

# Cesja wierzytelności czy postępowania e-sądowe?

*Wprowadzenie postępowań sądowych prowadzonych przez e-sąd spowodowało – oczekiwaną zresztą – małą rewolucję w tej dziedzinie. Wierzyciele działający w branży wierzytelności masowych (operatorzy kabłówek, telefonie stacjonarne, telefonie komórkowe, operatorzy platform cyfrowych) staną przed wyborem pomiędzy kontynuowaniem cyklicznego procesu cesji wierzytelności w przyjętym modelu biznesowym a masowym kierowaniem wierzytelności na drogę postępowania sądowego.*

KRYSTIAN KŁOSIŃSKI

Przypomnijmy: e-sąd działa od 1 stycznia 2010 r. Zanim jednak dojdzie do wspomnianych działań, większość wierzycieli prowadzi proces tzw. windykacji miękkiej, zwanej również monitoringiem lub ponagleniami. Są to różnego rodzaju kampanie za pośrednictwem SMS-ów, e-maili czy wezwań do zapłaty. Mają one na celu wyegzekwowanie należności na wczesnym etapie, ale również – przy dzisiejszym nasyceniu rynku – utrzymanie klienta. Działania te realizowane są przez wewnętrzne działy w ramach struktury korporacyjnej lub przez zewnętrzne firmy świadczące tego typu usługi (wyspecjalizowane *call center*, firmy windykacyjne).

## Windykacja twarda albo egzekucja

Po bezskutecznym zakończeniu tego etapu dochodzi do rozwiązania umowy z klientem i sprawa zostaje przekazana do tzw. windykacji twardej. Proces ten może być realizowany przez wewnętrzne działy windykacji wyposażone w odpowiednie systemy informatyczne oraz wyspecjalizowane zespoły. Niemniej jednak z reguły czynią to firmy windykacyjne, wybra-

ne do współpracy w drodze postępowań przetargowych. Okres obsługi tego typu wierzytelności wynosi od 3 do 12 miesięcy i uzależniony jest od przyjętej strategii windykacyjnej, wieku wierzytelności etc. Proces ten

---

**W środowisku  
zajmującym się obrotem  
wierzytelnościami  
pojawiają się postulaty  
o przyspieszenie  
sprzedaży  
wierzytelności na  
wcześniejszym etapie po  
zakończonym procesie  
monitoringu.**

---

może być realizowany również w systemie windykacji spraw przez kolejną agencję windykacyjną po zakończeniu windykacji przez inny podmiot – to tzw. agencja po agencji. Etap ten traktowany jest jako kolejny element

procesu windykacyjnego. Ten model postępowania windykacyjnego może być wzbogacony lub zastąpiony postępowaniem sądowo-egzekucyjnym.

W pierwszym przypadku agencje windykacyjne mają w swoich strukturach działy prawne lub współpracują z wyspecjalizowanymi kancelariami prawnymi, którym – w ramach podpisanych kontraktów – podzlecają prowadzenie tego typu spraw w sądach i u komorników.

Alternatywą dla tego modelu jest wyeliminowanie agencji windykacyjnych z procesu windykacji twardej i prowadzenie postępowań sądowo-egzekucyjnych przez własne działy prawne lub kancelarie prawne, które w tym przypadku mogą prowadzić powyższe działania w ramach umowy outsourcingowej lub równoległe z windykacją realizowaną przez agencje windykacyjne. W tym przypadku dobór spraw do kancelarii może następować na podstawie rekomendacji agencji windykacyjnych lub na podstawie modelu skoringowego przydzielającego sprawy do konkretnego etapu postępowania. Po zakończeniu każdego z tych etapów pojawia się ostatni element postępowania windykacyjnego, czyli proces cesji wierzytelności.

## Szybciej, taniej, prościej (podobno)

Wierzyciele oraz kancelarie prawne mają jednak alternatywę dla procesu cesji wierzytelności. Dzięki wspomnianemu już e-sądowi mogą zdecydować się na przeprosowanie spraw za pośrednictwem elektronicznego postępowania upominawczego (EPU). Proces ten, poza pewnymi mankamentami, w swojej istocie jest szybszy (czas uzyskania nakazu zapłaty ma być krótszy niż w zwykłym postępowaniu upominawczym), tańszy (brak opłat za pełnomocnictwo), oszczędniejszy (elektroniczne, a nie papierowe załączniki do pozwów) i prostszy (standardowe uzasadnienie do pozwu). Do zagrożeń, jakie mogą być spowodowane działalnością e-sądów należy zaliczyć niebezpieczeństwo wynikające ze składania sprzeciwów do wydanych nakazów drogą elektroniczną, powodujące przekazanie spraw do zwykłego postępowania upominawczego, co zamiast skrócenia oznacza wydłużenie postępowania.

Wierzyciele jednak korzystają częściej z cesji wierzytelności, pomijając postępowanie sądowe choćby ze względu na jego rozwickłość, która ma wpływ na starzenie się długu, a tym samym na obniżenie ceny za sprzedawane wierzytelności. Oczywiście w przypadku otrzymania prawomocnego wyroku sądowego sprawa nie zdąży się zestarzeć, ale tego typu wierzytelność nie gwarantuje uzyskania wyższej ceny, ponieważ nowy wierzyciel musi ponieść koszty związane z uzyskaniem nowej klauzuli wykonalności, te zaś w kalkulowuje w cenę takiej wierzytelności. Dodatkowo sprawy sprzedawane po dopiero co zakończonej bezskutecznej egzekucji komorniczej nie przedstawiają dużej wartości dla nowego wierzyciela.

W tym miejscu warto zauważyć, że w środowisku zajmującym się obrotem wierzytelnościami pojawiają się postulaty o przyśpieszenie procesu sprzedaży wierzytelności na wcześniejszym etapie po zakończonym procesie monitoringu.

Biorąc powyższe pod uwagę, wierzyciele stoją przed nie lada dylematem: sprzedawać wcześniej wierzytelności czy prowadzić postępowania sądowe (e-sądowe)?

Za tym pierwszym rozwiązaniem przemawia wyższy poziom uzyskiwanych cen za wierzytelności świeższe (w modelach skoringowych firm windykacyjnych sprawy bez przeprowadzonego procesu windykacji zewnętrznej

są lepiej wyceniane od tych przewidykowanych) oraz redukcja związana z kosztami wypłacania prowizji agencji (z zastrzeżeniem, że uzyskana cena zrekompensuje zysk, jaki uzyskałaby firma, prowadząc procesy agencyjne i wygeneruje zysk, który po zsumowaniu będzie wyższy niż opisany powyżej proces windykacji twardej).

Za drugim rozwiązaniem przemawia niewątpliwie wspomniana powyżej szybkość, prostota i oszczędność w ramach elektronicznego postępowania upominawczego. Jednocześnie zwiększająca się liczba etatów w e-sądzie, dotacje pieniężne na rozwój systemu informatycznego oraz całego e-sądu przekazywane przez Ministerstwo Sprawiedliwości pozwalają patrzeć optymistycznie w przyszłość i mieć nadzieję, że będzie to szybsze i skuteczniejsze narzędzie dochodzenia wierzytelności. Nie bez znaczenia pozostaje również fakt, że większość firm zajmujących się obrotem wierzytelnościami po zakupie portfela w głównej mierze zaprzestaje procesów polubownych z dłużnikami lub ogranicza je do minimum, kierując większość spraw (jeżeli nie całość) do postępowań sądowych, a obecnie głównie do e-sądu. Przyjmując taki sposób procesowania, firmy upatrują szansy na dowindykowanie już przewidykowanego przez wierzycieli pierwotnych portfela i tym samym zwrot oraz zysk z pozycynionej inwestycji.

Na dziś nie można jednoznacznie dać odpowiedzi na postawione pytanie: cesja wierzytelności czy postępowania e-sądowe? Najbliższe miesiące pokażą, który trend będzie bardziej korzystny. Czy pojawiające się od zewnętrznych inwestorów pieniądze (a tym samym wyższe ceny za portfele) wydawane za pośrednictwem firm windykacyjnych przekonają do szybszych cesji wierzytelności? A może rozwój e-sądów w Polsce i idąca za tym szybkość postępowań sądowych przekonają wierzycieli pierwotnych do przekazywania spraw do EPU lub znacznego zwiększenia wolumenu spraw kosztem realizacji późniejszego procesu cesji wierzytelności? Pozostaje czekać i obserwować rynek. Niewątpliwie to sami wierzyciele pierwotni, a zwłaszcza ich działy windykacji, decydują – niezależnie od rozwoju wspomnianych dziedzin – która z opracowanych strategii będzie najlepsza i dzięki której zostaną zrealizowane zaplanowane na dany rok cele biznesowe. ■

*Autor pracuje w P4 Sp. z o.o. (Play).*

## System BANKOWY REJESTR

**Kredyty zagrożone i niespłacalne to duży problem w działalności bankowej!**

**Można zabezpieczać się przed takimi sytuacjami i zmniejszać ryzyko. Wystarczy sprawdzać wiarygodność płatniczą Klienta.**

**Liczba informacji w Systemie BANKOWY REJESTR**

Rok	Liczba informacji
2009	400 000
2010	520 000
2011	570 000
2012	590 000
2013	630 000
2014	680 000
2015	770 000
2016	850 000
2017	1 000 000
2018	1 080 000
2019	1 461 000

**W ostatnim roku radykalnie wzrosła liczba Klientów podwyższonego ryzyka. Obrazuje to wzrost zagrożenia, na jaki narażone są banki.**

**System BANKOWY REJESTR, jest niezastąpionym narzędziem wykorzystywanym w pierwszej fazie oceny ryzyka związanego z potencjalnym Klientem Banku. W istotny sposób ogranicza liczbę osób oraz czas potrzebny na wykonanie wstępnej oceny Klienta.**

ADMINISTRATOR SYSTEMÓW:

Centrum  
Prawa  
Bankowego  
i Informacji  
[www.cpb.pl](http://www.cpb.pl)