

WINDYKACJA NALEŻNOŚCI



Planowane zmiany w prawie egzekucyjnym – czy ustawy zmienią rynek windykacji?

W najbliższym czasie pojawią się kolejne wersje projektów ustaw, mających zastąpić dotychczasową ustawę z dnia 29 sierpnia 1997 r. o komornikach sądowych i egzekucji. Projekt, w zgodnej opinii wierzycieli i komorników przyczyni się do stopniowego wzrostu kosztów postępowania i zmniejszenia ich skuteczności.



Jan Prasałek

ekspert ds. prawnych, departament zarządzania wierzytelnościami, kancelaria RK LEGAL

Dla wierzycieli najważniejsza zmiana dotyczy będzie dalszego ograniczenia limitu spraw spoza rewiru, które mogą skierować do komornika. Po raz kolejny zostanie on zmniejszony o połowę (z 5000 do 2500 spraw rocznie). Co więcej, komornik nie będzie mógł zarejestrować sprawy dotyczącej dłużnika, mieszkającego poza obszarem apelacji, w której działa.

Komornik tylko w apelacji

Rozwiązanie to cofa nas do stanu prawnego obowiązującego przed 2007 r. O tym, do której kancelarii skierować sprawę, nie będzie już decydował ten, któremu dłużnik jest winien pieniądze, a decyzja ustawodawcy i wprowadzone przez niego ograniczenia Wierzyciele przez lata opracowali odpowiadające obydwu stronom schematy współpracy, zapewniające najbardziej optymalne

rozwiązania. Ustawodawca, zamiast pozostawić mechanizmy wolnorynkowe, postanowił zadecydować, co będzie dla wierzyciela najlepsze. W opinii większości ekspertów nie przyniesie to dobrych rezultatów. Zauważmy też, że dostępne projekty ustaw nie przewidują wprowadzenia możliwości ustalenia, czy dany komornik osiągnął już ustalony limit. Doprowadzi to do sytuacji, w której wierzyciel każdorazowo będzie musiał upewnić się, czy komornik może przyjąć sprawę spoza rewiru, czy nie. Rozwiązanie to uznaję za nieracjonalne i nieefektywne.

Rentowność kancelarii komorniczych

Ustawodawca planuje także, kolejne w ostatnich latach, zmniejszenie wysokości opłat egzekucyjnych. Dotychczasowe stawki, wynoszące co do zasady 5, 8 lub 15 proc. egzekwowanego roszczenia, zastąpione zostaną stałą 10 proc. stawką. Twórcy projektu wskazują także jednoznacznie, że to na komornika nałożony zostanie obowiązek odprowadzenia podatku VAT od uzyskanego wynagrodzenia. Oznaczać to będzie faktyczny spadek osiąganych przychodów o kilkadziesiąt procent. Obniżeniu ulegnie stawka maksymalna oraz minimalna (z około 350 PLN do 100 PLN). W tym ostatnim za-

kresie kwota często nie pokryje kosztów ponoszonych przez komornika przy obsłudze sprawy. Tym bardziej, że będzie pobierana wyłącznie w kilkudziesięciu procentach skutecznych spraw. Twórcy rozważają obciążenie tą opłatą wierzyciela, w przypadku bezskutecznej egzekucji. Rozwiązanie to jednak nie znalazło się jak na razie w opublikowanych projektach ustaw. Krytycznie oceniam wprowadzenie zasady, że opłaty egzekucyjne stanowią dochód Skarbu Państwa, a komornikowi przysługuje od nich wyłącznie prowizja. Degresywny sposób określenia jej progów promuje bowiem komorników mniej skutecznych (lub tych mających niski wpływ nowych spraw), kosztem osób przedsiębiorczych i efektywnych.

Dla wszczynających postępowania projektowane zmiany mogą być równie zaskakujące. Przykładem jest obciążenie wierzyciela opłatą w wysokości 5 proc. pozostałego do spłaty świadczenia, gdy ten postępowanie umorzy na swój wniosek lub z mocy prawa. Dotychczas opłata ta obciążała wyłącznie dłużnika. Jest to o tyle istotne, że sprzedaż wierzytelności przez wierzyciela rodzi obowiązek umorzenia przez niego egzekucji. Środowisko komorników sądowych od dawna wskazuje, że wprowadzenie nowelizacji w planowanym brzmieniu spowoduje drastyczny spadek rentowności. Według przedstawionych raportów, nawet połowa istniejących kancelarii zacznie przynosić straty. Doprowadzi to do zamknięcia niektórych kancelarii, czy masowych zwolnień pracowników. Doświadczeni komornicy co-

raz częściej korzystają z możliwości zmiany samorządu i wykonywania zawodu adwokata czy radcy prawnego. Dla wierzycieli rodzi to dwie podstawowe konsekwencje. Małe płynność działań komorników, zwłaszcza tych, którzy rejestrowali dziesiątki tysięcy spraw rocznie, ze względu na redukcję zatrudnienia. Liczne perturbacje wewnętrzne, odbijają się na efektywności działań i współpracy z wierzycielem. Po drugie, z biegiem czasu, komornicy zaczęną rekompensować sobie spadek przychodów poprzez podwyższenie zaliczek na wydatki egzekucyjne. Już teraz widoczna zaczyna być zmiana w podejściu komorników. Rynek, na którym to komornicy starali się przekonać wierzycieli do skierowania do nich spraw (wysoką skutecznością, optymalizacją zasad współpracy, minimalizacją kosztów) powoli odchodzi do przeszłości.

Pozostałe zmiany

Niekorzystne zmiany dotyczą także innych aspektów. Drastycznie ograniczone zostaną uprawnienia asesorów i aplikantów komorniczych. Ciężar prowadzenia szeregu czynności bezpośrednio przez komornika sprawi, że ich rola ograniczy się do asystowania przy prostych czynnościach egzekucyjnych i biurowych. Nie spowoduje to z pewnością zwiększenia efektywności egzekucji. Krytycznie oceniam zmiany dotyczące egzekucji z ruchomości, polegające na upoważnieniu komornika do zajęcia wyłącznie ruchomości stanowiących własność dłużnika (a nie pozostających w jego władaniu, jak do tej pory). Już teraz

spotkać się można z praktyką nierzetelnych dłużników, powołujących przy zajęciu fikcyjne i antydatowane umowy darowizny czy sprzedaży. Rozwiązanie to stanowi idealne narzędzie dla nieuczciwych i ukrywających aktywa. Zauważają to pracownicy, którzy windykacją zajmują się od kilku miesięcy. Dlaczego nie zauważyli tego twórcy projektu?

Wpływ na rynek windykacji

Proponowane przez ustawodawcę zmiany zostały, praktycznie w całości, negatywnie ocenione zarówno przez samorząd komorniczy, jak i środowiska przedsiębiorców i ekspertów. Również w opinii autora, od blisko 10 lat specjalizującego się w zarządzaniu wierzytelnościami masowymi, spowodują one spadek skuteczności postępowań egzekucyjnych oraz wzrost kosztów ich prowadzenia. Ustawodawca, po raz kolejny uderzając w środowisko komorników, zdaje się zaś zapominać o najbardziej podstawowym z haseł rządzących egzekucją – komornik nie zabiera, komornik oddaje. Uzasadniając analizowane projekty, powołuje się na pojedyncze przypadki nadużyć i nieprawidłowości w działaniach komorników, nie zważając na znikomą skalę takich przypadków. Pomija konieczną w prawidłowo działającej gospodarce zasadę „pacta sunt servanda”, na straży której stoją przecież organy egzekucyjne. W Polsce co 8 firma ma zaległości w płatnościach na rzecz kontrahentów. Stopniowe niszczenie, i tak już niezbyt sprawnie funkcjonującego rynku komorniczego, statystyk tych nie polepszy.

LIDER WINDYKACJI POŻYCZEK | EKSPERCI ODZYSKU DŁUGU PO BEZSKUTECZNEJ EGZEKUCJI

www.vexcorp.pl

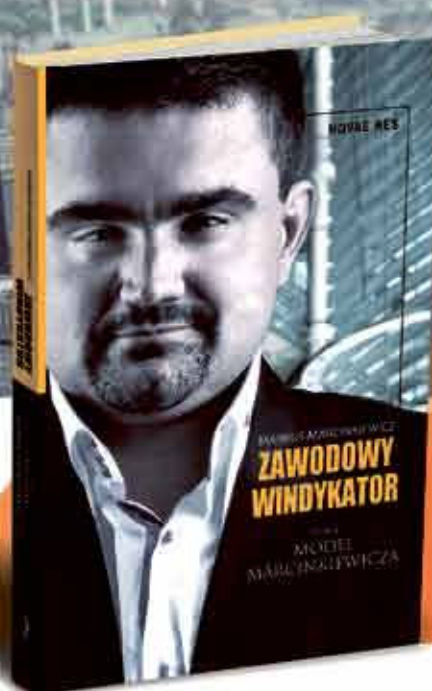


VEX
CORP

**WSZYSCY
CHWAŁĄ SIĘ
WYSOKĄ
SKUTECZNOŚCIĄ,
A MY PO NICH
POPRAWIAMY**



**SPRAWDŹ VEX Corp W RYWALIZACJI Z TWOIMI
NAJLEPSZYMI FIRMAMI WINDYKACYJNYMI.**



Udowodnimy, że dzięki **etycznej windykacji**, autorskich skryptach rozmowy opartych o książkę "**Zawodowy Windykator**" oraz **głębokiemu Skip Tracing**, można osiągnąć jeszcze wyższą skuteczność.

napisz do nas: biznes@vexcorp.pl



VEX
CORP



VEX



**SARDAUKAR
HARVEST**



**ZAWODOWY
WINDYKATOR**

LIDERZY WINDYKACJI

Windykacja nie kojarzy się już z wątpliwej urody gentlemanami stającymi pod drzwiami dłużnika z gorzkim słowem na ustach. Dziś windykator to elokwentny, przeszkolony, przygotowany na różne okoliczności specjalista od odzyskiwania pieniędzy w sposób kulturalny, polubowny, a przede wszystkim nie uwłaczający dłużnikowi. Taki stan rzeczy jest zasługą między innymi tych firm, które znalazły się w naszym zestawieniu.

To ich założyciele walczyli o zbudowanie pozytywnego wizerunku branży i dziś mogą ogłosić tryumf swojej idei – badania pokazują, że Polacy rozumieją i szanują pracę firm windykacyjnych. A że niekonięcznie chętnie regulują zobowiązania, to już inna sprawa. Zapraszam Państwa do lektury opisów firm windykacyjnych działających na rodzimym rynku. Może oferta którejś z nich wyda się Państwu interesująca?

Alektum

Jedna z czołowych firm windykacyjnych w Europie. Prowadzi windykację długów, dbając o jak najlepsze kontakty handlowe pomiędzy wierzycielem, a dłużnikiem. Celem spółki

jest skierowanie dłużnika na właściwą drogę prowadzącą do spłaty długu z uwzględnieniem dialogu z dłużnikiem. W ten sposób odzyskanie pieniędzy jest dla firmy łatwiejsze i łatwiej

twierdzi jest wznowić współpracę z klientem po spłaceniu przez niego długu.

EOS KSI Polska

Firma powstała w 1998 roku. Od samego początku jej działalności przyświecały zasady dynamizmu, przejrzystości, reaktywności i skuteczności, które przyczyniły się do szybkiego i solidnego rozwoju spółki. Firma należy do Grupy EOS, spółki Grupy Otto, co

oznacza, że dysponuje wsparciem sieci międzynarodowej oraz silnym zapleczem finansowym jednostki macierzystej. Naczelny zasadami w Grupie EOS są dążenie do celu i zrozumienie sytuacji. Dążenie do celu, ponieważ zapewniamy skuteczną realizację

działań w sposób rzetelny i zaangażowany. Zrozumienie sytuacji, ponieważ do każdej sytuacji firma podchodzi w sposób indywidualny i otwarty, w celu znalezienia optymalnego rozwiązania dla wszystkich partnerów.

GetBack

Firma powstała w 2012 roku. Od marca 2014 roku spółka jest również obecna na rynku wierzytelności w Rumunii. Grupa na koniec 2016 roku zatrudniała ponad 1000 pracowników. Spółka jest zarządzającym wierzytelnościami, który zarządza portfelami

wierzytelności ulokowanymi w 5 własnych funduszach oraz w 16 zewnętrznych funduszach sekurytyzacyjnych reprezentowanych przez 5 towarzystw funduszy inwestycyjnych. Model biznesowy Grupy GetBack oparty jest na następujących filarach: zakup port-

feli wierzytelności na rachunek własny, zarządzanie portfelami inwestycyjnymi obejmującymi wierzytelności zewnętrznych funduszy oraz świadczenie usług związanych z dochodzeniem wierzytelności na zlecenie w imieniu innych podmiotów.

Indos

Spółka z wieloletnią tradycją w branży windykacyjnej. Jako jedna z niewielu w Polsce łączy w swojej ofercie zarówno produkty z obszaru finansowania, jak i zarządzania wierzytelnościami. W marcu 2012 r. obligacje korporacyjne INDOS SA o wartości 8 mln zł

zadebiutowały na rynku CATALYST. Do połowy 2015 r. nasza spółka wyemitowała w ofercie publicznej i niepublicznej 11 serii obligacji, z czego 6 zostało już wykupionych. Wartość emisji w sumie wyniosła prawie 30 mln zł. W lipcu 2015 r. INDOS SA do-

konał prywatnej emisji akcji serii B. Inwestorzy objęli 464 060 akcji po 5 zł za akcję. Spółka pozyskała 2,27 mln zł. W lutym 2016 r. akcje INDOS SA zadebiutowały na NewConnect – alternatywnym rynku akcji GPW.

Kaczmarowski Inkasso

Firma posiada 25-letnie doświadczenie w windykacji spraw gospodarczych na zlecenie. Zatrudnia ponad 250 wysokiej klasy specjalistów, którzy zapewniają najwyższy standard obsługi klientom ze wszystkich branż. Od samego

początku działalności firma starała się promować w Polsce zachodnie standardy windykacyjne oparte na przestrzeganiu prawa i szacunku wobec dłużników. To podejście do prowadzenia biznesu przełożyło się nie tylko na najwyż-

szej jakości usługi, ale przede wszystkim pozwoliło nam osiągnąć rynkowy sukces, a zarazem wytyczyło kierunek rozwoju dla całej branży zarządzania wierzytelnościami w naszym kraju.

BIZNES RAPORT

GAZETA FINANSOWA

8-14 września 2017 r.

Kredyt Inkaso

Firma od lat należy do ścisłej czołówki firm zarządzających wierzytelnościami. Tę pozycję wypracowała i utrzymywała zdecydowanym profesjonalizmem połączonym z fachowym doradztwem. To dzięki tym elementom Grupa Kapitałowa Kredyt Inkaso skutecznie działa dziś w 4 krajach

Europy Środkowo-Wschodniej. Od 2007 roku firma jest obecna na Giełdzie Papierów Wartościowych. Jest jednym z nielicznych podmiotów mających kompetencje w likwidacji portfeli zabezpieczonych hipotecznie. Specjalizuje się w portfelach wierzytelności o skali 500 tys. – 600 mln zł.

Partnerom zapewnia pełną obsługę procesu inwestycyjnego – zaczynając od wyszukania i wyceny portfela, przez opiniowanie nabycia, a kończąc na likwidacji portfela wraz z ewentualnym odkupieniem go po określonym czasie obsługi.

KRUK

Firma zajmuje się obsługą zadłużenia. Dąży do ułatwienia swoim klientom spłaty zaległości i umożliwienia wychodzenia na finansową „prostą”. Aktywnie poszukuje nowych możliwości i metod, które w jeszcze lepszy spo-

sób będą spełniały pokładane w niej oczekiwania, a osobom zadłużonym w szybszy sposób pomagały wracać na rynek obrotu gospodarczego i odzyskiwać wiarygodność finansową. W swoich działaniach KRUK jest ukierunko-

wani na budowanie pozytywnych i długotrwałych relacji z klientami. Grupa KRUK podpisała też Zasady Dobrych Praktyk opracowane przez Konferencję Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce – branżowe zrzeczenie, do którego

Pragma Inkaso

Działania firmy zmierzają do umacniania pozycji rynkowej w obszarze obsługi wierzytelności biznesowych oraz finansowania działalności przedsiębiorstw z sektora MŚP, kładąc przy tym nacisk przede wszystkim na optymalizację procesów wewnętrznych oraz

zwiększenie efektywności wykorzystywania posiadanych zasobów. Pragma Inkaso SA jako spółka z wysokimi kompetencjami w zakresie windykacji i serwisowania komercyjnych wierzytelności wymagalnych rozszerza zakres świadczonych usług od pierwot-

nie wykonywanych zleceń windykacji od pojedynczych przedsiębiorców po serwisowanie masowych pakietów wierzytelności zabezpieczonych i niezabezpieczonych na rzecz funduszy sekurytyzacyjnych. Podstawą rozwoju Grupy jest generowanie przycho-

VEX Corp

Firma z innowacyjnym i szerokim podejściem do odzyskiwania należności. Stosuje naukę, badania, eksperymenty, analizy, perswazję oraz innowacyjne rozwiązania technologiczne oraz informatyczne, dzięki którym cyberwindykacja daje zupełnie inne, nowe, świeże spojrzenie na proces

odzyskiwania należności. Przedstawiciele firmy wierzą, że każdy jest ważny, że każdy człowiek ma znaczenie dla otaczającego go świata. Dlatego tak bardzo istotna jest dla nich świadoma komunikacja. Podobno każda wielka podróż zaczyna się od czegoś małego, od pierwszego kroku.

Pracownicy VEX Corp są przekonani, że przez modelowanie percepcji naszych rozmówców są w stanie przekonać ich, że wszystko się ułoży, że będzie lepiej, że podróż ku lepszemu może się zacząć tu i teraz. Od rozmowy. I pierwszej wpłaty.

Vindicat.pl

Firma jest pionierem w tworzeniu rozwiązań w branży LegalTech, w szczególności rozwiązań do skutecznej windykacji online dla sektora MŚP. Oferowany przez Vindicat.pl system umożliwia samodzielne odzyskiwanie długów przez wierzycieli. Dodatkowo firma świadczy usługi konsultingu procesów zarządzania wierzy-

telnościami w korporacjach oraz specjalizuje się w wycenie i badaniu due diligence pakietów wierzytelności. Specjalizuje się także w nabywaniu pakietów wierzytelności masowych od wierzycieli pierwotnych, zarówno podmiotów komercyjnych, jak i instytucji oraz obsługuje zlecenia windykacji B2 B i B2 C. Misją Vindi-

cat.pl jest odzyskiwanie z mocy prawa. Firma za cel stawia sobie skuteczną pomoc wierzycielom w dochodzeniu należności. Działa w oparciu o obowiązujące przepisy, najlepsze praktyki oraz posiadane kompetencje. Dbą o dobre imię klientów, szanując godność dłużników.

Inwestycje w faktury uratują polskie firmy?

Factoring to nie tylko działanie zabezpieczające firmy przed utratą płynności finansowej. Dziś to również alternatywne źródło pomnożenia kapitału, które przynosi bezpieczne i ponadprzeciętne zyski. Inwestorzy, którzy decydują się na zakup faktur, przyczyniają się tym samym do rozwoju polskich firm sparaliżowanych przez długie terminy płatności.



Jakub Ananicz

wiceprezes zarządu Faktoramą

Według danych opublikowanych w Monitorze Sądowym i Gospodarczym od początku 2017 roku aż 387 polskich przedsiębiorców ogłosiło upadłość lub przeprowadziło restrukturyzację. Jest to wynik o 18 proc. większy w porównaniu do analogicznego okresu w ubiegłym roku. Jednym z czynników osłabiających kondycję polskich firm są długie terminy płatności. Jak wynika z „Europejskiego Raportu Płatności 2017” przygotowanego przez Intrum Justitia, aż 52 proc. polskich przedsiębiorców musiało zaakceptować dłuższe terminy płatności. Warto przy tym podkreślić, że przedsiębiorcy otrzymują zapłatę nawet po 180 dniach od wystawienia faktury. W takich sytuacjach nieoceniony jest m.in. faktoring, dzięki któremu firma otrzymuje

zapłatę za towar lub usługę w ciągu kilku dni od wystawienia faktury.

Widmo odroczonej płatności

Brak płynności finansowej to jedna z głównych przyczyn destabilizacji polskich firm. Sprawia bowiem, że przedsiębiorcy nie mogą tworzyć nowych miejsc pracy czy inwestować w rozwój swojego biznesu. Takie problemy mogą doprowadzić nawet do upadku firmy. Wspomniane konsekwencje najczęściej dotyczą jednostki z sektora MŚP. Problem z zachowaniem płynności finansowej dotyczy przede wszystkim podmiotów, które wystawiają faktury z odroczonym terminem płatności. Oznacza to, że firma wykonuje w określonym terminie daną usługę lub dostarcza towar, jednak zgodnie z zapisami w umowie na zapłatę musi czekać 30, 60, a nawet 90 dni. Nie jest to korzystne dla przedsiębiorców, jednakże sytuacja na rynku i duża konkurencja sprawiają, że właściciele firm muszą przystawać na warunki klientów. Problemy z przepływem środków pieniężnych hamują również ekspansję polskich firm na zagraniczne rynki, co powoduje, że rodzime podmioty nie mogą konkurować z wiodącymi markami.

W takiej sytuacji, najkorzystniejsze jest znalezienie zewnętrznego źródła finansowania, takiego jak np. kredyt bankowy. Jego uzyskanie staje się jednak coraz trudniejsze, co skłania przedsiębiorców do skorzystania z alternatywnych rozwiązań.

Inwestorska pomocna dłoń

Na rynku dostępnych jest wiele rozwiązań, które mogą zabezpieczyć firmę przed utratą płynności finansowej. Nie wszyscy przedsiębiorcy jednak o nich wiedzą. Przed problemami związanymi z brakiem przepływów środków pieniężnych może ochronić m.in. windykacja należności, ocena zdolności kredytowej kontrahenta, ubezpieczenie wiarytelności czy gwarancje bankowe. Coraz popularniejsze staje się także korzystanie z faktoringu, jednak w nowej odsłonie – za pomocą serwisów internetowych, które traktują faktury jako solidny papier wartościowy. Takie platformy pomagają firmom zachować płynność finansową, a inwestorom uzyskać ponadprzeciętne zyski. Warto zaznaczyć, że osoby, które w ubiegłym roku zdecydowały się na pomóżenie swojego kapitału za pomocą naszego serwisu, osiągnęły zysk w wysokości blisko 25 proc. w skali roku. Inwestycja w należności jest jednym z najbezpieczniejszych sposobów pomnożenia aktywów finansowych. Wszystko dzięki temu, że firmy, które postanawiają skorzystać z faktoringu oraz te, które są odbiorcami faktur, poddawane są odpowiedniej weryfikacji. Proces ten odbywa się na kilku różnych płaszczyznach. Sprawdzane są przede wszystkim dane spółki dostępne m.in. w Krajowym Rejestrze

Sądowym oraz Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Weryfikacja firm, które chcą skorzystać z faktoringu sprawia, że inwestowanie w faktury porównywalne jest do obligacji korporacyjnych i sprowadza się do ryzyka kredytowego. Dzieje się tak, ponieważ faktury wystawione na sprzedaż uznane są za bezpieczne, co niweluje wszelkie konsekwencje związane z reklamacjami, potrąceniami za uszkodzony towar czy zwrotem zakupionych artykułów. Problem braku płynności finansowej coraz częściej dotyczy polskich przedsiębiorców. Czekać nawet 180 dni na zapłatę za fakturę rodzime firmy nie mogą się rozwijać, a niektóre z nich w ogóle funkcjonować. Pomóc mogą jednak inwestorzy, którzy w bezpieczny sposób chcą osiągnąć ponadprzeciętne zyski.



Etyka w windykacji. Czy istnieje?

Kto dziś wyznacza etyczne i moralne standardy w windykacji? Skąd ich dualizm i wybiórczość u tych, którzy najgłośniej o niej mówią? Z jednej strony największe organizacje, czy to kupujące wiarytelności, czy też zrzeszające firmy windykacyjne, przy każdej możliwej okazji opowiadają o najwyższych standardach etycznych, zarówno wobec osób zadłużonych, jak i w biznesie, ale kiedy tylko mają ku temu sposobność zamiatają je pod dywan i dbają przede wszystkim o własne korzyści. Nie jest to problem, który dotyczy tylko windykacji. Raczej każdej branży. Gdyby wierzyć w etyczne postępowanie UOKiK-u to nie ma chyba banku, czy firmy telekomunikacyjnej, która zdaniem urzędu nie łamałaby prawa. Czy to znaczy, że te firmy o których negatywne opinie wydaje urząd są na wskroś złe?



Markus Marcinkiewicz

prezes VEX CORP, autor książki „Zawodowy Windykator”

nych zarzutów i kar Urzędu upada w konfrontacji z późniejszymi procesami sądowymi tylko świadczy o tym, że sam UOKiK w dbaniu o najwyższe standardy etyczne sam je łamie. Usłyszałem kilkanaście miesięcy temu w warszawskim radio przedstawiciela urzędu, który powiedział na antenie, że prezes urzędu w swoich decyzjach stara się przestrzegać prawa, a po chwili dodał, że tylko i wyłącznie wywołany przez nich strach przed wysokimi karami u przedsiębiorców może dać gwarancję prawidłowej regulacji rynku i przestrzegania prawa. Niezła to strategia, by terrorem i grozą zmuszać do przestrzegania prawa, prawda? Zawsze uważałem, że jeśli ktoś sięga

po agresję lub strach, to znaczy, że skończyły mu się merytoryczne argumenty. Zresztą trudno jest mówić o etyce w windykacji, kiedy firmy zajmujące się windykacją wiarytelności konsumenckich dbają o najwyższe standardy, a firmy skupione na wiarytelnościach biznesowych, które nie podlegają kompetencji regulatorów rynku, mogą nadal sobie robić co im się żywnie podoba. W branży windykacji trudno jest walczyć z mitem windykatora jako chłopaka z miasta, kiedy regulatorzy rynku sami się zachowują jak wspomniane oprychy. Podobny problem jest z empatią wobec osób zadłużonych. Windykator, jeśli ma postępować etycznie, powinien wykazywać empatię. Twardo w sprawie i miękko do dłużnika – głosi słynne coachingowe powiedzonko. Problem w tym, że wykazanie empatii nastąpić może po poznaniu sytuacji zadłużonego, a to się może odbyć dopiero po tym, jak ten człowiek opowie nam o swoich prywatnych bólech. Aby wykazać empatię, windykator musi naruszyć prywatność zadłużonego, za którą może go ukarać UOKiK. Czy wykazując empatię zadłużonemu, windykator postępuje nieetycznie? Czy jeśli wykazuje empatię

na ślepo, bo tak każe procedura, to czy nie jest to zachowanie nieetyczne? Ten dualizm moralny i etyczny pobieżnie poruszyłem w mojej pierwszej książce „Zawodowy Windykator”, ale więcej na ten temat piszę w jej kontynuacji, jak i w kolejnej „To jest kraj dla dłużników”, które niebawem zostaną wydane.

Etyka jest ważna, jeśli nie najważniejsza, ale trzeba rozumieć, że jeżeli jest ona tylko na pokaz, to jest to zwykła hipokryzja. Nieważne, jaką marketingową otoczkę dane zrzeszenie przedsiębiorców, czy struktura organizacyjna, sobie do niej dorobi, bo na koniec dnia i tak będzie widać słomę wystającą z najlepszych, markowych butów. Właśnie dlatego firma windykacyjna, taka jak VEX Corp, zajmująca się windykacją dla firm pożyczkowych, funduszy sekurytyzacyjnych, banków, skoków, telekomów, czy firm windykacyjnych, doskonale rozumie newralgiczność przepisów i wytycznych określających bariery w możliwych działaniach operacyjnych. Konkurowanie z największymi firmami w obszarze osiąganych skuteczności nie jest łatwe. Każdy ma prawo ulec Ciemnej Stronie Mocy i – tak jak piszę w mojej książce – z Jedi stać się Sithem,

który w obawie o niskim przychodzie, słabym efficiency, czy innym KPI złamie reguły, by sztucznie napompować sobie pożądane rezultaty. Można się opamiętać, pręcej lub później, próbować znów być uczciwym, ale gdy raz się przekroczy granicę interwencji i się tam zadomowi, trudno się z tej pułapki wydostać. Znając to zło, można albo się go wystrzeżać, albo pograć w hipokryzji. Ja zawsze wolałem ciężką, rzemieślniczą, robotę w ograniczeniu o aktualne, nawet najbardziej bzdurne, ale zawsze, reguły gry. Ostatecznie to właśnie dzięki przestrzeganiu zasad i reguł osiąga się wyższe skuteczności i odzyskuje więcej pieniędzy dla swoich partnerów biznesowych. W sposób moralny, etyczny i bezpieczny. Właśnie dlatego VEX Corp ma tak dobrą reputację i referencje. Windykujemy nie tylko dla dużych firm pożyczkowych, ale również dla firm windykacyjnych, które kupują pakiety wiarytelności konsumenckich i zlecają nam ich część do windykacji oraz do ustalenia aktualnych numerów telefonów i adresów osób zadłużonych. Pracujemy nawet dla tych, którzy z początku uważali nas za groźnych rywali, bo w rankingach skuteczności ich wyprzedzaliśmy.

Nic z tych rzeczy. To tylko opinia. Możliwe nawet, że wydana przez człowieka, który nie ma pojęcia o rzeczywistości, a swoje poglądy wydaje w oparciu o własne wyobrażenie, a nie o fakty. A to, że większość bzdur-

WINDYKATOR CZY KOMORNIK

– w jakiej sytuacji przedsiębiorcy sięgają po poszczególne rozwiązania?

Zarówno windykator jak i komornik są uczestnikami procesu windykacji w pewnej części i w żaden sposób siebie wzajemnie nie wykluczają. Pełny proces windykacji powinien się zaczynać czynnościami zmierzającymi do polubownego zakończenia sprawy zadłużenia i tu główną rolę będzie odgrywał windykator. Konsekwencją niepowodzenia postępowania polubownego jest postępowanie sądowe o zapłatę i egzekucja komornicza.



Jacek Kosmalski

dyrektor generalny
Kancelarii Mediator

W największym skrócie można wysnuć wniosek, że sprawa zwykle trafia do windykatora zanim trafi do sądu w celu próby odzyskania długu na zasadach polubownych, a do komornika wtedy, gdy mamy już tytuł wykonawczy (zakończyło się postępowanie sądowe).

Różnice

Zacznijmy jednak od istotnych różnic pomiędzy windykatorem a komornikiem.

Z definicji komornik sądowy to funkcjonariusz publiczny działający przy sądzie rejonowym, zajmujący się w zasadzie wykonywaniem rozstrzygnięć o roszczeniach cywilnych w drodze przymusu egzekucyjnego. Komornik wykonuje także inne czynności przekazane na podstawie odrębnych przepisów.

Windykator to osoba działająca na zlecenie wierzyciela w jego imieniu, w oparciu o pełnomocnictwo i podstawę istnienia zobowiązania (niekoniecznie w postaci sądowych tytułów wykonawczych). Najczęściej to pracownik wyspecjalizowanej firmy windykacyjnej, lub pracownik powołanego w reprezentowanej firmie działu windykacji należności.

Istnieje pogląd, że windykator zajmuje się sprawą o zapłatę przed postępowaniem sądowym, zaś komornik po postępowaniu sądowym i jest w tym stwierdzeniu sporo prawdy.

Niezbędnym dla komornika sądowego do podjęcia czynności komorniczych jest tytuł wykonawczy (nakaz zapłaty, wyrok zaoczny itd.) zaopatrzone w klauzulę wykonalności, oraz poprawnie skierowany wniosek egzekucyjny wskazujący majątek dłużnika który powinien zostać zajęty w drodze egzekucji komorniczej.

W postępowaniu windykacyjnym (polubownym) wystarczy wykazać zobowiązanie przedstawiając podstawę istnienia zobowiązania np. faktury czy umowę pożyczki, ale również sądowy tytuł wykonawczy aby zacząć procedurę windykacji należności.

Komornik działa na wniosek wierzyciela i jest związany jego żądaniem opisanym we wniosku o egzekucję. Dlatego negocjacje z komornikiem, w przeciwieństwie do tych prowadzonych z windykatorem, z góry skazane są na niepowodzenie. Decyzja o tym, czy komornik może odstąpić od egzekucji w jakiejś części należy do wierzyciela. To wierzyciel określił sposób, w jaki

egzekucja ma być prowadzona i tylko w jego gestii jest zmiana decyzji.

Zadaniem windykatora jest przekazywanie na bieżąco wierzycielowi propozycji dłużnika i wspólne podejmowanie decyzji co do porozumienia z dłużnikiem, lub jego braku.

Komornik, w przeciwieństwie do windykatora, ma pełne prawo do wejścia do mieszkania dłużnika (nawet siłą). Komornik może też dokonać zajęcia rzeczy znajdujących się w mieszkaniu – zabrać lub wpisać do rejestru celem zlicytowania ich w późniejszym terminie. Trzeba także pamiętać, że komornik jest funkcjonariuszem publicznym i za atak na niego (także słowny) grozi odpowiedzialność karna. Windykator może wejść do mieszkania dłużnika tylko na jego wyraźne zaproszenie i nie może dokonywać absolutnie żadnych czynności polegających na przejęciu majątku dłużnika w poczet długu wierzyciela, którego windykator reprezentuje z wyłączeniem dobrowolnych spłat dłużnika względem wierzyciela.

Złożony proces

Z punktu widzenia całego procesu windykacji należności, praca windykatora i czynności egzekucyjne komornika to tylko jego część, którą wykorzystamy do odzyskania długu. Nowoczesny proces windykacji proponowany przez działające w Polsce profesjonalne firmy windykacyjne polega bowiem na zarządzaniu należnością od wczesnego stadium przeterminowania, zawierający w sobie szereg czynności ułatwiających dalsze dochodzenie wierzyciela, poprzez pełną reprezentację klienta w procesie polubownym, sądowym i dalsze czynności windykacyjne, oraz dalsze prowadzenie sprawy przy współpracy z komornikiem sądowym prowadzącym egzekucję. Przekazując swoją sprawę do zapłaty firmie windykacyjnej możemy liczyć na adekwatny dobór właściwych narzędzi w odpowiednim czasie w oparciu o pełny zakres koniecznych czynności.

Odpowiedź na pytanie, kiedy sprawa trafia do komornika, a kiedy do windykatora, jest ważna dla wszystkich chcących samodzielnie działać w sprawie o zapłatę. Należy jednak pamiętać, że oprócz windykatora i komornika będziemy musieli zaangażować jeszcze prawnika i w niektórych przypadkach biuro informacji gospodarczej. Alternatywą do samodzielnych działań jest przekazanie zlecenia do firmy windykacyjnej zapewniającej swoim klientom pełen proces windykacji należności w oparciu o swoją strukturę wewnętrzną, co gwarantuje wykorzystanie wszelkich instrumentów prawnych w dochodzeniu naszych roszczeń, z całą pewnością zawierających w sobie czynności zarówno windykatora, jak i komornika.

Polskie firmy transportowe nie dostają pieniędzy na czas

Jednym z problemów, z którymi zmagają się branża transportowa są opóźnienia w płatnościach. Jak wynika z badania Platformy Trans.eu, z tym problemem boryka się aż 65 proc. firm z tego sektora. Polskie firmy z branży TSL nie otrzymują pieniędzy, ale też same nie płacą. Małym pocieszeniem jest, że naszym sąsiadom też zdarzają się takie praktyki. Doświadczenia firmy TransCash, która na co dzień zajmuje się obsługą należności w transporcie międzynarodowym, pokazują, że najrzetelniejszymi płatnikami są firmy z krajów Beneluksu, a także ze Skandynawii. W razie pojawienia się opóźnień, od nich najłatwiej też odzyskać pieniądze za zaległe faktury. Im bardziej na wschód, tym jednak gorzej. Magdalena Baranowska, prezes zarządu spółki uważa jednak, że jeśli chodzi o moralność płatniczą, nasze firmy nie mają się czym pochwalić. – O ile możemy szczerzyć się tym, że jesteśmy transportową potęgą w Europie i co czwarty ładunek przewozi polska ciężarówka, o tyle w kwestii dotrzymywania terminów płatności na tle Europy wypadamy raczej blado – twierdzi Baranowska.

Spedytorzy na cenzurowanym

Najczęściej polskie firmy nie płacą swoim rodakom. Rekordzista, firma z Dolnego Śląska, ma do oddania swojemu wierzycielowi, innej polskiej firmie transportowej, ponad 1,4 mln zł. Poza polskimi wierzycielami, na swoje pieniądze od polskich płatników czekają firmy rumuńskie (22 proc. wszystkich zobowiązań), litewskie (14 proc.) oraz słowackie (10 proc.).- Firmy z tych krajów bardzo często współpracują z polskimi spedytorami, którzy jak widać nie zawsze wywiązują się ze swoich zobowiązań. To rzuca duży cień na całą branżę, bo przecież chcemy, aby przestrzegano nas nie jako tych, którzy konkurują jedynie niską ceną, ale takich, których usługi słyną z jakości i bezpieczeństwa – mówi Baranowska.

To był trudny rok dla transportu

Branża transportowa generuje blisko 7 proc. rodzimego PKB. Rekordowa sprzedaż aut ciężarowych potwierdza dodatkowo, że branża transportowa się modernizuje, spełniając oczekiwania UE. Transport nabiera więc wiatru w żagle i dynamicznie się roz-

wija. Nie wszyscy przewoźnicy podpiszą się jednak pod tym stwierdzeniem. Mamy jednak duże problemy zarówno z płaceniem, jak i z otrzymywaniem należności na czas.- Na kiepską sytuację niezmiennie od dłuższego czasu ma wpływ polityka naszych sąsiadów z wschodniej i zachodniej granicy – wyjaśnia Baranowska. – Za nami kolejny rok utrudnień w dostępie do rynku rosyjskiego, w Niemczech nadal obowiązują przepisy regulujące stawkę minimalną wynagrodzenia dla delegowanych pracowników na terenie Unii Europejskiej. Podobne rozwiązania przyjęły niedawno Francja, Włochy i Austria. Te regulacje miały i będą nadal mieć negatywny wpływ na kondycję polskiej branży transportowej – dodaje.

Jakość i bezpieczeństwo, a nie tylko niskie ceny

Zamiast martwić się, czy kontrahent zapłaci czy nie, warto podjąć wszelkie możliwe kroki, by uniknąć zagrożenia. Choć ryzyko istnieje zawsze, niezależnie od kraju rejestracji firmy należy dokładnie prześwietlić sytuację finansową kontrahenta, jego rzetelność i jakość wykonywanych usług. Należy też bardzo dokładnie zapoznać się ze zleceniem transportowym wystawianym przez zleceniodawcę, czyli tym, co w transporcie stanowi umowę świadczenia usług. Zdarza się, że w postanowieniach dodatkowych znajdują się zastrzeżenia kar umownych, które są najczęstszą przyczyną redukcji wynagrodzeń. – Jeśli jednak mimo wszystko pojawiają się problemy z zapłatą, należy reagować jak najszybciej. Im dłużej będziemy czekać, tym ciężiej będzie odzyskać pieniądze od dłużnika, szczególnie że termin przedawnienia w transporcie międzynarodowym co do zasady wynosi tylko rok – radzi Magdalena Baranowska z TransCash.

W transporcie jesteśmy potęgą w Europie, dysponujemy nowoczesnym sprzętem i jednocześnie wciąż jesteśmy bardzo konkurencyjni. Po plecach zaczynają nam jednak deptać firmy ze Wschodu, które mogą pozwolić sobie na niższe stawki. Aby utrzymać się na fali, polscy przedsiębiorcy z branży TSL powinni zrobić wszystko, by ich wizytówką w Europie była uczciwość, wysoka jakość i bezpieczeństwo transakcji, a nie trudności z zapłatą. ba-pa/newseria

REKLAMA



VINDICAT
Odzyskujemy z mocy prawa

Dlaczego zaufało nam **tysiące** przedsiębiorców?



0 zł

Opłata wstępna



93% spraw

Zakończonych sukcesem



od 3%

Prowizja od sukcesu

Zarejestruj się już dziś
www.vindicat.pl
796 123 124

Ostrożność wobec partnerów handlowych, czyli jak weryfikować kontrahentów

Sukces każdego przedsiębiorstwa zależy od wielu czynników. Przede wszystkim trzeba oferować dobre produkty lub usługi, trzeba umieć odpowiednio je wypromować, ale trzeba również zadbać o stabilność finansową firmy. A tej zdecydowanie nie sprzyjają opóźnienia w płatnościach od partnerów handlowych, nieściągalne długi i wszelkie zatory finansowe.



Rafał Latos

prawnik Kancelarii Effect

zbyt wiele czynników. Może jednak zmniejszyć ryzyko, weryfikując partnera handlowego, zarówno przed nawiązaniem współpracy, jak i w jej trakcie. Co więcej, raz na jakiś czas warto zorientować się nawet w sytuacji finansowej podmiotów, z którymi stała współpraca trwa nieprzerwanie wiele lat. Tym bardziej, jeśli taki kontrahent zaczyna wykazywać nagłe pogorszenie dyscypliny płatniczej.

Jak weryfikować kontrahentów?

Przede wszystkim można zlecić usługę wywiadu gospodarczego profesjonalnej firmie. W ramach usługi wywiadu gospodarczego uzyskuje się oraz analizuje informacje dotyczące sytuacji prawnej i finansowej wskazanego przedsiębiorcy. Zakres pozyskiwanych danych zależy zwykle od indywidualnych ustaleń z Klientem, ale z reguły obejmuje sprawdzenie: danych rejestrowych oraz teleadresowych przedsiębiorstwa, zakresu

jego działalności oraz danych historycznych, struktury kapitałowej, personaliów członków zarządu oraz udziałowców, powiązań osobowych oraz kapitałowych z innymi podmiotami, posiadanych nieruchomości, posiadanych ruchomości, wielkości zatrudnienia, informacji o zaległościach finansowych, postępowaniach egzekucyjnych oraz postępowaniach windykacyjnych (w tym informacji z giełd wierzycielskich oraz BIG).

Wstępna weryfikacja

Nawet nie zlecając wywiadu gospodarczego profesjonalistom, samemu można dokonać wstępnej lub skróconej weryfikacji kontrahenta. Niektóre dane są całkowicie jawne i można je pozyskać z ogólnodostępnych rejestrów. Informacje można pozyskać również z innych źródeł, np. kontaktując się z innymi przedsiębiorstwami działającymi w danej branży, w szczególności z takimi, o których wiemy, że dany kontrahent z nimi też stale współpracuje.

Prawidłowo przeprowadzony wywiad gospodarczy pozwala ograniczyć ryzyko zawierania umów z nierzetelnymi lub niewypłacalnymi kontrahentami, a tym samym uniknąć konieczności późniejszej windy-

kacji należności. Informacje uzyskane w ramach wywiadu gospodarczego mogą być również przydatne na etapie egzekucji komorniczej. Poza wywiadem gospodarczym warto stosować również inne narzędzia, których celem jest zapobieganie zatorom finansowym. Mowa tu przykładowo o pieczęci prewencyjnej lub monitoringu płatności.



Prawidłowo przeprowadzony wywiad gospodarczy pozwala ograniczyć ryzyko zawierania umów z nierzetelnymi lub niewypłacalnymi kontrahentami, a tym samym uniknąć konieczności późniejszej windykacji należności.

Również i one wpływają zwiększenie płynności finansowej przedsiębiorstwa, poprzez zwiększenie dyscypliny płatniczej kontrahentów oraz niedopuszczanie do powstawania nieściągalnych długów. Dzięki nim można też łatwo wyłapać kontrahentów, którzy zaczynają sprawiać problemy finansowe i wobec których należy wdrożyć większe środki ostrożności, a czasem nawet zakończyć współpracę, gdy jego sytuacja nie rokuje na poprawę.

Lepiej zapobiegać, niż leczyć

W swojej praktyce windykacyjnej, wielokrotnie mieliśmy do czynienia z wierzycielami, którzy handlowali z dłużnikami jeszcze długo po tym, jak przestali oni regulować swoje zobowiązania. Zwykle motywowali to faktem długiej współpracy lub wiary w to, że sytuacja dłużnika w końcu się poprawi. Doprowadzało to jednak do ciągłego narastania zadłużenia. Wiele z takich spraw kończyło się później upadłością dłużnika lub bezskuteczną egzekucją komorniczą. Brak działań powodował więc straty finansowe, których, przy zastosowaniu odpowiednich środków, można było uniknąć. Jak bowiem mawia przysłowie „lepiej zapobiegać niż leczyć”.

Według różnych raportów, mniejsze lub większe problemy z otrzymaniem terminowej zapłaty, dotycząca zdecydowanej większości polskich przedsiębiorców, wystawiających faktury VAT z odroczonym terminem płatności. W oczywisty sposób nie dotyczy to przedsiębiorców rozliczających się gotówkowo, a wyłącznie tych, którzy stosują tzw. kredyt kupiecki. Taki przedsiębiorca nie jest w stanie w 100 proc. uchronić się przed takimi sytuacjami, wpływa na to bowiem

Automatyzacja działań windykacyjnych dla firm – system Vindicat.pl

Każdy przedsiębiorca w Polsce narażony jest na opóźnienie w płatnościach. Są one negatywnym zjawiskiem biznesowym, które występuje nie tylko w Polsce, ale także w całej Unii Europejskiej. Szczególnie negatywne skutki opóźnień w płatnościach odczuwają małe i średnie przedsiębiorstwa, które brak płatności za fakturę może doprowadzić do stanu niewypłacalności.



Bogusław Bieda

prezes zarządu Vindicat.pl

kresie odzyskiwania pieniędzy od nierzetelnych kontrahentów. Automatyzacja działań windykacyjnych polega na dostępie w takim systemie różnych narzędzi koniecznych do przeprowadzenia skutecznej windykacji należności.

Jednym z takich narzędzi jest generator pism. Automatycznie generuje on spersonalizowane pismo (dzięki czemu nie trzeba tracić czasu na ich sporządzanie, a także ich personalizowanie jeśli posługujemy się wzorami), potrzebne na różnych etapach windykacji, takich jak wezwanie do zapłaty, pismo o upublicznieniu danych, ugoda, pozew do sądu, pozew do e-sądu oraz wnioski w egzekucji komorniczej.

Komponenty systemu

Oprócz generatora pism, system do windykacji online zawiera także specjalny kalkulator odsetek, który

automatycznie i codziennie aktualizuje stan należnych odsetek.

Bardzo ważną częścią systemu jest możliwość komunikacji z dłużnikiem za pomocą wielu kanałów – telefonów, SMS-ów, e-maili, a także tradycyjnych pism, co zwiększa skuteczność prowadzonej przez nas windykacji za pomocą takiego systemu.

Kolejnym komponentem takiego systemu jest internetowa giełda długów, która ma dwie funkcje. Po pierwsze, dzięki niej można sprzedać naszą należność, co pozwala na szybkie odzyskanie pieniędzy i powoduje, że nie musimy dalej uczestniczyć w czasochłonnym procesie windykacji. Po drugie, umieszczenie ogłoszenia z upubliczniejszymi danymi dłużnika wywiera na niego psychologiczny wpływ, ponieważ jego dane są widoczne dla jego klientów, banków i innych instytucji, co skłania go do jak najszybszego uregulowania zobowiązania.

Istota prewencji

Ostatnim modułem systemu do windykacji online są narzędzia prewencyjne. Pozwalają one zapobiegać powstawaniu opóźnień

w płatnościach. Jednym z nich jest specjalnie przygotowana pieczęć prewencyjna, która informuje, że w przypadku braku terminowej płatności, sprawa od razu zostanie oddana do profesjonalnej windykacji. Drugim narzędziem prewencyjnym dostępnym w systemie do automatyzacji procesów windykacji jest raport o bieżącym stanie zobowiązań kontrahenta, który generowany jest z Biura Informacji Gospodarczej. Pozwala to na dokładne sprawdzenie, czy nasz przyszły kontrahent jest rzetelny i realizuje zawarte przez siebie zobowiązania.

Podsumowując, coraz więcej przedsiębiorców w Polsce z sukcesem odzyskuje należne im wierzycielności korzystając z windykacji online. Dzięki tym działaniom poprawiają płynność finansową swojej firmy, znacznie obniżają koszty prowadzenia takich działań i mają wysoką skuteczność. I co najważniejsze są świadomi, że działać należy kilka dni po przeterminowaniu faktury a nie czekać kilkanaście miesięcy na płatność.

O Vindicat.pl – Vindicat.pl to nowoczesny system, który pozwala

na zachowanie płynności finansowej przedsiębiorstwom, dzięki automatyzacji procesów windykacyjnych. To innowacyjne rozwiązanie na skalę europejską, dzięki któremu przedsiębiorcy mogą oszczędzać czas i pieniądze. Dzięki dostępowi do systemu Vindicat.pl przedsiębiorca otrzymuje dostęp do różnych narzędzi, które służą do odzyskiwania należności. Dodatkowo każdy klient systemu Vindicat.pl otrzymuje najefektywniejszy scenariusz postępowania, który został przygotowany dzięki naszym wieloletnim doświadczeniom w procesach odzyskiwania pieniędzy. System pozwala na wielokanałową komunikację z dłużnikiem za pomocą pism, SMS-ów, a także e-maili, co ma gwarantować wysoką skuteczność. Za pomocą systemu Vindicat.pl przedsiębiorca może w ciągu kilku sekund wygenerować wezwanie do zapłaty, pozew o zapłatę czy też pozew do e-sądu. Może także skorzystać z naszego modułu do negocjacji online, wystawić ofertę na internetowej giełdzie długów, a jeśli zajdzie taka potrzeba to może skorzystać z wniosków koniecznych przy egzekucji komorniczej.