

По оценкам директора коллекторского агентства Verdict Александра Кабака, в общей сложности объем просроченных долгов в банках Украины на начало 2011 г. составляет порядка 100 млрд. грн. Часть долгов уже продана, их нет на балансах банков, часть превысили допустимый срок по задолженности и больше не представляют интереса для коллекторов.

"Следует четко понимать, что не все проблемные сделки находятся в работе коллекторских агентств, основной хлеб коллекторских компаний - долги со сроком просроченной выплаты свыше 360 дней. К тому же, многие банки могут себе позволить In house collection", - говорит Александр Кабак.

По словам Александра Кабака, такое распределение объясняется специализацией коллекторских компаний, формами их работы и доступными ресурсами. Наибольшие суммы аккумулировали лишь те игроки, которые способны покупать крупные портфели долгов и обрабатывать их.

"Сейчас на рынке действует порядка 30 коллекторских компаний, но большинство из них специализируются на узком сегменте услуг, таких как Legal Collection, рассылки писем, смс. К крупным игрокам относятся компании, которые имеют соответствующие ресурсы для эффективного взыскания долгов, такие как системы автоматического дозвона, управления и администрирования списками должников, управления безопасностью, региональные офисы сотрудников выездных групп, сервисы отправки смс и печати писем", - поясняет г-н Кабак.

Средние компании предоставляют услуги по взысканию долгов путем проведения телефонных переговоров, отправки писем и смс. За частую, у них нет четко развитой региональной сети и возможности покупать долги. Как правило, работа таких коллекторов строится с несколькими ключевыми контрагентами и заточена под узкие потребности данных клиентов.

Мелкие компании представляют, в основном, локальных игроков. Они больше специализируются на предоставлении юридических услуг, рассылке писем и смс. У них нет системы автоматического обзвона и соответствующих функционалов по управлению базами данных.

"Каждый из этих пунктов может иметь свое значение, но лучше смотреть на такой показатель, как объем долгов в работе. Здесь можно выделить портфели, находящиеся в работе на комиссионных условиях, и факторинговые (выкупленные) сделки", - поясняет Александр Кабак.

По убеждению эксперта, в ближайшее время на рынке не стоит ожидать каких-либо

изменений и перераспределений. На начало 2011 г. все крупные и средние коллекторские компании удержали позиции, которые занимали в 2010 г. Некоторые из них изменили собственников, другие - бренд, некоторые - топ-менеджеров. "По большому счету, костяк компаний сформировался и закрепился в период с 2007 по 2009 годы. В 2011 году ожидается выход на рынок еще одной крупной компании, входящей в состав международной группы", - прогнозирует эксперт.
Основной потенциал развития коллекторского бизнеса в Украине Александр Кабак видит в осваивании новых рынков и апробировании новых возможностей. Коллекторские агентства предоставляют четко определенный список услуг, но вот сферы и рынок, куда эти услуги применить, - растет. Очень хорошо себя показала сфера ЖКХ, телекоммуникационные компании, трансграничное взыскание, работа с регрессами. Потенциал есть, и именно это привлекает новых игроков.

"На внедрение и применение собственных идей и наработок уходит очень много времени. Как результат, нередко, заявив о выходе, новые компании так и не успевают закрепиться. В данный момент основную перспективу обещает работа с залоговыми портфелями. На 2011 г. долгов у банков хватит, в дальнейшем - надо покупать свои портфели", - резюмирует Александр Кабак.

Справка: Коллекторское агентство Verdict начало свою работу в 2005 году и на данный момент является лидером рынка коллекторских услуг Украины. Компания имеет под управлением более 4 млрд. грн. По состоянию на конец 2010 года агентству Verdict принадлежит 32% рынка коллекторских услуг Украины. В 2010 году коллекторское агентство Verdict вернуло своим клиентам 600 млн. грн. просроченных долгов.

FinPR - первая в Украине специализированная компания в сфере финансового PR. Компания предоставляет комплексные услуги по информационному сопровождению клиента с целью наладить его деловую репутацию, тем самым повышая инвестиционную привлекательность.

Источник: banker.ua