

Články k FIGR

Zdroj: Konkursní noviny - Bulletin

Autor: KAREL ŽÍTEK

Číslo: 9

Datum: 17.09.2013

ISSN: 1213-4023

Identifikace: CZKO20130917010007

Jazyk: cz

Název: URČITÉ SKUPINĚ LIDÍ SE NEDAŘÍ DOSTÁT SVÝM ZÁVAZKŮM POMĚRNĚ PRAVIDELNĚ...

Oblast: Časopisy - společnost a životní styl

Skóre: 0.80

Zpracováno: 18.09.2013 03:52:26

Str.: 14

Zkratka oblasti: CZ

Klíčová slova: FINANČNÍ (3), nízká, gramotnost, důsledku

URČITÉ SKUPINĚ LIDÍ SE NEDAŘÍ DOSTÁT SVÝM ZÁVAZKŮM POMĚRNĚ PRAVIDELNĚ...

HVOVOŘÍME S JEDNATELEM EOS KSI ČR, S.R.O., ING. VLADIMÍREM VACHELEM

eOS kSi ČeSká rePUBlikA, S.r. O., Je SOUČáSTí NADNárODNí Sítě 50 SPOleČNOSTí V Téměř 30 ZeMích, kTeré Se SPeciAliZUJí NA FiNANČNí SIUŽBy A Všechny ASPekTy VyMáhání POhleDáVek. V SOUČASNé DOBě Má PŘiBlíŽně 100 ZAMěSTNANCŮ A PATří MeZi NeJVěTší iNkASNí SPOleČNOSTi S MeZiNárODNí PŮSOBNOSTí NA ČeSkém TrhU. JAK Se Jí DAří POhleDáVky VyMáhAT, O TOM JSMe hOVOŘili S JeJíM JeDNATeLeM iNg. VIADiMíreM VAcheleM.

- Jaký je trend mimosoudního vymáhání v české republice? Roste počet a výše pohledávek, které společnosti i jednotlivci předávají k vymáhání?

Společnosti dnes jeví větší zájem o externí vymáhání svých pohledávek. Máme nárůst v počtu klientů, pro které vykonáváme mandát. Myslíme si, že to má různé příčiny. Jedna z nich může být to, že si firmy uvědomují větší přidanou hodnotu externí služby jako takové a nákladnost vnitřního vymáhacího procesu. Zjišťují, že když se předá služba na specializovaného partnera, tak efektivita bývá vyšší za nižších vynaložených nákladů. Jsou to ale i vztahové věci s klienty. Ve chvíli, kdy se více bojuje o klienty, je větší snaha věřitelů si klienta déle udržet. Mimosoudní vymáhání je v porovnání se soudním vstřícnější a je vnímáno jako pomocná ruka při potížích.

- Kdo jsou nejčastěji vaši klienti? Jsou mezi nimi i subjekty státní a veřejné správy?

Nabízíme služby v celé šíři inkasa pohledávek. Naši klienti jsou jak z takzvaného sektoru B2B (pohledávky firem za firmami), tak ze sektoru B2C (pohledávky firem za fyzickými osobami). Co do počtu klientů u nás převažují klienti ze sektoru B2B, nicméně počty a objemy spisů, které máme ve správě, jsou ve prospěch klientů B2C. Státní správu jako klienta v České republice nemáme. Našimi klienty se však stávají organizace, které jsou zřizovány orgány veřejné správy. Jsou to například nemocnice.

- Jak se liší trh vymáhání pohledávek v České republice od trhů jiných evropských zemí?

Vidíme značnou rozličnost v trzích po celé Evropě. Příčiny mohou být různé - historické, kulturní nebo zákonné, kdy v některých trzích existuje regulace inkasa pohledávek. To pak indikuje odlišnost přístupu. Mezi historické příčiny patří to, že některé národy jsou ve své podstatě odpovědnější, mají vyšší povědomí o nutnosti včas uhradit své závazky, u jiných národů je termín úhrady spíše na volné úvaze. Mezi trhy, kde legislativa chybí, jsou kromě České republiky například Slovensko, Ukrajina, nebo Rusko. Legislativu naopak mají v Německu, Maďarsku nebo Řecku. To jsou státy, kde často dochází i k velmi přísné regulaci inkasa pohledávek.

- Společnost EOS KSI se zabývá dluhy jak fyzických osob, tak firem. Kolik v současnosti vymáháte pohledávek a v jak velké výši?

Pohledávek B2B máme ve správě aktuálně přibližně 13 tisíc kusů v hodnotě asi jedné miliardy korun. Pohledávek B2C máme asi 260 tisíc kusů v hodnotě přibližně pět a půl miliardy korun.

- Podle České národní banky každá česká domácnost dluží v průměru téměř 300 tisíc korun. Liší se jejich dluhy od dluhů obyvatel jiných zemí?

Jsou to nejvíce hypotéky, spotřebitelské úvěry a závazky z bankovních karet. Když se na to podíváme ve srovnání s jinými zeměmi, tak se nedá říci, že bychom se v České republice nějakým zásadním způsobem odlišovali. Dluhy jsou podobné, nejsou tady nějaká zásadní specifika.

- Za co Češi nejčastěji dluží? Zadlužují se Češi opakovaně?

Viděl bych zde dvě věci. Když se někdo zadlužuje pravidelně a je schopen dostávat svým závazkům, tak je to v pořádku. Je to jistý způsob života a životní názor. Problém je, když člověk přijme neuváženě úvěr a rozhodne se profinancovat ne zcela nezbytnou věc. Vyloženě problematické vidím úvěry na krátkodobé požitky, na něco, co bych neměl financovat, pokud na to nemám a měl bych si to dovolit jen, když mi na to dostačuje řádný příjem. Mezi smysluplné úvěry patří například ty, které jsou spojeny s bydlením. Jako problematické vidím půjčky na dovolené nebo na dárky.

- Roste u nás počet notorických dlužníků? Jaké jsou jejich hlavní důvody k zadlužování?

Notoričtí dlužníci jsou z určitého pohledu ti, kteří dluží, kam se podívají, a nestarají se příliš o to, jak budou splácet. Zdá se nám, a nejen nám, že se skutečně začíná profilovat skupina občanů, kteří nakumulují hodně

závazků. I my, stejně jako například exekutoři, vnímáme existenci této skupiny, které se nedaří dostát svým závazkům poměrně pravidelně a dochází u nich k hromadění závazků, kdy čtyři, pět našich klientů eviduje pohledávku za stejným dlužníkem. V naší společnosti je skupina lidí, která má kumulativně hodně problémů a zdá se mi, že se pomyslné nůžky rozvírají. Častým společným znakem notorických dlužníků je nízká finanční gramotnost. Obecně mezi příčiny zadlužování nejčastěji patří ztráta zaměstnání, dlouhodobá nemoc, nebo změna rodinné situace - rozvod nebo ovdovění - která pak logicky vede ke změně disponibilního příjmu, se kterým rodina hospodaří. Člověk, který zažije takové změny v životě, není obvykle schopen ihned řešit tyto závazky a je potřeba, aby se tomu věnovala dostatečná pozornost.

- Závisí úspěšnost vymáhání pohledávek i na tom, o jaké dluhy jde a jak jsou staré?

Úspěšnost vymáhání rozhodně závisí na jeho včasném zahájení a také na tom, jak dluh vlastně vznikl. Čím dříve začneme, tím větší pravděpodobnost je, že budeme moci dlužníka zkontaktovat na nám známých číslech a adresách a ve stavu, ve kterém jsme ho znali dříve, to znamená, kdy má nějaký majetek, pracuje a bude schopen své pochybení nějakým způsobem napravit. Pokud otálíme s řešením vzniklé situace, může dojít ke ztrátě kontaktu na dlužníka a pozdější úhradě pohledávky s tím, že byl upřednostněn věřitel, který zahájil proces inkasa rychleji. Dlužník může být například v exekuci a já budu muset doufat, že po ukončení exekuce mu bude ještě zbývat dostatečný příjem pro uhrazení mých pohledávek.

- Má vymáhání dluhů jasná etická pravidla? Jak se může dlužník bránit, když má pocit, že byl poškozen na svých právech? Na koho se může obrátit?

Asociace inkasních agentur (AIA) sdružuje členy, kteří se zavázali, že budou dodržovat Etický kodex. Když má dlužník dojem, že došlo k jeho porušení, může se se svým podnikem obrátit na Asociaci. Asociace má kontrolní orgán, etickou komisi, která se vyjádří, jestli došlo nebo nedošlo k porušení Etického kodexu. V případě pochybení je agentura vyzvána k tomu, aby věc napravila. Když dojde k opakovanému pochybení, může být agentura z Asociace i vyloučena. Asociace však nedisponuje žádnou zákonnou pravomocí. Pokud nějaká agentura poruší zákony a dojde k porušení obecných pravidel, ať jde o ochranu osobních údajů nebo o nějaké neoprávněné obohacení, tak je třeba podniknout zákonné kroky proti takovému subjektu, například podat trestní oznámení. Ve chvíli kdy se jedná o etické pochybení, tak Asociace v současné době nemá žádné pravomoc vůči nečlenským organizacím. Může pouze vydat stanovisko k tomu, jestli se domnívá, že jednání agentury je nebo není v rozporu s Etickým kodexem, a může ji vyzvat, aby tak nekonala. EOS KSI je součástí skupiny firem, které podnikají po celém světě, a přijala vlastní etický kodex. Ten je pro společnost závazný. Pokud bychom neměli asociční kodex, jednali bychom podle našeho, oba kodexy staví na obdobných základech.

- Co byste doporučil firmám, které mají problémy se splácením svých pohledávek? Jak by těmto problémům měly předcházet?

Dnešní ekonomická situace není tak dobrá jako byla v roce 2006 nebo 2007. Nicméně máme pocit, že u některých společností nebo jejich zástupců neustále převažuje vidina uzavření obchodu nad tím, jestli tento

obchod bude zrealizován až do konce. Z našeho pohledu je obchod uzavřen až uhrazením částky, která byla kontrahována, a ne jen vystavením faktury. Je tedy důležité, aby se ve firmě vytvořily kontrolní mechanismy, které toto budou zajišťovat. Co se týče ochrany vůči neplátcím klientům, existují zde obecné zdroje, ze kterých lze čerpat. Mohu si svého partnera prověřit na portálu justice.cz, kde - kromě obecných informací jak firma dlouho podniká, jaké má jmění - mám možnost ve sbírce listin nalézt hospodářské výsledky. Bohužel, nikdo řádně nedbá o to, aby došlo k doručení výsledků do sbírky listin. Je to sice zákonná povinnost, ale chybí funkční represivní opatření a tato povinnost není často naplňována. Ale jde o zdroj, který je obecně dostupný a často i platný. Dále existují komerční registry, které je možné využívat. Z nekomerčních zdrojů mohu uvést, že některé zdravotní pojišťovny publikují informace o svých dlužnících. Čili to jsou možné zdroje, kde si mohu "prohlédnout" svého obchodního partnera pokud je to firma. Ve chvíli, kdy uzavírám obchod s novým partnerem, neznám jeho platební chování, nemám žádné negativní informace, tak bych doporučoval obezřetnost zejména ve vztahu k velikosti zakázky vůči velikosti firmy mého partnera i vůči velikosti mé. To znamená, že ve chvíli, kdy se jedná o mimořádně velkou zakázku, tak jsou určitě na místě zálohy, dílčí plnění, měly by být ze strany partnera poskytnuty záruky. Dlouhou splatnost poskytujeme zejména tam, kde si jsme jisti, že po 90 dnech dojde k úhradě faktury, protože ekonomická situace mého partnera se může měnit. Oč později bude splatnost, o to později se dozvím o možných potížích.

- Před časem jste uskutečnili průzkum mezi 2 200 zahraničními společnostmi. Co přinesl?

Průzkum hovoří o tom, jak si v jednotlivém roce proti sobě stojí jednotlivé ekonomiky. Současně tak, jak se průzkum dělal řadu let, tak se dá hodnotit vývoj v dané zemi. Přestože vývoj nebyl dramatický, došlo k určitým meziročním posunům. Například zajímavě dopadlo Španělsko, kde se nám meziročně zvýšil poměr platících klientů o 10 procent a ze 70 na 77 procent vzrostl počet těch, kteří platí včas. Současně to bylo doprovázeno zkrácením doby splatnosti faktur z 51 na 35 dnů, což je velmi pozitivní pro celou ekonomiku. Stejně tak došlo ke zkrácení splatnosti faktur a ke zvýšení počtu subjektů, které platí včas, například v Belgii. Mezi dobře platící ekonomiky podle studie patří Německo a Rusko. Nedá se to tak úplně srovnat. V Německu je včasné hrazení závazků jakási tradice. Je tam vysoké povědomí o tom, že v okamžiku, kdy nezaplatím závazek včas, tak je to spojeno s vícenáklady. Kdežto v Rusku je ten ukazatel dobrý také proto, že v této zemi je velká tradice platit hotově. Plateb na fakturu tam není mnoho, takže delikvence je přirozeně nižší. Studie se zabývala také tím, jak finanční manažeři hodnotí výhledy z pohledu zisku a platební morálky. Ze studie vyplynulo, že až tři čtvrtiny manažerů z východní Evropy očekávají problém s likviditou a pokles zisků v důsledku špatné platební morálky. Může to být i tím, že tyto země byly poměrně významně zasaženy krizí, jedná se o mladé ekonomiky, které mají z budoucnosti větší obavy.

- Slyšel jsem, že zahraniční firmy vymáhají na českých firmách třikrát více pohledávek, než Češi od svých přeshraničních odběratelů. Jak byste to vysvětlil?

Domnívám se, že povědomí o tom, že se dá pohledávka vymáhat mimosoudní cestou v zahraničí, je mezi našimi subjekty poměrně malé. Idea, že svoji pohledávku zadám mezinárodně působící agentuře, není tak zaběhlá. Počet klientů, kteří nám svěřují pohledávky na správu do zahraničí, sice roste, ale není to dramatický nárůst. Myslím si, že nevymáhaných pohledávek (zejména nižších za poskytnuté služby) je v českém hospodářství

mnoho. Co se týče velkých obchodů, je nutno říci, že se jich spousta realizuje na zajištěné bázi. Pohledávek rozhodně nevzniká tolik, kolik je objem vyfakturovaného přeshraničního zboží.

- Odměny inkasních agentur nejsou, na rozdíl od exekutorů či advokátů, nijak zákonem či vyhláškou vymezeny. Znamená to, že inkasní společnost si za své služby nechává platit procentem z vymáhané částky?

Procento z vymáhané částky je skutečně na smluvní bázi a není nijak regulováno. Je smluvní proto, že provize vždy musí reagovat na to, v jakém stádiu se pohledávky do inkasní agentury dostaly. Jsou to pohledávky 90 dní po splatnosti, nebo jsou to pohledávky dva a půl roku po splatnosti krátce před promlčením, kde je náročnost zpracování mnohem vyšší? Reagují i na to, kolikátá agentura v pořadí pohledávky zpracovává a na proces, který je požadován. Určitým fenoménem doby je snaha přenést náklady vymáhání na dlužníka. Zde je situace poměrně nepřehledná. Zejména u B2C pohledávek je snaha přenést náklady na dlužníka znevažována přenášením často nesmyslných nákladových položek. Asociace si při tvorbě zákona o inkasní činnosti vzala jako jeden z cílů kultivaci této oblasti a nastavení norem výše nákladů přenositelných na dlužníka v adekvátní výši. Ve věci možného přenášení nákladů za vymáhání na dlužníka je nyní platná v České republice jedna jediná norma, a tou je směrnice o opožděných platbách, která vstoupila v platnost 1. července 2013. Tato norma však upravuje pouze náklady vymáhání ve vztahu B2B. Přenášení nákladů na dlužníka je to, co mají naši klienti zájem aplikovat v rámci obchodních vztahů. Obecně si myslím, že náklady by měl hradit jejich původce, a proto tuto snahu podporujeme.

- Co obsahuje návrh nového zákona o inkasní činnosti, který před časem dokončila Asociace inkasních agentur? Vstoupil již do legislativního procesu?

Návrh zákona má několik základních bodů. Definuje co je mimosoudní inkaso a co jsou inkasní agentury. Stanovuje základní obsah smluvního ujednání mezi agenturou a věřitelem. Definuje co smí, co nesmí a co musí inkasní agentura dělat ve vztahu nejen k dlužníkovi, ale i k věřiteli. Definuje podmínky vstupu do odvětví, čímž zakládá určitou bázi pro kvalitu subjektů, které budou poskytovat služby v rámci inkasa pohledávek. Definuje dozorový orgán a sankce nad inkasními agenturami a předkládá dříve zmíněný návrh výše nákladů za inkasní činnost, které jsou přenositelné na původce. Norma je koncipována pro B2C pohledávky, ne pro pohledávky B2B. Počítáme, že B2B je v zásadě vyřešeno směrnicí o opožděných platbách. Tato norma současně tedy i přispívá k narovnání práv věřitelů při vymáhání B2B a B2C pohledávek. Asociace má připravené paragrafované znění a v současné době toto znění diskutuje s odbornou veřejností.

ing. Vladimír Vachel "Společnosti dnes jeví větší zájem o externí vymáhání svých pohledávek. Máme nárůst v počtu klientů, pro které vykonáváme mandát," tvrdí ing. Vachel. Mimosoudní vymáhání je v porovnání se soudním vstřícnější

Mezi trhy, kde legislativa chybí, jsou kromě České republiky například Slovensko, Ukrajina, nebo Rusko. Jako problematické vidím půjčky na dovolené nebo na dárky eOS kSi sídlí v objektu bývalého Výzkumného ústavu pro sdělovací techniku A. S. Popova v Praze na Novodvorské.