska.

Sposoby na bank

Czy branża bankowa ma duży problem, jeżeli chodzi o należności? Jak to wygląda na tle innych branż? – Sektor bankowy wyróżnia się swoją specyfiką – przyznaje Krzysztof Matela. W jego opinii, należności branży bankowej wynikają przede wszystkim z kredytów, pożyczek i poręczeń, podczas gdy w zwykłych firmach wierzytelności generują faktury i umowy. – Ostatecznie dłużnikami są jednak firmy lub osoby fizyczne. Wtedy też różnice zacierają się – dodaje prezes EGB Investments. Z kolei przedstawicielka firmy KRUK S.A. zauważa nieco inne wyróżniki. – Różnice między aspektami windykacji banków a innych podmiotów rynku wynikają głównie z silnego nadzoru i uregulowania branży

bankowej. Zarówno sytuacja makroekonomiczna, wahania kursów walut na rynkach światowych, jak i zmieniające się regulacje prawne przyczyniają się do wymuszania szybkich reakcji rynku finansowego, a także outsourcerów w zakresie świadczonych usług – twierdzi Jowita Batryńczyk.

Przedstawiciele branży windykacyjnej zwracają przede wszystkim uwagę, że na outsourcing windykacji trzeba decydować się stosunkowo szybko. – Monitorowanie płatności jeszcze przed terminem ich wymagalności jest pierwszym etapem działań firmy windykacyjnej. Późniejszy nadzór nad procesem nadzorowania poszczególnych rat kredytu czy pożyczki pozwala na precyzyjną informację na temat wartości i jakości posiadanych aktywów bankowych – podkreśla Krzysztof Matela.

Istnieje jeszcze jeden czynnik przywoływany przez branżę odzyskiwania należności. Poza zasadniczymi usługami, firmy windykacyjne wzbogacają swoją ofertę, proponując swoim klientom usługi komplementarne. Obecnie nie tylko odzyskują należności, lecz proponują szeroki zakres dodatkowych usług: weryfikację przyszłych kredytobiorców, analizę firm i branż. – Coraz bardziej popularna staje się usługa monitoringu płatności. W zdecydowany sposób wpływa ona na poprawę dyscypliny płatniczej. Należności są pod kontrolą już od dnia uruchomienia kredytu do dnia spłaty – mówi Bogusław Gębarowski. Dzięki kompleksowości obsługi, brak spłaty w terminie powoduje automatyczne przejście należności do etapu windykacji. Należności w taki sposób monitorowane cechuje wyższy stopień skuteczności działań windykacyjnych. – Dobrym wzorcem są tu instytucje pożyczkowe, które opanowały do perfekcji proces monitorowania – przypomina o zbliżającym się terminie płatności. Formy działania są różnorodne, zwykle zaczyna się od automatycznych komunikatów SMS i mail – dodaje przedstawiciel Creditreform Polska. ■