



Znaczenie rynku zarządzania wierzytelnościami dla zrównoważonego wzrostu gospodarczego

Wersja skrócona raportu

Gdańsk 2020

Z | P | F | Związek
Przedsiębiorstw
Finansowych
w Polsce

Skrócona wersja raportu została opracowana na podstawie raportu „Znaczenie rynku zarządzania wierzytelnościami dla zrównoważonego wzrostu gospodarczego” przygotowanego przez IBnGR na zlecenie Związku Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce w 2020 roku. W razie zainteresowania pełnym raportem uprzejmie prosimy o kontakt z Biurem ZPF: info@zpf.pl.

Wstęp

Właśnie minął rok, odkąd funkcjonujemy w covidowej rzeczywistości. Wszystkie istotne sprawy, którymi żyliśmy jako społeczeństwo, odeszły na dalszy plan w obliczu kryzysu. Pandemia okazała się równie bezlitosna dla przedsiębiorców, co dla konsumentów. Dane nie pozostawiają złudzeń.

Liczba firm zagrożonych niewypłacalnością (będących w upadłości lub restrukturyzacji) w 2020 r. wzrosła o 32% w stosunku do roku 2019¹. W całym 2020 r. ogłoszono też o 65% więcej upadłości konsumenckich². Zaległe zobowiązania Polaków sięgnęły 81,39 mld zł. Liczba dłużników na koniec 2020 r. to już 2,74 mln osób³.

Działania podmiotów z branży zarządzania wierzytelnościami, przede wszystkim firm windykacyjnych, są potrzebne, jak nigdy wcześniej. Powrót do obiegu środków „zamrożonych” jako zaległe zobowiązania, to warunek poprawienia kondycji finansowej polskiej gospodarki w koronakryzysie. Już wiemy, że jego skutki będą długofalowe, dlatego działanie firm windykacyjnych może uchronić nas przed tak głęboką recesją, jakiej doświadczają obecnie choćby kraje Europy Południowej.

Przedsiębiorstwa windykacyjne są gotowe na to wyzwanie. Jak pokazują dane z naszego raportu, łączna nominalna wartość przeterminowanych zobowiązań obsługiwanych przez branżę zarządzania wierzytelnościami na koniec czerwca 2020 r. wyniosła aż 127 mld zł⁴.

Niniejszy raport formułuje podstawowe problemy uczestników gospodarki: sektora finansowego, przedsiębiorstw oraz konsumentów i wskazuje, jak realnie pomaga je rozwiązać branża zarządzania wierzytelnościami. Ukazuje gospodarkę jako sieć naczyń połączonych, gdzie windykacja pełni rolę służebną i jest nieodzownym elementem spajającym ten ekosystem. Ponadto obrazuje działanie kluczowych narzędzi, które mogą być wykorzystane do walki z kryzysem: windykacji polubownej, dialogu i edukacji finansowej. Przyjazne metody, które zostały wypracowane i sprawdzone w branży windykacji, pomogą nam wszystkim wyjść z recesji.



Marcin Czugan

Prezes Zarządu
Związku Przedsiębiorców
Finansowych w Polsce

Rola firm windykacyjnych w ekosystemie społeczno-gospodarczym

Branżę zarządzania wierzytelnościami tworzą firmy windykacyjne oraz podmioty z nimi współpracujące.

Firmy windykacyjne zajmują się szeroko rozumianą obsługą zobowiązań przeterminowanych na dwa sposoby:

- na zlecenie wierzycieli pierwotnych,
- poprzez zakup wierzytelności w imieniu własnym (m.in. poprzez fundusz sekurytyzacyjny).

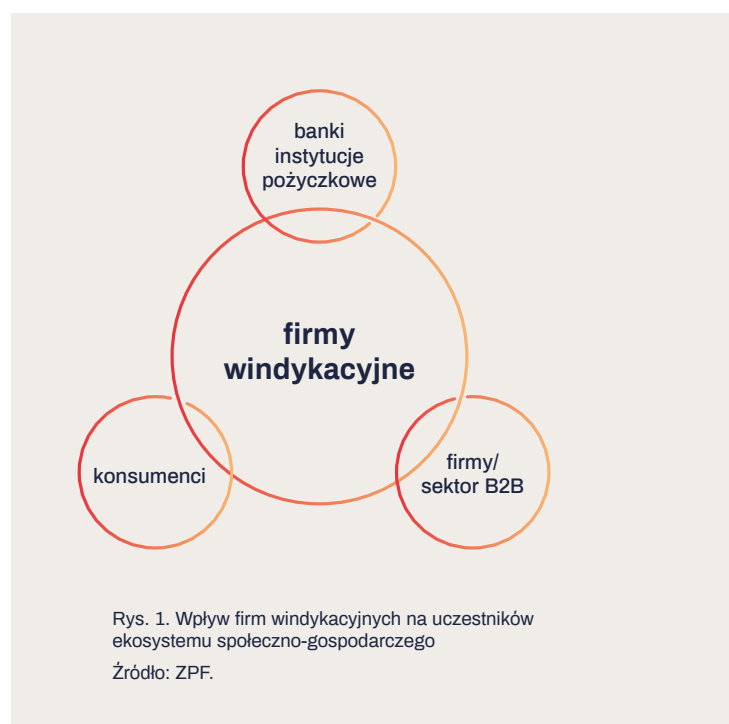
Podmiotami nienabywającymi bezpośrednio wierzytelności, ale uczestniczącymi w procesie windykacyjnym są przede wszystkim kancelarie prawne.

Sprawnie funkcjonujący sektor przedsiębiorstw zajmujących się obsługą zaległych płatności oddziałuje nie tylko na całą gospodarkę w sensie makroekonomicznym, ale poprzez rozbudowany system powiązań również na następujące grupy:

- konsumenci,
- sektor finansowy – banki i instytucje pożyczkowe,
- przedsiębiorcy, czyli sektor B2B.

W ten sposób branża windykacyjna przyczynia się bezpośrednio oraz pośrednio do wzrostu potencjału gospodarczego kraju i jego zrównoważonego rozwoju.

Przedsiębiorstwa windykacyjne są niezbędne dla sprawnego działania współczesnej gospodarki.



Warto wiedzieć!

Tylko w trzech latach 2017–2019 branża windykacyjna dokonała zakupu i przyjęła na zlecenie łącznie **103,2 mld zł** wierzytelności. Pozyskiwała zatem około **34,5 mld zł** przeterminowanych należności w skali roku⁵.

W latach 2017–2019 przywróciła do ponownego obrotu środki pieniężne o łącznej wartości **17,1 mld zł**⁶. Łączna wartość przeterminowanych zobowiązań obsługiwanych przez firmy windykacyjne wyniosła na koniec czerwca 2020 r. około **127 mld zł**⁷.

Charakterystyka polskiego rynku zarządzania wierzytelnościami wskazuje, że dominującą rolę odgrywają **wierzytelności konsumenckie**. Wśród wierzytelności czynnych na koniec 2019 roku stanowiły one **81,5%**, zaś korporacyjne **18,5%**⁸.

1. Instytucje finansowe

1.1. Banki

Podstawowym problemem dla sektora bankowego jest jakość portfela kredytowego. Jest ona rozumiana jako udział należności zagrożonych brakiem spłaty w należnościach ogółem. Badania przygotowane w ramach Europejskiego Kongresu Finansowego wskazują, że to właśnie jakość portfela kredytowego jest najważniejszym zagrożeniem dla banków w perspektywie 2022 r.⁹

Do 2018 r. włącznie dominowały wierzytelności z tytułu kredytów konsumpcyjnych. Z drugiej strony obserwowany był stopniowy wzrost udziału wierzytelności z tytułu kredytów mieszkaniowych. O ile w 2017 r. wierzytelności te stanowiły 17,4% wierzytelności sprzedanych przez banki, to w 2018 r. było to już blisko 30%¹¹. W 2019 r. po raz pierwszy banki sprzedały więcej wierzytelności z tytułu kredytów mieszkaniowych niż z tytułu kredytów konsumpcyjnych¹⁰.

Sprzedaż portfeli kredytów opóźnionych w spłacie w sposób istotny wpłynęła na obniżenie wolumenu kredytów z utratą wartości. Jak wskazuje Związek Banków Polskich (ZBP) bez tych transakcji „wskaźnik należności z utratą wartości byłby wyraźnie wyższy”.

Poza sprzedażą portfeli wierzytelności przeterminowanych, istotnym obszarem współpracy sektora bankowego z przedsiębiorstwami windykacyjnymi jest zarządzanie wierzytelnościami na zlecenie banków (tzw. inkaso).

Zgodnie z danymi Związku Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce (ZPF), na koniec I poł. 2020 r. przedsiębiorstwa zarządzające wierzytelnościami obsługiwały w imieniu banków 180 tys. sztuk wierzytelności o wartości 2,2 mld zł. Średni udział odzyskanych środków wyniósł natomiast w 2019 r. 37,3%. W I półroczu 2020 r. wskaźnik ten kształtował się natomiast na poziomie 13,6%¹⁴.

Na koniec 2019 r. łączna wartość kredytów ze stwierdzoną utratą wartości udzielonych przez banki podmiotom sektora niefinansowego wyniosła 74,9 mld zł, w tym 42,4 mld zł (56,5%) stanowiły opóźnione kredyty udzielone gospodarstwom domowym, a 32,5 mld zł (43,3%) opóźnione kredyty dla przedsiębiorstw¹⁰.

Komisja Nadzoru Finansowego (KNF) wskazuje, że w 2019 roku banki sprzedały portfele wierzytelności kredytowych o wartości 7,1 mld zł, wobec 3,2 mld zł rok wcześniej¹³.

Branża zarządzania wierzytelnościami dla sektora bankowego

1. **Współpraca sektora bankowego z przedsiębiorstwami zarządzającymi wierzytelnościami przyczynia się przede wszystkim do ograniczenia portfela nieregularnych kredytów oraz poprawy płynności banków.** Sprzedaż portfela wierzytelności do firmy windykacyjnej znacznie skraca czas oczekiwania na należności z tytułu kredytów opóźnionych w spłacie, co pozwala na rozwój akcji kredytowej.
2. Uwolnienie kapitału na działalność kredytową powoduje wzrost dostępności finansowania dla wszystkich uczestników rynku: przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych. W ujęciu makroekonomicznym skutkuje to większą stabilnością całego sektora finansowego.



To ciekawe!

Zgodnie z raportem GUS nt. funkcjonowania przedsiębiorstw windykacyjnych, w przypadku wierzytelności konsumenckich banki stanowią, obok instytucji pożyczkowych, największą grupę wierzycieli pierwotnych. W 2019 r. **banki były wierzycielami pierwotnymi dla 57,7% wierzytelności konsumenckich⁴⁵.** Są one również dominującymi wierzycielami w przypadku wierzytelności korporacyjnych.

3. Nie mniej ważną korzyścią z tej współpracy jest pozytywny wpływ na rachunek wyników banków. Sprzedaż przez bank wierzytelności opóźnionych w spłacie poprawia wynik finansowy poprzez minimalizację zaksięgowanych strat. Poza tym, współpraca z przedsiębiorstwami zarządzającymi wierzytelnościami umożliwia ograniczenie kosztów operacyjnych i zwiększenie efektywności prowadzonej działalności.
4. Poprawa jakości portfela kredytowego przekłada się na zmniejszenie wielkości rezerw tworzonych przez banki na niespłacone należności.

Ważną kwestią jest również dostosowanie się przez banki do wymogów Europejskiego Organu Nadzoru (EBA). W dniu 31 października 2018 r. opublikowane zostały wytyczne dotyczące zarządzania ekspozycjami nieobsługiwanyymi i restrukturyzowanymi. Dotyczą one m.in. konieczności opracowania strategii zarządzania ekspozycjami nieobsługiwanyymi w instytucjach kredytowych o wskaźniku kredytów zagrożonych wynoszącym minimum 5%, w czym pomagają właśnie firmy windykacyjne.

5. **Ostatnią, a jednocześnie najważniejszą korzyścią finansową jest przywracanie środków do obrotu, co w sposób bezpośredni przekłada się na kreowanie potencjału gospodarczego.**
6. Korzyści pozafinansowe: wydzielenie procesu windykacyjnego na zewnątrz banku ogranicza ryzyko negatywnego postrzegania instytucji finansowej oraz pozwala budować pozytywne relacje z klientem. Istotnym elementem tych działań było wprowadzenie przez firmy windykacyjne tzw. strategii prougodowych, które koncentrowały się przede wszystkim na osiągnięciu porozumienia z dłużnikiem.

Podsumowanie

Współpraca sektora bankowego z przedsiębiorstwami zarządzającymi wierzytelnościami ogranicza portfel nieuregulowanych kredytów. W konsekwencji poprawia to kondycję sektora bankowego. Ten fakt z kolei ma wpływ na wzrost dostępności kredytów dla konsumentów i firm. W ujęciu makroekonomicznym, wzrost odzyskiwanych środków, przyczynia się do wzrostu stabilności całego sektora finansowego.

1.2. Instytucje pożyczkowe

Podstawową przesłanką współpracy sektora pożyczkowego z branżą zarządzania wierzytelnościami jest zwiększenie efektywności procesu windykacyjnego, a w konsekwencji poprawa jakości portfela pożyczkowego.

Zgodnie z prowadzonym cyklicznie przez GUS badaniem instytucji pożyczkowych, w 2019 r. 35% badanych podmiotów udzielających pożyczek ze środków własnych prowadziło windykację na podstawie umowy z firmą windykacyjną¹⁶.

Według danych ZPF na koniec I poł. 2020 roku firmy windykacyjne zarządzały na rzecz instytucji pożyczkowych liczbą 300 tys. szt. wierzytelności o wartości 1,2 mld zł¹⁷. Średni udział odzyskanych środków w przypadku wierzytelności zarządzanych na rzecz instytucji pożyczkowych wyniósł w I poł. 2020 roku 5,5%, a w całym 2019 roku 18,2%¹⁸.

Instytucje pożyczkowe decydują się na współpracę z branżą zarządzania wierzytelnościami również ze względu na możliwość poprawy płynności krótkoterminowej oraz optymalizację kosztów operacyjnych poprzez wydzielenie działalności windykacyjnej na zewnątrz.

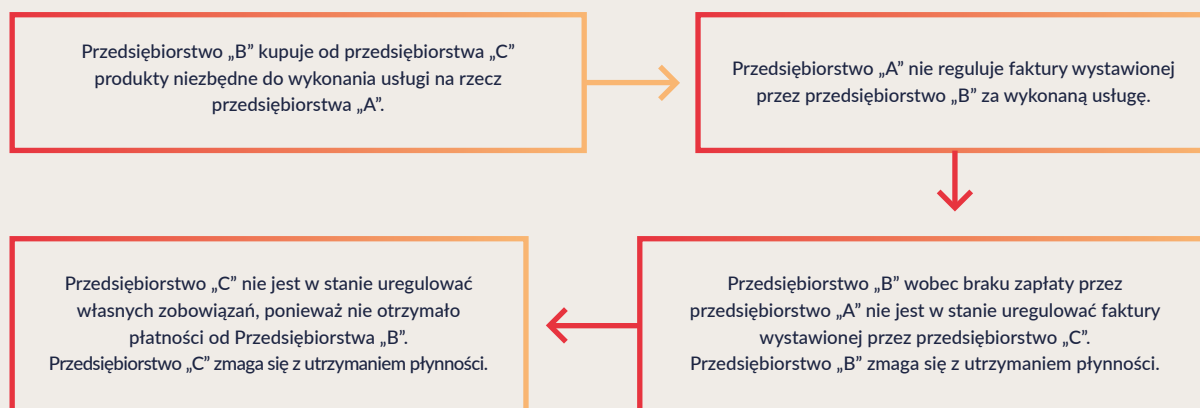
2. Przedsiębiorstwa (sektor B2B)

Opóźnione płatności, które przyczyniają się do powstania zatorów płatniczych, są jednym z głównych problemów przedsiębiorstw. Negatywne tendencje zostały nasilone przez pandemię COVID-19 i kryzys ekonomiczny, który jest jej następstwem. Według danych pochodzących z 2020 r.¹⁹, klienci oraz kontrahenci płatnicy po terminie są już problemem dla 7 na 10 firm w naszym kraju. W stosunku do roku 2019, czas, w którym klienci z sektora publicznego i B2B dokonują zapłaty wydłużył się odpowiednio o 54 i 36 dni! Aż 45% przedsiębiorców uważa, że w ciągu 12 miesięcy ryzyko występowania opóźnionych płatności lub braku płatności ze strony dłużników ich firm wzrosło – w 2019 r. ten odsetek wynosił tylko 10%.

Niepłatnicy na czas klienci i kontrahenci prowadzą do utraty płynności finansowej przedsiębiorstwa. Ta z kolei stanowi jedną z głównych przyczyn upadłości firm, obok takich czynników wewnętrznych jak m.in.: upadłość partnerów biznesowych, nieodpowiednie zarządzanie (nieudane inwestycje), nadmierne zadłużenie się, itp.

- Płynność finansowa 44% polskich firm jest ograniczona przez opóźnienia w płatnościach, co odbiega od średniej europejskiej, wynoszącej 30%²⁰.
- Dla 33,2% przedsiębiorstw nieotrzymywanie na czas płatności wpływa na zdolność do regulowania własnych zobowiązań²¹.
- 21,3% przedsiębiorstw nie realizuje płatności na czas i zgodnie z ustalonym terminem²².

Schemat rozprzestrzeniania się zatorów płatniczych wskazuje, że opóźnienie płatności przez jeden podmiot powoduje istotne problemy płynnościowe u pozostałych kontrahentów. Wierzyciele, którzy sprzedali swoje produkty, bezskutecznie oczekują na należne im środki pieniężne. W konsekwencji wpadają w problemy płynnościowe i nie są w stanie wywiązać się ze zobowiązań wobec własnych dostawców. Biorąc pod uwagę jak rozbudowane są łańcuchy dostaw w wielu gałęziach gospodarki, konsekwencje opóźnień mogą stanowić istotne zagrożenie dla funkcjonowania przedsiębiorstw.



Rys. 2: Rozprzestrzenianie się zatorów płatniczych w kontekście powiązań między kontrahentami

Źródło: P. Górski, Analiza mechanizmów zatorów płatniczych i ich konsekwencji, s. 42 (w: Procesy upadłościowe przedsiębiorstw i osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej - konsekwencje dla banków oraz propozycje usprawnień, oprac. pod red. B. Lepczyńskiego, Związek Banków Polskich, Gdańsk/Warszawa 2013).

Nasilające się problemy z terminowym otrzymywaniem zapłaty za sprzedane towary czy usługi to etap, od którego zaczyna się mechanizm powstawania zatorów płatniczych w obiegu gospodarczym. Prowadzi on do:

- kompletnej utraty płynności finansowej – braku środków na bieżącą działalność,
- ograniczenia/wstrzymania inwestycji,
- niezatrudniania nowych pracowników lub nawet redukcji zespołu,
- w dalszej perspektywie – do upadłości firmy,
- w ujęciu makroekonomicznym przy dużej skali problemu – obniżenia wzrostu gospodarczego w kraju.

Średni odsetek przeterminowanych należności w portfelach polskich przedsiębiorstw wynosi 22,2% (III kw. 2019 roku)²³. Co więcej, w przypadku 32,9% firm udział opóźnionych płatności przekracza 30% wartości portfela należności, a przeciętny okres przeterminowania płatności wynosi 3 miesiące i 25 dni (III kw. 2019 roku)²⁴.

Problem zatorów płatniczych w szczególności dotyczy małych i średnich przedsiębiorstw. Blisko 33% podmiotów z tej grupy deklaruje problemy zatorami płatniczymi przekraczającymi aż 60 dni²⁵.

Firmy z sektora MŚP zazwyczaj nie dysponują odpowiednio wysokim udziałem kapitału w pasywach i kredytowanie dłużników mocno ogranicza ich płynność. Mają słabszą pozycję negocjacyjną i często pełnią rolę podwykonawców dla dużych firm. Natomiast duże przedsiębiorstwa, mając świadomość, że są głównym partnerem biznesowym, nierzadko wywierają presję na mniejsze podmioty do akceptacji terminów płatności sięgających nawet kilku miesięcy, bądź też do zgody na zapłatę po dacie wskazanej w umowie.



To ciekawe!

Sektor MŚP stanowi aż 99,8% ogółu przedsiębiorstw w Polsce, z czego zdecydowana większość to mikroprzedsiębiorstwa (96,7%). Ponadto, udział liczby pracujących w MŚP wynosi 68% wobec 32% pracujących w dużych przedsiębiorstwach²⁶. Co więcej, sektor MŚP odgrywa bardzo ważną rolę w tworzeniu PKB. Udział wartości dodanej brutto wytworzonej przez MŚP odpowiada za około połowę PKB, a samych mikroprzedsiębiorstw za ok. 30% PKB²⁷.

Firmy windykacyjne pomagają przedsiębiorstwom-wierzycielom otrzymać należne im środki. Jest to niezbędne do utrzymania płynności finansowej. Należy zauważyć, że wsparcie oferowane przez branżę zarządzania wierzytelnościami sięga głębiej, ponieważ dzięki utrzymywaniu zdrowych finansów:

- firmy odnotowują wzrost inwestycji, bo mają poczucie, że funkcjonują na bardziej stabilnym rynku,
- podmioty gospodarcze poprawiają swoją konkurencyjność, wkraczają też na nowe rynki,
- skuteczna ochrona praw wierzycieli w dochodzeniu należnych roszczeń przekłada się na wzrost zaufania w obrocie gospodarczym, a to jest jednym z podstawowych warunków zrównoważonego rozwoju gospodarczego.

103,2 mld zł

łącna wartość nominalna wierzytelności przyjętych do obsługi (inkaso i zakup w imieniu własnym) w latach 2017-2019

17,1 mld zł

łącna wartość odzyskanych wierzytelności w latach 2017-2019

127 mld zł

wartość nominalna czynnych wierzytelności (aktywnego portfela) na koniec I poł. 2020 roku

Rys. 3: Znaczenie branży zarządzania wierzytelnościami dla sektora przedsiębiorstw

Źródło: IBnGR na podstawie raportów GUS o działalności przedsiębiorstw windykacyjnych za lata 2017-2019.

Podsumowanie

Odzyskane w procesie windykacji środki wspierają kondycję sektora przedsiębiorstw, ograniczając zjawisko zatorów płatniczych.

Firmy korzystające z pomocy branży zarządzania wierzytelnościami odnotowują:

- poprawę płynności, która umożliwia terminowe regulowanie własnych zobowiązań (wobec kontrahentów, ale również zobowiązań podatkowych oraz z tytułu składek ZUS),
- utrzymanie dobrej kondycji finansowej i wizerunku przedsiębiorstwa,
- możliwość kontynuowania procesu inwestycyjnego i wprowadzania na rynek nowych produktów/usług,
- możliwość utrzymania skali działalności (zatrudnienia),
- ekspansję działalności oraz wejścia na nowe rynki,
- ograniczenie ryzyka upadłości.

W Polsce kwestia zatorów płatniczych jest szczególnie istotna z uwagi na duże znaczenie w gospodarce sektora MŚP, który jest bardziej narażony na problemy płynnościowe. Ponadto prawidłowe zarządzanie należnościami nabiera znaczenia w okresach osłabienia koniunktury gospodarczej, gdy nasilają się problemy z terminowym regulowaniem zobowiązań.

3. Konsumenci i społeczeństwo

Polska wraz z Grecją i Rumunią jest w pierwszej trójce tych krajów w Europie, w których konsumenci zostali najbardziej dotknięci przez kryzys związany z pandemią COVID-19. 62% badanych z Polski przyznaje, że w porównaniu do sytuacji z 2019 r. ich dobrobyt finansowy pogorszył się²⁸. Pandemia ograniczyła dochody aż 45% rodzimych konsumentów, wpływając negatywnie na naszą zdolność do terminowego płacenia rachunków i wywiązywania się z innych zobowiązań finansowych²⁹.

Problem ten dotyczy 2,8 mln osób, które nie regulują terminowo swoich zobowiązań. Zaległe płatności Polaków na koniec 2020 r. sięgnęły 81,39 mld zł³⁰.

Branża zarządzania wierzytelnościami dla konsumentów

Niesienie pomocy zadłużonym konsumentom to obok wspierania płynności finansowej firm, drugi kluczowy aspekt działalności każdej firmy windykacyjnej.

Tylko w samym 2019 r. firmy windykacyjne przyjęły na zlecenie wierzytelności konsumenckie (finansowe i pozafinansowe) o wartości 23,3 mld zł³¹. Z kolei wartość zakupionych w imieniu własnym wierzytelności konsumenckich w 2019 r. wyniosła 5,0 mld zł³².

Poprzez wykorzystanie odpowiednich mechanizmów i narzędzi w procesie windykacyjnym, (np. rozłożenie spłaty zadłużenia na dłuższy okres i ustalenie rat spłaty dopasowanych do indywidualnych możliwości danej jednostki), **firmy windykacyjne pozwalają konsumentom wyjść z długów i prowadzić dalsze życie bez problemów finansowych.**

Nie bez znaczenia jest fakt, że firmy windykacyjne stawiają przede wszystkim na działalność polubowną. Windykator w praktyce jest negocjatorem, który pozwala porozumieć się obu stronom sporu: wierzycielowi i zadłużonej jednostce. Ugoda umożliwia dłużnikowi uniknięcie dodatkowych kosztów związanych z procesem sądowym, który będzie nieuniknioną konsekwencją braku podjęcia dialogu z wierzycielem czy firmą windykacyjną, która działa w jego imieniu.

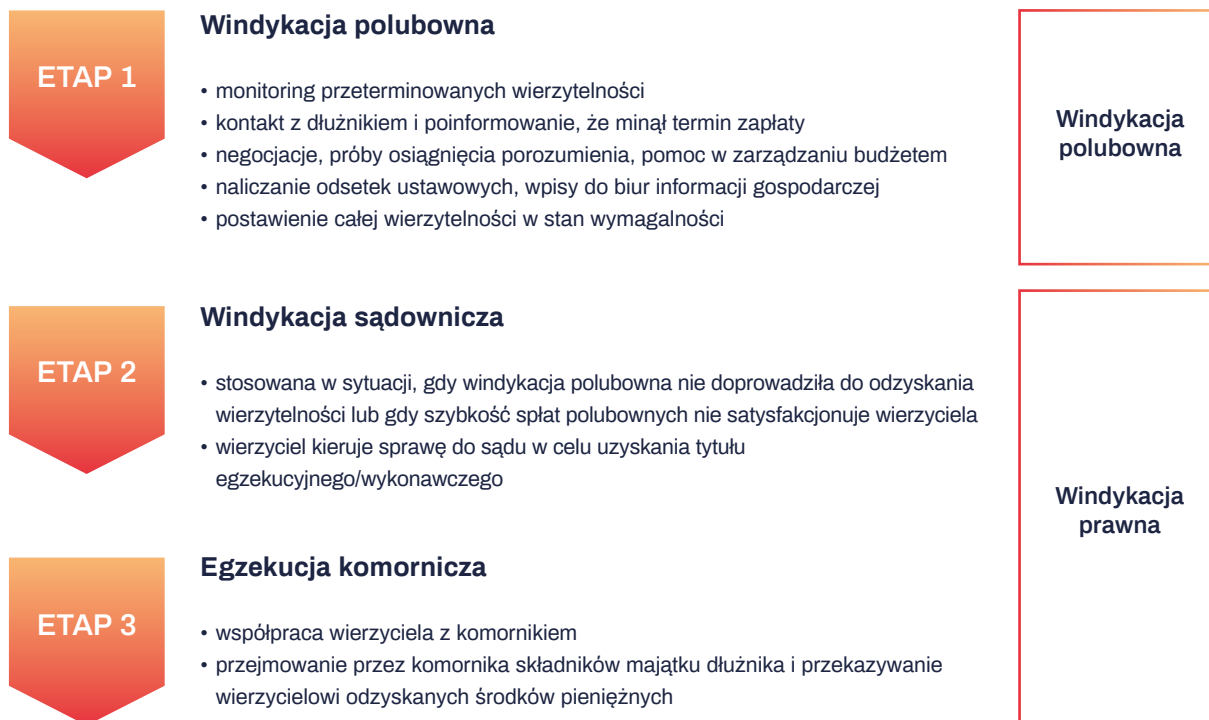
Pomoc branży windykacyjnej oferowana konsumentom na etapie polubownym pozwala im wyjść z wykluczenia finansowego i na powrót stać się aktywnymi uczestnikami rynku.

Podstawowe informacje nt. windykacji

*Celem windykacji polubownej jest nawiązanie dialogu z zadłużonym podmiotem lub osobą i znalezienie rozwiązania w drodze porozumienia. Stosowanym narzędziem jest poinformowanie, że w przypadku braku płatności w określonym terminie, dane dłużnika zostaną umieszczone w biurach przetwarzających informacje gospodarcze. W ramach windykacji polubownej wierzyciel (pierwotny lub wtórny) umożliwia zadłużonemu podmiotowi lub osobie spłatę długu na akceptowalnych dla obu stron warunkach. Wówczas nie ma konieczności kierowania sprawy na drogę sądową, z czym wiążą się dodatkowe koszty ponoszone przez strony. Jeśli etap polubowny zakończy się fiaskiem, rozpoczyna się **windykacja prawna**. Dzieli się ona na windykację sądową i komorniczą egzekucję długów.*

***Windykacja sądowa** zaczyna się od skierowania sprawy do sądu, aby wyegzekwować prawo wierzyciela wobec dłużnika. Prowadzone są działania w kierunku uzyskania tytułu egzekucyjnego (wyroku, nakazu zapłaty). Po pozytywnie zakończonym postępowaniu wierzyciel otrzymuje tytuł egzekucyjny. Jeżeli jednak dłużnik w dalszym ciągu nie reguluje zobowiązania, wierzyciel występuje do sądu o nadanie tytułowi egzekucyjnemu klauzuli wykonalności. Gdy ją uzyska, zwraca się do komornika z prośbą o wszczęcie **egzekucji z majątku** dłużnika i uregulowanie wierzytelności. Na tym etapie wierzyciel często podejmuje jeszcze negocjacje z osobą zadłużoną, dając jej ostatnią szansę spłaty przed uruchomieniem postępowania egzekucyjnego. Gdy działanie to nie przynosi efektu, komornik zajmuje składniki majątku dłużnika i przekazuje wierzycielowi odzyskiwane środki pieniężne.*

Wierzyciele decydują się na windykację sądową i komorniczą dopiero w ostateczności, gdyż wiąże się to z dodatkowymi kosztami.



Rys. 4: Etapy procesu windykacji

Źródło: Opracowanie na podstawie: K. Kreczmańska-Gigol, Windykacja polubowna i przymusowa. Proces, rynek, wycena wierzytelności, Wydawnictwo Difin, 2015, s. 33 i 40-41.

W wielu przypadkach pomoc oferowana osobom zadłużonym obejmuje nie tylko harmonogram płatności, ale także rekomendacje dotyczące zarządzania budżetem gospodarstwa domowego. Firmy windykacyjne zwiększają wiedzę konsumentów w zakresie przyczyn/mechanizmów powstawania długu czy znajomości podstawowych zagadnień z obszaru finansów osobistych.

Pomagając zadłużonym jednostkom, firmy windykacyjne działają także na rzecz osób, które nie mają problemów finansowych, gromadzą oszczędności w bankach i korzystają z różnych produktów bankowych. Następstwem braku spłat jest wzrost kosztów transakcyjnych – za to płacimy my wszyscy. Branża zarządzania wierzytelnościami przyczynia się więc pośrednio do zapewnienia bezpieczeństwa pozostałej, zdecydowanej większości klientów. Ponadto dla osób poszukujących finansowania, skala odzyskiwanych należności przekłada się na dostępność kredytu i obniżenie lub podwyższenie wymogów, które banki stawiają swoim przyszłym, potencjalnym klientom.

Podsumowanie

Z punktu widzenia konsumentów sektor przedsiębiorstw windykacyjnych z jednej strony działa na rzecz osób gromadzących oszczędności w bankach, oddziałując pośrednio na wzrost stabilności sektora bankowego uwolnionego od nieregularnych kredytów. Z drugiej natomiast umożliwia zadłużonym osobom wyjście z długów na indywidualnie dostosowanych warunkach, a także pozwala im zarządzać przeterminowanym długiem. Polubowne rozpatrzenie sprawy eliminuje proces sądowy i jego koszty.

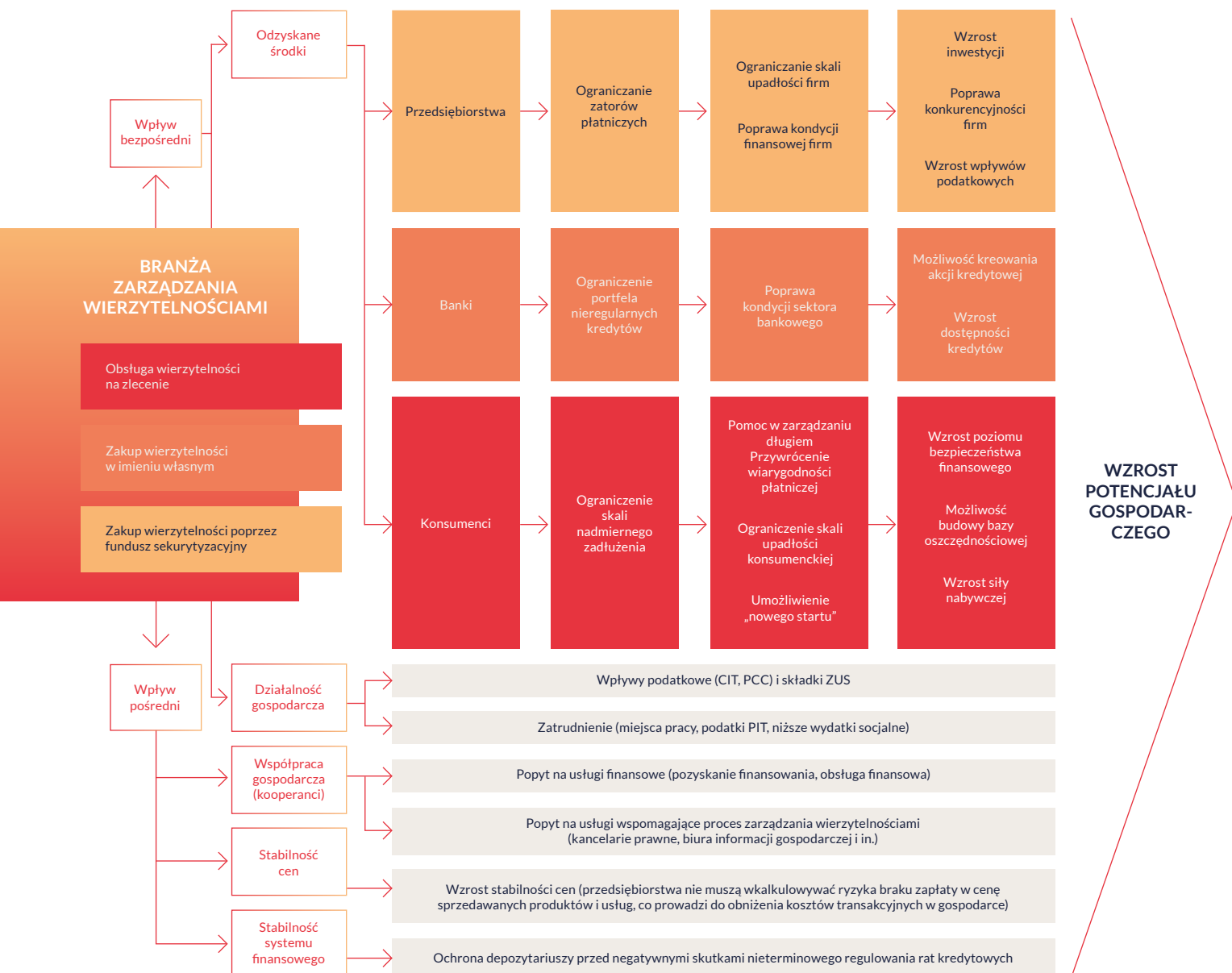
Podsumowanie, czyli wpływ działalności firm windykacyjnych na całą gospodarkę

Działalność branży zarządzania wierzytelnościami odgrywa kluczową rolę w kreowaniu zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Korzyści widoczne są na wielu płaszczyznach, tworzących nierozzerwalny ekosystem społeczno-gospodarczy. Co ważne, uczestniczymy w nim wszyscy, nawet jeśli nie jesteśmy dłużnikami.

Wśród korzyści z funkcjonowania branży windykacyjnej wymienić można:

- branża zarządzania wierzytelnościami ogranicza zatory płatnicze między przedsiębiorstwami. Pomaga im poprawiać płynność finansową i zmniejszyć poziom rezerw na nieregularne zobowiązania. Firmy mogą wówczas kontynuować realizację inwestycji oraz są mniej zagrożone upadłością,
- działalność firm windykacyjnych podnosi moralność płatniczą i sprawia, że przedsiębiorstwa funkcjonują na bardziej stabilnym rynku, zwiększa się zaufanie w obrocie gospodarczym,
- wzrasta produktywność w gospodarce, gdyż przedsiębiorstwa koncentrują na ekspansji i zwiększaniu przychodów, a nie na konsekwencjach rosnącej skali przeterminowanych należności,
- współpraca firm windykacyjnych z sektorem bankowym i szerzej – z sektorem B2B – przyczynia się do wzrostu stabilności cen,
- dzięki wsparciu w odzyskiwaniu należności i pomocy w utrzymywaniu płynności finansowej, firmy mają realnie więcej środków, które przeznaczają m.in. na tworzenie nowych miejsc pracy,
- branża windykacyjna wpływa na zwiększenie potencjału gospodarczego kraju również w sposób pośredni, poprzez kreowanie popytu na usługi finansowe (związane z pozyskaniem finansowania oraz obsługą finansową), jak również niefinansowe, wspomagające proces zarządzania wierzytelnościami,
- funkcjonowanie sektora zarządzania wierzytelnościami przynosi także korzyści finansom publicznym. Odzyskiwanie przeterminowanych wierzytelności sprawia, że rosną wpływy budżetowe z tytułu podatku VAT.

Wpływ branży zarządzania wierzytelnościami na gospodarkę zobrazowano szczegółowo na rys. 5.



Rys. 5: Wpływ branży windykacyjnej na całą gospodarkę

Źródło: Opracowanie własne ZPF.

Korzyści z działań podejmowanych przez branżę zarządzania wierzytelnościami

Mikroekonomiczne

- wzrost przychodów i poprawa sytuacji płynnościowej firm
- ograniczenie problemów z regulowaniem zobowiązań oraz kosztów związanych z obsługą przeterminowanych należności
- wspieranie inwestycji
- ograniczenie ryzyka bankructw przedsiębiorstw
- niższe rezerwy w sektorze przedsiębiorstw



Z punktu widzenia finansów publicznych

- wzrost wpływów podatkowych (VAT, CIT, PIT)
- wyższe wpływy ze składek ZUS
- niższe wydatki socjalne



Społeczne

- wzrost zatrudnienia w sektorze przedsiębiorstw, kontynuujących projekty inwestycyjne dzięki stabilnej sytuacji gospodarczej
- wzrost poziomu wynagrodzeń w przedsiębiorstwach
- wzrost dostępności cenowej nabywanych produktów



Makroekonomiczne

- poprawa koniunktury gospodarczej
- wzrost poziomu konsumpcji (spożycia indywidualnego)
- spadek inflacji
- obniżenie kosztów transakcyjnych



Wykaz źródeł:

1. Dane: Centralny Ośrodek Informacji Gospodarczej, 2020 r.
2. Tamże.
3. BIG InfoMonitor, *InfoDług – Ogólnopolski raport o zaległym zadłużeniu i niesolidnych dłużnikach. MARZEC 2021 – 41. Edycja.*
4. Dane: IBnGR.
5. Dane: GUS.
6. Tamże.
7. Dane: IBnGR.
8. Dane: ZPF.
9. *Makroekonomiczne wyzwania i prognozy dla Polski, V edycja*, Europejski Kongres Finansowy, czerwiec 2020.
10. IBnGR na podstawie danych KNF.
11. KNF, *Informacja na temat sytuacji sektora bankowego w 2019 roku*, Warszawa, czerwiec 2020 oraz KNF, *Wyniki portfela kredytów mieszkaniowych i konsumpcyjnych gospodarstw domowych według stanu na koniec 2018, 2019.*
12. Tamże.
13. Tamże.
14. Dane własne ZPF.
15. IBnGR na podstawie: *Działalność przedsiębiorstw windykacyjnych w 2019 roku*, GUS, 2020.
16. GUS, *Działalność przedsiębiorstw pośrednictwa kredytowego w 2019 roku*, 2020.
17. Dane własne ZPF.
18. Tamże.
19. Intrum, *European Payment Report 2020*, wrzesień 2020.
20. Intrum, *European Payment Report 2019*, czerwiec 2019.
21. Projekt badawczy Związku Przedsiębiorstw Finansowych oraz Krajowego Rejestru Długów, *Portfel należności polskich przedsiębiorstw*, P. Białowolski, T. Napiórkowski, październik 2019.
22. Cribis Dun&Bradstreet, *Payment Study 2020*.
23. *Portfel należności polskich przedsiębiorstw*, op.cit.
24. Tamże.
25. *Skaner MŚP*, Badanie wykonane dla BIG InfoMonitor przez Instytut Keralla Research, lipiec 2020.
26. GUS, *Działalność przedsiębiorstw niefinansowych w 2018 roku*, 2020.
27. PARP, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce, 2019*, Warszawa 2019.
28. Intrum, *European Consumer Payment Report 2020. Special Edition White Paper*, czerwiec 2020.
29. Intrum, *European Consumer Payment Report 2020*, grudzień 2020.
30. BIG InfoMonitor, op.cit.
31. Dane: GUS.
32. Tamże.



Związek Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce
ul. Długie Pobrzeże 30, 80-888 Gdańsk
www.zpf.pl, info@zpf.pl

Kontakt dla mediów w sprawie raportu:
Małgorzata Niemsowicz
tel.: +48 510 003 197
mniemsowicz@zpf.pl