

ODZYSKUJEMY CORAZ WIĘCEJ

GETBACK ROŚNIE Z ROKU NA ROK, STAJĄC SIĘ JEDNYM Z WAŻNIEJSZYCH GRACZY NA POLSKIM RYNKU ODZYSKIWANIA WIERZYTELNOŚCI. INNOWACYJNE ROZWIĄZANIA ORAZ STAŁE EWOLUJĄCY MODEL BIZNESOWY SPRAWIŁY, ŻE W CIĄGU DWÓCH LAT GRUPA ZANOTOWAŁA PONAD CZTEROKROTNY WZROST WARTOŚCI NOMINALNEJ PROWADZONYCH SPRAW.



Konrad Kąkolewski
prezes
GetBack S.A.

Czy 2016 był dobrym rokiem dla GetBack?
K.K.: Zdecydowanie tak. Wyniki finansowe GetBack za ubiegły rok są najwyższe w historii naszej spółki.

Przychody netto Grupy Kapitałowej GetBack wyniosły 422,7 mln zł i były o 104,5% wyższe w porównaniu z rokiem 2015. Zaznaczam przy okazji, że ten wskaźnik jest o 76 punktów procentowych wyższy niż naszego największego konkurenta. Ponadto w 2016 r. wyraźnie wzrósł zysk netto Grupy – wyniósł on 200,3 mln zł, a więc o 66,5% więcej niż rok wcześniej, co oznacza, że w porównaniu z obecnym liderem rynku nasza przewaga wyniosła 44 punkty procentowe. Ta dynamika wzrostu może według mnie napawać optymizmem. Możemy być dumni i zadowoleni, że GetBack w stosunkowo krótkim czasie wpłynął na układ sił w czołówce polskiej branży zarządzania wierzytelnościami.

Co przyczyniło się do tak dobrych wyników?

K.K.: Myślę, że wpłynęło na to wiele czynników. Przez cały 2016 r. spółka GetBack była bardzo aktywna w procesach przetargowych, reprezentując fundusze inwestycyjne, których portfelami wierzytelności zarządza. Nieustannie pracowaliśmy też nad udoskonalaniem podejścia biznesowego. Priorytetem GetBack było proponowanie nowatorskich i korzystnych rozwiązań, wychodzenie naprzeciw wyzwaniom branży. Aby działać jeszcze efektywniej, wzmocniliśmy skład zarządu o grono profesjonalistów od lat związanych z zarządzaniem wierzytelnościami.

Paweł Trybuchowski: Sprzyjała nam również sytuacja panująca na polskim rynku i rosnąca liczba trafiających na niego wierzytelności. Zgodnie z najnowszymi badaniami Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce na koniec IV kwartału 2016 r. firmy zrzeszone w KPF zarządzały łącznie 15,2 mln sztuk wierzytelności o łącznej wartości aż 88,2 mld zł. Średnia wartość pojedynczej wierzytelności obsługiwanej przez te firmy wyniosła 5,8 tys. zł. Wszystkie te wartości rosną systema-

tycznie od 2010 r. Wracając jednak do sytuacji spółki, dobre wyniki zawdzięczamy też oczywiście sumiennej pracy wszystkich pracowników – a należy zaznaczyć, że w minionym roku mieliśmy w obsłudze aż ok. 2,1 mln spraw.

Ponad 2 mln spraw – a w przeliczeniu na ich wartość nominalną?

K.K.: Wartość nominalna portfeli wierzytelności w naszej obsłudze na koniec ubiegłego roku wyniosła 19,4 mld zł. W ciągu zaledwie dwóch lat osiągnęliśmy pod tym względem wzrost o 266%, ponieważ w 2014 r. obsługiwane przez nas portfele wierzytelności były warte „jedynie” 5,3 mld zł. Tylko w ciągu ostatniego roku rozpoczęliśmy zarządzanie nowymi pakietami o wartości nominalnej netto 4,4 mld zł.

Jaką rolę dla firm z branży odegrał wprowadzony w ubiegłym roku tzw. podatek bankowy?

P.T.: Dobrą jego stroną dla naszej branży jest to, że motywuje on banki do szybszej sprzedaży zagrożonych portfeli wierzytelności. W 2016 r. faktycznie nastąpił wzrost podaży wierzytelności bankowych, ponieważ banki coraz częściej korzystają z usług zewnętrznych firm nabywających tzw. złe długi. Na polskim rynku pojawiają się innowacyjne techniki przeprowadzania transakcji. Spodziewamy się, że w niedalekiej perspektywie podatek bankowy analogicznie wpłynie również na portfele wierzytelności hipotecznych i zmotywuje banki do wystawiania w przetargach tego typu wierzytelności. Nie wykluczamy zresztą, że będziemy nimi zainteresowani.

Czy dotychczasowy model biznesowy GetBack będzie ewoluował?

K.K.: Moim zdaniem wypracowany przez nas model nie wymaga gruntownych zmian i pozwala osiągać coraz lepsze wyniki. GetBack stawia na długofalową współpracę z osobami zadłużonymi przy tworzeniu innowa-



Paweł Trybuchowski
wiceprezes
GetBack S.A.