

COMUNICAT DE PRESĂ

București, 9 Iunie 2011

În 2010 piața colectării creanțelor a crescut cu 65% față de anul precedent, însă tendințele pentru 2011 sunt de scădere

În ciuda contextului crizei economice care s-a manifestat din plin și în România, lovind toate sectoarele de activitate, industria colectării creanțelor a avut o evoluție pozitivă. În ultimii doi ani, 2009 și 2010, s-au înregistrat creșteri de piață semnificative în industrie, ajungându-se până la 76%, respectiv 54% în ultimul an.

Pe fondul înrăutățirii situației economice din România, tot mai multe companii au simțit nevoia sau chiar au fost obligate să apeleze la serviciile unui furnizor extern pentru colectarea creanțelor întârziate, prin externalizarea sau vânzarea lor. Astfel, s-a ajuns ca în 2009 această piață să crească cu 76% comparativ cu 2008, ajungându-se la un volum de 3.7 milioane de debite, cu o valoare de 1.08 miliarde de euro. Tendința de creștere a pieței s-a menținut și în 2010, însă la un nivel mai puțin alert, de doar ~54%. În cifre, în 2010, nivelul pieței a ajuns la 1.66 miliarde de euro, cu un volum de creanțe de 6.2 milioane. În acești doi ani, cea mai mare pondere în activitatea de colectare a avut-o sectorul bancar, de ~50%, prin externalizarea sau vânzarea portofoliilor de creanțe întârziate de la populație.

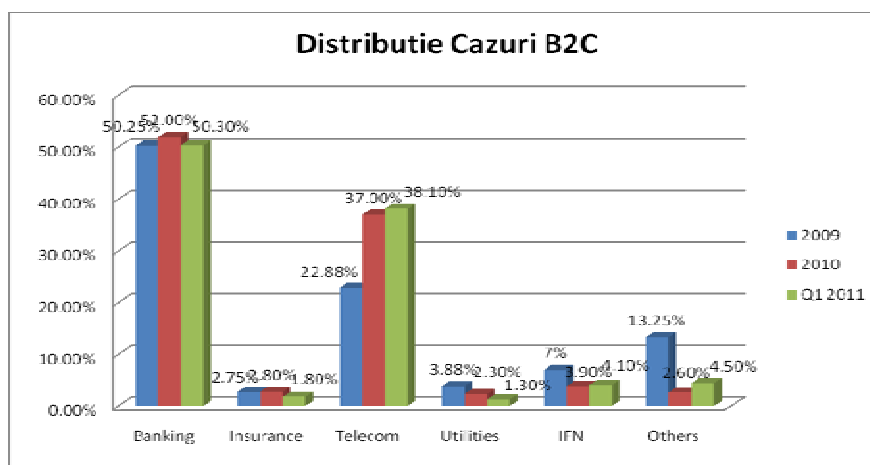
Dacă din ultimul trimestru al anului 2010 s-a putut observa o ușoară tendință de scădere a volumelor de cazuri și a valorii lor, acest fapt a devenit o certitudine în primul trimestru al acestui an. Astfel, în această perioadă valoarea cazurilor externalizate a scăzut cu ~12%, comparativ cu trimestrul precedent, în timp ce numărul lor a scăzut cu 3%. Analizând segmentul de creanțe externalizate B2C, observăm că valorile scad cu 12% în trimestrul I 2011 comparativ cu cel precedent, însă, pe segmentul de creanțe cumparate B2C, cifrele arată o scădere și mai puternică de 36% a valorii lor și de 70% a numărului de cazuri.

Unul dintre aspectele importante ce privesc această activitate îl reprezintă rata de succes, practic sumele încasate în urma eforturilor depuse. Problemele de lichiditate ale companiilor și ale persoanelor fizice au influențat puternic ratele de succes în recuperare, încasarea datoriilor de la debitori necesitând depunerea unui efort mai mare decât în anii anteriori. Astfel, costurile de colectare au crescut și implicit comisioanele de succes, fapt cauzat de presiunea mare exercitată pe creșterea încasărilor și a ratelor de succes.

În continuare segmentul bancar a fost cel care a generat dezvoltarea industriei, menținându-și și în acest an ponderea, iar segmentul B2C este cel care produce cele mai mari încasări, de 83% în 2010 și 78% în 2011. Valoarea totală a creanțelor încasate în 2010 a fost de 384 de milioane de Euro, în creștere cu 49% mai mult decât în 2009, în timp ce în primul trimestru al acestui an se menține constant față de cel precedent și de perioada similară a anului trecut, la 99 milioane de Euro.

Colectarea amiabilă a fost motorul de creștere al acestei industrii în ultimii ani, însă este important de remarcat faptul că în 2010, colectarea în instantă ia amploare. Aceasta tendință se menține în acest an,

un argument fiind creșterea cu 64% a personalului din agențiile de colectare a creanțelor dedicate acestui segment, în trimestrul I 2011, comparativ cu trimestrul I 2010.



Estimările pentru piața colectării creanțelor în acest an sunt de scădere cu 25-30% pe fondul stopării creditării din ultimii doi ani de zile și a întârzierii demarării ei în perioada următoare, a scăderii volumelor de cazuri externalizate spre colectare sau vândute. Majoritatea acestora au fost colectate în perioada 2009-2010. Un alt factor important este tendința băncilor spre a își dezvolta departamente proprii de colectare, în vederea eficientizării costurilor, dar și pentru a evita concedieri de personal. Pe segmentul persoanelor juridice, companiile au recurs la adoptarea unor politici de prevenție, multe dintre ele solicitând plata cash înainte sau în momentul livrării bunurilor. O măsură suplimentară este alocarea personalului de vânzări a unor targeturi pe încasarea banilor blocați în piață.

Cele 11 companii membre în AMCC însumează aproximativ 80% din cota de piață a sectorului colectării creanțelor comerciale, având un număr total de 1650 de angajați. AMCC este o asociație reprezentativă pentru acest sector de activitate ce are misiunea de a reprezenta membrii săi la nivel intern în fața autorităților administrative și a celorlalte instituții publice. Membrii AMCC respectă un cod de conduită al asociației ce reglementează procedurile ce pot fi utilizate în procesul de colectare și impune restricții ce privesc contactarea debitorului.

Asociația are rol de arbitru și de autoreglementare a pieței colectării creanțelor comerciale, asigurând prin Comitetul său de Etică un rol de "arbitraj", analizând sesizările de la membri, debitori, autorități sau terți și monitorizând și auditând respectarea Codului de Conduită. AMCC oferă suport și asistență pentru debitori, având alocări peste 50 de specialiști în colectare pentru solicitările debitorilor primite prin secțiunea site-ului dedicată lor "Opinia Debitorului".

“Pe fondul reluării creșterii economice și din cauza restricțiilor la acordarea de credite în perioada crizei, piața de colectare va cunoaște o contracție în acest an cu 25% față de 2010. În ceea ce privește companiile, ne așteptăm ca evoluția falimentelor să cunoască o traiectorie descendentă cu 15-20% și o scădere față de 2009-2010”, a declarat Cristian Ionescu, Presedinte AMCC.

Contact presă: Iuliana Florică, iuliana.floricica@amcc.ro

AMCC (Asociația de Management al Creanțelor Comerciale) a fost înființată în 2007. În prezent asociația reunește 11 membri, cei mai importanți jucători din industrie: Coface România, Eos Ksi, Creditreform, Kruk Internațional, Cycle European, Mellon Romania, Creditexpress Financial Services, Top Factoring, Kolcze Iliuta și Asociații, DBR Factor și Next Capital. www.amcc.ro

AMCC este membru activ în FENCA (Federația Asociațiilor Naționale Europene de Colectare). www.fenca.com