

Udany kwartał windykatorów

Niezależnie od cen, jakie przyjdzie płacić windykatorom za kolejne pakiety wierzytelności, specjaliści widzą duży potencjał branży

Przemysław Tychmanowicz
przemyslaw.tychmanowicz@parkiet.com

Blisko 20 mln zł zarobiły w I kwartale tego roku giełdowe spółki windykacyjne (zestawienie nie uwzględnia Kredyt Inkaso, dla którego I kwartał roku jest ostatnim kwartałem roku obrotowego i wynik za cały rok zostanie opublikowany dopiero w czerwcu).

Wynik ten jest niemal dwukrotnie większy niż w tym samym okresie 2010 r. Potwierdza to przewidywania specjalistów, że ten rok może się okazać wyjątkowo udany dla windykatorów.

– Na wynik spółek wpływ ma poprawiająca się ogólna koniunktura, która sprawia, że część należności uznanych za stracone może zacząć być ponownie obsługiwana – mówi Marcin Matera z DM Millennium. – Poza tym w bankach zalegają ogromne portfele do windykacji jeszcze z lat 2007–2009. Widać, że instytucje bankowe coraz chętniej sprzedają takie pakiety, aby poprawić wskaźnik NPL (pożyczek niespłaconych w terminie – red.) – dodaje.

Zdecydowanym liderem pod względem uzyskiwanych wyników pozostaje Kruk, który zarobił w I kwartale na czysto 14 mln zł. Pierwsze trzy miesiące tego roku były bardzo intensywne dla wrocławskiej spółki. Przeprowadzała ona ofertę publiczną akcji i w połowie maja największy windykator w kraju pojawił się na GPW. Po przez emisję pozyskał niemal 44 mln zł, a pieniądze te, jak podkreśla prezes Piotr Krupa, zasilą fundusze Kruka na zakup kolejnych pakietów wierzytelności.

Na rynek trafia dużo pakietów

Kolejne spółki to zupełnie inna liga. Fast Finance oraz Pragma Inkaso miały odpowiednio 1,7 oraz 1,6 mln zł zysku. – Istnieje wiele przesłanek świadczących o tym, że utrzymamy intensywny wzrost wyników w kolejnych miesiącach – mówi już teraz Tomasz Boduszek, prezes Pragma Inkaso.

Spośród firm obecnych na warszawskim rynku jedynie dwie zanotowały niższy wynik niż rok wcześniej. Zysk netto Vindexusa notowanego na GPW spadł o blisko 30 proc., do 0,7 mln zł.

– Wynik ten nie oznacza wcale pogorszenia naszej pozycji na rynku. Wynika to z faktu, że dopiero od tego kwartału zaczniemy publikować raport skonsolidowany, który uwzględnia także wyniki naszego funduszu sekurytyzacyjnego. To właśnie do funduszy sprzedawane są wierzytelności bankowe, które są największe i co się z tym wiąże – generują także największe zyski – tłumaczy prezes Jerzy Kulesza.

Zdecydowanie najgorzej na tle całego rynku prezentują się wyniki niedawnego debiutanta na NewConnect, spółki e-Kancelaria. W minionym kwartale zarobiła ona na czysto niecałe 70 tys. zł, co oznacza ponad 80-proc. spadek w porównaniu z tym samym okresem 2010 r. Jak

jednak przekonują przedstawiciele firmy, związane jest to ze zmianami prawnymi i przekształceniem jej w spółkę akcyjną. Poniósł także koszty związane z debiutem na NewConnect.

Poprawiły się za to wyniki spółek, które w ubiegłym roku po trzech miesiącach roku zanotowały stratę. Cash Flow z ponad 660 tys. zł straty wypracował 120 tys. zł zysku. Lepszą kondycję finansową zaprezentował także Best. Jego zysk wyniósł blisko 620 tys. zł, wobec 350 tys. zł straty przed rokiem.

83 miliony złotych obrotów

Wszystkim spółkom udało się za to poprawić przychody. Ich łączna wartość osiągnęła blisko 83 mln zł. Rok wcześniej kwota ta nie przekraczała 55 mln zł. Także pod tym względem liderem okazał się wrocławski Kruk. Jego udział w łącznych przychodach spółek windykacyjnych sięga niemal 65 proc. Średnio firmy windykacyjne notowane na GPW poprawiły swoje przychody o ponad 55 proc. Największą dynamiką może się pochwalić Cash Flow, który zwiększył przychody o prawie 150 proc. Jest to jednak w głównej mierze efekt bazy. Spółka miała bowiem w I kwartale 2010 r. jedynie 400 tys. zł przychodów.

Dobrą wiadomością dla branży jest to, że na rynek trafia obecnie bardzo dużo pakietów wierzytelności. W tym roku największą transakcją może się pochwalić Best, który od Kredyt Banku nabył pakiet długów o wartości nominalnej ponad 1 mld zł. Wpływy z tego typu inwestycji będą jednak widoczne dopiero w kolejnych latach.

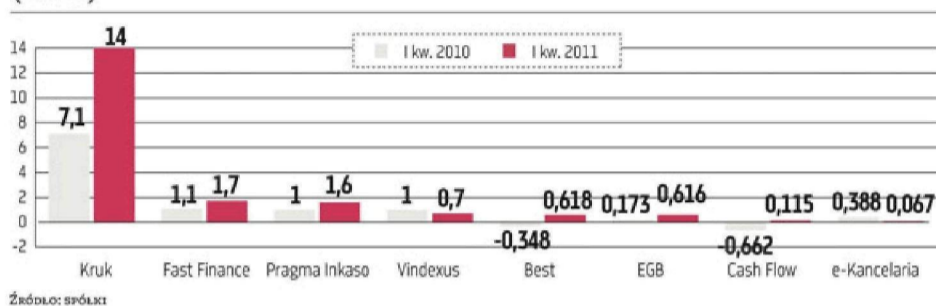
Zyski dopiero po latach

– Pozyskiwane pakiety generują gotówkę po wielu latach od ich nabycia. Średnio jest to pięć-siedem lat. Widać także, że poprawia się jakość sprzedawanych portfeli. Banki oferują dłużni, które łatwiej odzyskać. Przekłada się to jednak na cenę, jaką trzeba za nie zapłacić. Nieraz jest to już niemal 30–40 proc. wartości nominalnej – mówi Piotr Krupa, prezes Kruka. Potwierdza to Dariusz Czech, dyrektor generalny Cash Flow. – Aktualnie ceny są dość wygórowane. Uważam jednak, że w drugiej połowie roku spadną.

Niezależnie od cen, jakie przyjdzie płacić windykatorom za kolejne pakiety, specjaliści widzą duży potencjał branży. – Uważam, że ten rok będzie bardzo udany dla spółek windykacyjnych. Wciąż poszukują one źródeł finansowania w formie emisji akcji i obligacji, co potwierdza, że na rynek trafia coraz więcej pakietów, a to daje szansę na systematyczne poprawianie wyników finansowych – mówi Agnieszka Kwaczyńska z DM Copernicus.

W całym ubiegłym roku zysk giełdowych spółek windykacyjnych wyniósł blisko 70 mln zł. Już po I kwartale roku widać, że wynik ten może zostać poprawiony.

WYNIKI SPÓŁEK WINDYKACYJNYCH
(MLN ZŁ)



ŹRÓDŁO: SPÓŁKI