

## Windykacja Euler Hermes w pierwszej połowie 2010 r.

### Stan rynku usług windykacyjnych B2B

Maciej Harczuk, dyrektor Działu Windykacji i wiceprezes Euler Hermes Zarządzanie Ryzykiem Sp. z o.o. ocenia bieżącą sytuację na rynku usług windykacji biznesowej (B2B) w Polsce:

„Sytuacja w sektorze windykacji B2B różni się obecnie jeszcze bardziej niż zazwyczaj, od tej w sektorze windykacji konsumenckiej. Zgodnie z oczekiwaniami, sektor windykacji konsumenckiej powinien notować obecnie wzrost wartości zleceń, sprzedawanych m.in. na dużą skalę w pakietach przez instytucje kredytowe i banki. Porządkują one w ten sposób swoje wierzytelności konsumenckie, których przybyło znacznie na rynku m.in. jako efekt większego bezrobocia i zmniejszenia się realnych dochodów ludności.

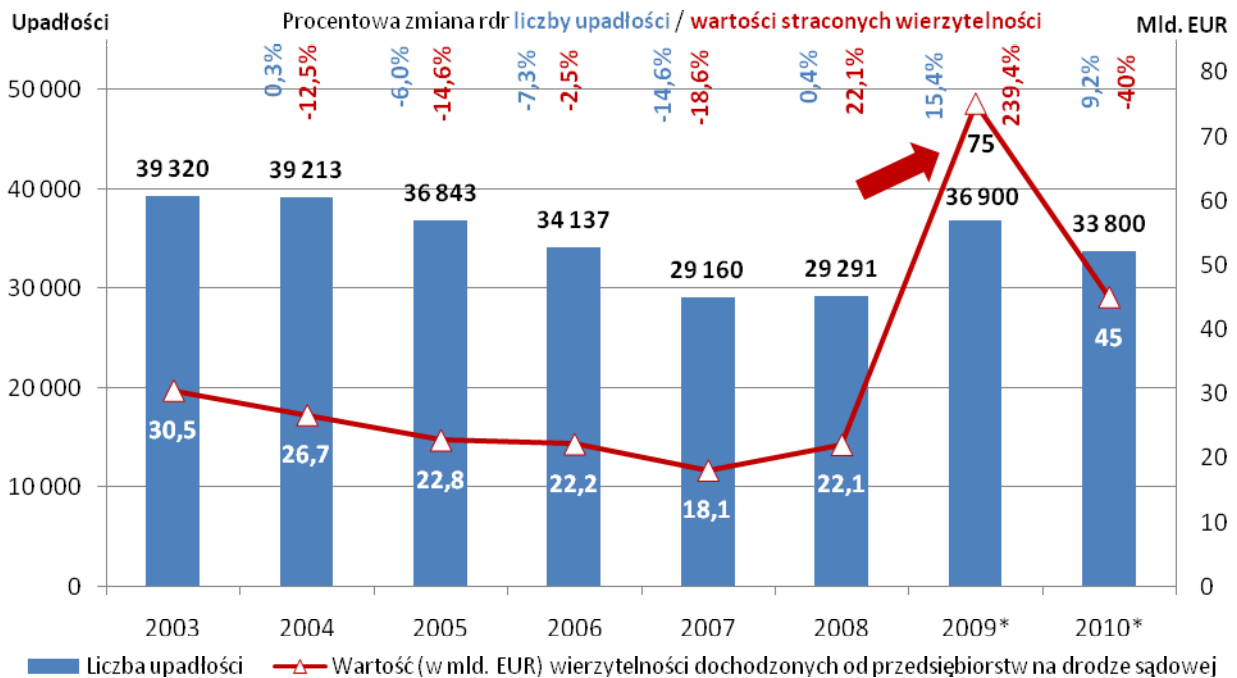
Natomiast w transakcjach pomiędzy firmami trudny gospodarczo okres przekłada się na mniejszą skalę wymiany handlowej – przy czym w większym stopniu spadła przeciętna wartość transakcji niż ich ilość. W ślad za tym **zmniejszyła się średnia wartość zleceń windykacyjnych, ale nie ich liczba** – wręcz przeciwnie, przybywa zarówno nowych klientów jak i zleceń. Windykacja biznesowa podąża za rynkiem – łączna wartość otrzymanych zleceń powoli odbudowuje się wraz z całą gospodarką i podobnie jak w branży leasingowej **spadek obrotów został już zahamowany**. W efekcie łączna wartość należności biznesowych odzyskiwanych w pierwszym kwartale br. była wyższa niż w poprzednim, IV kwartale 2009, a jednocześnie niższa niż w analogicznym okresie rok temu.

Należy dodać, iż duży wpływ na zmniejszenie się wartości zleceń w miesiącach wiosennych miała długa zima, która zatrzymując prace budowlane wpłynęła także na zmniejszenie obrotów w wielu powiązanych branżach (m.in. stalowej), łącznie generujących zawsze dużą część zleceń windykacji biznesowej. Długie terminy płatności, jakie są udzielane w budownictwie, jak również zwyczajowo akceptowane znaczne opóźnienia w ich regulowaniu powodują, że zlecenia windykacyjne pojawiają się zazwyczaj po 5 do 6 miesiącach od dokonania transakcji, o czym przekonamy się zapewne w okresie letnim.”

### Porównanie z niemieckim rynkiem należności B2B

Dla przedstawienia ogólnych tendencji na rynku niemieckim zamieściliśmy wykres pokazujący m.in. wartość wszystkich należności B2B odzyskiwanych na drodze sądowej (ostatnia prognoza, sporządzona przez EH w styczniu br.). Jak można zaobserwować, tendencja jest analogiczna jak na rynku polskim:

- liczba upadłości utrzymuje się na wysokim poziomie – a więc z pewnością także liczba spraw B2B zleczanych firmom windykacyjnym / składanych w sądach
- wartość wierzytelności (długów) odzyskiwanych osiągnęła rekordowe maksimum w roku 2009, w bieżącym roku prognozowany jest spadek ich łącznej wartości (co oznacza, biorąc pod uwagę punkt wyżej, także spadek średniej wartości pojedynczego długu)



\* Szacunki Euler Hermes

Źródło: Statistisches Bundesamt; stan na 12/2009

### Z czego wynika tak duży, bo aż blisko 240% wzrost wartości należności B2B zgłaszanych w 2009 roku w niemieckich sądach?

Jedną z przyczyn było to, iż w tarapaty popadły (i przestały regulować zobowiązania) także największe koncerny, o czym może świadczyć podsumowanie wartości obrotu dziesiątki największych bankrutów: w 2009 roku było to łącznie ok. 31,5 mld. EUR (bez największej upadłości – Arcandor AG suma pozostałych dziewięciu firm daje 12 mld. EUR) wobec niecałych 3 mld EUR w 2008 roku. Nie biorąc więc nawet pod uwagę wyników wspomnianej największej firmy, która upadła w ub. roku, wzrost wartości obrotów największych bankrutów jest minimum czterokrotny.

Także w Polsce upadłości dotykały firmy większe, niż w latach ubiegłych (porównanie obrotu dziesiątki największych bankrutów za 2009 rok daje łączną sumę 9,4 mld PLN wobec analogicznej sumy 3,7 mld PLN w 2008 roku). Ponadto w Polsce notowano większy niż wcześniej odsetek bankrutujących firm akcyjnych (z 30 do ponad 60), w tym blisko 20 spółek publicznych.

W 2010 roku sytuacja uległa zmianie – największe spółki zostały w międzyczasie z reguły dokapitalizowane, co wraz z innymi podjętymi działaniami powinno zmniejszyć liczbę ich upadłości. Mniejsza wartość odzyskiwanych w bieżącym roku długów B2B jest także w pewnym stopniu efektem spadku wartości wymiany handlowej w roku ubiegłym, masowym zmniejszaniu zapasów w firmach (pamiętajmy o kilkumiesięcznym przesunięciu pomiędzy dokonaniem transakcji a kierowaniem sprawy do egzekucji należności – w I połowie ub. roku odzyskiwano długi zaciągnięte jeszcze w okresie prosperity 2008 roku). Ponadto widoczna jest wciąż awersja do podejmowania ryzyka: firmy są obecnie dużo ostrożniejsze, wnikliwie badając bieżącą kondycję odbiorców i unikając jakiegokolwiek ryzyka przy transakcjach o większej wartości.



\*\*\*\*\*

**Euler Hermes** jest liderem na rynku ubezpieczeń należności handlowych oraz jednym z liderów w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych i windykacji należności. Euler Hermes zatrudnia 6 200 pracowników w 50 krajach. Oferuje kompleksowe usługi w zakresie zarządzania należnościami. Skonsolidowany obrót grupy Euler Hermes w 2009 roku wyniósł 2,1 miliarda euro. Euler Hermes rozwinął międzynarodową sieć nadzoru, która umożliwia analizę stabilności finansowej 40 milionów przedsiębiorstw. Grupa obejmuje swoimi gwarancjami transakcje handlowe na całym świecie na kwotę 700 mld euro.

\*\*\*

Euler Hermes, członek grupy AGF oraz Allianz, jest notowany na giełdzie Euronext w Paryżu. Agencja Standard & Poor's przyznała grupie oraz należącym do niej spółkom zależnym rating AA-.

\*\*\*

W Polsce grupa Euler Hermes jest obecna od 1999 roku. Towarzystwo Ubezpieczeń Euler Hermes S.A. oferuje ubezpieczenia należności handlowych oraz gwarancje ubezpieczeniowe. Jednocześnie druga spółka działająca na polskim rynku - Euler Hermes Zarządzanie Ryzykiem Sp. z o.o. oferuje windykację należności, ocenę ryzyka oraz program analiz branżowych. Usługi doradztwa prawnego świadczy Euler Hermes, Kozińska, Mierzejewska - Kancelaria Prawna Sp. k.

**Kontakt dla mediów:**

**Artur Niewrzędowski**

TALKING HEADS PR

e-mail: [artur.niewrzędowski@thpr.pl](mailto:artur.niewrzędowski@thpr.pl)

tel. 0509-433-874