



ВЛАДИСЛАВ ИНДЖОВ,
управител и основател
на CrediYes:

Отговорен кредитор означава доволни клиенти

стр. 4-5

В БРОЯ:

АСВ отново е №1 по
активи в България

стр. 2-3

Георгиос Христофору
е новият регионален
директор за Централна
Европа в B2Holding

стр. 3

Тревизо, скритото
съкровище

стр. 6

Георгиос Христофору е новият регионален директор за Централна Европа в B2Holding



Георгиос Христофору е новият директор за регион Централна и Югоизточна Европа на B2Holding, част от който е и Агенция за събиране на вземания ЕАД (АСВ). Досега Христофору отговаряше само за Югоизточна Европа. Той се присъединява към екипа на B2Holding през април 2018 г. като изпълнителен директор на гръцката B2Kapital и регионален директор за Югоизточна Европа. Преди това е заемал различни позиции в областта на банките и корпоративните финанси, включително банков мениджър. Христофору специализира управление на просрочени кредити по време на финансовите кризи в Гърция и Кипър и след карьера в банковия сектор става член на специален проект на Bank of Greece, където заема позицията на директор Портфейли. Георгиос Христофору има MBA сертификат от London Business School и е лицензиран експерт по несъстоятелност. На новата позиция освен за България, Румъния, Гърция и Кипър, той ще отговаря още за Чехия, Унгария, Словения, Хърватия, Сърбия, Босна и Херцеговина и Черна гора. „Георгиос им богат опит в управлението на просрочени вземания и сме щастливи, че прие да повиши отговорностите си за региона в рамките на Групата“, коментира Ерик Йонсен, финансов и изпълнителен директор на B2Holding.

АСВ отново е №1 по активи в България

Агенция за събиране на вземания (АСВ) ЕАД, част от норвежката B2Holding, е начело на най-големите компании в своя сектор и през 2018 г., удвоявайки активите си. Това показва сравнителен анализ на финансовите резултати, отчетени от водещите дружества за изкупуване на задължения в България, публикувани в Търговския регистър.

АСВ е лидер по размер на активите към края на миналата година и единствената на българския пазар, която управлява такива за над 100 млн. лв, сочат данните. С печалба от 8 млн. лв. и над 27 млн. лв. приходи Компанията постига и два пъти по-висока рентабилност от дейността си в сравнение с втората по големина в класацията. В края на 2018 г. активите на АСВ надминават 118 млн. лв, което е почти двойно увеличение спрямо 2017 г. За това увеличение допринася и най-голямата за миналата година сделка за изкупуване на несъбрани вземания – тази между АСВ и Уникредит Булбанк.

БЪРЗОРАЗВИВАЩ СЕКТОР

Последните две-три години в сектора бяха белязани от множество големи сделки за продажба на обезпечени и необезпечени пакети от вземания от банките към специализираните компании. Така бяха изчистени множество стари просрочени дългове от балансите в банковата система. Очаква се тази година обемите на продажби да бъдат поне на миналогодишното ниво, но освен големите единични сделки да се сключват и множество такива за по-малки портфейли.

„Продължаващата консолидация като цяло е стъпка в правилната посока, доколкото тя води до по-стабилни банки“, коментира Георгиос Христофору, регионален директор на B2Holding за Югоизточна Европа, отговарящ за компанията в България, Гърция, Румъния и Кипър. Христофору допълни, че консолидацията често върви заедно с по-висок апетит за изчистване на балансите и това подпомага дейността на компании като АСВ.

Изкупените просрочени вземания се увеличават двойно

Двойно увеличение на изкупените просрочени вземания има през първото полугодие, показват данни на Асоциацията на колекторските агенции в България (АКАБГ). Обемът на изкупения дълг е достигнал 1.18 млрд. лв. за януари-юни, при 585 млн. лв. в същия период на миналата година. Според Асоциацията основната причина са няколко сделки на банки, продали големи портфейли от кредити. Наблюденията им са, че активността при продажбата на задължения като цяло е висока.

„По отношение на изкупените вземания очакваме за тази година да има ръст в обема им. Предварителните ни прогнози са за около 2 млрд. лв. или малко над 2 млрд. лв. общо продадени портфейли, буквално от всички секто-

Финансови данни на топ 7 (в хил. лв.)

Компания	Приходи (в млн. лв.)		Печалба/Загуба		Активи	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017
Агенция за събиране на вземания (АСВ)	27.4	20.5	8	6.2	118.3	62.2
Компания II	49.8	41.8	8.4	7.5	96.0	58.6
Компания III	11	7	2	1.8	28.7	22.7
Компания IV	7.3	5.8	3.8	3	27	14
Компания V	9	12.3	0.4	4.2	23	25.6
Компания VI	6.8	6.2	1.8	1.4	12.3	12.3
Компания VII	2	0.6	0.1	-0.3	10	3.5

Източник: Търговски регистър

НА ПЕЧАЛБА

Изминалата 2018 г. е успешна за сектора. Показателно е, че седемте най-големи компании, занимаващи се с изкупуване на вземания, приключват годината на печалба - общо 25.3 млн. лв, около 4% повече спрямо 2017 г. Приходите им надхвърлят 107 млн. лв, което е 23% ръст спрямо предходната година, а активите им нарастват с близо 60 на сто за година до 311 млн. лв.

„Ръстът в сектора потвърждава тенденцията, че все повече кредитори се обръщат към специализирани компании като АСВ в търсене на надежден партньор, който им помага при изчистването на портфейла си от просрочени вземания. Добрите финансови резултати в бранша са и положителен знак за акционерите и предпоставка за нови инвестиции в портфейли, както и в модерни, иновативни и сигурни системи и технологии за управление на необслужваните задължения.“, коментира Зорница Банкнина, директор „Бизнес развитие“ на АСВ.

Според нея растежът на пазара за изкупуване на вземания подпомага за по-бързото и лесно събиране на просрочените плащания, връщането на парите в икономиката и изчистване на лошата кредитна история на хората с финансови затруднения.

ри – обезпечени и необезпечени кредити от корпоративния сектор, малки и средни предприятия и ритейла, може би с по-малко участие на ипотечните кредити на физически лица“, коментира Димитър Бончев, изпълнителен директор на Агенция за събиране на вземания (АСВ) ЕАД, част от норвежкия B2Holding.

Според Бончев в следващите години, при благоприятно развитие на икономиката, е логично обемите да намаляват. По думите му нова тенденция от последните години е вторичният пазар на вземания, както и подписването на все повече рамкови договори.

АСВ, освен пионер сред компанията, предлагащи такива споразумения, е лидер и по брой активни договори. „Виждаме, че се увеличават обемите, продадени по силата на такива договори и очаквам този ръст да остане стабилен и през следващите година-две. След кризата банките изчистиха много от лошите си заеми чрез продажбата им на търгове с големи пакети. Такива търгове наблюдаваме дори и в момента, а рамковите споразумения са следващият етап – с тях регулярно кредиторите продават просрочени вземания“, обясни Димитър Бончев.

Deloitte: Големите сделки за просрочени кредити ще намаляват

Новите продажби на просрочени кредити от банките в Централна и Източна Европа ще намаляват в следващите години, докато тези от групи финансови дейности ще набират скорост. Това прогнозира от консултантската компания Deloitte в доклада си за 2018 г. Банките вече са продали доста от лошите вземания, а очакванията са търговията с други просрочени дългове да се засили – включително лизингови, кредитни продукти, отпуснати от дъщерни компании, както и различни платформи за услуги. От друга страна експертите на Deloitte очакват да има и големи прехвърляния на пазара на дълг, последица от заключителните фази на досегашните усилия за намаляване на дълговата тежест.

Българските компании разчитат на чужди партньори за над 17% от приходите си

България е на трето място сред европейските страни по размер на входящите плащания на компанията, които идват от друга държава, показва годишният European Payment Report. Преди нас са само Чехия и Португалия, и двете с малко над 18% входящи плащания от чужбина. В България компанията отговарят, че 17.2% от приходите им идват от чужди източници. След нас се нареждат Италия и Белгия, а следващата балканска държава по размер на входящи чужди плащания е Хърватия с 12.7%, малко над тези в Румъния (12.4%). За сравнение – средното ниво в Европа е 10.7%, като в проучването участват държавите от ЕС и тези извън съюза. Навременното разплащане донякъде има пряко отражение върху заетостта, сочи анкетата от доклада. За 17% от европейските компании по-бързо разплащане от страна на длъжниците категорично ще доведе до наемане на повече персонал.

Отговорен кредитор означава доволни клиенти

Владислав Инджов,
управител и основател
на CrediYes:

“УСПЕШНАТА РАБОТА
ПО ПРОСРОЧЕНИТЕ
ЗАДЪЛЖЕНИЯ
Е ПО-ДОБРЕ СВЪРШЕНА
ОТ ФИРМА, ЗАНИМАВАЩА СЕ
ПРОФЕСИОНАЛНО С ТОВА.”



CrediYes планира пълно национално покритие и навлизане на чужди пазари

След бурния август на 2007 г. и финансовата криза в последвалите години, имаше едно популярно успокоение – в китайските йероглифи за „криза“ и „възможност“ се използва един и същ знак. Произходът на лингвистиката от Далечния Изток може да е далеч от нас, но съвсем наблизо е един пример за компания, намерила своята възможност в кризата. Говорим с Владислав Инджов, управител и един от основателите на CrediYes, което е сред бързо развиващите се дружества за небанково кредитиране в България. Прогнозата им е за тази година приходите да надминат 10 млн. лв. „Стартирането на компанията съвпадна с настъпването на икономическата и финансова криза преди 10 години. Ограничи се банковото кредитиране, имаше сътресения и при доходите“, спомня си Инджов. Така се появява CrediYes, чиято визия е да развие и попълни сегмента на достъпното кредитиране. Повече от десет години компанията се развива по този път, а промените се правят основно за подобряване на финансовите продукти и за да се потвърди имиджа на отговорно кредитираща компания, както обяснява Инджов. Той е завършил Международни финанси и търговия в University of Portsmouth и професионалният му опит е преминал

основно в създадената от него компания. В момента основни съгужници в CrediYes са Инджов и брат му Ивайло Инджов.

У ДОМА И ЗАД ГРАНИЦА

В момента CrediYes е с национално покритие в цяла България чрез своите 63 офиса, а през следващата година-две плановете са да допълни присъствието си в някои локации и градове за по-удобен достъп на клиентите. В близко бъдеще има планове и за навлизане на чужди пазари – един от тях е за стартиране на компания в Република Северна Македония, по която вече се работи. Дългосрочни прогнози от CrediYes се възвръщат да правят заради силно динамичната среда в работата им.

Развитието в България е подчинено твърдо на една цел – след пет години CrediYes да бъде неизменна част от основните кредитори на потребителски заеми в България. Онлайн услугите ще са задължителни, така че компанията да бъде адекватна на променящия се свят. Партньорството на CrediYes с АСВ е от около две години, през които и двете изградиха доверие помежду си.

Така в началото на тази година логичната стъпка беше сключването на договор за регулярни прехвърляния на просрочени вземания.

„Работим безпроблемно и с изключително бързи темпове на процесите помежду ни. А това е важно, защото за фирми като нас, предоставящи финансови услуги, е важно да имаме фокус в бързината“, обяснява Инджов. С помощта на АСВ CrediYes успява да получи бърза и адекватна услуга, а просрочените кредити се прехвърлят към професионално ниво на обслужване на не толкова късен етап, казва управителят. Това е добре за всички страни – CrediYes няма дългосрочни ангажименти с проблемните кредити, а клиентите са доволни от качествено обслужване на АСВ.

ИПОТЕКИ И ДРУГИ ВЪЗМОЖНОСТИ

Компанията е от малкото небанкови институции, които отпускат финансиране срещу ипотека. Този тип продукти се предлагат още от създаването на CrediYes – те дават възможност за усвояване на по-голяма сума, при много по-добри условия, за по-дълги срокове и съответно с по-ниски вноски на изплащане.

„Интересен сегмент, който според мен бе леко negligиран като цяло от небанковите финансови институции до преди няколко години“, коментира Инджов.

В голямата си част такива заеми се ползват от клиентите за обединяване на вече съществуващи задължения, рефинансиране на стари заеми, оборотни средства и инвестиции. Към момента ипотечните кредити са около 5% от портфейла на CrediYes. От компанията отбелязват с радост, че получават все повече заявки от клиенти за обединение на задължения и според тях това е доказателство за по-голямото им доверие към CrediYes. През последните няколко години дружеството води и по-отворена политика на кредитиране. Интересното е, че това не е променило съществено дела на клиентите, които са в затруднение да плащат задълженията си – на месечна база около 2% от тях изпадат в просрочие. Друг интересен факт – няма пряка връзка между вероятността за изпадане в затруднение и обезпечението на кредита. По думите на Инджов всеки един казус е твърде индивидуален. Понякога потребителски заем влиза в просрочие за кратък период поради временно затруднение, след което бързо бива изплатен съвсем коректно. Не е рядкост и обратното – ипотечен кредит с добро обезпечение и видимо безпроблемно събиране да се просрочи за дълъг период. Неговото събиране изисква доста по-бавни и тромави процедури. Така че добре гарантиран заем не означава задължително по-бързо събиране на дълговете, обобщават от CrediYes.

ТЕХНОЛОГИЯ НА ЗАЕМАНЕТО

За събирането на просрочените задължения от компанията разчитат на цял набор от добри практики, които започва още преди същинското отпускане на заема. Първоначално се прави задълбочено проучване на клиента, а добрата лична комуникация между служителя и него е задължителна част от всяка заявка за получаване на кредит.

„Контактът кредитен отдел – клиент е доста активен, за да може да направим най-подходяща преценка и

ПРОФИЛ НА CREDIYES:

• Собственик:	Владислав Инджов, Ивайло Инджов
• Приходи за 2018:	7,5 млн. лв.
• Печалба за 2018:	1,6 млн. лв.
• Капитал:	5 млн. лв.
• Служители:	800

да гарантираме максимално добра последваща комуникация. По този начин успяваме да организираме изплащането дори и на просрочените заеми“, отбелязва Инджов.

В компанията е практика при събирането на лоши заеми да се включват по няколко отдела с цел по-добър резултат. По негово мнение най-сигурната превантивна мярка е да не се отпуска потребителски заем, който ще задълбочи финансовите проблеми на потребителя, вместо да му помогне.

В течение на годините работата от CrediYes са правили търгове за продажба на портфейли от просрочени задължения, а в момента разчитат на рамковото споразумение с АСВ. Такива рамкови споразумения стават все по-популярни сред кредитните компании – небанкови и банкови, като позволяват бързо и лесно изчистване на портфейлите и навременно събиране на просрочените заеми. CrediYes ежесечно прехвърля към АСВ определени клиенти с непогасени заеми и това е първата компания, с която кредитното дружество има подобно рамково споразумение. По тяхна оценка успешната работа с просрочените дългове е по-добре свършена, когато е направено от фирма, занимаваща се професионално с това. Като цяло от CrediYes изтъкват да обобщават рисковите клиенти по групи и казват, че потребителите са индивидуални като поведение и възможности. Няма и конкретни целеви групи потребители, към които се насочват.

„От нас, кредиторите, зависи до голяма степен, да не правим грешни преценки, а внимателно да кредитираме и консултираме отделните групи клиенти. Рискът би бил всеки един клиент, който рязко влоши месечните си доходи по една или друга причина“, казва Владислав Инджов. По думите му хората, които използват заеми, са все по-отговорни към личните си финанси и през последните десет години, заедно с развитието на компанията се забелязва как потребителите вече имат и по-добра финансова грамотност. Това поражда по-отговорно отношение и възискателност, така че кредитните компании подобряват услугите и качеството на продуктите си. Инджов коментира, че все по-честото желание на клиентите да обединят задълженията си и да постигнат по-добри условия показва по-отговорно отношение към личните финанси.

И вместо заключение – очакват ни интересни и конкурентни времена, прогнозира основателят на CrediYes Владислав Инджов.



ТРЕВИЗО, СКРИТОТО СЪКРОВИЩЕ



Veneto is not Italy. Такива нагписи се срещат из североизточната област на Италия, център на която е може би най-известният и посещаван от туристи град - Венеция. Ако се отправяте натам, ще намерите хиляди описания, съвети и насоки какво да видите, да ядете и къде да отседнете. Ние предлагаме една далеч по-добра алтернатива, съвсем наблизо, но извън масовия туристически поток и без недостатъците на потъващия град. Тревизо е средно голям град, близо до лагуната на Венеция, известен с няколко неща - централите на световноизвестни марки като Benetton и създаването на десерта Тирамису. В продължение на дълъг период е бил част от Австрийската империя на Хабсбургите и това е оставило силно влияние върху архитектурата, кухнята и културата на региона.

ДАЛЕЧ ОТ ТЪЛПАТА

Туризмът там се развива от сравнително скоро и точно това му е хубавото - колкото и клиширано да звучи, все още можете да усетите местния дух без да се налага да се блъскате с продавачи на евтини китайски сувенири и захласнати мърляви туристи. Забележителностите могат да се разгледат за два-три дни, но извън тях самото преживяване и престой в града са доста приятни. Не на последно място - заради много вкусната кухня, която съвсем не е италианското клише от пица и паста. Впрочем, според легендите пастата е дошла в Италия от Китай благодарение на Марко Поло, вероятно най-известният представител на областта.

В Тревизо има богата колекция от картини и произведения на изкуството, изложени в музей-галерия. Открита е само преди няколко години и събира доста произведения от времето на Belle Epoque - края на 19 и началото на 20 век.

Ако си падаме по красива архитектура - в града има много за гледане. Тя е по-скоро с влияние от Централна и Западна Европа, отколкото типично италианска. Сградите са в чудесно състояние, много добре поддържани и използвани.

НАПРЕД-НАЗАД

Тревизо разполага с летище, до което има редовни полети, включително от София. За придвижване до града може да разчитате на такси, удобен обществен транспорт или кола под наем, стига да не се притеснявате от италианското шофиране. Лесно достъпен е и с жп линия - от и до Тревизо стигат много влакове, гарата е на пешеходно разстояние от центъра.

ВКУСНИЯТ СЕВЕР

В селските части на областта има добре развити условия за селски туризъм - ферми с местна храна и вино, къщи за гости, малки семейни хотели. Регулацията там е доста строга и е на регионално ниво, а резултатът са много вкусни и автентични храни, хубаво вино и приятни преживявания, които са подходящи и за семейства с малки деца. Недостатъкът е, че много от тях са отдалечени от градовете и достъпни само с кола, така че ще се наложи да наемете за такива обиколки.

С влака лесно ще стигнете до Падуа, Кастелфранко и други градчета в региона, които също предлагат възможности за приятна разходка. Бързо се стига и до Венеция, ако толкова ви се прииска да я посетите. В случай, че не сте го правили в последните години - тълпите от китайски и американски туристи са огромни, всичко е буквално залято от групи чужденци, които определено не са от най-възпитаните и пазещи града. При тази картина Тревизо, макар и само с една река, е много по-добрият избор от Венеция за спокоен и приятен туризъм.