

BEZ RYZYKA DO CELU



W niełatwych czasach stawiamy na stabilny i organiczny rozwój. Unikamy ryzyka nietrafionych inwestycji – mówi Jan Kuchno, prezes Giełdy Praw Majątkowych „Vindexus”

Jaki wpływ na polski rynek wierzytelności będą miały kłopoty GetBacku? Czy są początkiem większych zmian, w tym zapowiadanej od dłuższego czasu konsolidacji?

Firmy windykacyjne finansują swoją działalność za pośrednictwem zewnętrznych środków, np. kredytów bankowych, kupieckich bądź obligacji. Sytuacja z GetBackiem będzie skutkowałą wzrostem oprocentowania obligacji, które w mojej ocenie znacząco pójdzie w górę. Dziś wynosi średnio 350 punktów bazowych plus WIBOR. Dotknie to w największym stopniu obligacji niezabezpieczonych. W takiej sytuacji być może pojawi się na tym rynku miejsce dla towarzystw ubezpieczeniowych, które – mówiąc najprościej – mocniej wejdą do gry, bowiem będą ubezpieczać niezabezpieczone obligacje. Efektem tych zmian może być konsolidacja rynku. Niektóre spółki zaczną bowiem mieć kłopoty z pozyskaniem finansowania, przez co otworzą się na płynące z rynku propozycje od konkurencji. Pozostaje jeszcze pytanie, kto weźmie udział w tej konsolidacji: główni gracze czy również pozostałe podmioty. To trudno przewidzieć.

Kłopoty GetBacku mogą odbić się również na właścicieli wierzytelności, czyli bankach. Rynek oczekuje spadku cen portfeli wierzytelności, gdyż wypadł znaczący gracz w wyścigu o nie, a jego celem było zdobycie dominującej pozycji w sektorze. W średnim lub długim okresie nie wykluczam, że ceny portfeli wierzytelności mogą zacząć rosnąć, w szczególności jeśli ponownie pojawi się podmiot mający na celu konsolidację rynku. Jednak trzeba przyznać, że jak na razie pozostali rynkowi gracze zachowują się racjonalnie w grze o ceny transakcyjne.

A jaką strategię przyjęła GPM „Vindexus”?

Zdecydowanie stabilnego i organicznego rozwoju. Dbamy o firmę i naszych akcjonariuszy. Taka strategia powoduje, że nie ma ryzyka przeinwestowania. Większość firm mających problem z obsługą swojego zadłużenia wpadła w kłopoty

właśnie dlatego, że przeinwestowały. Prawdopodobnie na pewnym etapie rozwoju takie firmy otrzymały zbyt duży dostęp do kapitału dłużnego, który musiały wykorzystać bez względu na zasadność inwestycji. Czerpiemy więc z doświadczenia innych. Unikamy ryzyka nietrafionych inwestycji.

Finansowanie portfeli wierzytelności staje się coraz tańsze, a o zysk coraz trudniej? Z czego to wynika?

Konkurencja na rynku z każdym rokiem rośnie. Jeszcze kilka lat temu w branży działało kilku dużych graczy. Dziś oprócz nich jest też wiele mniejszych podmiotów. Wynika to z tego, że dziś w branży łatwiej zaistnieć. To efekt dojrzałości rynku oraz większej świadomości na temat zasad jego funkcjonowania wśród klientów. Dawniej windykacja kojarzyła się z osiłkami wymuszającymi zwrot długu. Dziś, gdy klient o niej myśli, widzi osoby w garniturach negocjujące czas i warunki spłaty zadłużenia. Dlatego nowym firmom łatwiej się przebić, szczególnie że są wspomagane przez rynek finansowy, który oferuje produkty na rozwój nowego biznesu. Dawniej o kapitał na rozruch trzeba było się postarać we własnym zakresie, co nie było łatwe ze względu na wysokie koszty uruchomienia działalności. Nowa konkurencja o klientów walczy cenami. To sprawia, że okres zwrotu z inwestycji w tej branży wydłużył się w ostatnich latach. Kiedyś wynosił rok, dwa lata. Dziś można mówić o trzech, pięciu latach. Istotną rolę w rozwoju nowych podmiotów odgrywają również czynniki ekonomiczne takie jak rosnąca zamożność społeczeństwa, malejące bezrobocie czy program 500+, który dodatkowo poprawia kondycję gospodarstw domowych.

Na jakie długi warto więc obecnie stawiać? Co jest dla sektora windykacyjnego najbardziej opłacalne?

Można mówić o trzech rodzajach długów. Po pierwsze – o wierzytelnościach detalicznych, należących do grupy długów o największej płynności, za to mających wysoką cenę i stosunkowo niewielką rentowność. Poza tym są długi korporacyjne, mało płynne i przynoszące zwrot po latach. Wreszcie są długi pożyczkowe zaliczane do płynnych, choć w dużej mierze zależy to od aktualnej koniunktury gospodarczej na rynku. Ich zaletą jest to, że nie są przedawnionymi wierzytelnościami. Wadą, że mają mniejszą ochronę prawną. Przedmiot inwestycji jest ściśle związany ze strukturą oraz stabilnością finansowania. Jeśli mamy dużo środków, portfel będzie bardziej zdywersyfikowany, co zapewni firmie stabilny rozwój, a tym samym przetrwanie w każdych warunkach. Uchroni to również przed przeinwestowaniem.

Spodziewam się w przyszłości dalszego wzrostu wolumenu sprzedawanych wierzytelności bankowych. Dyrektywy unijne wymuszają na instytucjach finansowych, by pozbywały się nie tylko kredytów niespłacanych, lecz także tych udzielonych osobom, których sytuacja finansowa w ostatnim czasie się pogorszyła.

Zmierzamy tym samym do modelu amerykańskiego, co oznacza, że banki będą udzielać kredytów, ale nie będą już ich obsługiwać lub będą je obsługiwać wyłącznie na początkowym etapie. To szansa na rozwój dla sektora windykacyjnego.

A co z długami seniorów? To nowa grupa, która coraz bardziej napędza rynek wierzytelności?

To prawda, jeszcze kilka lat temu problem nie był poważny. Teraz często obserwujemy sytuację, gdy osoba starsza zaciąga finansowanie na potrzeby swoich dzieci lub wnuków. Niestety w momencie zaciągnięcia finansowania brakuje analizy, w jaki sposób nastąpi spłata zadłużenia i czy na spłatę wystarczy renta lub emerytura. Gdy zatem pojawia się konieczność uregulowania zobowiązań, okazuje się, że brakuje środków. Windykacja zaległości od takich osób jest niezwykle trudna – nie tylko ze względu na ich trudną sytuację finansową, lecz także ze względów społecznych. Dlatego w stosunku do takich osób stosujemy przede wszystkim windykację miękką, czyli podejmujemy dialog, dążąc do ugodowego zamknięcia sprawy. Podjęliśmy też decyzję, iż nie prowadzimy windykacji w stosunku do osób powyżej określonego wieku, mimo że w pakietach wierzytelności, które nabywamy, zdarzają się zobowiązania od osób starszych. Uważamy jednak, że problemem powinienn być rząd. Powinny zostać opracowane rozwiązania, dzięki którym osoby starsze nie będą wpadały w spiralę długów.

Jakie plany ma firma?

Planujemy oczywiście dalszy rozwój. Nie przekreśliamy rynków zagranicznych, chociaż istotne jest dla nas zrównoważenie potencjalnej rentowności takich inwestycji oraz ryzyk. Obserwujemy kraje wschodnie, gdzie konkurencja jest mniejsza, przez co początkowa inwestycja wymaga mniejszych nakładów finansowych, a więc można planować wejście na własną rękę. Zupełnie inaczej jest na rynkach zachodnich. Tam do zaistnienia potrzebny jest lokalny partner, który pomoże sfinansować inwestycję. Przyglądamy się inwestycjom zagranicznym naszych konkurentów i na bazie tej analizy będziemy podejmować dalsze decyzje.

Romawią Małgorzata Biernacka