

# WINDYKACJA



## Etapy windykacji – co warto o nich wiedzieć?

**Trzy główne etapy windykacji to: windykacja wstępna, postępowanie sądowe oraz postępowanie egzekucyjne. Warto pamiętać, że na każdym z tych etapów możliwe jest polubowne rozwiązanie problemu zaległych zobowiązań i załatwienie sprawy, związanej z długiem tak, by jego spłata nie rujnowała naszego bieżącego budżetu. Jakie działania podejmuje wierzyciel i reprezentująca go firma windykacyjna podczas windykacji wstępnej, a jakie na etapie postępowania sądowego lub egzekucyjnego? Jakie są prawa konsumentów na każdym z etapów?**



**Andrzej Roter**

prezes zarządu KPF

Windykacja wstępna nazywana jest windykacją polubowną. Na tym etapie wierzyciel, lub działająca w jego imieniu firma windykacyjna, w przypadku opóźnienia w wywiązywaniu się przez klienta ze zobowiązań, stara się nawiązać z nim kontakt, by wyjaśnić przyczyny powstałej sytuacji. Windykacja polubowna to okres, w którym dłużnik może np. zwrócić się do wierzyciela z prośbą o wydłużenie okresu spłaty, obniżenie wysokości rat spłaty, czy częściowe wstrzymanie naliczania odsetek. Nie oznacza to, że wierzyciel na pewno zgodzi się na takie rozwiązania, ale im wcześniej dłużnik zwróci się z taką prośbą, tym większe szanse na pozytywną odpowiedź. Warto pamiętać, że na etapie tzw. windykacji wstępnej wierzyciel

(np. bank, instytucja pożyczkowa, czy firma telekomunikacyjna) próbuje przede wszystkim przypomnieć osobie lub firmie zadłużonej o zaległościach w spłacie. W tym celu stosuje wezwania, pisma ponagające lub kontaktuje się z dłużnikiem telefonicznie. Jeżeli nie uda mu się skontaktować z dłużnikiem w ten sposób – będzie podejmował starania, by nawiązać kontakt poprzez swoich przedstawicieli terenowych.

### Postępowanie sądowe

Jeśli wezwania do spłaty zaległości zawodły, a dłużnik uporczywie unika kontaktu z wierzycielem lub firmą windykacyjną, możliwe jest skierowanie sprawy na drogę postępowania sądowego. Wierzyciel może dochodzić swoich roszczeń według przepisów ogólnych (sprawa jest wówczas kierowana na posiedzenie jawne i przed sądem odbywa się rozprawa z udziałem dłużnika i wierzyciela) lub skorzystać z możliwości prowadzenia sprawy według przepisów o postępowaniach odrębnych. W szczególności, właściwe dla dochodzenia roszczeń pieniężnych mogą być postępowania w trybie nakazowym lub upominawczym (w tym elektro-

nicznym). W obu trybach, co do zasady, następstwem skierowania przez wierzyciela pozwu o zapłatę jest wydanie przez sąd nakazu zapłaty na posiedzeniu niejawnym, tj. bez rozprawy, a tym samym bez udziału stron. Warto również pamiętać, że gdy sąd wyda nakaz zapłaty, dłużnik ma dwa tygodnie na złożenie zarzutów (w postępowaniu nakazowym) lub sprzeciwu (w postępowaniu upominawczym). Skutecznie wniesione zarzuty lub sprzeciw powodują zaś konieczność wyznaczenia pierwszej rozprawy w postępowaniu zwykłym, co oznacza, że sprawa będzie się dalej toczyć według przepisów ogólnych.

### Postępowanie egzekucyjne

Po otrzymaniu orzeczenia sądu, które opatrzone klauzulą wykonalności stanowi tytuł wykonawczy, lub po uzyskaniu przez wierzyciela innego tytułu wykonawczego, sprawa – na wniosek wierzyciela – może trafić do egzekucji komorniczej. Jest to jednak dla wierzyciela konieczność, wykorzystywana wówczas, gdy dłużnik nie wykazuje żadnej woli porozumienia. Dopuszczenie przez dłużnika do tego kroku np. przez unikanie kontaktu z wierzycielem, jest też dla niego źródłem dodatkowych, często względnie wysokich kosztów nie tylko sądowych, ale także później kosztów postępowania egzekucyjnego, prowadzonego przez komornika.

### Prawa konsumenta

Niezależnie od etapu windykacji, zarówno wierzyciel, jak i instytucja, która działa w jego imieniu (np. firma windykacyjna) powinna przestrzegać praw konsumentów oraz za-

sad etyki. W praktyce bywa różnie, ale firmy windykacyjne zrzeszone w Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych starają się dawać dobry przykład całej branży oraz edukować konsumentów. Firmy te wypracowały w ramach KPF Zasady Dobrych Praktyk, a w codziennej pracy stosują się do zapisów trzeciej księgi ZDP dotyczącej praktyk windykacyjnych. W dokumencie opisane są m.in. standardy komunikacji listownej, telefonicznej i terenowej, a cały zbiór ma na celu ochronę interesów i praw konsumentów. Branża rozpoczęła również kampanię „Windykacja? Jasna sprawa”, w której edukuje jak nie popaść w zadłużenie, jak bezpiecznie zaciągać zobowiązania, ale przede wszystkim, jakie prawa ma konsument w kontakcie z windykatorem. Oto najważniejsze z nich:

### • Kontakt z firmą windykacyjną:

- Firma windykacyjna może kontaktować się z osobą zadłużoną na różne sposoby: poprzez wysłanie korespondencji, rozmowy telefonicznej czy wizytę terenową konsultanta. Ostatnia z form jest stosowana najczęściej wtedy, gdy dwie poprzednie formy nawiązania kontaktu nie przyniosą rezultatu.
- Żadna firma windykacyjna nie powinna stosować praktyk zakazanych oraz niedozwolonych. Jej celem zawsze powinna być ochrona interesów kontrahenta, poszanowanie praw osoby zadłużonej oraz wypracowanie takiego rozwiązania, dzięki któremu dłużnik będzie mógł spłacić zobowiązanie bez rujnowania swojego budżetu.

- Warto pamiętać, że firma windykacyjna powinna zapewnić zachowanie tajemnicy oraz pełną ochronę danych osobowych osoby zadłużonej.

### • Korespondencja i wezwanie do zapłaty:

- Korespondencja do osoby zadłużonej powinna być wysłana na jej adres zamieszkania (lub inny adres, pod którym ta osoba może być osiągalna), w zamkniętej kopercie, ale bez adnotacji lub znaków wskazujących, że dotyczy ona długu adresata.
- Wezwanie do zapłaty musi w sposób dokładny opisywać daną wierzytelność. Powinno zawierać m.in. takie informacje jak: tytuł, wierzyciel, wystawca faktury, należność główna, data wymagalności, naliczone odsetki itd.

### • Rozmowy telefoniczne i windykacja terenowa:

- Zasady Dobrych Praktyk jasno opisują, że zarówno rozmowy telefoniczne powinny być prowadzone w takim czasie, który nie będzie uciążliwy dla dłużnika. Rozmowa powinna być uprzejma i kulturalna.
- Wizyty windykatorów/konsultantów terenowych mogą być podejmowane w czasie i miejscu, które nie będą uciążliwe dla dłużnika. Konsultant, podczas podejmowania czynności windykacyjnych, jest natomiast zobowiązany do tego, by przedstawić się, okazać (bez wezwania) identyfikator, okazać upoważnienie do działania wydane przez firmę windykacyjną na podstawie upoważnień lub pełnomocnictw udzielonych jej przez kontrahenta, z wyraźnym określeniem zakresu swojego umocowania.

# Mało konsekwentnie upominamy się o swoje płatności

**Polskie firmy nie wchodzą w spory z dłużnikami, odbiorcami ich towarów i usług, w obawie o utratę przyszłych kontraktów. O płatnościach przypomina tylko 10,8 proc. mikro, małych i średnich firm, a biznesowe relacje z kontrahentem zachowuje 80 proc. z nich. Tymczasem w Wielkiej Brytanii na opóźnienia w płatnościach w imię dobrych stosunków z klientami godzi się tylko 40 proc. firm.**

Alexander Beresford

CMO Finiata.pl

Małe i średnie przedsiębiorstwa są siłą napędową gospodarki – są odpowiedzialne za ponad połowę PKB z eksportu (56 proc.)<sup>[1]</sup>. Jednak życie mikroprzedsiębiorcy nie jest usłane różami. Wśród wielu problemów wymienić można zatory płatnicze wynikające z nieterminowości kontrahentów. Z zaległymi fakturami zmagają się aż 85 proc. polskich firm, a w lipcu 2018 roku średni okres przeterminowania faktury wynosił aż 3 miesiące i 12 dni<sup>[2]</sup>. Mimo to, polscy przedsiębiorcy rzadko decydują się na egzekucję należności.

## Zmiana zasad

Jedynie 10,8 proc. przedsiębiorców przypomina swoim kontrahentom o konieczności uregulowania płatności. Powodem jest obawa o utratę potencjalnych zleceń. Stanowi to re-

alny problem właśnie dla podmiotów z sektora MŚP – średnio jedna na pięć firm przypominających się o zaległe pieniądze traci dalsze kontrakty<sup>[3]</sup>. Odpowiedzią na problemy przedsiębiorców w tym zakresie mogą być FinTechy, które zmieniają zasady panujące na rynku, oferując alternatywne rozwiązania finansowe i umożliwiają w ten sposób utrzymanie płynności finansowej. Codziennie współpracujemy z tysiącami przedsiębiorców z całej Polski i widzimy ich problemy. Dochodzenie spłaty przeterminowanych faktur może spędzać sen z powiek. Nasze produkty, zbudowane na bazie doświadczeń klientów, oferują przedsiębiorcom realne wsparcie.

W przypadku zaległych faktur, przedsiębiorcy często nie wiedzą, co zrobić, aby odzyskać swoje pieniądze. Wydatków na prawnika można jednak uniknąć. Jednym z rozwiązań jest oferowany przez Finiata Generator Wezwania do Zapłaty. Darmowe narzędzie

dostępne na stronie finiatapl.pl oferuje gotową receptę na rozwiązanie problemów. Aplikacja na każdym etapie wyjaśni krok po kroku, co zrobić, aby rozwiązać problem. Wystarczy wejść na stronę: <https://www.finiata.pl/generator-wezwan-do-zaplaty> i wpisać termin zapłaty faktury – narzędzie wskaże możliwe sposoby dalszego postępowania, np. pokaże gotowy wzór pisma, w którym można zawrzeć wezwanie do zapłaty. W Wielkiej Brytanii o swoje pieniądze upomina się aż 60 proc. Poświęcają na to średnio nawet 15 dni w roku. W Polsce potrzebna jest całkowita zmiana świadomości w tym zakresie, zarówno po stronie wierzycieli, jak i dłużników, którym często wydaje się, że kilkudniowe opóźnienie w płatności nie ma znaczenia. Chcemy za darmo udostępnić im wiedzę, za którą zwykle prawnicy pobierają sówite opłaty.

## Zaległości to dodatkowe koszty

Dla mniejszych przedsiębiorstw windykacja oznacza istotne koszty – opłaty związane z egzekucją zaległości mogą wynieść aż do 8,9 proc. ich budżetu. Szefowie małych firm często równocześnie pełnią wiele funkcji, które w korporacjach są dzielone między różne działy. Dodatkowe obowiązki związane z egzekucją zaległości

i utrzymaniem płynności finansowej zabierają im czas przeznaczony na prowadzenie biznesu. Często też brakuje im wiedzy o tym, jak sprawnie odzyskiwać pieniądze, zachowując dobre relacje z kontrahentami.

Jak uniknąć konieczności walki o swoje pieniądze? Stosowanie się do kilku prostych praktyk może uchronić przedsiębiorców przed niepotrzebnym stresem.

Jak się bronić przed zatorami? Jak egzekwować płatności, gdy już jest za późno?

1. Sprawdź kontrahenta, zanim przyjmiesz zlecenie. Gdy zleceniodawca jest wpisany do rejestru dłużników, warto się głęboko zastanowić nad współpracą. Weryfikacji kontrahenta można dokonać, np. na stronie Krajowego Rejestru Długów<sup>[4]</sup> lub Biura Informacji Gospodarczej InfoMonitor<sup>[5]</sup>.

2. Możesz otrzymać pieniądze bezpośrednio po wystawieniu faktury dzięki nowoczesnym opcjom finansowania. Z pomocą przychodzi innowacyjne FinTechy, np. Finiata oferująca faktoring dla małych i średnich przedsiębiorstw.

3. Korzystaj z ulgi podatkowej, która Ci przysługuje. Częstym problemem związanym z długami jest konieczność uiszczenia podatku VAT za za-

ległą fakturę, nawet jeśli kontrahent nie dokonał jeszcze płatności. Jednak w przypadku wierzycielności przeterminowanej o co najmniej 150 dni prawdopodobnie możesz skorzystać z tzw. „ulgi podatkowej na złe długi”. Obecnie trwają prace nad skróceniem minimalnego okresu przeterminowania wierzycielności do 90 dni.

4. Bądź uważny, śledź sytuację finansową swoich kontrahentów. Jeśli zauważysz jakieś oznaki kłopotów finansowych, rozważ skrócenie terminu płatności, prośbę o płatność zaliczki lub nawet płatność z góry. Częstym symptomem upadłości firmy są problemy z regulowaniem płatności. Nikt jednak nie bankrutuje z dnia na dzień. Jak wynika z danych Krajowego Rejestru Długów, co czwarta firma, która w tym roku zbankrutowała, widniała na czarnych listach dłużników już rok przed ogłoszeniem upadłości<sup>[6]</sup>.

[1] Raport „Export in current prices in mln EUR divided by Gross domestic product at market prices” Eurostatu

[2] Raport „Portfel należności polskich przedsiębiorstw” Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej i Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych

[3] BIG InfoMonitor, Badanie „Skaner MŚP”

[4] <https://krd.pl/Oferal/Sprawdzanie-firm>

[5] [www.big.pl/firmasprawdzam-firme/formularz](http://www.big.pl/firmasprawdzam-firme/formularz)

[6] Raport „Portfel należności polskich przedsiębiorstw” Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej i Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych

## Windykacja pomaga rozwijać biznes

**Firmy działające na polskim rynku są winne swoim kontrahentom 9,3 mld zł – wynika z danych Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej. Blisko 2 mld zł rocznie przedsiębiorstwom z sektora MŚP udaje się odzyskać dzięki firmom windykacyjnym, a kolejne 1,8 mld zł przy pomocy kancelarii prawnych. A mogłoby to być jeszcze większa kwota, gdyby przedsiębiorcy przełamali barierę mentalną i z większą odwagą korzystali z profesjonalnej windykacji. Płynność finansowa to podstawa rozwoju biznesu.**



Alicja Hamkało  
Kaczmarcki Inkasso

Na sumę 9,3 mld zł długu składa się 1079 151 zobowiązań, których nie uregulowali polscy przedsiębiorcy. Po drugiej stronie stoją wierzyciele, którzy szukają różnych sposobów na odzyskanie tych kwot. Brak zapłaty nieraz oznacza dla nich poważne zawirowania finansowe, które mogą prowadzić do załamania prowadzonego biznesu. Jednak nie zawsze upomnienie się o należność przychodzi im łatwo. Przedsiębiorcy, w obawie przed tym, aby nie zepsuć relacji z kontrahentem, często wolą nie podejmować żadnych działań

i po prostu czekają na zwrot należności. To błąd. Im więcej czasu upłynie od terminu płatności, tym trudniej później odzyskać pieniądze. Dlatego, nie czekając na przykre konsekwencje dla budżetu firmy, warto przekazać windykację profesjonalnej firmie. Zdejmuje to z przedsiębiorców ciężar prowadzenia negocjacji z dłużnikami, a jednocześnie pozwala zachować neutralne relacje z nimi. Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce szacuje, że w 2017 r. firmy z sektora MŚP odzyskały blisko 2 mld zł przy pomocy firm windykacyjnych. Z kolei z szacunków Kancelarii Prawnej Via Lex wynika, że dzięki pomocy kancelarii prawnych małe i średnie firmy odzyskały w tym samym okresie 1,8 mld zł.

## MŚP gotowe na windykację

Sektor MŚP dopiero przekonuje się do korzystania z zewnętrznej windykacji. Już dziś kwota

3,8 mld zł odzyskanych od dłużników brzmi dla MŚP obiecująco. Tym bardziej, że dziś polski rynek windykacji dysponuje zróżnicowanymi narzędziami, pozwalającymi na skuteczne egzekwowanie długów.

Jedną z możliwości przy dochodzeniu należności na zlecenie jest obciążenie dłużnika kosztami windykacji. Windykacja na Koszt Dłużnika to kompleksowa usługa odzyskiwania pieniędzy od niesolidnych kontrahentów, oferowana przez Kaczmarcki Inkasso. Zakres podejmowanych działań jest dostosowany do sytuacji, m.in. wielkości długu i okresu przeterminowania, i może mieć

charakter upominawczy, polubowny, windykacyjny lub sądowy. W przypadku windykacji możliwe jest wpisanie dłużnika do Krajowego Rejestru Długów. Jeśli wierzyciel zdecyduje się na oddanie sprawy do sądu, jego interesy będzie reprezentować Kancelaria Prawna Via Lex. Dopelnieniem usługi jest możliwość odzyskania od dłużnika poniesionych kosztów windykacji zgodnie z Ustawą o terminach zapłaty w transakcjach handlowych. Windykacja na Koszt Dłużnika charakteryzuje się wysoką skutecznością. Spłatą zadłużenia kończy się aż 68 proc. spraw przekazanych do obsługi, a w przy-

padku długów nie starszych niż 90 dni odsetek ten sięga nawet 85 proc. To wpływa na wzrost popularności usługi – w minionych 12 miesiącach skorzystało z niej 16,8 tys. firm z sektora MŚP.

## Licencja pomaga rozszerzać rynek

Kaczmarcki Inkasso przez blisko 27 lat obecności na rynku szeroko wierzycielności wypracowało pozycję eksperta w odzyskiwaniu należności na zlecenie banków, firm pożyczkowych, operatorów telefonicznych i towarzystw ubezpieczeniowych. Współpracuje z liderami tych branż, ale obsługuje także nowe rynki, np. prowadzi windykację na rzecz firm leasingowych. W 2018 roku Kaczmarcki Inkasso weszło w nowy segment rynku – zarządzanie wierzycielnościami, które zostały nabyte przez fundusze sekurytyzacyjne od pierwotnych wierzycieli. Uzyskało już niezbędną do rozszerzenia działalności licencję Komisji Nadzoru Finansowego. Istotne jest to, że to same fundusze sekurytyzacyjne wyszły z inicjatywą współpracy z Kaczmarcki Inkasso, ponieważ od dłuższego czasu obserwowały wysoką skuteczność firmy w odzyskiwaniu masowych wierzycielności na zlecenie dużych podmiotów. To czytelna rekomendacja dla firmy windykacyjnej.



**Sektor MŚP dopiero przekonuje się do korzystania z zewnętrznej windykacji. Już dziś kwota 3,8 mld zł odzyskanych od dłużników brzmi dla MŚP obiecująco. Tym bardziej, że dziś polski rynek windykacji dysponuje zróżnicowanymi narzędziami, pozwalającymi na skuteczne egzekwowanie długów.**

## WINDYKACJA

## LIDERZY WINDYKACJI

wg wartości nominalnych spraw przyjętych do windykacji

	Nazwa firmy	Opis firmy	Wartość nominalna spraw przyjętych do windykacji* w 2018 roku
1	Kaczmarcki Inkasso	Kaczmarcki Inkasso to najstarsza firma windykacyjna w Polsce. Ekspert w kompleksowej obsłudze wierzytelności, który działa na rynku od 3 sierpnia 1992 roku. Od blisko 27 lat wspiera polskich przedsiębiorców ze wszystkich sektorów gospodarki w odzyskiwaniu należności i służy doradztwem w zapobieganiu powstawania zadłużenia. W obsłudze wierzytelności Kaczmarcki Inkasso stosuje skuteczne i sprawdzone rozwiązania. Głównym elementem windykacji są negocjacje z dłużnikiem. Indywidualne podejście do każdej sprawy oraz poszanowanie każdej ze stron, pozwalają klientom utrzymać ich dotychczasowe relacje biznesowe z kontrahentami. Ponad ćwierć wieku doświadczenia ekspertów z Kaczmarcki Inkasso zapewnia klientom gwarancję wysokiego standardu obsługi. Wyróżniającą się na rynku usługą jest Windykacja na koszt dłużnika. To połączenie wielu technik zarządzania należnościami (od monitoringu należności, poprzez działania windykacyjne, kończąc na postępowaniu sądowym i egzekucyjnym). Kaczmarcki Inkasso wchodzi w skład Kaczmarcki Group, którą tworzą m.in. Krajowy Rejestr Długów, Biuro Informacji Gospodarczej, Kancelaria Prawna Via Lex, spółka faktoringowa NFG.	5 369 380 000,00
2	Intrum	Przez ponad 100 lat istnienia, w 2017 roku – po połączeniu Lindorff i Intrum Justitia – Intrum stała się światowym liderem w branży windykacji i zarządzania wierzytelnościami. Obecnie prowadzi działalność w 24 krajach na terenie całej Europy i zatrudnia ponad 8 tys. pracowników. Dba o to, aby firmy otrzymywały płatności na czas, a zarazem pomaga osobom zadłużonym odzyskać kontrolę nad finansami. Jako niekwestionowany lider rynku, wyznacza drogę ku zdrowej gospodarce. W podlegającej globalizacji gospodarce atutem Intrum jest to, że działa na 24 europejskich rynkach. Ma doświadczenie we wszystkich obszarach, poczynając od lokalnych przepisów i zasad, aż po normy branżowe. Globalna oferta firmy w połączeniu z wiedzą o lokalnych zwyczajach, pozwala zrozumieć sytuację oraz specyfikę działania partnerów biznesowych firmy i klientów. Dzięki wzajemnie uzupełniającej się sieci 160 partnerów usług Intrum są dostępne na całym świecie.	2 672 483 000,00
3	Arvato Polska (Arvato Financial Solutions)	Arvato Group działa obecnie w 35 krajach za pośrednictwem 270 oddziałów, zatrudniając ponad 70 tysięcy profesjonalistów na całym świecie, którzy w oparciu o globalny know-how dostosowują rozwiązania outsourcingowe na potrzeby lokalnych rynków, świadcząc usługi ponad 150 milionom klientów rocznie. W Europie Arvato jest numerem 3 usług finansowych, w tym usług windykacyjnych. Pracownicy firmy odbierają i wykonują 200 milionów telefonów rocznie, obsługując klientów w 30 językach. Realizują usługi windykacji polubownej i sądowej dla największych banków i globalnych korporacji na świecie. W skład Arvato Group wchodzi ponad 60 firm, których obrót każdego roku systematycznie wzrasta. Wyjątkowe połączenie wykwalifikowanych pracowników i innowacyjnych rozwiązań powoduje, że Arvato Group osiąga czołową pozycję na rynku, o czym świadczą sukcesy klientów firmy. Arvato zawsze służy im doświadczeniem, oferuje najnowsze technologie oraz pomysłowość.	1 636 953 170,00
4	RK Legal	Kancelaria RK Legal od ponad 12 lat świadczy usługi prawne dla biznesu. Firma obsługuje aktywa wierzytelnościowe B2 C oraz należności korporacyjne B2B, także na rynkach zagranicznych. Posiada licencję KNF na zarządzanie funduszami sekurytyzacyjnymi. W portfolio naszych klientów są banki, instytucje pożyczkowe, firmy leasingowe oraz faktoringowe, fundusze sekurytyzacyjne, podmioty z branży energetycznej i telekomunikacyjnej. W swojej działalności firma mocno stawia na sutorskie rozwiązania technologiczne, które pozwalają nam bieżącą wymianę informacji z klientem i sprawne zarządzanie projektami. Firma jest członkiem m.in. Polskiego Związku Zarządzania Wierzytelnościami oraz Euro Collect Net Lawyers – sieci wyspecjalizowanej w obsłudze wierzytelności na terenie UE i poza nią.	1 012 099 887,88
5	Aforti Collections	Aforti Collections to ogólnopolska firma windykacyjna specjalizująca się w zarządzaniu należnościami z wykorzystaniem szerokiego wachlarza nowoczesnych narzędzi windykacyjnych. Spółka zajmuje się również nabywaniem oraz serwisowaniem portfeli wierzytelności. Oferuje kompleksową obsługę klientów pod względem windykacyjnym, prawnym i finansowym. Odpowiednio zaplanowane działania windykacyjne prowadzi ze wsparciem najnowszych rozwiązań informatycznych i nowoczesnych technologii. Proces windykacji długów przeprowadza indywidualnie i konsekwentnie, jednocześnie dbając o jak najlepsze kontakty handlowe pomiędzy wierzycielem a dłużnikiem. Wyznacznikiem działalności firmy jest skuteczność. Dzięki niej udaje się wyjść naprzeciw oczekiwaniom zróżnicowanej grupy klientów, co w konsekwencji daje znaczącą przewagę nad innymi podmiotami działającymi w tym samym obszarze.	500 000 000,00
6	Alektum	Alektum to jedna z czołowych firm windykacyjnych w Europie. Spółka charakteryzująca się szwedzką jakością, przejawiającą się w podejściu zarówno do Klienta jak i do dłużnika. Firma, której działania oparte są na długoletnim doświadczeniu i profesjonalizmie. Alektum wspiera swoich Klientów na każdym etapie procesu odzyskiwania należności, poczynając od monitoringu, windykacji polubownej, przez etap sądowy, kończąc na etapie egzekucyjnym. Firmie zależy na byciu Partnerem, który pomaga w prowadzeniu biznesu i ograniczeniu kosztów z tym związanych poprzez monitorowanie terminowych płatności i podejmowanie odpowiednich kroków na każdym etapie przeterminowania. Dostosowując się do wymagań Klienta, podchodzi do każdego z nich bardzo indywidualnie, zarówno w kwestii podejmowanych działań jak i w obszarze organizacyjnym. To, na czym zależy firmie to odzyskiwanie należności przy jednoczesnym zachowaniu dobrych relacji z Klientem. A to, co wyróżnia spółkę na rynku wierzytelności to długoterminowe partnerstwo poprzez bliską współpracę i indywidualnie dopasowane rozwiązania.	92 550 621,00
7	Vindicat	Spółka powstała w 2014 r. jako firma specjalizująca się w windykacji należności. Świadczy usługi wsparcia dla biznesu na terenie całego kraju. W ofercie firmy znajduje się nowoczesna platforma Vindicat.pl, która jest jedynym na rynku kompleksowym rozwiązaniem automatyzującym procesy związane z samodzielną windykacją dla segmentu MSP. Za pomocą Vindicat.pl przedsiębiorca podejmuje działania, korzystając z kroków, które podpowiada mu system: może wygenerować pisma wzywające do zapłaty lub skorzystać z modułu do negocjacji online, czy wystawić ofertę na internetowej giełdzie długów. Jeśli te sposoby zawiodą, może skorzystać z gotowego pozwu do sądu i e-sądu oraz wniosków koniecznych przy egzekucji komorniczej. Co istotne, to wierzyciel ma wybór i to on decyduje, który sposób wybrać, aby wyegzekwować należność i zachować jak najlepsze relacje z dłużnikiem. Firma działa w oparciu o obowiązujące przepisy, najlepsze praktyki, doświadczenie oraz szerokie kompetencje. Spółka wspiera klientów na każdym etapie procesu windykacji, włączając postępowanie polubowne, sądowe i egzekucyjne. Przedsiębiorcy korzystający z tego rozwiązania chwalą system, ponieważ jest to nowatorski model prowadzenia windykacji, polegający na działaniach związanych z motywowaniem dłużnika do polubownej spłaty należności.	74 250 300,00
8	INDOS	INDOS świadczy kompleksowe usługi służące poprawie płynności finansowej podmiotów gospodarczych. Firma działa od 28 lat, w branży windykacyjnej jest spółką z najdłuższą tradycją. Specjalizuje się w odzyskiwaniu należności z sektora B2 B. W grupie klientów firmy znajduje się ponad 5 tys. firm, w tym zarówno korporacje o międzynarodowym zasięgu, jak i małe i średnie przedsiębiorstwa. Swoim kontrahentom firma zapewnia aktywną i bezpośrednią windykację wierzytelności polegającą na osobistych kontaktach z dłużnikami. Indos gwarantuje także pełną obsługę prawną na wszystkich etapach windykacji. Swoje wynagrodzenie firma pobiera w modelu success fee. W ofercie ma różne rodzaje windykacji: windykację powierniczą (z cesją wierzytelności), windykację na zlecenie, którą stosuje w przypadku umownego zakazu cesji oraz windykację z wypłatą zaliczki, skierowaną do klientów, którym zależy na natychmiastowym uzyskaniu środków finansowych.	11 400 000,00

## Szanowni czytelnicy

Rosnąca liczba przedawnionych płatności wymusza na rynku coraz bardziej konkretne działania. Najważniejsze jest uświadomienie przedsiębiorcom, jakie mają możliwości, jeśli chodzi o monitowanie nierzetelnych płatników. Wbrew pozorom wiedza w tym zakresie jest wciąż niewielka, szczególnie w sektorze MŚP. Jednym zatem z istotniejszych zadań przedstawicieli branży windykacyjnej jest uświadomienie przedsiębiorcom, że mogą skorzystać z dostępnych narzędzi, niekoniecznie od razu idąc do sądu. O tym, jakie są etapy windykacji, która branża zadłuża się najbardziej i jak swoje zobowiązania spłacają coraz zamożniejsi Polscy, dowiedziecie się Państwo z wypowiedzi ekspertów goszczących na łamach Biznes Raportu Gazety Finansowej. To na co chcielibyśmy jednak zwrócić Państwa uwagę szczególnie, to dwa zestawienia przygotowane na podstawie nadesłanych do redakcji ankiet – zestawienie wg wartości nominalnej spraw przyjętych do windykacji w 2018 roku i liczby spraw przyjętych do windykacji w 2018 roku. Analiza wyników pozwoliła nam na wyłonienie Liderów Windykacji. W kategorii wartość nominalna spraw przyjętych do windykacji w 2018 roku na pierwszym miejscu znalazła się firma Kaczmarcki Inkasso. W kategorii liczba spraw przyjętych do windykacji w 2018 roku na pierwszym miejscu znalazła się firma Intrum. Zwycięzcom gratulujemy, a Państwa zapraszamy do lektury.

## LIDERZY WINDYKACJI

wg liczby spraw przyjętych do windykacji

	Nazwa firmy	Liczba spraw przyjętych do windykacji* w 2018 roku
1	Intrum	1 237 619
2	Kaczmarcki Inkasso	1 207 000
3	Arvato Polska (Arvato Financial Solutions)	461 317
4	Aforti Collections	120 000
5	Alektum	53 713
6	RK Legal	25 867
7	Vindicat	12 736
8	INDOS	434

\*Liczba i wartość spraw przyjętych do windykacji na zlecenie w 2018 r. z wykluczeniem spraw przyjętych od podmiotów powiązanych.

Źródło: firmy, oprac. CBSF

# Wynajmę długi od zaraz

**Jest zadłużona na prawie 49 mln zł, ale sama ma do odzyskania aż 115 mln zł. To jedna z niewielu branż o takich „proporcjach”, figurująca w bazie danych Krajowego Rejestru Długów. Mowa o firmach działających na rynku wynajmu samochodów, maszyn i urządzeń. Doskonale rozwijający się i bijący kolejne rekordy tempa wzrostu rynek dzierżawy ma twardy orzech do zgryzienia. Są nim problemy z odzyskiwaniem należności od kontrahentów. W efekcie firmy działające w tym segmencie same mają kłopoty z regulowaniem zobowiązań i nie mogą w pełni cieszyć się dobrą koniunkturą panującą na rynku.**

Według danych KR D zadłużenie firm wynajmujących samochody oraz maszyny i urządzenia w ciągu trzech lat wzrosło prawie 3-krotnie. W 2016 r. wynosiło nieco ponad 18 mln zł, dziś to już blisko 49 mln zł. Kwota ta rozkłada się na 1223 firm – tytułu dłużników z branży wynajmu jest wpisanych do KR D.

## Jest dobrze, a nawet lepiej

Dane te kontrastują z intensywnym tempem wzrostu wynajmu samochodów w Polsce. Wypożyczalnie samochodów, oferujące wynajem krótko-, średnio- i długoterminowy, cieszą się w naszym kraju coraz większym zainteresowaniem. W 2016 i 2017 r. zanotowały wzrost zysków o 8 proc., a tendencja ta nadal się utrzymuje. Zwłaszcza wynajem długoterminowy ma się świetnie – branża zakończyła bowiem miniony rok z nowym rekordem. Z danych Polskiego Związku Wynajmu i Leasingu Pojazdów wynika, że dynamika rozwoju wynajmu długoterminowego w 2018 roku wyniosła ponad 17,5 proc. w stosunku

do poprzedniego roku. Oznacza to najwyższą wartość w historii tego rynku. – Godne podziwu tempo rozwoju rynku wynajmu aut i dużo szybszy niż w przypadku leasingu czy kredytu wzrost rejestracji nowych samochodów wynika z tego, że na taki sposób korzystania z samochodów coraz chętniej decydują się małe i średnie przedsiębiorstwa. Widać jednak, że branża trudno udźwignąć własny sukces, bo nie omija jej zadłużenie, a zarazem same mają do odzy-

skania ogromne kwoty. To niestety efekt uboczny wzrostu rynku. Więcej transakcji i ich rosnąca wartość sprawiają, że firmy nie zawsze potrafią oszacować ryzyko współpracy z klientami – mówi Andrzej Kulik, ekspert programu Rzetelna Firma, którego partnerem jest Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej.

## Po co koparkę kupować, skoro można wynajmować

W dobrej kondycji jest także branża wynajmu maszyn i urządzeń. Rośnie popyt na wynajem maszyn budowlanych, a firmy, które je wydzierżawiają, mają wręcz problemy z zapewnieniem sprzętu wszystkim zainteresowanym. Wpływ na to miało rozpoczęcie inwestycji strukturalnych z dofinansowaniem unijnym, przy realizacji których nawet wielkie przedsiębiorstwa posilkują się maszynami z wypożyczalni. Z raportu firmy badawczej Spectis, „Rynek bu-

dowlany w Polsce 2018-2025” wynika, że wartość rodzimego rynku budowlanego w 2018 r. po raz pierwszy w historii przekroczy 200 mld zł. W ślad za tym idzie popularność wynajmu sprzętu. Wynika ono z tego, że jest on dostępny od ręki i od razu gotowy do użycia, a korzystające z niego przedsiębiorstwa nie muszą martwić się o naprawę lub wymianę zepsutych maszyn czy przeglądy techniczne. Bardzo ważne jest też to, że wygrywając przetarg czy przyjmując zlecenia firma nie musi inwestować w zakup sprzętu potrzebnego do zrealizowania tylko jednego kontraktu.

## Kto komu nie płaci

Sukces ma jednak gorzki posmak. Widać bowiem, że dobra koniunktura usypia nieco czujność firm z branży wynajmu. Firmy wynajmujące pojazdy oraz maszyny i urządzenia mają do spłaty prawie 49 mln zł. Z tego 20 mln zł są

winne bankom, a 13,2 mln zł firmom windykacyjnym oraz funduszom sekurytyzacyjnym, do których trafiły długi pierwotnych wierzycieli. Ich zadłużenie wobec handlu wynosi 3,9 mln zł, a wobec ubezpieczycieli prawie 3 mln zł. Zalega też z zapłatą 1,3 mln zł branży budowlanej i tyle samo operatorom telefonii i Internetu. Co ciekawe, branża wynajmu ma też do oddania niemal 4,5 mln zł... sobie, tzn. firmom wynajmującym pojazdy, maszyny i urządzenia.

## Wielcy apetyt z płatniczą czkawką

Rozpędzony rynek wynajmu ma duży apetyt na kolejne kontrakty, ale nie zawsze potrafi je bezpiecznie skonsumować. Nadmierne zaufanie do kontrahentów powoduje, że branża sama ma problemy z egzekwowaniem płatności i występuje w roli wierzyciela. Kontrahenci są jej winni niebagatelną kwotą 115 mln zł. Ponad ¼ (27,8 mln zł) nie oddały jej firmy budowlane, a blisko 12 mln zł przedsiębiorstwa transportowe i spedycyjne. Reszta, czyli 75 mln zł, jest rozdrobiona pomiędzy inne branże, w tym... wynajem pojazdów, maszyn i urządzeń. – Widać więc, że wiara w siłę koniunktury bywa zgubna. Dlatego w każdych warunkach rynkowych trzeba stosować zasadę ograniczonego zaufania i weryfikować wiarygodność płatniczą klientów. Nawet tych z własnej branży – podsumowuje Andrzej Kulik.



# Zrobić wszystko, by uniknąć egzekucji komorniczej

**Już 2,76 mln Polaków ma problem ze spłatą rachunków, alimentów oraz kredytów i pożyczek o łącznej sumie przekraczającej 73 mld zł<sup>1</sup>. Z liczbą dłużników wzrasta liczba komorników – w 2018 roku w Polsce działało ich 1771, wobec 1590 w 2017 roku<sup>2</sup>. Wielu dłużników nie chce doprowadzić do egzekucji komorniczej, ponieważ boją się zajęcia mieszkania czy wynagrodzenia – niewielu z nich zdaje sobie jednak sprawę z dodatkowych kosztów, które musieliby ponieść w związku z pracą komornika.**



**Katarzyna Gulbicka**

dyrektor pionu windykacji polubownej w BEST

Zanim jednak dojdzie do egzekucji komorniczej dług może zostać również przeniesiony na firmę zarządzającą wierzytelnościami. Gdy dla pierwotnego wierzyciela dług i jego dochodzenie staje się zbyt dużym problemem, może on sprzedać go firmie windykacyjnej. Wielu dłużników obawia się współpracy z przedstawicielem windykatora – niesłusznie.

W odróżnieniu od egzekucji komorniczej, rozmowy z firmą windykacyjną nie generują dodatkowych kosztów i są okazją do negocjacji.

## Nowe możliwości

Cesja wierzytelności, czyli przejęcie zaległych opłat przez firmę windykacyjną, daje dłużnikowi nowe możliwości. Proponujemy szereg programów spłat długów – klienci, którzy podejmują rozmowy z naszymi doradcami i chcą polepszyć swoją sytuację finansową mogą m.in. rozłożyć zobowiązanie na raty i zadeklarować jakiej wysokości raty są w stanie spłacać co miesiąc. Uwzględniamy również możliwość zastopowania naliczania odsetek, ułożenia nowego harmonogramu spłat, a nawet umorzenia części długu. Jednak brak woli współpracy ze strony dłuż-

nika może skutkować przekazaniem sprawy do sądu i komornika.

## Nie tylko zadłużenie

Czynności i postępowanie komornicze kosztują – komornicy nie ściągają jedynie zadłużenia, ale doliczają też koszty swojej pracy, których wysokości się nie negocjuje i nie da się obniżyć. Komornik pobiera dwa rodzaje opłat od dłużnika: stałą, w sprawach o egzekucję świadczeń niepieniężnych wyrażoną w kwotach oraz stosunkową, proporcjonalną do wysokości wyegzekwowanego świadczenia:

- od egzekucji ze świadczenia pieniężnego dla postępowań wszczętych przed 1 stycznia 2019 r. komornik pobiera od dłużnika opłatę stosunkową w wysokości 15 proc. wartości np. dobrowolnych wpłat, ale nie mniejszą niż 1/10 i nie większą niż trzydziestokrotną wysokość przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego
- od egzekucji z rachunku bankowego, wynagrodzenia za pracę, świadczenia z ZUS oraz z zasiłku dla postępowań wszczętych przed 1 stycznia 2019 r. komornik pobiera od dłużnika opłatę stosunkową w wysokości 8 proc. ich wartości, ale nie mniejszą niż 1/20 i nie

większą niż dziesięciokrotną wysokość przeciętnego wynagrodzenia miesięcznego

W przypadku postępowań wszczętych od 1 stycznia 2019 r. wysokość opłaty stosunkowej nie jest uzależniona od sposobu egzekucji świadczenia i wynosi 10 proc. jego wartości, ale nie może być niższa niż 150 zł i wyższa niż 50 000 zł.

W sytuacji braku dobrej woli i przekazania sprawy do sądu, komornik działa na zlecenie wierzyciela, a egzekucja prowadzona jest na podstawie tytułu wykonawczego – dokumentu urzędowego stwierdzającego istnienie i zakres nadającego się do egzekucji roszczenia wierzyciela i jednocześnie istnienie oraz zakres obowiązku prawnego dłużnika. Do momentu umorzenia egzekucji, komornik w dalszym ciągu będzie prowadził swoje czynności w celu odzyskania należności i naliczał dodatkowe koszty, z których trzeba będzie się rozliczyć. Na korzyść dłużnika działa więc dokonywanie dodatkowych wpłat bezpośrednio do firmy windykacyjnej – przyspiesza to proces spłaty zadłużenia, a im szybciej spłacone jest zadłużenie, tym mniejsze koszty związane z naliczaniem odsetek.

## Sąd to ostateczność

Firmy windykacyjne traktują skierowanie sprawy do sądu jako ostateczność. Komornicy pobierają opłatę w przypadku odzyskania pieniędzy od dłużnika, są więc nieustępliwi w dociekaniu zobowiązania i nie podejmują negocjacji. Komornik zajmuje się przymusową egzekucją długów i ma prawo do zajęcia mienia. Może też przejąć majątek osoby zadłużonej bez jej zgody, zająć wynagrodzenie, samochód, sprzęt AGD i RTV, a nawet przeszukać mieszkanie i ubranie dłużnika.

Kwota wynagrodzenia wolna od zajęcia komorniczego, to równoważność minimalnej krajowej na dany rok – w 2019 roku wynosi ona 2250 złotych brutto. W przypadku umów zlecenia komornik może pobrać 100 proc. wynagrodzenia – zajmie 50 proc. wynagrodzenia w przypadku, gdy jest to jedyne i powtarzające się źródło utrzymania dłużnika lub do 60 proc. wynagrodzenia w przypadku długów alimentacyjnych. Komornik może pobrać również do 25 proc. emerytury, ale nie więcej niż kwota emerytury wolnej od zajęcia.

1. Dane BIG InfoMonitor

2. Dane Krajowej Rady Sądowniczej

## WINDYKACJA

# Czy wzrost zarobków o 140 proc. wybawi Polaków od długów?

Stabilna sytuacja rynku finansowego na starym kontynencie oraz rozwój technologiczny wpływają na wzrost gospodarczy, napełniając portfele Europejczyków, w tym i Polaków. Co więcej, prognozy na przyszłość dają powody do optymizmu. Według brytyjskiego raportu PwC „International Wage Projections”, do 2040 r. płaca realna w naszym kraju wzrośnie o przeszło 140 proc. Dzięki temu, za dwie dekady polskie zarobki będą wynosiły 71 proc. wynagrodzeń mieszkańców Wielkiej Brytanii. Jeżeli chodzi o tempo wzrostu płac, lepszym wynikiem będą mogły pochwalić się jedynie Indie, Malesja, Indonezja i Chiny.

Tomasz **Bienias**

ekspert Intrum

Najnowsze wyniki badań Intrum<sup>1</sup> mówią jednak, że co 3 osoba w naszym kraju pożycza pieniądze na pokrycie bieżących rachunków i nie jest zadowolona ze swojej kondycji finansowej. Czy zatem prognozowane podwyżki pensji oznaczają dla wielu z powodów radość, bo wybawią nas od długów? Czy może jednak stanowią zapowiedź, że wraz ze wzrostem przychodów wzrosną także koszty życia, które według 70 proc. Polaków już są za wysokie<sup>2</sup> i paradoksalnie sprawiają, że będziemy zadłużać się jeszcze chętniej? Według rozporządzenia Rady Ministrów minimalne wynagrodzenie w naszym kraju wynosi obecnie 2250 zł brutto miesięcznie. Jest to kwota daleko odbiegająca od pensji naszych marzeń. Aż 40 proc. Polaków przyznaje, że nie ma wystarczających środków pozwalających na godne życie<sup>3</sup>. Jesteśmy niezadowoleni z rosnących wydatków oraz z tego, ile pieniędzy zostaje nam pod koniec miesiąca po zapłaceniu rachunków i zrobieniu najpotrzebniejszych zakupów. W ciągu ostatnich trzech lat nasze rachunki za wodę wzrosły o 56 proc., za prąd o 65 proc., koszt gazu wzrósł o 73 proc., a wywozu nieczystości nawet o 93 proc. Jednak niechlubne pierwsze miejsce na tej liście zajmują rachunki za energię ciepłą – są one wyższe o 188 proc. w stosunku do 2015 r.<sup>4</sup>

## Przyszłość może przynieść poprawę

Mimo trudnej sytuacji finansowej niektórych Polaków okazuje się, że przyszłość może przynieść sporą poprawę. Spośród 21 państw przebadanych przez brytyjskich ekonomistów z PwC, nasz kraj pod względem dynamiki wzrostu pensji znalazł się na wysokiej, 5. pozycji. Jednak niestety, będzie trzeba na nią chwilę poczekać. Obecnie, mieszkańcy Wielkiej Brytanii zarabiają średnio ok. 3 tys. USD, podczas gdy Polacy niewiele ponad 1,3 tys. USD. Według wspomnianego badania, nasze pensje już w 2030 r.

będą stanowiły 57 proc. wynagrodzeń otrzymywanych na Wyspach. Jakie czynniki mogą zadecydować o wzroście naszego wynagrodzenia? Czy sugerowane przez ekspertów podwyżki będą zbawieniem dla naszych portfeli, a może jednak okaże się, że wzrost pensji podwyższy także nasze wydatki oraz chęć do zaciągania nowych zobowiązań?

## Rosną płace, ale rosną też długi

Mimo zapowiadanego wzrostu płac w Polsce, średnie miesięczne wynagrodzenie w naszym kraju wciąż będzie niższe w porównaniu do innych, dojrzałych gospodarek na świecie. Kiedy pensja „Kowalskiego” zbliży się do 3 tys. USD, w Wielkiej Brytanii osiągnie poziom prawie 4 tys. USD, a we Francji ponad 4 tys. USD. To wciąż wielka przepaść, szczególnie biorąc pod uwagę zadłużenie, z jakim zmagają się niemała grupa Polaków. Już średnio co 5. z nas przyznaje się do pożyczania pieniędzy, aby opłacić bieżące rachunki<sup>5</sup>. Według raportu KRD, raty kredytów i pożyczek gotówkowych spłaca blisko 40 proc. Polaków, a kredytu hipotecznego 20 proc., co w porównaniu z I edycją badania oznacza niemal dwukrotny wzrost<sup>6</sup>.

Przewidywany wzrost pensji z pewnością wpłynie znacząco na poprawę jakości naszego życia, a wielu dłużnikom pozwoli uwolnić się od zobowiązań. Z drugiej strony, te podwyżki wynagrodzeń mogą jednak zachęcić nas do wydawania pieniędzy „ponad stan” i paradoksalnie do zaciągania kolejnych kredytów i pożyczek. Zadłużenie Polaków rośnie z każdym rokiem, a brak edukacji finansowej młodego pokolenia może prowadzić do pogłębiającego się na przestrzeni kolejnych lat kryzysu ekonomicznego zarówno w skali mikro, jaki i makro, mimo pozornie wzrostowych tendencji. Nie można także zapominać o pewnej zależności – podniesienie wynagrodzeń jest niestety także często proporcjonalne do wzrostu cen, a więc w ostatecznym rozrachunku zupełnie nieodczuwalne. Jeżeli chodzi o szacunki PwC, to czas dopiero pokaże, jakie będą długofalowe skutki wzro-



stu płac na naszym kraju. Warto zaznaczyć, że prognozy PwC mają swoje uzasadnienie i już dziś możemy obserwować w naszym kraju tendencje, które przyczynią się do zasadniczego wzrostu pensji.

## Pracownik nie będzie musiał walczyć o podwyżkę?

Wysoka pozycja naszego kraju na liście państw, w których jest zapowiadany wzrost zarobków, to z jednej strony efekt szybkiego tempa rozwoju naszej gospodarki na tle pozostałych krajów Europy, ale także konsekwencja problemów demograficznych, które również dotyczą Polski. Chodzi tu przede wszystkim o starzenie się naszego społeczeństwa. Powiększająca się luka kadrowa na rynku pracy widoczna w wielu branżach wpływa na wzrost wynagrodzeń. Co więcej, stopa bezrobocia w Polsce w styczniu tego roku wyniosła 3,7 proc<sup>7</sup>. Oznacza to, że powoli zbliżamy się do czołówki państw najmniej dotkniętych brakiem zatrudnienia w Europie. Pracownicy pewni znalezienia satysfakcjonującej i dobrze płatnej pracy mają coraz większe wymagania dotyczące wynagrodzenia. Pracodawcy są doskonale świadomi tego, kto dziś dyktuje warunki na rynku pracy, dlatego nie mogą już oferować niskich pensji. Co więcej, do 2025 r. luka kadrowa w Polsce będzie się stale powiększać – możliwe, że do tego czasu konieczne będzie zatrudnienie ponad 1,5 mln osób. Takie prognozy wywierają bardzo dużą presję na pracodawcach, którzy szukając kompetentnych i wykwalifikowanych pracowników, muszą o nich walczyć, proponując konkurencyjne warunki wynagrodzenia. Te zjawiska rzucają nieco więcej światła na dane widniejące w raporcie PwC i wyjaśniają, dlaczego przez najbliższe dwie dekady wynagrodzenie w naszym kraju będzie stale rosło.

## Technologia wsparciem

### pracownika... także w oczekiwaniu na podwyżkę

Rozwiązaniem wspomnianych problemów na rynku pracy, może być z jednej strony wzrost wynagrodzeń, z drugiej zaś inwestowanie w automatyzację niektórych procesów, które w niedługim czasie pomogą zastąpić pracę człowieka. Polska gospodarka ewoluuje i zmienia się. Nie tylko rynkowi giganci, ale także i mniejsze firmy w naszym kraju wdrażają najnowocześniejsze rozwiązania IT, by móc dalej się rozwijać i spełniać rosnące wymagania klientów. Automatyzacja to oszczędność pieniędzy, ale także i czasu poprzez eliminowanie rutynowych i powtarzalnych czynności, które pozwolą pracownikom na wykonywanie bardziej kreatywnych i produktywnych działań. Cyfryzacja i nowoczesne technologie wkraczają na dobre do polskich przedsiębiorstw, wyręczając człowieka,

choćby w kontakcie z klientem (przykładem są chat-boty) czy w procesach produkcyjnych. Dzięki temu zachodzi prawdziwa rewolucja na rynku pracy. Coraz bardziej będą się na nim liczyć unikatowe kompetencje i nietuzinkowe podejście do wykonywania powierzonych zadań. Te zmiany są zauważalne przez pracowników, którzy w przyszłości będą zaangażowani w nowe, bardziej zaawansowane i wymagające zadania, otrzymując za swoją pracę lepsze wynagrodzenie, niż to ma miejsce obecnie. A jak pokazują analizy PwC, w ciągu kolejnych dwudziestu lat pensje w naszym kraju wzrosną aż o 140 proc.

1. Intrum, *European Consumer Payment Report 2018*.

2. Raport KRD, *Koszty życia w Polsce, 2018*.

3. Dane: Intrum

4. Dane: KRD

5. Dane: Intrum

6. Dane: KRD

7. Eurostat, *styczeń 2019*



**Zadłużenie Polaków rośnie z każdym rokiem, a brak edukacji finansowej młodego pokolenia może prowadzić do pogłębiającego się na przestrzeni kolejnych lat kryzysu ekonomicznego zarówno w skali mikro, jaki i makro, mimo pozornie wzrostowych tendencji. Nie można także zapominać o pewnej zależności – podniesienie wynagrodzeń jest niestety także często proporcjonalne do wzrostu cen, a więc w ostatecznym rozrachunku zupełnie nieodczuwalne.**