

RYNEK WINDYKACJI



ZARZĄDZANIE WIERZYTELNOŚCIAMI – PODSUMOWANIE 2017 I PROGNOZY NA 2018 ROK

Ostatnie miesiące to czas dynamicznych zmian na rynku zarządzania wierzytelnościami. Z jednej strony wywołanych nowelizacjami przepisów, z drugiej zmianami biznesowymi wśród podmiotów branżowych.



adw. Michał Rączkowski
partner zarządzający RK Legal

Styczeń 2017 r. to długo wyczekiwane przywrócenie funkcjonalności elektronicznego postępowania upominawczego (e.p.u.). Przez ponad rok od nowelizacji przepisów, mimo wielokrotnych apeli środowiska, portal obsługujący e.p.u. nie był dostosowany do nowych zasad naliczania odsetek. Efektywność mechanizmu, który od 2009 r. znacznie przyspieszał postępowanie w nieskomplikowanych sprawach mających charakter wezwań do zapłaty, spadła w tym czasie z 90 proc. do kilkunastu – kilkadziesiąt procent.

Pierwsze tygodnie minionego roku to także wejście w życie nowelizacji kodeksu postępowania cywilnego, wprowadzającej procedurę europejskiego nakazu zabezpieczenia na rachunku bankowym. Jego celem było umożliwienie zabezpieczenia roszczeń wierzyciela, poprzez zajęcie ra-

chunku należącego do dłużnika, na takich samych warunkach, we wszystkich krajach UE. Europejskie nakazy zabezpieczenia wydane w jednym z państw wspólnoty, są automatycznie uznawane i wykonalne w innych krajach. Rozwiązanie to upraszcza nieco niełatwy proces windykacji podmiotów zagranicznych.

W pierwszej połowie 2017 r. weszła w życie większość przepisów z tzw. pakietu wierzycielskiego, którego celem było ułatwienie przedsiębiorcom dochodzenia swoich roszczeń. Usprawniono m.in. korzystanie z biur informacji gospodarczej tj. wprowadzono obowiązkową wymianę danych między nimi i możliwość uzyskania informacji ze wszystkich podmiotów jednym wnioskiem. Zwiększono także zakres dostępu biur do publicznych rejestrów oraz umożliwiono im tworzenie modeli predykcyjnych. Ustawa poszerzyła także uprawnienia dłużnika wymuszając na wierzycielach regularną aktualizację wpisów w biurach.

Pakiet wierzycielski przewiduje stworzenie Rejestru Należności Publiczno-prawnych, usprawnia postępowania grupowe, czy proces zawierania ugód przez podmioty dysponujące środkami publicznymi. Znowelizował także procedurę cywilną, m.in. w za-

kresie postępowania zabezpieczającego, wyjawienia majątku dłużnika, czy górnej kwoty postępowań uproszczonych. Zmiany te sprzyjają więc rzetelnej weryfikacji zdolności kredytowej kontrahenta, rozwojowi biur informacji gospodarczej czy usprawnieniu procedury zabezpieczania roszczeń.

Czerwiec 2017 r. to ważna uchwała Sądu Najwyższego dotycząca przedawnienia roszczeń bankowych. Orzeczenie przesądziło, że czynności podejmowane przez bank na podstawie bankowego tytułu egzekucyjnego nie przerywają biegu terminu przedawnienia wobec cesjonariusza niebędącego bankiem, który tą wierzytelność nabył. Stanowisko to jest konsekwentne z wcześniejszą linią orzecniczą. Skutki orzeczenia są niezwykle daleko idące – wierzytelności nabyte od banków przez fundusze sekurytyzacyjne jako nieprzedawnione, z chwilą wydania orzeczenia będą traktowane przez większość sądów jako przedawnione.

W lipcu nastąpił debiut giełdowy firmy GetBack. Ruch największego gracza na polskim rynku zarządzania wierzytelnościami, który rozwija swoje struktury w kraju i za granicą to potwierdzenie dobrej koniunktury rynkowej w branży. Obserwowaliśmy także tendencję do konsolidacji poszczególnych spółek. Dotyczy ona nie tylko GetBack (który przejął m.in. EGB Investments), ale także fuzji In-

trum Justitia i Lindorff, które jako jeden podmiot są dziś obecne aż na 23 europejskich. Zjawisko konsolidacji rynku w Polsce oraz ekspansji na rynki zagraniczne będzie, w zgodnej opinii ekspertów, kontynuowane także w 2018 r.

Sierpień to koniec orzecniczej sagi dotyczącej statusu komorników sądowych jako płatników podatku VAT. Wydana w ostatnich dniach lipca uchwała składu siedmiu sędziów Sądu Najwyższego przesądziła ostatecznie, że komornicy nie mogą doliczać podatku VAT do opłat egzekucyjnych pobieranych od stron postępowania. Orzeczenie to, wraz z interpretacją wydaną przez Ministra Finansów jeszcze w 2015 r. i orzeczeniami Naczelnego Sądu Administracyjnego, pomniejszyła przychody komorników sądowych o 23 proc.

W II połowie roku intensywnie pracowano nad projektami ustaw o komornikach sądowych i kosztach komorniczych, które wejdą w życie prawdopodobnie w połowie 2018 r. Po raz kolejny znacząco ograniczają one możliwość przyjmowania spraw z wyboru wierzyciela, nakładają na komorników liczne nowe obowiązki, a nadzór nad ich realizacją powierzają nie tylko sądom, ale także Ministrowi Sprawiedliwości. Znacznemu obniżeniu ulegną opłaty egzekucyjne obciążające dłużników, kosztem wyższych opłat dla wierzyciela i dalszego radykalnego ograniczenia przychodów

komorników. Budzi to liczne wątpliwości co do zgodności z normami konstytucyjnymi i może doprowadzić do likwidacji części kancelarii i paraliżu postępowań egzekucyjnych.

Inne przygotowywane projekty legislacyjne zakładają zmiany w zakresie przedawnienia roszczeń. Planowane jest skrócenie terminów przedawnienia oraz wprowadzenie zakazu dochodzenia roszczeń przedawnionych od konsumentów. Bardzo dalekiej nowelizacji podlegać będzie także kodeks postępowania cywilnego. Obszerna nowelizacja ma na celu przyspieszenie i usprawnienie postępowań cywilnych. Zawiera jednak także rozwiązania, które niepokoją środowiska wierzycieli np. zastąpienie tzw. podwójnego awizowania doręczaniem pism przez komorników sądowych. Warto także pamiętać, że w maju 2018 roku wchodzi w życie unijne rozporządzenie (tzw. RODO), dotyczące ochrony danych osobowych i bezpieczeństwa ich przetwarzania. Firmy, które złamią prawo, narażają się na karę nawet kilku milionów euro. Bez wątpienia rok 2018 będzie dla rynku zarządzania wierzytelnościami pełen wyzwań. Liczne zmiany ustawodawcze, konieczność przystosowania się do nowych zasad współpracy z komornikami sądowymi czy spełnienia wymogów RODO spowodują, że zarówno wierzyciele, jak i podmioty działające w ich imieniu w najbliższych miesiącach nie będą się nudziły.

BIZNES I WYDARZENIA

Ponad 2,5 mln Polaków ma problem z terminową spłatą długów

W Polsce już 2,5 mln osób ma trudności z uregulowaniem zaciągniętych długów, a coraz większym problemem stają się dla nich dodatkowe koszty, które dług generuje wraz z upływem czasu. Polacy masowo pożyczają pieniądze – czy to w formie kupna sprzętu na raty, czy zaciągnięcia kredytu na mieszkanie. Pożyczanie nie jest problemem – te pojawiają się, kiedy o długu się zapomina, gdy mamy kłopot z terminowością spłaty zobowiązania i przestajemy się z niego wywiązywać. W takich przypadkach często dochodzi do cesji wierzytelności czyli do sprzedaży naszego zobowiązania wyspecjalizowanej firmie windykacyjnej.

Leszek Jurkiewicz

dyrektor

Pionu Strategii Windykacyjnych w BEST

Mechanizm sprzedawania wierzytelności powstał w polskim prawie m.in. po to, aby poprzedni wierzyciele mogli koncentrować się na swojej podstawowej działalności, zamiast na windykacji. Długi nabywają specjaliści od windykacji, dysponujący narzędziami, które pomagają dłużnikowi zaplanować i konsekwentnie realizować spłatę, np. w ratach. Zamiast obawiać się cesji, dłużnicy powinni wykorzystać szansę, jaką daje nowy wierzyciel, a nie czekać aż sprawy zajądą za daleko – przekazanie sprawy do sądu a później do komornika to kolejne koszty i ryzyko utraty dostępu do własnych dochodów, które komornik ma prawo zająć. Angażowanie sądu a następnie komornika powoduje gwałtowny wzrost długu ponieważ pojawiają się dodatkowe koszty z tym związane – sądowe i komornicze. Jeśli wierzyciel zacznie szukać prawnych rozwiązań, aby odzyskać należność, dług zwiększy się jeszcze bardziej właśnie o te dodatkowe koszty. Jest to jedna z najgorszych dróg, którą może pójść historia naszego zobowiązania. Na pewno lepszym rozwiązaniem jest wcześniej podjęta próba rozmowy z nowym wierzycielem. W takiej sytuacji dłużnik ma większą szansę na zmianę swojej sytuacji i polubowne rozwiązanie.

Szansa na zmianę

Odsetki za opóźnienie zwiększają kwotę zaległości, a po pewnym czasie wielu dłużników wpada w spiralę zadłużenia i traci wiarę w to, że kiedykolwiek uda im się spłacić dług i oczyścić swoją kartotekę, a przede wszystkim dobre imię. Niektórzy w takiej sytuacji czekają już tylko na cud. Część zadłużonych w takich kategoriach postrzega telefon od wierzyciela, z propozycją rozłożenia długu na raty. Taka forma rozwiązywania problemów finansowych jest dla dłużnika wielką szansą na pozbycie się zobowiązań. Jeśli dłużnik jest chętny do współpracy, to jego sprawa nie zostanie skierowana do sądu. Współpracując z nami, uniknie dodatkowych kosztów związanych z prowadzeniem postępowania przez sąd itd. Co więcej, na rynku windykacyjnym stosowane są różne praktyki, pomagające dłużnikom w uregulowaniu zobowiązania. Ogromnym plusem takiego rozwiązania jest jego polubowny charakter. Dłużnik i wierzyciel podpisują porozu-

mienie, które daje im szansę na to, że nigdy więcej się nie spotkają. W tym przypadku z pewnością jest to oczekiwane przez obydwie strony. Alternatywą jest oddanie przez wie-

rzyciela sprawy do sądu a później do komornika, który, dysponując odpowiednim tytułem prawnym, nie oczekuje od dłużnika przyzwolenia na rozwiązanie sprawy ale sam zaczyna ją

rozwiązywać. Sama sprawa sądowa i egzekucja komornicza jest nie tylko kosztowna dla dłużnika, ale i mało przyjemna, a zadłużenie rośnie w rekordowym tempie.

REKLAMA



ALEKTUM GROUP

Alektum to jedna z czołowych firm windykacyjnych w Europie. Jest to spółka rodzinna charakteryzująca się szwedzką jakością, przejawiającą się w podejściu zarówno do klienta jak i do dłużnika. Firma rozpoczęła swoją działalność w roku 1992 r., a na rynku polskim pojawiła się w roku 2006. Alektum posiada oddziały w 16 krajach Europy, w tym polski oddział we Wrocławiu. Spółka zatrudnia ponad 500 pracowników, którzy stanowią największą wartość firmy. Alektum wspiera klientów na każdym etapie procesu odzyskiwania należności, począwszy od monitoringu, windykacji polubownej, przez etap sądowy, kończąc na etapie egzekucyjnym:

Monitoring – usługa polegająca na obsłudze należności przed lub zaraz po terminie płatności. Skuteczna i najtańsza forma windykacji, która ma na celu m.in. wczesne wykrycie nierzetelnych odbiorców i zmniejszenie ryzyka kredytowania kontrahentów.

Windykacja polubowna – Grupa Alektum świadczy usługi windykacyjne na kilkunastu rynkach europejskich. Prowadzimy proces windykacji należności od początku do końca, współpracując ze wskazanym przez Ciebie klientem, wskutek czego Ty otrzymujesz należną płatność, a my dbamy o utrzymanie dobrych relacji z Twoim klientem. Możemy dostosować usługi windykacyjne do Twoich potrzeb bez względu na to, czy dłużnikiem jest firma, czy konsument i bez względu na branżę.

Windykacja sądowa i egzekucyjna – Posiadamy w strukturach Alektum Group Kancelarię Prawną, która obsługuje Klientów z różnych sektorów gospodarki. Współpracujemy z nią na każdym etapie związanym z dochodzeniem wierzytelności, osiągając wysoką skuteczność i optymalizując koszty prowadzenia spraw sądowych dla naszych Klientów.

Zakup portfeli wierzytelności – Jednym z najbardziej efektywnych rozwiązań w procesie zarządzania wierzytelnościami jest sprzedaż portfela do zewnętrznego podmiotu. Jeżeli masz klientów, którzy przestali spłacać zobowiązania względem Ciebie i zależy Ci na szybkim odzyskaniu pieniędzy – skontaktuj się z nami w celu wyceny portfela. Jesteśmy zainteresowani zakupem portfeli wierzytelności wymagalnych, niewymagalnych, bezspornych, na etapie polubownym, sądowym i egzekucyjnym, zarówno wobec przedsiębiorców jak i osób fizycznych.

To, co wyróżnia firmę na rynku wierzytelności to wyżej wspomniana skuteczność, przy jednoczesnym zachowaniu dobrych relacji z klientem zgodnie ze szwedzką filozofią „Your business. With care”.

Alektum stawia na długoterminowe partnerstwo poprzez bliską współpracę i indywidualnie dopasowane rozwiązania. To, na czym zależy firmie, to odzyskiwanie należności przy jednoczesnym zachowaniu dobrych relacji z klientem. Zapraszamy do współpracy.



<http://www.alektumgroup.pl>

RYNEK WINDYKACJI

WHO IS WHO – OSOBOWOŚCI TWORZĄCE RYNEK W 2017

Z jednej strony sytuacja w rodzimej gospodarce jest coraz lepsza. Z drugiej przybywa firm nie regulujących w terminie swoich zobowiązań i takich, które z powodu tej nieterminowości tracą płynność finansową. Jak temu zapobiec? Jak odzyskiwać swoje należności? Na te pytania starają się każdego dnia odpowiadać

zarządzający firmami zajmującymi się m.in. windykacją należności. Kim są, jakie mają doświadczenie, wykształcenie, skąd czerpią wiedzę o wierzycielach? W naszym zestawieniu staramy się Państwu przybliżyć ich sylwetki. Warto się z nimi zapoznać.



MARCIN GĄSZCZAK

PREZES ZARZĄDU SAF

Pomysłodawca i założyciel Śląskiej Agencji Finansowej, z której wyrosła spółka akcyjna SAF, z wykształcenia prawnik. W polskiej branży obrotu wierzytelnościami obecny od 1999 r. Dziś jeden z liderów branży windykacyjnej w Polsce, od lat odważnie nadający kierunki jej rozwoju, za którymi podążają przedstawiciele branży. Aktywnie obserwuje zmiany zachodzące w go-

spodarce, ekonomii i prawie, na bieżąco modyfikując usługi SAF S.A. zgodnie z potrzebami rynku – zarówno przedsiębiorstw, jak i osób fizycznych. Pionier odzyskiwania tzw. opłat półkowych od sieci handlowych, utraconych „polisolokat” od towarzystw ubezpieczeniowych oraz innowacyjnych technologicznie rozwiązań usprawniających płatności w sektorze B2B. Po-

mysłodawca pierwszej na polskim rynku aplikacji mobilnej przenoszącej współpracę z klientami i obsługę spraw do trybu online. Prywatnie – miłośnik kolarstwa szosowego, zarządający swoją pasją otoczenie. Inicjator corocznych imprez rowerowych SAF Bike Marathon, w których udział bierze kilkudziesięciu współpracowników i partnerów biznesowych SAF.

SŁAWOMIR GRZELCZAK

PREZES ZARZĄDU BIG INFOMONITOR

Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, kierunek: Finanse i Bankowość (2002). Od 2001 r. związany był z międzynarodową firmą Dun&Bradstreet – czołową wywiadownią gospodarczą, w której pełnił ważne funkcje managerskie. W latach 2002-2004 zajmował stanowisko dyrektora operacyjnego, a w okresie 2004-2009 sprawował funkcję prezesa zarządu polskiego oddziału. W latach 2009-2012 kierował grupą BISNODE, będącą partnerem

strategicznym wywiadowcą gospodarczym D&B Corporation. Swoje doświadczenie w doskonaleniu procesów biznesowych rozwijał, zarządzając czterema spółkami należącymi do grupy BISNODE. Od 2012 roku do kwietnia 2013 odpowiadał w Grupie Coface Central Europe Holding, będącej liderem w obszarze ubezpieczeń należności, za 12 rynków Europy Centralnej i Wschodniej w zakresie rozwoju nowych produktów i koordynacji działań w obszarze in-

formacji gospodarczej. Jednocześnie od lutego 2013 r. był dyrektorem zarządzającym Coface Słowenia. Od kwietnia 2013 r. pełnił funkcję członka zarządu BIK i jednocześnie odpowiadał za Pion Biznesu Pozabankowego. Od lipca 2013 r. – wiceprezes zarządu Biura Informacji Kredytowej, odpowiedzialny za Pion Biznesu Korporacyjnego. Od końca czerwca 2014 r. pełni jednocześnie funkcję prezesa zarządu Biura Informacji Gospodarczej InfoMonitor.



PIOTR KRUPA

PREZES ZARZĄDU KRUK

Współzałożyciel spółki, a począwszy od 2003 r. prezes zarządu. Karierę zawodową rozpoczął w 1997 r. jako wspólnik w spółce cywilnej „Kuznicki i Krupa”, której wspólnikiem pozostawał do 2004 r. Radca prawny. W 1996 r. ukończył Wydział Prawa i Administracji Uniwersytetu Wrocławskiego. W latach 1997-2000 odbył aplikację sądową, a w latach 2000-2003 aplikację radcowską. Posiada również licencję detektywistyczną. W 1998 r. wraz z kolegą ze studiów

założył wydawnictwo prawnicze KRUK. Książki były pisane przez obu jego właścicieli i z założenia każda z nich miała być unikatowa. Stąd nazwa wydawnictwa nawiązująca do białego kruka. Na początku nowego wieku wraz z rozwojem w Polsce usług konsumenckich Piotr Krupa dostrzegł niszę, tendencję rynkową, która stała się fundamentem jego późniejszych osiągnięć biznesowych. W biznesie Piotr Krupa kieruje się mottem, które mówi, że: „Inspiracja i pasja ze-

społu sprawia, że niemożliwe staje się jedynie trudne”. Niezwykle ważne są dla niego także wartości, które wdrożył w firmie i którymi kieruje się w swojej pracy zaszczepiając je jednocześnie swojemu zespołowi. Opierają się one na zasadzie szacunku zarówno do współpracowników, kontrahentów i konkurentów, ale przede wszystkim do osób zadłużonych. Zgodnie z tą filozofią osoby zadłużone są najważniejszymi klientami Grupy KRUK.

KONRAD KĄKOLEWSKI

PREZES ZARZĄDU GETBACK S.A.

Magister Wydziału Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego. W 1995 r. uzyskał dyplom z zakresu rachunkowości i finansów ACCA Brytyjskiego Stowarzyszenia Biegłych Rewidentów, a następnie dyplomy Ministerstwa Finansów (1994-1995) i Krajowego Rejestru Papierów Wartościowych. W latach 1995-1999 menadżer w ze-

spole audytu bankowego KPMG. Od 1999 r. do 2003 r. doradca prezesa zarządu, a następnie dyrektor departamentu sprawozdawczości finansowej podatków i polityki rachunkowości w Banku Handlowym w Warszawie (od 2001 r. Citi Handlowy). W latach 2003-2005 prowadził projekty restrukturyzacji finansowej PZU oraz PZU na

Życie. Od 2016 r. prezes zarządu Hussar Gruppa. W latach 2010-2011 był doradcą zarządu Allianz Polska. Od 2011 r. do 2012 r. pracował w Getin Noble Bank i Getin Holding, jako specjalista ds. ubezpieczeń w komórkach wspomagających oraz dyrektor projektu. Prezes zarządu Neum Pretium sp. z o.o.



BREAKING NEWS: LIDER ETYCZNEJ WINDYKACJI POŻYCZEK*

NEWSFLASH!

**WSZYSCY CHWAŁĄ SIĘ WYSOKIMI SKUTECZNOŚCIAMI
A VEX CORP PO NICH POPRAWIA**



EKSPERCI WINDYKACJI PO BEZSKUTECZNYCH EGZEKUCJACH KOMORNICZYCH

***SPRAWDŹ VEX CORP W RYWALIZACJI Z TWOIMI NAJLEPSZYMI FIRMAMI WINDYKACYJNYMI**

WHO IS WHO – OSOBOWOŚCI TWORZĄCE RYNEK W 2017



KRZYSZTOF KRAUZE

PREZES ZARZĄDU INTRUM JUSTITIA

Absolwent kierunku Informatyka i Ekonometria Uniwersytetu Łódzkiego. Swoją karierę zawodową rozpoczął w czasie studiów od budowania modeli ekonometrycznych dla przedsiębiorstw oraz wdrażania systemów Call-Center. Swoje doświadczenie zawodowe zdobywał między innymi w takich firmach jak: Best, Telekomunikacja Polska oraz Intrum Justitia.

Od 13 lat jest zawodowo związany z Intrum Justitia, gdzie rozwijał swoje kompetencje od specjalisty w zespole rozwoju call center, poprzez kierowanie zespołem analiz i ryzyka, do stanowiska dyrektora operacyjnego, które objął w 2007 roku. Jako Dyrektor Departamentu Operacyjnego, był między innymi odpowiedzialny za wdrożenie obsługi prawnej i egze-

kucyjnej oraz stworzenie nowego Centrum Operacyjnego w Białymstoku. Od 2008 r. pełni funkcję członka Rady Nadzorczej Intrum Justitia Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych, a od 2009 r. członka zarządu Intrum Justitia. W 2015 r. otrzymał nominację na stanowisko prezesa zarządu i od tego czasu pełni rolę dyrektora zarządzającego Intrum Justitia w Polsce.

JAN KUCHNO

PREZES ZARZĄDU GPM VINDEXUS

Absolwent Wydziału Mechanicznego Energetyki i Lotnictwa Politechniki Warszawskiej. W roku 1998 ukończył studia Podyplomowe

w Szkole Głównej Handlowej na kierunku Rachunkowość i Zarządzanie. Ze spółką GPM Vindexus związany jest od początku jej

istnienia. Przez 7 lat był prezesem spółki. Przez wiele lat pełnił funkcję przewodniczącego Rady Nadzorczej.



MARKUS MARCINKIEWICZ

PREZES ZARZĄDU VEX CORP

Z wykształcenia dziennikarz. Zawodowy windyktor z doświadczeniem od 2003 roku. Jako windyktor pracował dla AIG Bank Polska i Kruka, jako menedżer zespołów windykacji dla Casus Finanse oraz Eurobanku. W 2015 sprzedał udziały w swojej pierwszej firmie windykacyjnej, a następnie powołał do życia dwie nowe firmy windykacyjne: VEX Corp, SARDAUKAR Harvest. Wcześniej dziennikarz i publicysta największych koncernów wydawniczych w Polsce, prowadził również specjalistyczne por-

tale internetowe. Dziś jest blogerem Antyweb.pl, a jego opinie na temat obszaru wiarytelności publikowane są m.in. w Forbes.pl. Praktyk. Ekspert i trener technik motywacji, windykacji, perswazji, wywierania wpływu, psychologii i manipulacji. Wykładowca i prelegent konferencji i kongresów, nie tylko windykacyjnych. Prywatnie pasjonat gier, muzyki elektronicznej, a także filantrop, ceniony za lokalną działalność charytatywną na rzecz domów dziecka, hospicjów dziecięcych i onkologii dziecięcej. W 2014 r.

wydana została jego pierwsza książka „Zawodowy Windyktor”, w tym roku ukaże się jej drugi tom, a niedługo później nowe książki „Co z tą windykacją?” oraz „To jest kraj dla dłużników”. Przedsiębiorca, odnoszący sukcesy w branży zarządzania wiarytelnościami. Laureat tytułu «Turbina Polskiej Gospodarki 2017», «Najlepsze produkty windykacyjne 2017» magazynu finansowego Home&Market, a także prezydent do tytułów Osobowość Dolnego Śląska Roku 2017 oraz Lider Konkurencyjności.

ADAM PARFINIEWICZ

PREZES ZARZĄDU (CEO) ULTIMO

Adam Parfiniewicz ma szerokie doświadczenie w sektorze usług finansowych w Polsce. W ostatnich latach związany był z Grupą BNP Paribas, pełniąc funkcje członka zarządu odpowiedzialnego za bankowość detaliczną oraz prezesa Sygma Banku (wchodzącego w skład BNP). Z obszarem banko-

wości detalicznej związany był również w trakcie pełnienia funkcji członka zarządu odpowiedzialnego za sprzedaż w LUKAS Banku. Doświadczenie Adama Parfiniewicza obejmuje także zarządzanie spółkami Polcard i Expander Advisors (w obu spółkach, należących do funduszu Innova Capital, pełnił funkcje

prezesa). Początki jego doświadczeń menedżerskich w sektorze finansowym to praca w firmie ubezpieczeniowej Commercial Union (jako członek zarządu) oraz, wcześniej, pełnienie funkcji dyrektora biura maklerskiego i dyrektora zarządzającego bankowości detalicznej w Powszechnym Banku Kredytowym.



DARIUSZ PETYNKA

PREZES ZARZĄDU EOS KSI POLSKA

Ekonomista z wykształcenia. Jest absolwentem GWSH w Katowicach, Uniwersytetu Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie oraz Akademii Leona Koźmińskiego. Z branżą usług finansowych związany od kilkunastu lat. Karierę zawodową rozpoczął w 2002 roku w Departamencie Monitoringu i Windykacji w ING Banku Śląskim. W latach

2004 – 2007 zajmował stanowiska menedżerskie w grupie KBC Departamentach Monitoringu i Windykacji Wiarytelności Detalicznych oraz Windykacji Consumer Finance Kredyt Banku. Następnie był dyrektorem Departamentu Windykacji Detalicznej w ING Banku Śląskim. W ostatnich latach pełnił funkcję dyrektora windykacji

w całej grupie Idea Bank. Posiada wieloletnie doświadczenie w obszarach implementowania projektów IT w obszarze windykacji oraz nadzorowania masowych procesów w zakresie Call Center i Customer Service. W wolnych chwilach – czynny pasjonat wszelkich odmian kolarstwa oraz sportów motorowych.

MARCIN NAKIELSKI

DYREKTOR DZIAŁU SPRZEDAŻY ALEKTUM

Z wykształcenia politolog, aktualnie student MBA – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, z rynkiem windykacji związany od niespełna 15 lat, doświadczenie zdobywał w największych instytucjach finansowych w Polsce

m.in. Kruk, Eurobank, E-kancelaria Grupa Prawno – Finansowa, Complex Credit Solution. Autor wielu artykułów związanych z zarządzaniem wiarytelnościami. W dotychczasowej karierze zarządzał działami sprzedaży oraz win-

dykacji. W Alektum od sześciu lat odpowiedzialny za pion sprzedaży oraz marketingu, aktualnie również za rozwój firmy na rynkach Czeskim i Słowackim. Prywatnie pasjonat koszykówki oraz herpetologii.



O PROCESIE WINDYKACJI LEASINGOWEJ

Mateusz Panek

ekspert i kierownik Działu Obsługi
Zleceń Leasingowych Lindorff.

Jedną z popularniejszych form pozyskiwania sprzętu firmowego – leasing – z perspektywy leasingodawcy niestety nie jest pozbawiona zagrożeń finansowych takich jak choćby niewypłacalność kontrahenta. Jeśli leasingobiorca okazuje się nierzetelny, firma udostępniająca sprzęt jest zmuszona zająć przekazane wyposażenie.

Jeśli jesteśmy zmuszeni do odzyskania sprzętu, za który nasz kontrahent nie płaci, nie powinniśmy bać się skorzystania z zewnętrznej firmy zarządzającej wierzytelnościami, nawet jeśli w strukturach wewnętrznych naszej organizacji dysponujemy działem windykacyjnym. Działania terenowe mogą okazać się dużo bardziej wymagające niż standardowe czynności.

Przygotowanie

Profesjoniści, którzy na co dzień zajmują się windykacją terenową, pozwolą nam zaoszczędzić dużo czasu, a co za tym idzie – pieniędzy. Dzięki wypracowanemu na bazie swojego doświadczenia know-how potrafią

szybko i skutecznie dotrzeć do niewypłacalnego kontrahenta, a to nie zawsze jest proste. Często brak wpłat jest związany z umyślnym działaniem, a leasingobiorca utrudnia skontaktowanie się z nim.

Wypracowane know-how pozwala zminimalizować czas całego procesu odbioru sprzętu w terenie. Do zadań windykatora należy nie tylko stricte odbiór, ale także (jeśli to konieczne do przemieszczenia) demontaż sprzętu, jego bezpieczny transport oraz magazynowanie. Profesjoniści dokładnie wiedzą, do kogo zgłosić się, gdy do odbioru mamy np. dźwig lub sprzęt budowlany, aby na żadnym z etapów nie generować strat czasowych. To jednak podstawy, które powinniśmy traktować z góry jako standard. Problemy może też przynieść zaniechanie z pozoru mało istotnych działań, które mogą mieć olbrzymie następstwa prawne.

Bezpieczny odbiór

Większość „detali”, na które pracownik terenowy powinien zwrócić uwagę, jest związana z odpowiednim zaprotokołowaniem zlecenia oraz udokumentowaniem faktycznego stanu sprzętu. Gdy pracownik terenowy dotrze już do niewypłacal-

nego klienta i odnajdzie nieopłacony sprzęt, kluczem jest wyczerpujące raportowanie działań za pomocą protokołu zdania oraz dokumentacji zdjęciowej. Aby cały proces przebiegł zgodnie z prawem i nie pozostawiał miejsca na późniejsze komplikacje i rozbieżności, powinien zawierać dwa elementy. Pierwszy i podstawowy to protokół zdania. Przede wszystkim znajdują się w nim podstawowe dane na temat zlecenia: nazwa miejscowości, w której faktycznie doszło do odbioru sprzętu, data odbioru, numer umowy czy dane klienta dłużnego. Należy również pamiętać, iż w protokole powinny znaleźć się wszelkie informacje dotyczące dodatkowego wyposażenia odbieranego sprzętu, np. o zainstalowanym odtwarzaczu audio, ilości kluczyków, książce gwarancyjnej, ubezpieczeniu OC, dowodzie rejestracyjnym oraz ocena stanu technicznego. Analogicznie, pracownik musi wyraźnie zaznaczyć także wszelkie braki standardowego wyposażenia lub ewidentne uszkodzenia sprzętu w chwili odbioru. Oczywiście istotne jest także zamieszczenie wszystkich niezbędnych podpisów, zarówno ze strony pracownika terenowego, jak i klienta dłużnego, bez których protokół byłby nieważny.

Niekiedy pracownik terenowy musi również samodzielnie pozyskać niezbędne dokumenty, np. w przypadku braku możliwości odzyskania dowodu rejestracyjnego, oryginalnej tablicy rejestracyjnej lub zaświadczenia z policji o utracie dowodu rejestracyjnego.

Dokumentacja zdjęciowa

Bardzo istotnym elementem odbioru i zabezpieczenia sprzętu jest określenie stanu, w jakim się go odbiera. Trzeba zachować przy tym maksymalną szczegółowość, gdyż nawet małe odstępstwa dokumentacji od stanu faktycznego mogą prowadzić do lawiny problemów prawnych. Jednym z zadań profesjonalnego pracownika terenowego jest wykonanie szczegółowej dokumentacji za pomocą fotografii. W zależności od rodzaju odbieranego sprzętu różni się też schemat wykonania takiej dokumentacji. Najlepiej posłużyć się przykładem: jeśli odbieramy pojazd do 3,5 tony, koniecznie musimy zadbać o przynajmniej 3 zdjęcia widoku ogólnego wraz z widokiem tablicy rejestracyjnej; widok wnętrza – zarówno w kabinie, bagażniku, jak i pod maską. Ponadto szczegółowe zdjęcia deski rozdzielczej pozwolą na późniejszą dokładną ocenę przebiegu

pojazdu i stanu zbiornika paliwa w chwili odbioru. Co więcej, każdy element wyposażenia dodatkowego, który opisaliśmy w protokole, musi mieć także swoje zdjęcie – bez znaczenia, czy jest to koło zapasowe, trójkąt ostrzegawczy czy cb-radio. Podobnie z każdym dokumentem dotyczącym pojazdu, jak dowód rejestracyjny czy polisa OC – powinien zostać sfotografowany. Oczywiście profesjonalista nie może także pominąć tzw. „ubytków”, czyli wszystkich elementów wskazujących na pogorszenie stanu technicznego pojazdu od momentu jego pozyskania przez leasingobiorcę.

Transport i magazynowanie

Ostatnim elementem finalizującym proces powinno być przetransportowanie sprzętu w celu jego magazynowania. W przypadku przedmiotów, których przeniesienie nie jest możliwe, należy skompletować wszystkie elementy rucho- oraz unieruchomić przedmiot. Następnie ustalamy konieczność demontażu, załadunku, transportu i rozładunku z pomocą specjalistycznej firmy transportowej. Gwarancją jakości firmy windykacyjnej jest jej portfolio oraz indywidualne podejście do zleceń.

GetBack S.A. z ratingiem B+ od Fitch Ratings

Już druga światowa agencja opublikowała rating dla GetBack S.A., jednego z wiodących polskich podmiotów rynku zarządzania wierzytelnościami. Fitch Ratings przyznał Spółce długoterminowy rating na poziomie B+ z perspektywą stabilną. GetBack S.A. była pierwszą spółką z branży zarządzania wierzytelnościami, która poddała się tego typu ocenie. W opinii Zarządu otwarcie się Spółki na badania ratingowe świadczy o wysokim poziomie dojrzałości i transparentności, które są niezbędne w biznesie, a w szczególności w branży zarządzania wierzytelnościami.

Rating przyznawany przez wyspecjalizowaną agencję jest ogólną oceną wiarygodności danego podmiotu. GetBack S.A. jest zauważana przez agencje ratingowe, które regularnie publikują raporty na temat Spółki i jej perspektyw. W styczniu 2017 roku GetBack S.A. otrzymała od agencji EuroRating długoterminowy rating na poziomie BB z perspektywą stabilną. Z kolei w marcu ubiegłego roku S&P przyznała długo- i krótkoterminowy rating dla Spółki na poziomie B, również z perspektywą stabilną.

W najnowszym raporcie opublikowanym przez Fitch Ratings jako najważniejsze elementy wysokiej oceny Agencja wymienia między innymi solidny i skalowalny model biznesowy, odpowiedni poziom kontroli ryzyka (w szczególności w od-

niesieniu do wycen portfeli wierzytelności), dobrą kontrolę wydatków, akceptowalny poziom zadłużenia oraz wysoką marżę EBITDA.

Chcemy być spółką transparentną. Temu służy między innymi nasze poddawanie się ocenom ratingowym. Oprócz Fitch Ratings posiadamy również ratingi nadane przez Standard&Poor's, a także polską agencję EuroRating. Jesteśmy pierwszą spółką z naszej branży w Polsce, która poddała się weryfikacji agencji ratingowych. Cieszy nas fakt, że doceniany jest model biznesowy naszej Spółki, dynamika wzrostu, a także osiągnięte wyniki – powiedział Konrad Kąkolewski, Prezes Zarządu GetBack S.A.

Istotnym elementem modelu biznesowego GetBack S.A. jest skuteczne wdrażanie ugodo-

wego podejścia do osób zadłużonych, co widać w wynikach finansowych. To z kolei bardzo pozytywnie wpływa na relacje z otoczeniem biznesowym, w tym oczywiście z inwestorami, którzy w przypadku spółki giełdowej zwracają uwagę na regularność i przewidywalność wpływów. Grupie Kapitałowej GetBack udało się również utrzymać na koniec 2017 roku jeden z najniższych w branży poziom kosztów bezpośrednich związanych z dochodzeniem wierzytelności (ang. cost-to-collect), który wyniósł 20,9 proc.

Agencja zwróciła także uwagę na jednolity charakter modelu biznesowego, koncentrację działalności oraz przychodów, a także spadek wskaźnika pokrycia odsetek. Wskazała przy tym, że jest on na bezpiecznym poziomie. Podkreśliła również szybki rozwój i aktualną silną pozycję Spółki na polskim rynku. W ratingu wzięto także pod uwagę znaczące nabycie portfeli wierzytelności oraz ambitne plany wzrostu, w tym także nieorganicznego.

Potwierdzeniem efektywności naszego modelu biznesowego są nie tylko dobre oceny ratingowe, ale także najlepsze w historii wyniki operacyjne. Tylko

w 2017 roku GetBack w imieniu własnych oraz zewnętrznych funduszy sekurytyzacyjnych nabył portfele o łącznej wartości blisko 2 mld zł (110,5 proc. więcej niż w 2016 roku). Łączna wartość spłat z zarządzanych portfeli w 2017 roku wyniosła narastająco ponad 1,2 mld zł, czyli o 70,1 proc. więcej niż w ubiegłym roku. Nie tylko jednak za nasz model biznesowy jesteśmy doceniani.

Oprócz agencji ratingowych pozytywnie postrzegają nas także nasi obligatariusze, dla których liczy się to, że nasze zobowiązania z tytułu obligacji regulujemy terminowo. Wiarygodności i rzetelności naszej Grupy Kapitałowej jako emitenta obligacji może potwierdzać fakt, że w samym 2017 roku wykupiliśmy obligacje na kwotę 0,5 mld zł. – podsumowuje Konrad Kąkolewski, Prezes Zarządu GetBack S.A.

GetBack S.A. jest polską spółką zarządzającą wierzytelnościami. Spółka powstała w lutym 2012 roku. Od 2014 roku Grupa Kapitałowa GetBack jest obecna także na rynku rumuńskim, a od 2017 r. także w Hiszpanii i Bułgarii. Łączna wartość nominalna zarządzanych przez Spółkę wierzytelności na koniec III kwartału 2017 r. wyniosła 28,0 mld zł.

Istotnym elementem modelu biznesowego GetBack S.A. jest skuteczne wdrażanie ugodowego podejścia do osób zadłużonych, co widać w wynikach finansowych. To z kolei bardzo pozytywnie wpływa na relacje z otoczeniem biznesowym, w tym oczywiście z inwestorami, którzy w przypadku spółki giełdowej zwracają uwagę na regularność i przewidywalność wpływów.



RYNEK WINDYKACJI

Nie boję się wyzwania, ale jestem realistą

Z Markusem Marcinkiewiczem, prezesem zarządu VEX Corp, rozmawiała Joanna Zielińska.

Prowadzenie własnej działalności gospodarczej zawsze niesie ze sobą ryzyko. Czy takie firmy jak Pańska pozwalają je zminimalizować?

Gdy pojawiają się niezapłacone faktury, albo w firmie świadczącej usługi konsumentom, zaczynają oni korzystać ze swojego prawa do niepłacenia to zawsze dobrze jest skorzystać z usług zawodowego windykatora. Szczególnie przy obecnej legislacji, która jawnie propaguje i wmawia wszystkim, że niepłacenie jest powszechnie oczekiwanym zachowaniem społecznym, a nawet zaczyna się mieścić w ramach dobrych obyczajów. Im szybciej za windykację wierzyciel weźmie się zawodowy windykator tym lepiej dla wierzyciela.

Brak terminowego regulowania swoich zobowiązań to dość powszechna praktyka na rynku. Jakie kroki powinien podjąć przedsiębiorca, kiedy stanie w obliczu tego problemu?

Przede wszystkim nie czekać. Jeśli minie co najmniej siedem dni od terminu płatności to w dzisiejszych realiach niebezpiecznym jest czekać dłużej. Trzeba wybrać partnera, który przeprowadzi windykację. Jasne, że za usługę trzeba będzie zapłacić, ale po wpisaniu w Google hasła zawodowy windykator z pewnością wyskoczą firmy, który podejmą się działań wyłącznie za prowizję od odzysku. Nie uważam za etyczną praktykę pobierania opłat z góry, a niestety łatwo dać się nabrać na ofertę „profesjonalistów”, którzy pieniądze nie odzyskają, ale za to chętnie pobiorą z góry opłatę swoje koszty.

Wiele mówi się dziś o kulturze windykacji, o dobrych praktykach w branży, o zrozumieniu i szacunku dla dłużnika. Czy Pana zdaniem nie przeczy to skutecznemu odzyskiwaniu zobowiązań?

Nie tylko przeczy to skutecznemu odzyskiwaniu zobowiązań, ale jest wbrew zdrowemu rozsądkowi, logice i szeroko pojętym dobrym obyczajom. Szacunek dla dłużnika jest ważny, ale co z szacunkiem dla wierzyciela? Wszyscy rozczulają się nad losem biednego i poszkodowanego dłużnika bo wierzyciele tracą cierpliwość i chcą wreszcie, po miesiącach, a niekiedy po latach, odzyskać swoje pieniądze? Z punktu widzenia legislacji to wierzyciel jest tym złym, a nie ten, który nie płaci. Ci, którzy nie płacą dostają nagrody. To jest chore zjawisko. Toksyczne. Mam wrażenie, że dzieje się to przy akceptacji środowisk zarządzania wierzycielami, które powinny agresywnie walczyć



przy legislacjach o prawa wierzycieli. Niestety w złym kierunku zmierzają przepisy i trzeba się z tym liczyć, że będzie coraz trudniej dochodzić swoich roszczeń. Dobre praktyki w branży zarządzania wierzycielami były w porządku do czasu aż nie wywrócono do góry nogami egzekucji komorniczej, nie skrócono okresu przedawnienia, nie złagodzone wymogów upadłości konsumenciej i nie wprowadzono regulacji, które sprawiają, że jeśli dziś ślepo będziemy stosować kodeksy etyczne stworzone przed laty i nieadekwatne do dzisiejszych realiów to windykatorzy nie będą mieli szansy na odzyskanie należności. Wierzyciele prędkiej czy później znajdują się nad krawędzią, a nad nią łatwo o upadek własnego biznesu, albo o poważne straty. Fajnie jest przestrzegać kodeksu etyki napisanego dziesięć lat temu, tylko, że to właśnie dzięki temu dłużnicy nie mają skrupułów w naciąganiu kolejnych wierzycieli.

Często spotyka się Pana z biernością przedsiębiorców wobec ich dłużników? Z czego to wynika? Nie mamy świadomości swoich praw, dostępne narzędzia są zbyt mało skuteczne, brak wiedzy nie pozwala nam na podjęcie odpowiednich kroków, znalezienie właściwego sposobu na odzyskanie należności?

Już w mojej książce broniłem tezy, że błędnym jest twierdzenie, że konsument to tuman, a windykator to zwyrodnialec, który żeruje na jego niewiedzy. To właśnie dlatego, że konsumenci, albo po prostu dłużnicy, bardzo rozwinęli się intelektualnie i przebiegle korzystają ze swoich praw, sprawiają, że wierzyciele boją się zlecić windykację. Ten strach sprawa,

że podejmują decyzję za późno, bo wierzą, że własnymi zasobami i siłami są w stanie przekonać tego Kowalskiego, by jednak zaczął płacić. By nie stracić klienta, bo dotąd płacił, a w jego pozyskanie zainwestowano tak wiele wysiłku i pracy. To złe podejście. Poza UOKiKiem, który ciągle jest ślepy na to, że jednak nie zmarnował tych dziesięciu lat swojej działalności jednak wyedukował miliony konsumentów, nikt nie wierzy w ich bezradność, niewiedzę i nieznaną własnych praw. Dlatego dziś trzeba bezwzględnie interweniować. Jeśli w siedem dni po terminie nie jesteśmy w stanie własnymi strukturami odzyskać należności to zlecmy to zawodowemu windykatorowi. Jak się do tego zabrać? Na początek radzę przeczytać moją książkę „Zawodowy Windykator”, a potem można podejmować decyzję co dalej.

Czym powinna wg Pana charakteryzować się skuteczna firma windykacyjna?

Nie odpowiem na to pytanie bo musiałbym beczelnie reklamować swoją firmę.

A jakie cechy osobowości powinien posiadać skuteczny windykator?

Jedną z firm pożyczkowych ostatnio opublikowała ciekawe wyniki badań. Co prawda nie udało mi się dotrzeć do samego raportu z badań więc trudno ocenić reprezentatywność danych, ale według tego badania konsumentom bardziej zależy na rozmowie z grzeczными i niestanowczymi konsultantami infolinii niż na negocjacjach z zawodowym windykatorem. Ma to swój sens bo przecież każdy zadłużony woli by nie wymagać od niego spłaty, a najlepiej zgo-

dzić się na raty po 50zł. Windykator musi umieć słuchać i słyszeć zadłużonego. Nie można zapominać, że spłata długu jest ważna, ale gdy mojej firmie zleca się windykację długu okazuje się, że wierzyciel tego samego dłużnika zlecił mi jeszcze sześciu innym pożyczkodawców. Sposób negocjacji i rozmowy zmienia się wtedy diametralnie. Z punktu widzenia moich partnerów biznesowych zlecają mi windykację jednej pożyczki w kwocie kilku tysięcy. Ja już mam w windykacji pięć innych pożyczek tego dłużnika na kilkanaście tysięcy złotych i moim zadaniem jest wypracować z zadłużonym taki model spłat, który pozwoli mu wyjść ze wszystkich kłopotów finansowych, a nie tylko spłacić jednego wierzyciela. Problem multidualników to w tej chwili największe wyzwanie dla moich windykatorów. Trzeba poznać sytuację człowieka, dowiedzieć się jakie ma inne zadłużenia i jakie ma możliwości, aby nie tylko spłacił w całości lub ratach zadłużenia zlecone mojej firmie, ale także by tym sposobem wyszedł z pozostałych zadłużeń. Kiedy windykator skupia się na tej optyce to rozumie, że stanowczo to nie zawsze musi być niegrzeczne, a skutecznie to nie musi znaczyć dziś i natychmiast. Dużo na ten temat pisałem w swojej książce. Dziś jest bardziej aktualna niż kiedykolwiek.

Istnieje sprawdzony model odzyskiwania pieniędzy? Inne techniki stosuje się wobec dłużników indywidualnych, inne wobec instytucjonalnych?

Niestety tak. Dłużnik, który jest konsumentem to człowiek uprzywilejowany. Chroniony. Osoba, wobec której należy stawiać na baczność i chodzić na palcach, aby się przypadkiem nie obraziła i nie złożyła skargi do regulatorów rynku, czy zawiadomienia o nękanie. Dłużnik, który jest przedsiębiorcą jest na przegranej pozycji. Nie ma żadnej ochrony. Nie ma żadnych praw. Jest winny najgorszego zła jakie może wyrządzić. W dodatku skoro jest nierzetelnym kontrahentem to zasłużył na swój los. Windykacja biznesu znacznie różni się od windykacji konsumenta. Ale prawda ostateczna jest taka, że można mieć najlepsze techniki negocjacji. Można stosować najwymyślniejsze i najwspanialsze kodeksy dobrych praktyk. A na samym końcu dłużnik jest tylko człowiekiem i jako najsłabsze ogniwo, zawsze jest w stanie wywinąć jakiś numer, który sprawi, że wszystko to co nam wcześniej działało nagle przestaje. Dlatego ja uważam, że do każdego dłużnika należy podchodzić w sposób indywidualny. Z czystą kartą. Nawet jeśli wcześniej mieliśmy z nim do czynienia. Nigdy nie wiadomo w jakiej sytuacji jest dziś i co się wydarzyło pięć minut przed tym jak go spotkaliśmy, czy zadzwoniliśmy. Nie wolno nigdy zakładać czegoś z góry. Trzeba zawsze

uczyć się od nowa, bo każdy zadłużony, nawet ten, którego windykujemy od lat, może nas nauczyć czegoś nowego.

Czy nowoczesne technologie mogą służyć także Pana branży? W jaki sposób?

Wykorzystujemy każde nowości technologiczne jakie dostępne są na rynku. Ja uważam, że nic nie zastąpi rozmowy z człowiekiem, ale są tacy, którzy uważają, że wykorzystywanie botów, sztucznej inteligencji, czy najwymyślniejszych systemów teleinformatycznych mogących zautomatyzować cały proces to wielka szansa dla windykacji. Wszystko trzeba robić z głową i prowadzić eksperymenty.

Sporo Pan publikuje – materiały eksperckie w mediach, książki poradnikowe. Czemu/ komu ma to służyć?

Nie każdy musi się zgadzać z moimi pomysłami, ideami, czy tezami. Jest wielu, którzy uważają je za kontrowersyjne i je negują. Szanuję ich poglądy, ale pięknie się z nimi nie zgadzam. Moje publikacje wzbudzają zainteresowanie nie tylko środowisk zarządzania wierzycielami, ale także dłużników. Jakiś czas temu Michał Szafranski zwrócił mi uwagę, że moją książkę przede wszystkim powinni przeczytać zadłużeni, aby poznać i zrozumieć sposób myślenia windykatora bo dzięki temu lepiej się z nami dogadają i wynegocjują sobie lepsze harmonogramy spłat, albo zarobią na swoich długach ustalając atrakcyjne umorzenia. To właśnie jest w tym dobre. Jestem zawodowym windykatorem, ale mój przekaz trafia nie tylko do windykatorów, ale także do zadłużonych. Każdy ma prawo nie zgadzać się z tym co myślę lub uczyć, ale każdy ma też prawo wykorzystywać swoją wiedzę do lepszych negocjacji, czy to z zadłużonym, czy to z windykatorem. Niedługo ukażą się moje dwie nowe książki. Z pewnością wprowadzą sporo zamieszania, bo moje idee nie są zbieżne z tym, co prezentują lobbyści zarządzania wierzycielami.

Każdemu jest Pan w stanie pomóc odzyskać dług?

Tak, nie boję się wyzwania, ale jestem też realistą. Nie każdy dług można odzyskać, ale nie wolno się poddawać w walce o uzyskanie spłaty. Moja firma VEX Corp specjalizuje się w windykacji pożyczek i kredytów konsumenckich, zarówno na wczesnych etapach, jak i po bezskutecznych egzekucjach komorniczych. Wydaje się, że przy obecnych zmianach w przepisach o komornikach, praca mojej firmy będzie wierzycielom potrzebna bardziej niż kiedykolwiek, szczególnie jeśli wierzyciel nie będzie mógł wnieść pozwu o zapłatę bo jego wierzycielność zdążyła się przedawnić.