

# W OBLICZU WYZWAŃ



**Z Hubertem Czapińskim, prawnikiem, ekspertem w dziedzinie windykacji międzynarodowej, właścicielem firmy windykacyjnej Debtus, wiceprzewodniczącym Rady Polskiego Związku Zarządzania Wierzycelności, rozmawia Katarzyna Mazur.**

dzię na wykorzystanie naszego potencjału i kompetencji w tym zakresie.

**Jak obecna sytuacja geopolityczna wpływa na funkcjonowanie rynku windykacji?**

Obecna sytuacja geopolityczna wpływa na wszystkie dziedziny naszego życia, również na rynek windykacji. Konflikt zbrojny za naszą granicą doprowadził do przerwania łańcuchów dostaw, już nadszarpiętych pandemią koronawirusa, zapoczątkował ogromną migrację ludności, spowodował dalszy wzrost cen nośników energii i produktów żywnościowych oraz cen ropy naftowej, w szczególności em embargo na dostawy produktów oraz współpracę z firmami rosyjskimi; również ma wpływ na przepływ kapitału i powstawanie zatorów płatniczych i wierzycelności, w dużej części niemożliwych do odzyskania w przyszłości. Oczywiście globalne zawirowania tworzą okazję dla firm takich jak nasza TCM Group, specjalizujących się w windykacji międzynarodowej, ale takie nowe wierzycelności i zapotrzebowanie na nasze usługi będzie widoczne po upływie pewnego okresu. W momencie, kiedy dłużnik nie ma za co kupić żywności, zapewnić dachu nad głową rodzinie lub gdy jego firma znika z rynku z dnia na dzień, to oczywiście nie będzie w stanie spłacać swoich zobowiązań. Dodatkowo obserwujemy zmianę dynamiki rozwoju gospodarczego, decydenci w Europie i USA już widzą konieczność

większej dywersyfikacji produkcji komponentów krytycznych dla infrastruktury ich rynków. Z jednej strony sytuacja geopolityczna powoduje scementowanie sojuszy, szczególnie wojskowych, a z drugiej strony zdecydowanie większy nacisk będzie kładziony na protekcję poszczególnych rynków krajowych oraz jednolitego rynku europejskiego. Zmieniają się kierunki dostaw towarów, tworzą się nowe relacje biznesowe, producenci szukają nowych, zamiennych rynków zbytu. To tworzy konieczność korzystania przez importerów-eksporterów z dodatkowych, wysokospecjalistycznych usług, w tym dodatkowej weryfikacji zagranicznych kontrahentów, dodatkowych usług prawnych oraz windykacji międzynarodowej. TCM Group oferuje takie usługi już w 169 państwach na świecie.

**Czy rynek windykacji jest gotów na więcej pracy, którą niewątpliwie będzie miał w związku z wzrostem stóp procentowych, a co za tym idzie wyższymi ratami kredytowymi, co może spowodować większą liczbę niespłaconych kredytów?**

Niestety, zgodnie z przewidywaniami z 2021 r., stopy procentowe wzrastają w sposób skokowy i na chwilę obecną nic nie wskazuje, żeby inflacja hamowała i że unikniemy dalszych podwyżek w niedalekiej przyszłości. Polityka NBP i rządu nie jest spójna w kontekście walki z galopującą inflacją, za co płacą wszyscy, nie tylko kredytobiorcy. Chwilowo nie spo-

dziewam się niekontrolowanego wzrostu liczby niespłaconych kredytów mieszkaniowych, w tym zakresie kredytobiorcy wykazują dość dużą moralność płatniczą, co jest tym bardziej zrozumiałe w sytuacji deficytu mieszkaniowego oraz rosnących cen nieruchomości, ale jeśli stopy wzrosną o kolejne 2 punkty procentowe (a dzisiejsza podwyżka była ósmą z kolei podwyżką stóp procentowych), to raty kredytów będą o 100 proc. wyższe niż na jesieni 2021 r. a to już będzie sytuacja krytyczna dla wielu polskich rodzin. W innych segmentach rynku już teraz widać pierwsze problemy z płynnością finansową. Jak właśnie ogłosił PZE, tylko w 1 kwartale b.r. polskie firmy sprzedały firmom faktoringowym należności na kwotę 105 mld zł, to jest prawie 33 proc. więcej niż w analogicznym okresie 2021 r. Można spodziewać się dalszego wzrostu liczby wierzycelności na rynku, natomiast nasza branża jest na to gotowa. Działania rynku windykacyjnego są skalowalne, posiadamy nowoczesne systemy IT oraz rozwiniętą infrastrukturę, a rok 2021 był owocny dla branży. Wąskim gardłem w tym przypadku mogą się okazać długotrwałe postępowania sądowe oraz egzekucyjne i windykacja tzw. kredytów trudnych. Czyli liczba wierzycelności nie wydaje się tu kluczowa, problematyczną kwestią może się okazać efektywność zwiększonej liczby spraw windykacyjnych w tak ciężkim momencie dla konsumentów i kontrahentów, skutkująca mniejszym odzyskiem należności przy zwiększonych kosztach działalności. Pewną nadzieję wiązałbym tu z odblokowaniem funduszy z KPO, ale to z kolei może napędzać inflację.

**Kiedy już jednak zejdziemy z drogi i przestaniemy spłacać kredyt i zawita do nas windykator, czy warto skorzysta z współpracy z nim na etapie windykacji polubownej?**

Windykacja polubowna jest kluczowa i według estymacji TCM Group, prowadzi do zakończenia sukcesem ponad 80 proc. zleceń nam spraw. Pamiętajmy, że windykacja polubowna jest najszybszym i najefektywniejszym sposobem odzyskania naszych pieniędzy. Profesjonalna firma, działając w imieniu wierzyciela, wspiera dłużnika i oferuje mu wielorakie rozwiązania, które prowadzą do wyrwania się ze spirali zadłużenia i złapania „oddechu finansowego”, co z kolei pozwala odzyskać środki wierzycielowi. Po zakończeniu skutecznej i etycznej windykacji dłużnik i wierzyciel mogą ponownie wznowić współpracę z korzyścią dla obu stron. To jest zawsze oczekiwany rezultat: spłata oraz współpraca. Dlatego nie warto

nas unikać, bo rozmowa z nami to wymierne korzyści dla dłużnika. Z drugiej strony klient/wierzyciel powinien mieć świadomość, że tylko szybkie i elastyczne działania prowadzą do pożądanego rezultatu i nie powinien zwlekać z przekazaniem sprawy w ręce profesjonalistów.

**Co wolno windykatorowi?**

Nasza firma oraz PZZW i TCM Group, do których należymy, promują najwyższe standardy etyczne w całym procesie windykacji. Nad przestrzeganiem procedur windykacyjnych oraz kodeksów etycznych czuwa Complaints Committee TCM Group oraz Komisja Etyki PZZW, które weryfikują stosowanie się do zasad etycznych przez wszystkie firmy skupione odpowiednio w związku czy grupie TCM. Częścią działań skierowaną do naszych klientów oraz dłużników (również małych i średnich przedsiębiorców), jest program „Edukacyjnie o windykacji”, gorąco zachęcam do korzystania z tej platformy, gdzie można znaleźć szczegółowe informacje o całym procesie odzyskiwania należności i o tym jak powinien on przebiegać. Dodatkowo, każdy odpowiedzialnie działający windykator powinien udzielić rzetelnej informacji na zadawane przez dłużnika pytania odnośnie jego statusu oraz szczegółów prowadzonej sprawy.

**Kiedy skorzystać z pomocy firmy windykacyjnej?**

Na te pytania mam zawsze jedną odpowiedź – jak najszybciej oraz przy wsparciu firmy windykacyjnej. Profesjonalna firma posiadająca niezbędne narzędzia, kompetencje oraz doświadczenie, działa zdecydowanie skuteczniej – pamiętajmy, że to jest jej core business. Inne są kompetencje i inna skuteczność windykacji, np. firmy produkcyjnej lub grupy producentów rolnych, a inne firmy windykacyjnej lub kancelarii prawnej. Skuteczność windykacji spada odwrotnie proporcjonalnie do upływu czasu, czyli im dłużej czekamy, tym mamy mniejsze szanse na sukces. Wierzyciel powinien potraktować windykację jako jeden z elementów swojej normalnej polityki firmowej i rozpocząć ją już przed upływem terminu płatności w formie monitoringu, a później kontynuować zgodnie z wypracowanymi rozwiązaniami. Znowu pamiętajmy, że to obowiązkiem kontrahenta/dłużnika jest zapłata za otrzymany towar lub wykonaną usługę. Żaden z naszych dłużników nie chciałby pracować za darmo dla nas.

Mam nadzieję, że druga połowa 2022 roku będzie spokojniejsza i pozwoli nam wszystkim odpocząć od bieżących problemów.

**Co ułatwi, a w czym przeszkodzi ustawa o działalności windykacyjnej i zawodzie windykatora?**

Do dziś nie jest znany projekt ustawy, natomiast odnosząc się do informacji i spekulacji prasowych, uważam za pozytywne zjawisko fakt, że planowane jest uregulowanie oraz znormalizowanie działania windykatorów, szczególnie w zakresie NPL/Bz C, z czym żadna firma świadcząca swoje usługi w sposób profesjonalny i etyczny nie powinna mieć problemu. Natomiast niepokojące w kontekście naszej gospodarki mogą być proponowane rozwiązania odnośnie kapitałów własnych oraz struktury firm, szczególnie bolesne dla polskich małych i średnich przedsiębiorstw, które w doskonałej większości nie mają żadnych szans na spełnienie proponowanych wymagań. Uzasadnione jest utrzymanie wymogów kapitałowych dla funduszy, które nabywają pakiety wierzycelności NPL, natomiast brak takiego uzasadnienia w przypadku serwisów, szczególnie obsługujących pojedyncze wierzycelności małych instytucji finansowych, np. banków spółdzielczych.

**Czy branża konsultuje prace strony rządowej?**

Jesteśmy członkiem PZZW, Polski Związek Zarządzania Wierzycelności skupia największą liczbę podmiotów zajmujących się obsługą wierzycelności, posiada również Kodeks Etyki oraz Komisję Etyki, która rozpatruje skargi na firmy z PZZW, to również jedyna organizacja branżowa z Polski zrzeszona w FENCA / The Federation of European National Collection Associations/, która to federacja brała udział w opracowywaniu dyrektywy unijnej dot. NPL, która jest aktualnie wdrażana i stanowi bazę dla regulacji rynku. Jako PZZW wyraziliśmy gotowość do wsparcia prac rządowych ukierunkowanych na opracowanie, w ramach regulacji branży windykacyjnej, rozwiązań prawnych zabezpieczających interesy zarówno dłużnika, jak i wierzyciela. Mamy na-



Działania rynku windykacyjnego są skalowalne, posiadamy nowoczesne systemy IT oraz rozwiniętą infrastrukturę, a rok 2021 był owocny dla branży. Wąskim gardłem w tym przypadku mogą się okazać długotrwałe postępowania sądowe oraz egzekucyjne i windykacja tzw. kredytów trudnych. Czyli liczba wierzycelności nie wydaje się tu kluczowa, problematyczną kwestią może się okazać efektywność zwiększonej liczby spraw windykacyjnych w tak ciężkim momencie dla konsumentów i kontrahentów, skutkująca mniejszym odzyskiem należności przy zwiększonych kosztach działalności.