

z przewodniczącym rady nadzorczej **GetBacku** rozmawia Maciej Rudke

Ten rok dla polskiego rynku windykacyjnego zapowiada się dobrze

W czerwcu ubiegłego roku konsorcjum funduszy private equity kupiło **GetBack za 825 mln zł. Wygląda na to, że uznajecie polski rynek dochodzenia wierzytelności za atrakcyjny. Dlaczego?**

Ten rynek w Polsce jest rzeczywiście moim zdaniem atrakcyjny. Gospodarka rozwija się w dobrym tempie, rośnie ogólna zamożność kraju, wartość udzielanych kredytów jest coraz większa, więc naturalne jest, że będą występować też przypadki ich niespłacania. Widzimy też zmiany na rynku, dotyczące bardziej restrykcyjnych zasad wyceny kredytów w bankach lub wymogów kapitałowych, które skłaniają bądź mogą skłaniać banki w większym stopniu do zbywania niepracujących aktywów. Spodziewam się, że w kolejnych dwóch-trzech latach zobaczymy coraz więcej transakcji zbycia przez banki i pożyczkodawców „młodszych” portfeli nieobsługiwanych kredytów niż do tej pory, bo nie będzie im się opłacało utrzymywać ich na bilansie. **GetBack** z jego możliwościami porozumiewania się z osobami zadłużonymi jest w moim przekonaniu w dobrej pozycji do skorzystania ze wzrostu rynku w Polsce i innych krajach.

W jakim tempie rośnie polski rynek?

Z naszych szacunków wynika, że w 2016 r. sprzedano w Polsce dług o wartości nominalnej 32 mld zł. W I kwartale tego roku wartość transakcji była o 14 proc. wyższa niż w analogicznym okresie ubiegłego roku, więc ten rok moim zdaniem zapowiada się dobrze.

Wspomniał pan, że banki mogą wcześniej niż ostatnio sprzedawać niepracujące



FOT. MAT. PRAŚOWE

kredyty. Jak taka sytuacja wpływa na biznes firm zarządzających wierzytelnościami?

Banki zwykle do tej pory nie sprzedawały portfeli kredytów młodszych niż trzy lata, ale teraz obserwujemy, że mogą być skłonne do sprzedaży portfeli młodszych, mających już dwa lata. Myślę, że dochodzą do wniosku, iż nie opłaca im się trzymać niepracującego kredytu, skoro wymogi kapitałowe są restrykcyjne. Ma to wpływ także na nas, bo im starszy portfel kupujemy, tym mniej pieniędzy nas to kosztuje i możemy kupić większą nominalnie wartość. I odwrotnie, młodszy portfel nie jest sprzedawany z tak dużym dyskontem, więc za większą kwotę będziemy w stanie kupić portfel o nominalnie nie tak dużej wartości jak w przeszłości. Ale mimo wszystko to pozytywne dla nas, bo dzięki temu kupujemy portfel o lepszej jakości, z którym łatwiej pracować, co będzie powodowało mniejsze koszty niż w przypadku „starego” portfela.

Rozważacie szybszy rozwój za granicą? Konkurencyjny Kruk kupił spory portfel we Włoszech.

Obecnie skupiamy się na Polsce i Rumunii, ale w kręgu naszych zainteresowań są też inne kraje. Ostrożnie podchodzimy do sprawy, przyglądamy się trzem-czterem krajom w regionie. Chcemy, aby nowe inwestycje przynosiły odpowiednią stopę zwrotu.

Na jakim długu się koncentrujecie?

Głównie na niezabezpieczonych kredytach konsumpcyjnych banków i firm pożyczkowych. Poza tym kupujemy portfele kredytów udzielanych przez banki

małym i średnim firmom oraz należności telekomów. Zarządzamy też długiem wynikającym z nieuiszczonych opłat za mieszkanie, choć stanowi on dość niewielką część i raczej na razie tak pozostanie, ale przyglądamy się temu segmentowi.

Jaką część długu kupujecie na własny rachunek?

Działamy trochę inaczej niż większość firm na rynku. Mamy portfel wierzytelności będący własnością funduszy sekurytyzacyjnych, w których **GetBack** jest uczestnikiem, oraz zarządzamy portfelami wierzytelności funduszy sekurytyzacyjnych zarządzanych przez niezależne towarzystwa funduszy inwestycyjnych. Wraz ze wzrostem **GetBack** chcemy coraz więcej wierzytelności kupować na tzw. własny rachunek (tj. przez fundusze inwestycyjne zamknięte konsolidowane przez nas), aby zwiększyć udział takich portfeli w zarządzaniu i przez to zwiększyć naszą zyskowność.

Kiedy zadebiutujecie na GPW?

Złożyliśmy prospekt wraz z wnioskiem o jego zatwierdzenie w Komisji Nadzoru Finansowego. W sposób naturalny pierwszym możliwym „okienkiem” na przeprowadzenie oferty publicznej akcji może być okres jeszcze przed rozpoczęciem wakacji. Wszystko jednak zależy od warunków rynkowych oraz zatwierdzenia prospektu przez KNP.

Jaki jest główny cel oferty publicznej? Czy chodzi o wzmocnienie kapitałów własnych? Wasze zadłużenie jest dość wysokie w porównaniu z innymi firmami z branży.

Jest teraz za wcześnie, aby o tym szczegółowo informować. W odpowiednim momencie podamy wszystkie wymagane informacje na ten temat.

W jaki sposób zamierzacie się rozwijać? Rozważacie akwizycje innych firm?

Tak. Nasza spółka poinformowała o rozpoczęciu negocjacji ze znaczącymi akcjonariuszami dwóch podmiotów z branży zarządzania wierzytelnościami, w sprawie nabycia akcji tych podmiotów. Ewentualne transakcje będące przedmiotem negocjacji byłyby spójne z modelem biznesowym naszej firmy w zakresie konsolidacji rynku usług zarządzania wierzytelnościami i miałyby na celu zwiększenie udziału w rynku, a także umocnienie pozycji spółki w sektorze zarządzania wierzytelnościami w Polsce. ©©

CV

Kenneth Maynard jest przewodniczącym rady nadzorczej **GetBacku od stycznia 2017 r. Przez lata związany z europejskim sektorem finansowym. Doświadczenie zdobywał w takich instytucjach, jak Lloyds Bank, Yorkshire Building Society, Next Group i GE Capital. Od 1999 r. do 2011 r. był dyrektorem generalnym Cabot Financial. W tym czasie firma stała się jedną z największych na rynku wierzytelności w Wielkiej Brytanii i Irlandii. Doradzał podmiotom z Europy, w tym z Polski. W 2014 r. został dyrektorem zarządzającym w Bluestone Credit Management Limited. Był jednym z założycieli Debt Buyers and Sellers Group. ©©**