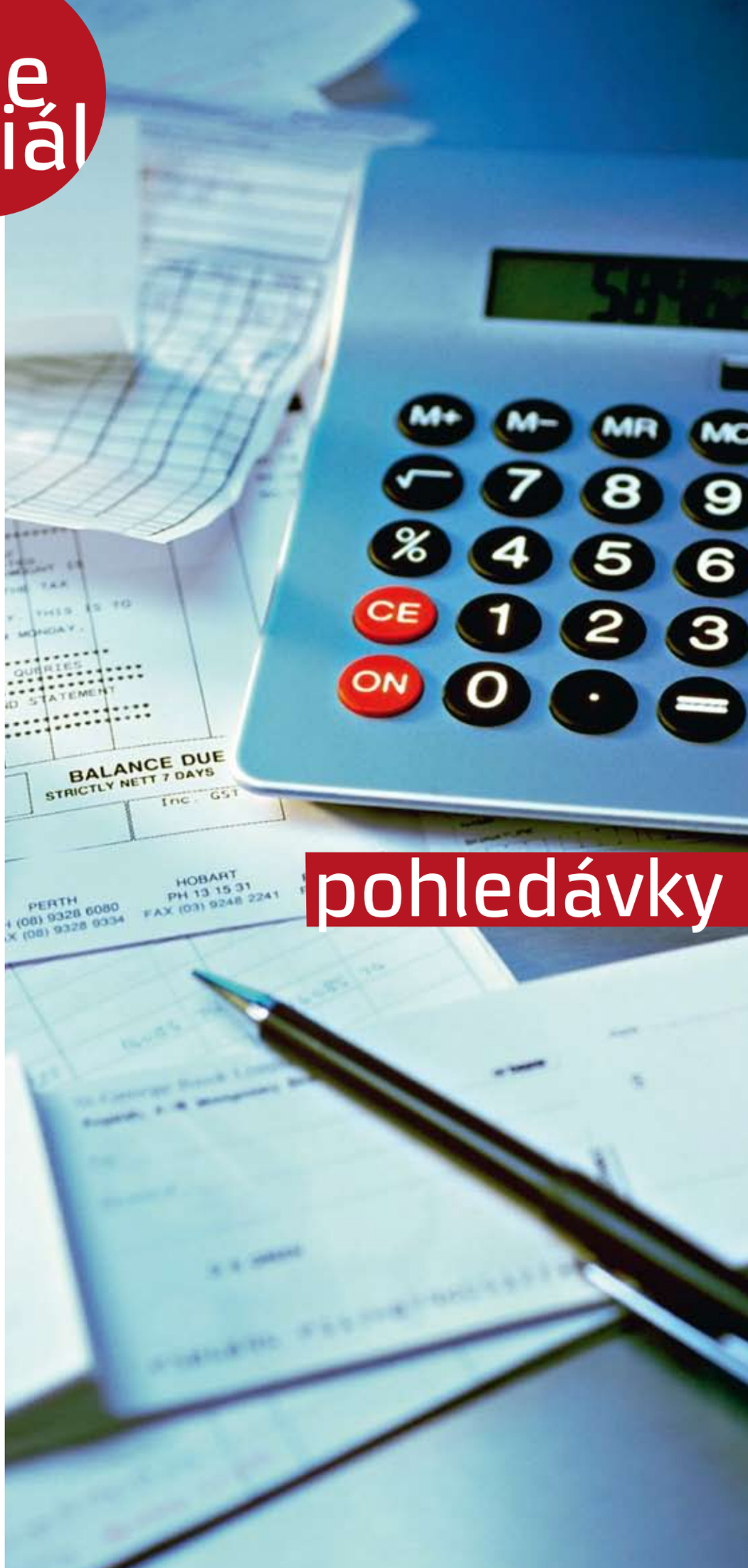
speciál



pohledávky

editor

Přílohu připravil **Vlastimil Poliačik**

obsah

Factoringové firmy očekávají nárůst pojištění pohledávek **IV–V** ■ Anketa: Odpovídají firmy obchodující s úvěrovým pojištěním a factoringem **VI** ■ Průměrná velikost inkasovaných pohledávek prudce klesá **VII–VIII** ■ Rozhovor s prezidentem Asociace inkasních pohledávek **VIII–XI**

Foto profimedia.cz, foto na titulní straně profimedia.cz

Factoringový obchod pokračuje ve svém růstu

V srpnu 2011 vydala Česká leasingová a finanční asociace statistiky nebankovního trhu za první pololetí 2011. V tomto období poskytly členské společnosti ČLFA leasingem movitých věcí, factoringem, prostřednictvím úvěrů pro spotřebitele i pro podnikatele zákazníkům celkem 67,3 miliardy korun, což je v meziročním srovnání o 3,5 miliardy korun více. Z toho 50 miliard poskytli členové ČLFA na investice a provoz podnikatelských subjektů. U všech komodit došlo k meziročnímu růstu; leasing vzrostl o 21,3%, podnikatelské úvěry o 9,2%, spotřebitelské úvěry o 4,7%, factoring dokonce o 27,2%.

V první polovině letošního roku rostl HDP, v 1. čtvrtletí o 2,8%, v dalších měsících se meziroční tempo jeho růstu zmírňovalo. Dvouciferným tempem rostla také průmyslová výroba, například v květnu o 15,2%, investice se však zatím výrazněji nezvýšily.

Také v 1. pololetí 2011 pokračoval růst objemu factoringových obchodů. Na členy Asociace factoringových společností ČR (AFS ČR) byly v 1. pololetí 2011 postoupeny pohledávky celkem za 63,9 miliardy korun, z toho na factoringové společnosti, které jsou zároveň členy ČLFA, připadá 52,6 miliardy korun. Proti 1. pololetí 2010 to znamená u členských společností AFS ČR růst o 27,2%. „Jde o pokračující trajektorii z 1. čtvrtletí tohoto roku, kdy factoring meziročně rostl přes 30 %," říká Jana Němečková, předsedkyně Asociace factoringových společností. „Tato čísla navazují na trend růstu trhu factoringu za celý rok 2010, kdy jsme meziročně zaznamenali 12procentní nárůst."

Nově objevený factoring?

Především v druhém čtvrtletí zaznamenal factoringový trh zvýšený objem odkoupených pohledávek. „Je to způsobeno přílivem nových klientů i zvýšenou poptávkou stávajících. U bank stále ještě doznívá opatrnost při poskytování financování, jelikož hodnocení předchozích dvou let,

> Ve světě patří factoring vedle klasického úvěru k běžně používaným způsobům financování provozních potřeb.

stěžejně ve výrobě, jetě negativně ovlivnil hospodářský pokles minulých let," konstatuje Němečková. Factoringová společnost však hodnotí bonitu klienta odlišným způsobem. Značný důraz klade také na kvalitu odběratele, jelikož na rozdíl od banky splacení poskytnutého financování očekává právě od něho. Proto v poslední době bere řada firem factoring za stabilní formu financování. Factoringem tak lze financovat i začínající subjekty nebo firmy s nižší finanční silou, o něž banky nemají zájem. „Podniky v dnešní době oceňují rychlost v rozhodování factoringových společností a způsob posuzování bonity jak dodavatele, tak odběratele. Factoringová společnost nenabízí řešení založené na minulosti firmy, ale na tom, kam směřuje její podnikání dnes," vysvětluje Němečková.

Ve světě patří factoring vedle klasického úvěru k běžně používaným způsobům financování provozních potřeb. Typickým příjemcem factoringu je firma, u níž dochází k pravidelným dodávkám zboží nebo služeb širší skupině odběratelů s odloženou splatností 30 až 120 dnů. Při využití factoringu nemusí firma čekat na zaplacení faktur od odběratele a peníze má okamžitě k dispozici, zároveň může využít doprovodné služby.

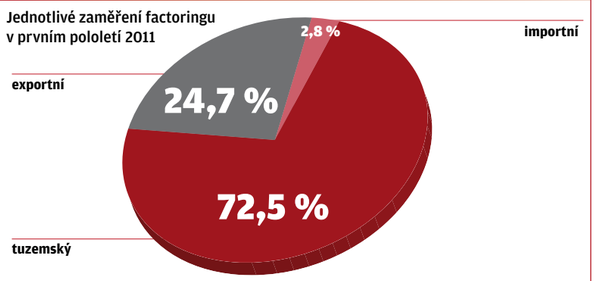
Co je v kurzu

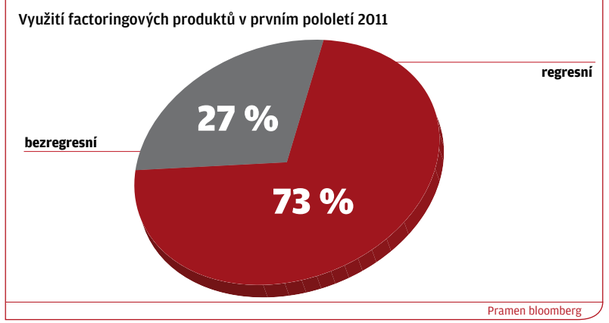
V rámci doprovodných služeb firmy využívají především správu a inkaso pohledávek a zajištění proti kreditnímu riziku, čímž se chrání proti platební nevůli či neschopnosti odběratelů, a to až do výše 100%. Factoringové společnosti mají znalosti o platební morálce řady odběratelů na trhu a mohou tak firmě poskytnout cenné informace o jejich chování. Posunutím splatnosti faktur až o 120 dnů může klient nabídnout svým odběratelům v rámci konkurenčního prostředí zajímavý benefit. V poslední době roste také zájem i velkých firem o factoring z důvodu mimobilančního financování. Factoring firmám nezatěžuje bilanci a zvyšuje tím jejich rating. Využívají toho i dceřiné firmy nadnárodních korporací, kdy mateřská společnost vyzve dceru, aby si zajistila financování na lokální úrovni a zároveň se dle mezinárodních účetních standardů více nezadlužovala. U exportního factoringu je poptávanou službou takzvané zajištění pohledávky proti nesplacení. Factoringová společnost disponuje kontakty v dalších zemích, zná tamní trh a může ověřit garance odběratele, čímž značně snižuje riziko nesplacení pohledávek.

Rozložení factoringu dle produktů

Vedoucím produktem na českém factoringovém trhu byl v prvním pololetí 2011 nadále regresní factoring (73 %), podíl bezregresního factoringu dosáhl 27%. Podíl regresního factoringu se meziročně snížil o 2,7%. Podíl tuzemského factoringu dosáhl v 1. pololetí 2011 72,5%, podíl

Objem a struktura factoringových operací členů ČLFA





Pramen bloomberg

A110001952

inzerce

www.factoringcs.cz informační linka: 956 770 711

FACTORING ČESKÉ SPOŘITELNY

Chcete okamžitě až 90 % hotovosti z pohledávek za Vašimi odběrateli?

Chcete důslednou správu svých pohledávek a jistotu inkasa od odběratelů?

S Factoringem České spořitelny bude Vaše cash flow v dobrých rukou. Aktivní správou a inkasem zlepšujeme platební morálku tuzemských i zahraničních odběratelů. Financování na základě postupování pohledávek Vám umožňuje překlenout výkyvy ve výši dostupné hotovosti a stabilizovat a lépe plánovat cash flow Vašeho podniku. Zároveň zajišťujeme rizika toho, že odběratel nezaplatí, takže Vám dáváme jistotu inkasa.

Factoringové firmy očekávají nárůst pojištění pohledávek

Konec starých „levných“ časů, tak by se dalo označit současné dění na trhu pojištění pohledávek očima pojišťoven. Podle mínění představitelů finančních institucí, které pojištění pohledávek nabízejí, se totiž český trh začal chovat oproti stavu třeba před rokem více obezřetně a tomu brzy začne odpovídat i změna ceníku služeb.

Foto profimedia.cz

Na své dno zatím podle prohlášení komerčních pojišťoven narazily ceny pojištění pohledávek, jenže nyní se zdá, že začnou stoupat. „Trh pojištění pohledávek se za poslední rok v tuzemsku změnil tak, že dnes se jde do maximálního ručení pro klienta za téměř minimální cenu. Domnívám se, že ceny už dosáhly rozumného dna,“ zhodnotil situaci na trhu Hynek Rasocha, člen představenstva a obchodní ředitel jedné z největších pojišťoven pohledávek v tuzemsku Euler Hermes Čescob.

Zvýšená obezřetnost

Firmy se proti rizikům zajišťují více, což je podle zástupců z branže způsobeno jednak rostoucí poptávkou po zajištění rizika nezaplacení ze strany podnikatelských subjektů, ale i otevřenější politikou ze strany komerčních pojišťoven. Šéfové finančních institucí ale říkají, že otevřenost není totéž, co ochrana rizika před nesplácením pro každého. Podle Miloslava Kukly, předsedy představenstva a ředitele společnosti Factoring Komerční banky jsou pojišťovny mnohem obezřetnější než před krizí z roku 2008. Na trhu je prý znát, že pojišťovny ustoupily od pojištění takzvaných závazků. Podle Miloslava Kukly je významnou změnou na trhu i doba splatnosti pohledávek. Ještě před vypuknutím krize v roce 2008 byly standardně pojišťovány pohledávky se splatností mnohdy až 180 dní, dnes se požadovaná splatnost pohybuje do 90 a výjimečně do 120 dnů.

Cenu za pojištění pohledávek v dnešní době ovlivňuje počet a výše případů s pojistným plněním, což podle expertů v praxi znamená jedno: čím více pojistných událostí, tím vyšší cena pojištění při stejném objemu pojištěných pohledávek. „Tato politika vede jak factoringové společnosti, tak dodavatele k tomu, aby si sami prověřovali dlužníky dříve, než s nimi budou obchodovat či je zařadí do factoringové spolupráce,“ dodal Miloslav Kukla.

Factoring s pojištěním

Mezi českými firmami roste rychlým tempem zájem o takzvaný bezregresní factoring. To je financování, správa a pojištění pohledávek. „Bezregresní factoring, tedy factoring s pojištěním pohledávek za tuzemskými či zahraničními odběrateli proti platební nevůli a neschopnosti odběratelů v prvním pololetí 2011 meziročně vzrostl o 41 procent, v číslech to dělá více než sedmnáct miliard korun,“ potvrdil trend Karel Machytka, místopředseda představenstva Factoringu České spořitelny a náměstek generálního ředitele pro obchod. Podle něj je ale v poslední době vidět i obava klientů o jejich exportní projekty, kde se mnohem pečlivěji věnují kvalitě vznikajících pohledávek a jejich likvidnosti pro případné navazující finanční operace. „Trh preferuje účelovost financování, a to se odráží i v ocenění, ve formě nižší rizikové marže, u dobře připravených transakcí,“ dodal Machytka.

Finančníci odhadují, že v případě zhoršování vývoje ekonomiky lze očekávat zvýšený zájem o pojištění pohledávek. Ruku v ruce s tím se dá čekat i vyšší stupeň obezřetnosti nejen pojišťoven, ve formě třeba vyššího monitoringu vývoje ekonomické situace dlužníků či nastavení přísnějších pravidel, jako například zkrácení lhůty pro inkaso pohledávek po splatnosti, ale i růst počtu pojistných událostí a objemu pojistného plnění a tím i růst ceny pojištění. „Factoringové společnosti budou reagovat na vývoj ekonomiky a lze očekávat, že ve větším objemu budou odkupovat pohledávky s postihem na dodavatele a s důrazem na rozložení rizika mezi větší počet odběratelů, nebo se pokusí riziko zajistit přes partnerské factoringové společnosti v případě exportních pohledávek,“ odhaduje budoucí vývoj na trhu pojištění pohledávek Miloslav Kukla.

Regresní factoring

> Factoringová společnost nepřebírá rizika spojená s insolvencí a platební nevůlí dlužníka. Po uplynutí ochranné lhůty (lhůta pro zpětnou cesi), zpravidla 30 až 60 dní po splatnosti pohledávky, využívá svého práva zpětné cese a postupuje pohledávky zpět na dodavatele.

Bezregresní factoring

> Factoringová společnost přebírá riziko nezaplacení pohledávky z důvodu platební nevůle nebo platební nevůle odběratele. Na základě analýzy bonity odběratelů, rizika reklamací u dodávané komodity stanovuje maximální míru garance (takzvaný garanční plat), který hradí v případě nezaplacení pohledávky dlužníkem.

Co je pojištění pohledávek

Pojištění pohledávek je zajištění proti rizikům z nezaplacení pohledávek a pomáhá v situacích, kdy je odběratel neschopný nebo neochotný splácet své závazky včas. Pojistná smlouva chrání dodavatele proti ztrátám zaviněným insolvencí odběratele nebo jeho platební neschopností. Službu poskytují většinou specializované pojišťovny a je určena pro různé typy firem ze všech ekonomických sektorů, které prodávají své produkty a služby „na fakturu“ a které se chtějí chránit před riziky nezaplacení svých pohledávek.

Exportní úvěrové pojištění

Karel Machytka z České spořitelny si myslí, že jak u exportního úvěrového pojištění, tak i v rámci podpořeného financování vývozu, kde je poskytována povolená podpora českého státu v souladu s pravidly OECD, budou zájemci o služby pojištění pohledávek konfrontováni s probíhající implementací takzvaného Malzkuhn-Drysdale Package (prohloubení ratingové analýzy dlužníka) včetně dopadů do možného navýšení ceny pojištění ze strany státní úvěrové pojišťovny. S pozitivním dopadem do financování však lze počítat při vazbě na zvýšený rating ČR. „Očekáváme další růst poptávky klientů po bezregresním factoringu s pojištěním pohledávek,“ dodal Machytka.

Podle Hynka Rasochy se také dá v případě zhoršování vývoje ekonomiky čekat růst zájmu o pojištění pohledávek i u malých a středních firem.

Pavel Daniel

Nahoře

Factoring v České republice patří k nejvyspělejším v zemích střední a východní Evropy a je srovnatelný s většinou tradičních evropských nebankovních finančních trhů. Na factoringové společnosti sdružené v ČLFA byly jen od roku 2005 postoupeny prostřednictvím factoringu pohledávky převyšující hranici 750 miliard korun.

Denisa Ranochová,
tisková mluvčí ČLFA

exportního factoringu 24,7%, podíl importního factoringu 2,8%. Podíl tuzemského factoringu se meziročně snížil o 4,7%. Objem prostředků poskytnutých členy AFS ČR dosáhl k 30. červnu 2011 19,17 miliardy korun.

A110004199 inzerce

Rhapsody Insurance s.r.o.
Credit Insurance Broker

- detailní znalost tuzemského a zahraničního trhu úvěrového pojištění
- stanovení optimálního modelu pojistné transakce
- komplexní správa produktu a jednotný servis pro klienta i jeho finanční skupinu
- odborná spolupráce při zajištění úvěrových limitů a při likvidaci škod
- mnohaleté zkušenosti s financováním korporátní klientely

www.rhapsodyinsurance.cz

A110004079 inzerce

„Naším hlavním bonusem je regionální působení a profesionální přístup,“ říká ředitelka Developer centra Praha.

Developer centra České spořitelny přinášejí klientům v regionech možnost využít vysoce profesionální služby odborníků na financování realitních projektů současně s komplexní podporou specializovaných poradců, kteří těží ze svých znalostí místního trhu s nemovitostmi. Na několik otázek směřujících k aktuální situaci na regionálním trhu s nemovitostmi v České republice jsme se zeptali ředitelky Developer centra v Praze paní Ing. Martiny Kučerové a ředitele odboru Developer centra České spořitelny pana Ing. Pavla Kühna.

Projevuje trh s nemovitostmi skutečně známky trvalejšího oživení?
Hlavní známkou oživení je vyšší šance developerů získat prostředky na realizaci svých realitních projektů. Za nás můžeme říci, že jsme připraveni jednat s každým firemním zákazníkem, který nám předloží zajímavý projekt. Nezáleží ani tak na rozsahu jednotlivých záměrů, jako spíš na jejich kvalitě. Každý projekt je individuální, a individuální jsou tedy i naše služby, které šijeme vždy přesně na míru danému klientovi.

Které typy projektů financujete?
Developer centra se specializují na úvěrové financování projektů určených pro trh s nemovitostmi. Kromě financování výstavby rezidenčních nemovitostí poskytujeme dlouhodobé úvěry pro kancelářské budovy, logistické areály či nákupní a zábavní centra. S ústupem krize začínáme více financovat hotely.

Je financování projektu jedinou službou developerům?
Developer centra České spořitelny se podílejí také na společné veřejné prezentaci projektu a na přípravě propagačních materiálů. Klientům jsou k dispozici rovněž související služby dceřiných společností České spořitelny a dalších spolupracujících subjektů (pojištění stavby nebo nemovitosti, realitní činnost, čerpání dotací z veřejných zdrojů atd.).

Vidíte na trhu s nemovitostmi i nové příležitosti?
Novinkou je oživení financování družstevního bydlení. Poskytujeme úvěry nově vznikajícím bytovým družstvům na výstavbu družstevních bytů i na privatizaci bytových domů. Další novinkou je financování nájemního bydlení se zárukou Státního fondu rozvoje bydlení, která dosahuje výše až 70 % jistiny úvěru. Aktivní spolupráce s fondem přinesla České spořitelně jako první bance na trhu několik projektů nového nájemního bydlení. Zcela novou příležitostí je budování bydlení pro seniory, jehož financování je naší prioritou.

Kontaktujte odborníky ze svého nejbližšího Developer centra:
Developer centrum Praha
Budějovická 1912/64b
140 00 Praha 4
tel.: 956 714 700
www.developercentrum.cz

ČESKÁ SPOŘITELNA
Jsme Vám blíž.

Anketa: Odpovídají firmy obchodující s úvěrovým pojištěním a factoringem

1) Jak podle vás splnilo kreditní pojištění/factoring svoji funkci v období krize, tedy od poloviny roku 2008?
2) Co vnímáte jako silné stránky tuzemského trhu s úvěrovým pojištěním/factoringem a kde naopak spatřujete prostor pro případné zkvalitnění služeb?

Josef Mrázek
Jednatel, Rhapsody Insurance

1) Význam úvěrového pojištění jako jednoho z nástrojů prevence vzniku finančních ztrát z obchodní činnosti či jejich následné eliminace je zejména v období poklesu výkonnosti ekonomik nezastupitelný a v obecné rovině tento instrument svoji úlohu splnil. Pokud nahlédneme do bilancí úvěrových pojišťoven, tak i objemy vyplacených plnění v letech 2009 a 2010 to více či méně potvrzují. Pro mnoho firem znamenalo toto pojištění jednu z cest, jak zmírnit pokles obratu, to jest udržet si obchody i s problematičtějšími partnery, případně využít příležitosti nové. Měli lepší vyjednávací pozici ve vztahu ke svým financujícím ústavům, pro některé byla možnost kombinace s bezregresním faktoringem jedinou dostupnou formou externího financování. Globální ekonomická recese se pochopitelně promítla i do změn obchodních podmínek na trhu kreditního pojištění zaznamenaných především v letech 2008 a 2009, včetně vlivu na ohodnocení a akceptaci rizik, které mohly být v určitých případech pro klienty bolestivé.

2) Lokální trh s úvěrovým pojištěním aktuálně hodnotíme jako stabilizovaný a v jistých aspektech i lépe připravený na případné pokračování či prohloubení celosvětové stagnace ve srovnání s obdobím před rokem 2008. Silné konkurenční prostředí v tomto segmentu je pak další dobrou zprávou pro klienta. Zajímavý prostor pro zkvalitnění služeb vidím spíše v posílení portfolia produktů komerčních pojistitelů. Konkrétně mám na mysli krytí pohledávek za jedním odběratelem vázaných na projekt (single risk) nebo oblast nebankovních garancí (surety insurance).

Karel Machytka, Místopředseda představenstva a náměstek generálního ředitele pro obchod Factoring České spořitelny

1) Factoringové financování prokazatelně pomohlo překonat těžké období především v roce 2009 stovkám českých firem. Princip vyhodnocování rizika je u factoringu postaven nejenom na bonitě klienta samotného jako v případě klasického provozního financování u bank, ale zejména na šíři odběratelů klienta a jejich bonitě. Bezregresní factoring neboli factoring s pojištěním pohledávek umožnil klientům, kteří chtěli mít větší jistotu inkasa, pokračovat v dodávkách odběratelům i v tomto krizovém období.

2) Silnou stránkou tuzemského factoringového trhu jsou zavedené a fungující produkty regresního a bezregresního factoringu, které jsou dnes pozitivně vnímány mnoha tuzemskými firmami jako alternativní či doplňkový způsob klasického úvěrového provozního financování firem. Síla factoringu tkví především v jeho komplexnosti. Factoring kromě financování pohledávek zajišťuje klientovi i správu a inkaso pohledávek a zvláště v dnešní době nabírá na významu i pojištění pohledávek proti platební nevůli či neschopnosti jeho odběratelů. Factoring všechny tyto služby poskytuje klientovi „pod jednou střechou". Silnou stránkou factoringu je i flexibilita a rychlost, se kterou reaguje na klientovy finanční potřeby (sezonní výkyvy dodávek, nárůst nových odběratelů a tak dál) tak, aby klient bezproblémově profinancoval své závazky, zefektivnil inkaso svých pohledávek a zlepšil platební morálku svých odběratelů.

Július Kudla
Předseda představenstva a generální ředitel, Euler Hermes ČESCOB

1) Dle mého názoru pojištění pohledávek plně splnilo svoji funkci v době krize. O tom svědčí mimo jiné i fakt, že objem vyplacených pojistných plnění u všech pojistitelů byl v řádech stovek milionů korun.V řadě případů jsme klientům zachránili peníze tím, že jsme je včas varovali o problémech odběratele. Byla tím naplněna preventivní úloha úvěrového pojištění. Naše společnost je součástí skupiny, která je světovým lídrem v oblasti pojištění pohledávek, proto máme jedinečné informace o platební morálce odběratelů v tuzemsku i v zahraničí. Navíc, jako velká skupina má Euler Hermes velkou sílu i v oblasti vymáhání pohledávek.

2) Myslím, že trh úvěrového pojištění v ČR je stále ještě dost poddimenzovaný, je pořád relativně malý ve srovnání s vyspělými zeměmi. Pojistitelé dosti často podléhají tlakům na ceny, přitom předepsané pojistné v ČR je poměrně malé – v řádech stovek milionů korun, tedy i specializované pojišťovny jsou relativně malé. Kumulace škodních událostí v době krize pak může některým hráčům způsobit problémy. Naše velká výhoda je, že jsme součástí skupiny Euler Hermes, klient má tedy jistotu, že máme prvotřídní finanční a profesionální zázemí. Trh by se měl ubírat směrem zkvalitnění služeb zejména v oblasti prevence – tedy snažit se vždy mít co nejaktuálnější informace o pojištěných odběratelích. My na to klademe maximální důraz. Dlouhodobé kumulování ztrát ze strany pojistitele nedává klientovi záruku, že jeho pohledávky budou spravovány s řádnou péčí.

Martin Najman
Ředitel marketingu, KUPEG úvěrová pojišťovna

1) Období krize bylo bezesporu nelehkou zkouškou pro české firmy a zároveň prověrkou funkčnosti úvěrového pojištění. Domnívám se, že pojištění pohledávek proti riziku nezaplacení jasně potvrdilo svou nezastupitelnou roli při ochraně podnikání. Ostatně nejlépe lze tuto skutečnost ilustrovat čísly – úvěrové pojišťovny v letech 2008-2010 svým klientům na pojistných plněních dle našeho odhadu vyplatily 2,6 miliardy korun. KUPEG úvěrová pojišťovna, která je lídrem trhu, svým klientům vyplatila v tomto období celkem 1,2 miliardy, což reprezentuje téměř polovinu všech vyplacených odškodnění. Mnoha podnikům tak pojištění umožnilo přežít tuto náročnou etapu podnikání.

2) Úvěrové pojištění je velmi specifický produkt a stejně tak je specifický trh s úvěrovým pojištěním. Bezesporu silnou stránkou je solidnost trhu s úvěrovým pojištěním – všechny pojišťovny na trhu mají silné zázemí kapitálové i odborné. Stejně jako v jiných odvětvích služeb je stále možné jak produkty, tak také servis, poskytovaný klientům neustále vylepšovat. KUPEG v polovině roku 2010 nastoupil cestu radikální inovace služeb poskytovaných klientům. Základními charakteristikami našeho přístupu je individualizace produktů, srozumitelnost a informovanost.

Průměrná velikost inkasovaných pohledávek prudce klesá

Inkasní agentury v současnosti čelí výraznému poklesu průměrné velikosti inkasovaných pohledávek a vypořádávají se s rostoucí náročností jejich vymáhání. Vyplývá to z výsledků průzkumu inkasního trhu v České republice provedeného Asociací inkasních agentur ve spolupráci se společností Ernst & Young. Segment inkasa B2C (Business to Customer) pokračuje v růstu, zatímco podíl inkasa B2B (Business to Business) poklesl pod 25 % objemu pohledávek řešených inkasními agenturami. U 85 % inkasních agentur již převažují pohledávky za domácnostmi nad pohledávkami za podniky.

Vedle přesunu od obvykle větších B2B pohledávek k menším B2C pohledávkám došlo zároveň k poklesu průměrné B2C pohledávky meziročně o 38 %. Významně tak narostla pracnost inkasní činnosti prováděné inkasními agenturami. Výsledky průzkumu dále ukazují převahu inkasa pro třetí strany (správu pohledávek) nad odkupy pohledávek věřitelů inkasními agenturami.

Foto profimedia.cz

Inkasní agentury ročně zpracovávají přes dva miliony pohledávek za cirka 27 miliard korun a vytváří téměř 1200 pracovních míst. Průměr objemu pohledávek za rok 2010 předaných do správy jedné inkasní agentuře přesahuje jednu miliardu.

„Inkasní agentury již dávno nenabízejí jen levné zasílaní upomínek. Jsou schopné přizpůsobit podle požadavků věřitele nejen obsah a formu komunikace s dlužníkem,

A110004079

inzerce

Portfolio Manager - credit risk efektivně

Odpoví Vám na tyto zásadní otázky:

- Jak je rozloženo riziko v rámci celého Vašeho portfolia?
- Kdo jsou Vaši nejrizikovější a nejspolehlivější zákazníci?
- Ve kterých státech máte největší rizika?
- Jaká je pravděpodobnost, že Vám zákazníci zaplatí v termínu?
- Jakému riziku jste vystaveni v rámci korporátní skupiny Vašich zákazníků?
- Jak se změní riziko v rámci Vašeho zákaznického portfolia v určitém termínu?
- Jaké jsou Vaše možné ztráty v období příštích 12 měsíců ve spojení s obchodními riziky?

A110004491

D&B

Decide with Confidence

160 miliónů firem analyzováno on-line

www.dnbczech.cz

ale i používané komunikační nástroje a umožnit věřitelům zpětnou kontrolu nad inkasními úkony, které u jejich pohledávek provedly. Pro případ neúspěchu mimosoudního inkasa mají pro věřitele připravená řešení soudní cestou, rozhodčím řízením, insolvenčním řízením nebo exekucí," říká Radek Laštovička, viceprezident Asociace inkasních agentur a manažer oddělení poradenství v oblasti finančních rizik společnosti Ernst & Young a dodává: „Většina inkasních agentur dnes nenabízí odkup pohledávek a zaměřuje se na správu pohledávek pro věřitele. Řada inkasních agentur dříve aktivních v odkupech tuto činnost omezila nebo úplně zastavila. Na trhu se objevují stále noví kupci pohledávek, kteří věří, že jsou při současných cenách schopni vydělat. Očekáváme,

> Průměrná výše pohledávky řešené inkasní agenturou se meziročně propadla o 36 % na 14 620 korun

že nemálo z nich bude nemile překvapeno nízkou vymahatelností odkoupených portfolií pohledávek a trh projde konsolidací, tedy snížením počtu kupců pohledávek."

Průzkum ukázal velké rozdíly mezi agenturami, co se týče objemu evidovaných pohledávek. Inkasní agentury zaměřené na odkupy pohledávek si pohledávky nechávají v řešení dlouhou dobu a jejich stav evidovaných pohledávek ke konci roku i několikanásobně převyšuje objem pohledávek přijatých během roku. Na druhé straně inkasní agentury zaměřené na správu pohledávek pro věřitele jsou nuceny nevymožené pohledávky po několika měsících věřitelům vracet a jejich stav evidovaných pohledávek ke konci roku je až třikrát nižší než objem pohledávek přijatých během roku.

„V diskuzích s našimi klienty slyšíme o stále tvrdší konkurenci v mnoha oborech, která spolu se saturací některých trhů vede firmy k přehodnocení požadavku na inkasní procesy. Místo co nejrychlejšího vymožení dluhu vystupuje do popředí zájem vyřešit situaci s dlužníkem tak, aby nadále zůstal klientem. Jsme přesvědčeni, že tento trend povede k hlubokým změnám principů spolupráce věřitelů s inkasními agenturami a zároveň se domníváme, že řada inkasních agentur je připravena pomoci věřitelům udržet si dlužníky jako klienty i do budoucna," vysvětluje Laštovička.

Průměrná výše tržeb z inkasní činnosti v roce 2010 byla 53 mil. korun. „Výhled vývoje tržeb inkasních agentur na 2011 je oproti loňskému roku v průměru pozitivní. Při bližším pohledu je však zřejmé, že loňští účastníci průzkumu spíše stagnují a na letošní rok předpovídají mírně negativní výhled, zatímco růst tržeb a optimistický výhled je charakteristický pro nové respondenty průzkumu," komentuje Laštovička.

Průměrný počet pracovních míst v inkasních agenturách přepočtených na plné úvazky je 32. Většina inkasních agentur provozuje vedle inkasa pohledávek i další podnikatelskou činnost – obvykle služby call centra nebo skóring bonity podnikatelských subjektů. Této vedlejší činnosti se věnuje jedna třetina zaměstnanců. Téměř všechny inkasní agentury využívají pro část inkasní činnosti outsourcing, a vytvářejí tak dodatečná pracovní místa (v průměru 20 na jednu agenturu).

„Na rozdíl od řady jiných zemí se v ČR mimosoudnímu inkasu pohledávek může věnovat kdokoli a za své služby si od věřitele nechat platit jakékoli odměny. Čím dál větší počet členských zemí EU přitom k inkasním agenturám přistupuje podobně jako k právníkům nebo exekutorům. Vyžaduje splnění kvalifikačních předpokladů pro výkon činnosti, stanovuje sazebník přiměřených odměn za řešení pohledávek a přenáší náklad na služby inkasních agentur z věřitele na dlužníka. Věřím, že ani Česká republika se nevyhne tomuto trendu,

> Inkasní agentury loni zpracovaly pohledávky v objemu téměř 27 miliard korun

který zároveň zprůhlední dnešní nepřehledný trh inkasních služeb a zakotví etické a kvalitativní standardy inkasa pohledávek," uzavírá Radek Laštovička.

Ivana Šárová,
Asociace inkasních agentur

Vladimír Gazárek: Platební morálka se jednoznačně zlepšila

Čísla z výsledku průzkumu inkasních agentur za rok 2010 ukazují, že inkasní agentury čelí výraznému poklesu průměrné výše jednotlivé pohledávky, která se meziročně propadla o 36 procent, a zároveň se musejí vypořádat s rostoucí náročností na vymáhání. Podle prezidenta Asociace inkasních agentur (AIA) Vladimíra Gazárka je to stále ještě odezva nedávné krize. „Mnohé firmy neměly vytvořenu žádnou větší rezervu pro případ neočekávaného vývoje na straně jejich příjmů a výdajů, což vedlo k neschopnosti platit své dluhy," vysvětluje.

E15: Jaké jsou hlavní trendy v inkasu pohledávek u nás? Jak je to v porovnání s ostatními zeměmi EU?
Především se zvýšila náročnost vymáhání. Také doba jednotlivých fází vymáhání pohledávek se zkracuje, zejména mimosoudní fáze, která kdysi trvala běžně šest a více měsíců, se dnes pohybuje v rozmezí čtyř až šesti měsíců. V porovnání s ostatními zeměmi v EU využívají české firmy méně často služeb inkasních agentur. Očekáváme, že v počtu klientů inkasních agentur budeme „dohánět" Evropu a jejich počet poroste. V některých evropských zemích, například v Německu a Rakousku, je podnikání inkasních agentur legislativně upraveno, kdežto v ČR může v inkasu podnikat kdokoliv, kdo získá běžný živnostenský list. Zde se tedy nabízí prostor pro změny s ohledem na to, jak je naše hospodářství navázáno na sousední ekonomiky. Možné další změny by mohla přinést implementace Směrnice Evropského parlamentu o postupu proti opožděným platbám do českého právního řádu. Tato směrnice byla přijata v únoru 2011 a jednotlivé členské země mají na její zapracování do svých právních řádů lhůtu dva roky.

E15: Jak využívají čeští podnikatelé služeb inkasních agentur?
Čeští podnikatelé se na inkasní agentury obracejí častěji než v minulosti, stále ovšem ne v takové míře, jako je to běžné v západní Evropě. Na českém inkasním trhu vidíme stále rezervy a do budoucna očekáváme, že stále více podnikatelů bude využívat služby externího inkasa a také, že se na inkasní agentury budou obracet dříve, tedy s mladšími pohledávkami a poroste důvěra v inkasní agentury.

E15: Zlepšuje se platební morálka mezi podnikateli v ČR?
Platební morálka a ochota a snaha platit své závazky včas se u nás jednoznačně zlepšila. V devadesátých letech v období ekonomické transformace podnikatelé dlužili běžně a bylo to vnímáno jako něco zcela normálního, faktury byly často

> Dlužníci velmi často nechápou rozdíl mezi inkasní agenturou a exekutorem.

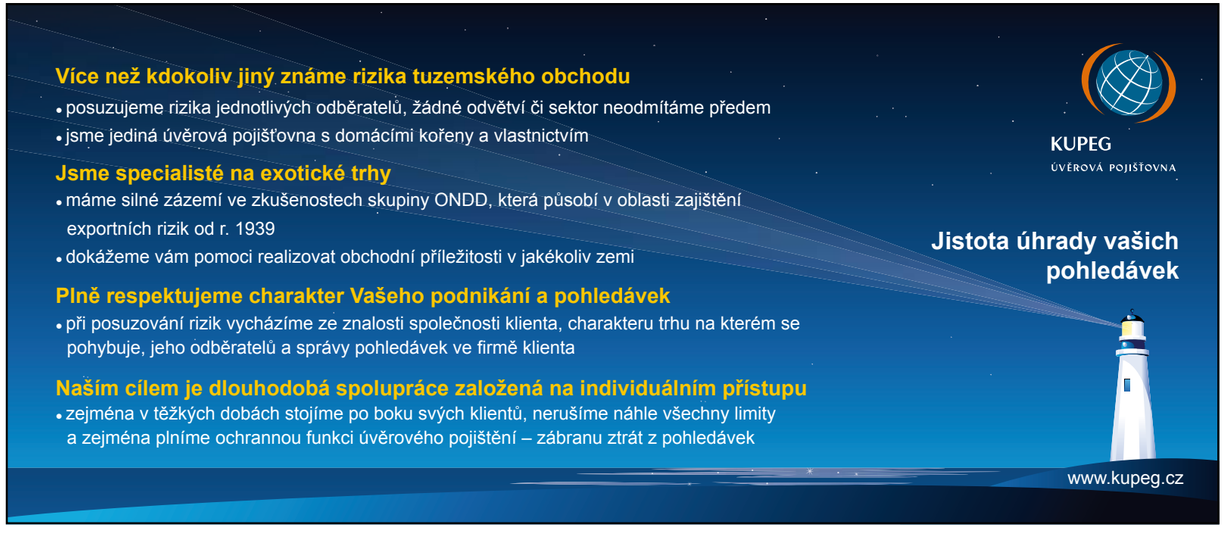
hrazeny s velkým prodlením. Dnes je situace jiná, trh se za tu dobu vyčistil od počátečních podnikatelů-dobrodruhů, platební zvyklosti se do jisté míry stabilizovaly, podnikatelé, kteří zde nyní působí, již za sebou mají svou historii a také zkušenosti, mnozí obchodují se zahraničními partnery a většina chce své firmy na českém trhu udržet a rozvíjet i nadále. To vše jsou faktory, které pozitivně ovlivňují platební ochotu českých podnikatelů. Tím však netvrdíme, že platební morálka je bezproblémová, nadále se vyskytují problémy s druhotnou platební neschopností a také se záměrným nehrazením faktur. Tento trend je zřejmý zejména v oboru stavebnictví.

E15: Zaznamenali jste ve vašem oboru nějaké důsledky nedávné krize?
Finanční krize se samozřejmě projevila i v našem oboru. Z laického pohledu by se mohlo zdát, že krize by měla přinést více dlužníků a tudíž i více věřitelů, jež se obrátí na inkasní agentury a přinesou jim tak větší zisky. Situace je ovšem mnohem složitější a rozhodně nelze říci, že by inkasní agentury z finanční krize nějak profitovaly. Zvýšil se sice počet pohledávek, ale zároveň se snížila průměrná výše jednotlivé pohledávky a hlavně se dle členů AIA, ale i jiných subjektů na trhu správy pohledávek prudce snížila vymahatelnost pohledávek. Důvodem je dopad důsledků krize na dlužníky. Mnozí neměli vytvořenou žádnou větší rezervu pro případ neočekávaného vývoje na straně jejich příjmů a výdajů, což vedlo k neschopnosti platit své dluhy. Dalším důvodem snížení vymahatelnosti jsou některá legislativní opatření, jakým je kupříkladu možnost mít adresu trvalého bydliště na městském či obecním úřadě, což inkasním agenturám zmenšuje šanci dlužníka dohledat a následně dluh vymoci.

Foto AIA

Krize měla jednoznačně také vliv na to, že podnikatelé řeší své pohledávky mnohem dříve a inkasním agenturám se tak dostávají do správy „mladší" pohledávky. Krize přiměla podnikatele řešit opravdu každou korunu, snaží se své peníze dostat zpět a to i částky, nad kterými by dříve mávli rukou. Je zde také podstatný tlak na zkracování inkasního procesu a na výši odměny inkasní agentury. Věřitelé chtějí mít zaplaceno co nejdříve a za co nejmenší náklady. Na trhu inkasa pohledávek sledujeme prudké snížení provizí, ale klienti požadují i za tyto snížené provize více úkonů a intenzivnější komunikaci s dlužníkem. Zde se projevuje paradox celého odvětví inkasa pohledávek, kdy v mimosoudní fázi věřitel hradí náklady inkasní agentury. Vezme-li v úvahu rostoucí konkurenci a neustálý tlak na snižování výší provizí inkasním agenturám mnohdy až téměř za rentabilní mez, můžeme říci, že krize přitížila i podnikání inkasních agentur.

A110004335 inzerce



E15: Zlepšuje se finanční gramotnost českých dlužníků?
Nejen čeští dlužníci, ale Češi obecně na tom nejsou s finanční gramotností příliš dobře. Dokazují to různé průzkumy, jež média často zveřejňují, a co se českých dlužníků týče, tak jejich finanční gramotnost se také nezlepšuje, což potvrdí nejedna inkasní agentura. Je to jeden z velkých problémů, jímž se Asociace inkasních agentur zabývá.
Zvyšování finančního povědomí a zodpovědnosti občanů je součástí prevence vzniku neúměrného zadlužení jednotlivců a v důsledku i rodin. V současnosti čteme často v novinách smutné příběhy předlužených lidí, kteří nezvládají platit své závazky, často si vzali nevýhodné půjčky a nechali se zlákat vidinou snadného řešení svých problémů a nakonec dostali sebe i své rodiny do velmi tíživé finanční i sociální situace. Zde je tedy třeba jisté prevence a vzdělávání českých občanů, tak aby se do potíží s dluhy pokud možno nikdy nedostali. Dalším krokem je edukace stávajících dlužníků, již často nechápou rozdíl mezi inkasní agenturou a exekutorem. Nevědí, jaká rizika jim hrozí, pokud dluh neuhradí a jak vysoko se mohou vyšplhat náklady na soudní řešení a exekuci a že mimosoudní cesta je pro ně opravdu nejméně bolestivým řešením jejich potíží. Právě na tuhle druhou skupinu by se chtěla Asociace inkasních agentur zaměřit.

E15: Jaký je vztah inkasních agentur k exekutorům a k právníkům se zaměřením na řešení pohledávek?
Inkasní agentury velmi úzce s exekutory i právníky spolupracují. Řeší-li věřitel svoje pohledávky a rozhodne-li se využít služeb třetí strany, preferuje samozřejmě jednoho partnera, který mu pohledávky spravuje po celou dobu, a dokáže zabezpečit celý inkasní proces a přinést mu jeho peníze zpět. Inkasní agentury se tedy primárně snaží vyřešit pohledávku s dlužníkem mimosoudní dohodou, pokud ovšem k žádné dohodě nelze v rozumném časovém horizontu dospět, zajistí inkasní agentura i další fáze, tedy žalobu, soud a poté i exekuci. Inkasní agentury vnímají právníky a exekutory jako partnery, i když z opačné strany to ne vždy také tak

Foto AIA

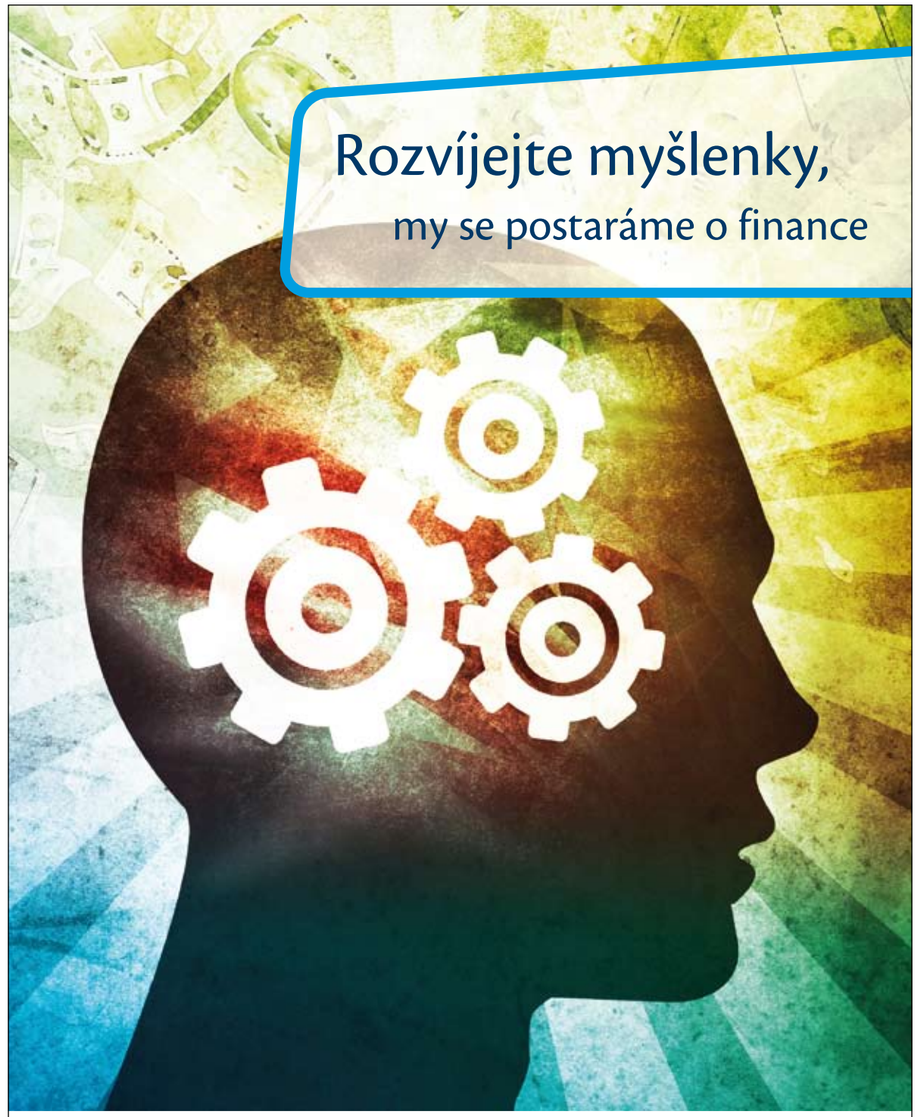
je. Připomeňme, že inkasní agentury řeší zpravidla velké objemy pohledávek, mají nastavené a zautomatizované systémy na jejich řešení a dokážou zvolit nejvhodnější mix způsobů komunikace s dlužníkem. Inkasní agentura jako externí partner na inkaso je pro věřitele jednoznačně lepším a levnějším řešením, než kdyby si své pohledávky vymáhal sám, právě s ohledem na to, že ošetří pohledávky všechny bez ohledu na rozdíly ve složitosti jejich řešení a fáze jejich vymáhání.

E15: Jak se AIA staví k negativním mediálním kauzám týkajícím se neseriózních vymáhacích praktik některých agentur a k nelichotivému mediálnímu obrazu tohoto odvětví?
Oblast etiky na českém inkasním trhu je hlavní prioritou Asociace inkasních agentur. V březnu tohoto roku byl přijat rozšířený etický kodex AIA. Stanovuje, jaké chování je přípustné, vhodné a žádoucí, co inkasní agentura musí a co je naopak nepřípustné. Etickým kodexem se řídí všechny členské firmy Asociace a velmi nás těší, že jeho principy převzaly také nečlenské inkasní agentury. AIA vytvořila etickou komisi a ustanovila pozici etického komisaře. Cílem je, aby se na něj obraceli subjekty z trhu, jak dlužníci nebo věřitelé, pokud mají pocit, že se k nim inkasní agentura zachovala neeticky. Etický komisař po přešetření případu zaujímá stanovisko, byl-li porušen etický kodex či nikoliv. Musíme konstatovat, že po medializaci Etického kodexu AIA stížností podstatně přibylo, a ukazuje se, že i subjekty, vůči kterým stížnosti směrují, se opakují.

E15: Jste spokojen se současným stavem legislativy u nás z hlediska inkasa pohledávek?
Legislativní úprava podnikání inkasních agentur je velikým nedostatkem a zároveň výzvou pro členy AIA. Problematickou oblastí vnímáme samotné oprávnění podnikat ve správě pohledávek. Dnes může spravovat pohledávky prakticky každý, bez ohledu na vzdělání, zkušenosti, znalosti právního prostředí, finančního zajištění a podobně. Jelikož neexistuje systém koncesí, nebo certifikace inkasních agentur, pohybují se na tomto trhu i problémové subjekty, díky nimž je vnímání oboru inkasa pohledávek stále pokřiveno. Cílem AIA je zprůhlednit trh inkasa pohledávek, a to zavedením vázané živnosti nebo koncesované živnosti tak, aby subjekty na tomto trhu jednoznačně byly povinné dodržovat zákony ČR a Etický kodex AIA, věnovaly se vzdělávání svých zaměstnanců a dbaly na kultivaci trhu inkasa pohledávek v ČR. Druhým vážným problémem je takzvaná uznatelnost nákladů na vymáhání. Dnes je situace taková, že náklady na mimosoudní inkaso jdou zpravidla k tíži věřitele. AIA se domnívá, že tento princip je nesprávný a měl by být zcela opačný. Ve smyslu hesla, že platit své dluhy je správné a morální, by náklady na vymáhání pohledávek měly být přeneseny na dlužníka, který ve své podstatě způsobuje věřiteli škody. Uvědomujeme si, že změna legislativy je dlouhodobým cílem, ale v době, kdy je dluhy postiženo přímo nebo prostřednictvím svých rodinných příslušníků cirka 30 procent obyvatelstva ČR, nabývá tato otázka na důležitosti a vážnosti.

Michal Holub

A110004066



ČSOB Factoring

Naším cílem je, aby se naši klienti mohli věnovat hlavně rozvoji svého podnikání.

Již devatenáct let tomu přispíváme financováním a správou pohledávek.

www.csobfactoring.cz

inzerce

UČÍME ŘÍDIT SVĚT

Přihlaste se do 30. 9. 2011 **www.vslg.cz**

Svět se každým dnem zrychluje. Být ve správný čas na správném místě rozhoduje o vašem úspěchu. A váš úspěch rozhoduje o vaší kariéře. Naučte se být úspěšní. Objevte logistiku a naučte se řídit svět kolem vás.

Vysoká škola logistiky

Učíme řídit svět

Služby • Cestovní ruch • Doprava • Informační management

Vysoká škola logistiky • Praha • Přerov • Bakalář (Bc.) • Inženýr (Ing.) • www.vslg.cz