

# DZIAŁAMY Z KORZYŚCIĄ DLA WSZYSTKICH STRON



**Jan Kuchno**  
prezes zarządu Giełdy Praw  
Majątkowych „Vindexus” SA

## Aby sprawnie funkcjonować, sektor finansowy i gospodarka potrzebują branży zarządzania wierzytelnościami

**Wiele osób używa zamiennie pojęć „zarządzanie wierzytelnościami” i „windykacja”, a to przecież nie to samo.**

Windykacja polega na odzyskiwaniu środków finansowych od konkretnego podmiotu lub osoby poprzez przeprowadzenie szeregu działań, właściwych dla danej sprawy lub rodzaju spraw. Zarządzanie wierzytelnościami to cały proces skupiający się na kompleksowym zabezpieczeniu interesów firmy. Zarządzanie obejmuje więc też windykację i odzyskiwanie należności łącznie z monitorowaniem rynku. Zarządzanie wierzytelnościami może się rozpocząć zanim zostanie przeprowadzona transakcja. Obejmuje cały proces - od analizy pakietu, aż do usunięcia wierzytelności z zapisów księgowych. W przypadku naszego podmiotu rozpoczyna się ono właśnie od momentu analizy pojedynczej wierzytelności bądź pakietu.

**Czyli cały proces zarządzania wierzytelnościami można podzielić na kilka etapów?**

Zaczynamy od szczegółowej analizy potencjalnego klienta, później prowadzimy monitoring płatności, następnie - gdy zobowiązanie nie zostało uregulowane na czas - windykację polubowną, a w ostateczności windykację sądową, w przypadku fiaska rozwiązań polubownych. Zakończenie następuje w momencie wykreślenia wierzytelności z systemu. Niezrozumienie tych niuansów to w dużej mierze „zasługa” prawodawców, nie do końca potrafią tłumaczyć obywatelom treść i skutki wprowadzanych ustaw. Dużo złego jest też w systemie funkcjonowania oświaty, która nie przygotowuje młodzieży do życia w państwie, zwłaszcza jeśli chodzi o znajomość zagadnień prawnych.

**Jakie podmioty tworzą branżę zarządzania wierzytelnościami?**

Podmioty tworzące branżę są bardzo zróżnicowane, co wynika z tego, jakimi środkami finansowymi dysponują, jaki jest merytoryczny poziom załogi oraz jaką infrastrukturą służącą do obsługi wierzytelności dysponują. Dziś na dużą skalę działania mogą sobie pozwolić tylko firmy znane na rynku, minimalizujące koszty i ryzyko swojej działalności. Model operacyjny polega między innymi na pozyskiwaniu środków finansowych, najczęściej w formie emisji obligacji, służących prowadzeniu biznesu. Jesteśmy - po przemyśle - drugą branżą uzależnioną od pieniędzy pozyskanych w formie kredytu bądź obligacji. Różni nas tylko sposób oceny i wyceny rynku. My dodatkowo musimy pokazać rzetelność, nieposzlakowaną opinię i efektywność naszej pracy - co nie podlega negocjacji, oraz nasze aktywa wycenione przez specjalistów, a to w przypadku rynku finansowego oznacza dość subiektywną ocenę. Dopiero taka ewaluacja kuali-

fikuje nas do sięgnięcia po kapitał z rynku. Bardzo często emisja obligacji bądź akcji jest emisją publiczną, której skutek uzależniony jest w znacznej mierze od profesjonalizmu zespołu finansowego.

**Mówi pan o wiodących firmach, które tworzą szczyt branży.**

W zależności od wielkości są to spółki kapitałowe: akcyjne lub z ograniczoną odpowiedzialnością. Według mojej oceny branża dorosła już do tego, aby być traktowana jak każda jednostka sektora finansowego i podlegać tym samym regulacjom. Nie należy też zapominać o mniejszych podmiotach, służebnych (bądź nie) w stosunku do dużych firm. Często są to kancelarie prawne zatrudniające kilka osób. Oczywiście znają swoje miejsce w szeregu i nie mogą prowadzić tak szerokiej działalności jak potentaci. Rynek to też wierzyciele i dłużnicy reprezentowani przez cały system pełnomocników.

**W jakim zakresie firmy windykacyjne są nieodzownym elementem systemu finansowego?**

Spełniają rolę usługową nie tylko w stosunku do sektora finansowego, ale są też wsparciem dla wszystkich działających w gospodarce przedsiębiorstw. System bankowy, wykorzystując naszą branżę, wyraźnie usprawnił swoją działalność. Znaczną część pracy związanej z obsługą wierzytelności tego sektora przejęły firmy windykacyjne, tzw. serwisery, które współpracują z nim wykorzystując fundusze sekurytyzacyjne zamknięte. Nasza branża ma duże znaczenie gospodarcze, gdyż wydatnie i w coraz większym stopniu przyczynia się do likwidacji zatorów płatniczych w przedsiębiorstwach. Nie tylko odzyskują one płynność, ale też nie muszą tworzyć własnych wieloosobowych komórek do obsługi swojej działalności, ograniczając tym sposobem koszty. To wpływa na czytelność działania i postrzegania każdego uczestnika rynku, a dodatkowo pozwala firmom koncentrować się na tym, na czym znają się najbardziej - na produkcji i sprzedaży. To oznacza przychody i zyski, czyli w dalszej kolejności zasilenie kasy państwa podatkami.

**Czy korzystanie z usług firm windykacyjnych jest dobrym rozwiązaniem dla wszystkich mających problem z dłużnikami czy np. tylko dla dużych podmiotów o sporym kapitale?**

Prowadzenie działalności gospodarczej, zarówno przez spółki kapitałowe, jak i jednoosobowe firmy, jest obarczone ryzykiem. Zasadą funkcjonowania na rynku jest sprzedaż, ale niezbędna jest też finansowo-prawna obsługa działalności. I tu zbliżamy się do problemu istniejącego i dotyczącego nie tylko podmioty małe, ale też bardzo duże, tj. umiejętności korzystania ze wsparcia w tym obszarze. Wsparcie jest uzależnione od potrzeb i środków, jakie podmiot zarezerwował na ten cel w planie finansowym. Moja ocena efektywności i profesjonalizmu działania jest jednoznacznie pozytywna. Firmy windykacyjne posiadają potencjał i możliwość, aby takiego wsparcia udzielić, a sposób i styl ich działania (w większości) cechuje profesjonalizm.

Podsumowując: skorzystanie z usługi zewnętrznej jest zdecydowanie tańsze niż tworzenie własnej struktury do obsługi tej części działalności. Oczywiście w przypadku większych firm temat może być rozważany i procedowany dwutorowo: albo korzystamy z usługi, albo tworzymy (pomimo znacznych kosztów początkowych) własną komórkę. Małe podmioty takiego wyboru nie mają, muszą zdać się na outsourcing. Pozostają wtedy wybory innego rodzaju, np. możliwie najmniejszy koszt obsługi przez profesjonalistę, ale to już inny temat.

**Mówi pan, że korzystają wszyscy uczestnicy obrotu gospodarczego. Dłużnicy też? Przecież muszą płacić....**

Zobowiązania trzeba spłacać i to jest podstawa funkcjonowania państwa prawa. Uważam, że dłużnikowi opłaca się jednak współpraca z firmą windykacyjną między innymi dlatego, że sposób działania takich podmiotów zakłada windykację polubowną, która może zredukować zobowiązanie i rozkładać je na raty.

Oczywiście współdziałanie dłużnika z tego typu wierzycielem niesie obopólne korzyści. Windyktor kształtuje na rynku swój wizerunek poprzez przemyślaną współpracę z dłużnikiem. Jest to więc realna pomoc kierowana do zadłużonych osób i firm, jednak duży ciężar zawsze spoczywa na nich samych - w miarę swoich możliwości muszą się zdyscyplinować i wykazać chęć spłaty zobowiązań. Nie możemy zastępować państwa, bo nie taka jest nasza rola i zadanie. Poruszamy się w obszarze, jaki dla nas przeznaczył ustawodawca i rynek. I staramy się z tego wywiązywać w sposób bardzo profesjonalny.

**Jak na tle innych państw plasuje się nasza rodzima branża windykacyjna? Gdzie jesteśmy i z kogo czerpiemy wzorce, w którym kierunku podążamy?**

To bardzo szeroki temat. Rzecz jasna, każde państwo ma swoją specyfikę i jest na innym etapie rozwoju rynku, ale windykacja funkcjonuje podobnie. Nasz system należy do najbardziej przyjaznych dla dłużników w Europie.

**Branża windykacyjna działa w mocno regulowanym i nadzorowanym otoczeniu. Czy to utrudnia działanie?**

Specyfika funkcjonowania rynku finansowego opiera się między innymi na działaniach kontrolnych i regulujących realizowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego i Generalnego Inspektora Informacji Finansowej. Współpraca z tymi instytucjami układa się płynnie. Niezależnie od tego „nasze środowisko” zgłasza pewne uwagi do roli regulatora tj. zakresu jego funkcjonowania na rynku finansowym i jego obowiązków. Przy czym z obecnych zadań nadzorczych w stosunku do naszego sektora (w zakresie prawa) oraz ochrony wierzycieli i rynku, KNF wywiązuje się bez zastrzeżeń.

Niestety w innych kwestiach nie jest już tak dobrze. Zauważamy rosnące obowiązki dotyczące sprawozdawczości oraz dodatkowe zadania, które są coraz bardziej odczuwalne. Uważam, że ten temat powinien być poddany analizie. Regulator, tak jak cały rynek, powinien pozyskiwać dane przede wszystkim z naszych cyklicznych sprawozdań, zaś w mniejszym stopniu obciążać nas dodatkową pracą.

**Może potrzeba silniejszego lobbingu i zabiegania o własne interesy? Czegoś na wzór Związku Banków Polskich. Jest przecież Polski Związek Zarządzania Wierzytelnościami...**

Na pewno jest potrzeba działań lobbingowych prowadzonych cyklicznie według przyjętego planu. Związek Banków Polskich może być dla nas wzorem, jak przedstawiać nasze problemy i monitorować sposób ich rozwiązywania. Obecna platforma nie do końca spełnia swoje zadanie, ale jest to temat na inną rozmowę.

**Czy zgadza się pan ze stwierdzeniem, że zarządzanie wierzytelnościami to przyszłość? Podobno coraz więcej osób i firm decyduje się już na dodatkowe usługi z oferty firm windykacyjnych np. działania prewencyjne - weryfikację kontrahenta, monitoring płatności itp.** Firmy windykacyjne przechodzą transformację informatyczną i dysponują coraz lepszą infrastrukturą techniczną oraz wiedzą i możliwościami, jakie ona stwarza. Poszerzają pole działania i stają się podmiotami usługowymi w coraz szerszym obszarze. Świadczą chociażby usługi doradcze w zakresie oceny kontrahentów oraz ryzyka transakcji. Scoring (bo tak to się fachowo nazywa) to przyszłość i rynek bardzo tego potrzebuje. Do tego dochodzi aktualizacja danych o kontrahentach i tym podobne usługi. Pozostaje sobie odpowiedzieć na pytanie, czy to powinno być w jednym „worku” z usługami prawnymi? Pozostawiam to do weryfikacji i oceny rynkowi.

**Jak wygląda usługa windykacji w państwa firmie?**

**Na co mogą liczyć przedsiębiorcy lub osoby prywatne, które zdecydują się na współpracę z GPM „Vindexus” SA?** Wszystkie informacje na ten temat, a na pewno większość, można znaleźć w naszych sprawozdaniach finansowych. Mogę tylko podkreślić, że staramy się działać bardzo profesjonalnie, uwzględniając interesy zarówno własnej firmy, jak i naszych partnerów oraz dłużników. Zdajemy sobie sprawę, że jest to układ zależności i aby był stabilny, musi być korzystny dla wszystkich stron. Każdy, kto pojawia się w Vindexusie, znajduje bardzo kompetentną, przyjazną obsługę, która nie tylko uwzględnia nasz interes, ale też stara się pomóc w rozwiązaniu problemu. Rynek wtedy funkcjonuje prawidłowo, gdy dobrze działają wszystkie jego elementy.

**Czego życzyć na zakończenie naszej rozmowy?**

Wszyscy życzymy sobie zdrowia i zakończenia pandemii. Trzeba uczciwie przyznać, że z nami i naszą branżą koronawirus obszedł się nie najgorzej. Przetrwaliśmy i sądzę, że nie zmarnowaliśmy tego czasu. Gwałtowne wstrząsy na rynku, a takim bez wątpienia była pandemia COVID-19, odsłaniają „wąskie gardła” w funkcjonowaniu firmy. Ten okres nam też pokazał, co powinniśmy jeszcze udoskonalić, np. w infrastrukturze IT. Musimy to uwzględnić w procesie reorganizacji, która jest u nas na końcowym etapie. Przed nami wyzwania związane z nową perspektywą finansową UE i chęcią pozyskania w jej ramach środków na realizację naszych ambitnych planów.