BUSINESS MEDIA SOLUTIONS

OBRÓT WIERZYTELNOŚCIAMI NA POLSKIM RYNKU

Skuteczne strategie – dialog praktyków

17 Kwietnia 2013 r., Warszawa

Hotel Golden Tulip

WYSTĄPIENIE GIODO

Case studies: Santander Consumer Bank, Bank BPH, Millennium Bank, Raiffeisen Polbank, Dolnośląska Agencja Finansowa S.A

- Ochrona danych osobowych a bezpieczeństwo obrotu wierzytelnościami - GIODO
- Sprzedaż portfela wierzytelności opóźnionych
- Czego oczekują sprzedający w trakcie transakcji sprzedaży
- Zabezpieczenie transakcji sprzedaży
- Obsługa posprzedażowa
- Etyczne aspekty sprzedaży wierzytelności
- Jak ocenić ryzyko kontrahenta
- Jakie oczekiwania mają kupcy wobec sprzedawanych wierzytelności

PATRONI:

IPO

kariera prawnika.pl

mecenasi.pl
Największa baza prawników w Internecie

Prawnicy Polscy.pl

prawnik-online.eu
POMOC PRAWNA ONLINE

FirmoweWindykacje.pl
Postępowania windykacyjne on-line

PROGRAM

Środa, 17 kwietnia

Moderator spotkania: Andrzej Rychter, Senior Compliance Officer – Bank BPH S.A.

9:00 Rejestracja, wręczenie materiałów, poranna kawa i przywitanie gości

9:30 Powitanie i przedstawienie prelegentów oraz uczestników

9:40 Ochrona danych osobowych a bezpieczeństwo obrotu wierzytelnościami

- Kształtowanie zakresu danych niezbędnych w procesie dochodzenia wierzytelności w świetle zasad ochrony danych osobowych
- Kryteria udostępnianie danych osobowych w ramach obrotu wierzytelnościami w praktyce orzeczniczej sądów
- Warunki upubliczniania danych osobowych dłużników
- Udostępnianie danych osobowych dłużników objętych tajemnicami prawnie chronionymi

Monika Krasińska, Dyrektor Departamentu Orzecznictwa, Legislacji i Skarg – GIODO

10:40 Przerwa na kawę

10:50 Sprzedaż portfela wierzytelności opóźnionych w spłacie Santander Consumer Bank w 2012r. – case study

- Przygotowanie do transakcji - analiza aspektów prawno-podatkowych i operacyjnych wymagań dla inicjatywy
- Decyzje w zakresie ukształtowania procesu sprzedaży, wybór rodzaju postępowania oraz ujęcie procesu w ramy formalne
- Harmonogram i przebieg postępowania w podziale na etapy, niektóre decyzje Banku względem Uczestników postępowania
- Obsługa posprzedażowa i operacyjne aspekty współpracy z nabywcą portfela

Maksym Wójcik , Z-ca Dyrektora Pionu Windykacji Dyrektor Departamentu Windykacji Prawnej - Santander Consumer Bank

11:50 Przerwa na kawę

12:05 Etyczne aspekty sprzedaży wierzytelności

- Co sprzedajemy ? Czyli jak przygotować umowy do sprzedaży ? Jakich informacji udzielamy kontrahentowi ?
- Komu sprzedajemy wierzytelności ? Czyli jak ocenić ryzyko kontrahenta ?

Andrzej Rychter, Senior Compliance Officer – Bank BPH

13:05 Lunch

Dlaczego warto wziąć udział w tym spotkaniu?

Kryzys płynności finansowej wielu przedsiębiorstw powoduje, że nieściągalność wierzytelności może stać się istotną barierą w sprawnym funkcjonowaniu działalności firmy. Stosunkowo wygodnym sposobem pozbycia się kłopotów z dłużnikiem jest sprzedaż wierzytelności za gotówkę. Wychodząc naprzeciw wielu problemom i pytaniom związanym z prawidłowym obrotem wierzytelnościami postanowiliśmy zorganizować II już edycję spotkania zrzeszającego praktyków, jako jedno z naszych cyklicznych wydarzeń organizowanych dla branży windykacyjnej, w celu wymiany doświadczeń. Spotkanie dające możliwość zainspirowania się praktycznymi rozwiązaniami dla uczestników jak i prelegentów. Forma spotkania umożliwiać będzie zadawanie pytań oraz analizę konkretnych case studies. Korzyści płynące z udziału w wydarzeniu to m.in. pogłębienie swojej praktyki o nowe doświadczenia, poznanie nowych rozwiązań, trendów i strategii, możliwość poszerzenia relacji biznesowych, umocnienia wizerunku firmy, spotkanie się z kolegami z branży . Warsztaty BMS Polska - to zdecydowanie jedyne miejsce gdzie fachowcy i eksperci mogą wymieć się doświadczeniem oraz rozmawiać spokojnie, rzeczowo, bez presji czasu, procedur jak i obowiązków służbowych

Do zobaczenia!
Aleksandra Adamczyk - Project Manager

14:00 Obrót wierzytelnościami na przykładzie branży budowlanej

- Jak znaleźć Klienta?
- Analiza dokumentów od Klienta.
- Wywiad środowiskowy o Kliencie i Dłużniku.
- Podpisanie umowy i przyjęcie zlecenia.
- Jakich strategii warto użyć aby współpraca z Klientem była efektywna?

Tomasz Kosoń - Radca Prawny, Prezes - Dolnośląska Agencja Fiansnowa S.A

15: 00 Czego oczekują sprzedający w trakcie transakcji sprzedaży

- Dobór portfela wierzytelności sprzedawanych, a kwestia zainteresowania ofertą przez Nabywców
- Budowanie wzajemnych relacji z Inwestorami w trakcie procesu sprzedaży portfela
- Partnerskie prowadzenie negocjacji finansowo-prawnych
- Dalszy żywot transakcji po zawarciu umowy

Maciej Kurzawa, Radca Prawny – Bank Millennium

16.00 Przerwa kawowa

16:15 Zabezpieczenie transakcji sprzedaży wierzytelności od wyboru oferty po obsługę posprzedażową

- Skuteczne rozwiązania odpowiedniego wyboru kontrahenta
- wycena wierzytelności, zakres danych umożliwiający prawidłową wycenę wierzytelności
- narzędzia umożliwiające wybór kontrahenta (przetarg ofertowy, otwarta licytacja)
- sytuacja na rynku obrotu wierzytelnościami, sprzedaż wierzytelności bankowych do funduszy sekurytyzacyjnych
- Jak zabezpieczyć dobrze postępowanie ofertowe oraz samą transakcję, żeby obie strony się z niej wywiązały?
- zabezpieczenie poufności przekazywanych danych na etapie przetargu, tajemnica bankowa
- wadium dla zabezpieczenia końcowego etapu przetargu oraz samej umowy
- narastający problem manipulacji ceną (wysokie oferty w pierwszym etapie przetargu dla zakwalifikowania się do dalszych etapów, końcowa oferta niska bądź rezygnacja z uczestnictwa z przetargu)
- negocjacje warunków umowy
- Obsługa posprzedażowa
- przekazanie dokumentacji
- wymiana informacji, wyjaśnianie sald, reklamacje,
- cesja zwrotna, kontrakty z wadą
- wpływ sprzedaży wierzytelności na wizerunek obu stron (Cedent,

Katarzyna Kowalska, Kierownik Departamentu ds. Sprzedaży Wierzytelności – Raiffeisen Polbank

17:30 – Przewidywane zakończenie spotkania, wręczenie certyfikatów

Spotkanie dedykowane jest m.in.: dla:

- ✓ Dyrektorów ds. Sprzedaży Wierzytelności
- ✓ Dyrektorów ds. Obrotu wierzytelnościami
- ✓ Dyrektorów ds. Dochodzenia Należności
- ✓ Dyrektorów ds. Zarządzania Finansami
- ✓ Prawników/Radców Prawnych

Dział Sponsoringu:

Kamila Galon
Sponsorship Manager
phone: **22 412 50 62** | fax: 22 412 50 61
mobile: **795 345 809**

W dniach 12-13 lutego 2013 miałem przyjemność uczestniczyć w konferencji "Skuteczna windykacja sektora B2B" organizowanej przez firmę Business Media Solutions. To co wyróżnia ten projekt spośród innych dostępnych na rynku, to unikatowe połączenie wiedzy teoretycznej przekazywanej przez prelegentów z praktycznymi wskazówkami i uwagami, jakimi dzielą się między sobą uczestnicy zarówno w trakcie prezentacji jak i po. Nie mniej ważna jest również możliwość nawiązania nowych kontaktów, niezmiernie istotnych w tak wymagającej i dynamicznej dziedzinie jaką jest windykacja i kontrola należności Dodatkowo na uwagę zasługuje wzorowa i sprawna organizacja ze strony BMS.

Bartłomiej Korbel, Credit Controller - Bacardi-Martini Polska Sp. z o.o.

BUSINESS MEDIA SOLUTIONS
bms

Monika Krasińska, Dyrektor Departamentu Orzecznictwa, Legislacji i Skarg - GIODO

Wieloletni wykładowca z zakresu ochrony danych osobowych, dostępu do informacji publicznej i innych informacji prawnie chronionych m.in. na Akademii Leona Koźmińskiego, Uniwersytecie Kardynała Stefana Wyszyńskiego, Uniwersytecie Łódzkim, Uniwersytecie Śląskim. Współuczestnik prac nad tworzeniem w Polsce przepisów gwarantujących ochronę prawa do prywatności i w stosowaniu prawa ochrony danych osobowych w sektorze publicznym i prywatnym.

Katarzyna Kowalska, Kierownik Departamentu ds. Sprzedaży Wierzytelności – Raiffeisen Polbank

Od roku 2006 do dziś pracuje w Raiffeisen Polbank w Warszawie, gdzie od roku 2009 procesuje sprzedaż wierzytelności w wydziale windykacji prowadząc Zespół ds. Sprzedaży Wierzytelności. W latach 2002-2006 zdobywała doświadczenie w zarządzaniu portfelem kredytów trudnych (ekspozycje kredytowe postawione w stan wymagalności) pod względem restrukturyzacji, monitorowania poziomu rezerw, zabezpieczeń, współpraca ze Związkiem Banków Polskich w zakresie systemu Międzybankowa Informacja Gospodarcza – Bankowy Rejestr, weryfikacja wniosków o uznanie należności za nieściągalną (odpisywanie w straty), weryfikacja wniosków o umorzenie należności ubocznych, korespondencja z dłużnikami w zakresie skarg, udział w procesowaniu sprzedaży wierzytelności. Do roku 2002 doświadczenie w czynnej windykacji zdobywała w bezpośrednim kontakcie z dłużnikiem - prowadzenie negocjacji z dłużnikami dotyczących spłaty długu, monitorowanie harmonogramów spłat dokonywanych przez klientów, sporządzanie aneksów, ugod i porozumień z dłużnikami, rozpoznawanie majątku dłużników, przejmowanie pojazdów, ich wycena i sprzedaż, windykacja czynna, prowadzenie czynności związanych z prowadzeniem egzekucji sądowych, współpraca z kancelarią adwokacką, współpraca z zewnętrznymi firmami windykacyjnymi, wykonywanie sprawozdań, raportów, opracowywanie wniosków o umorzenie należności ubocznych oraz dotyczących uznania należności za nieściągalne. W latach 1994 – 2006r. współpracowała i praktykowała dla Invest Banku w Warszawie.

Tomasz Kosoń, Radca Prawny, Prezes - Dolnośląska Agencja Finansowa S.A

Od 2001 główny właściciel firm skupionych pod szyldem DAF (Dolnosląska Agencja Finansowa). Obecnie główną działalność finansową prowadzi DAF S.A.

Ukończył prawo na Uniwersytecie Wrocławskim, następnie odbył aplikacje sędziowską oraz aplikację radcowską. Specjalizuje się w przejmowaniu spółek prawa handlowego, prawie upadłościowym i naprawczym.

Andrzej Rychter, Senior Compliance Officer – Bank BPH S.A.

Absolwent Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu. Przez 9 lat zarządzał procesami windykacji prawnej w banku komercyjnym, od 4 lat Compliance Officer, autor licznych artykułów i glos, prelegent na szkoleniach i konferencjach poświęconych zarządzaniu wierzytelnościami i prawu bankowemu.

Maksym Wójcik , Z-ca Dyrektora Pionu Windykacji, Dyrektor Departamentu Windykacji Prawnej - Santander Consumer Bank S.A.

Maksym Wójcik, od ponad 10 lat zajmujący się windykacją detalicznych wierzytelności Bankowych. Ukończył Prawo na Uniwersytecie Wrocławskim a także studia podyplomowe w zakresie Rachunkowości Zarządczej oraz w zakresie Zarządzania Ryzykiem. Od dwóch lat związany z Santander Consumer Bank Polska na stanowisku Z-cy Dyrektora Pionu Windykacji, wcześniej zarządzający windykacją w AIG Bank Polska. Business process owner wielu projektów wdrożeniowych z zakresu windykacji, a także uczestnik prac toczących się w ramach Związku Banków Polskich oraz Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych.

Maciej Kurzawa, Radca Prawny – Millennium Bank S.A

Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Gdańskiego. Współpracownik kancelarii prawnych w Trójmieście, od ponad 13 lat jest ekspertem prawa bankowego, pracownikiem Banku Millennium S.A. Posiada wieloletnią praktykę związaną z zagadnieniami bankowości detalicznej i małych przedsiębiorstw oraz zabezpieczeń wierzytelności. Do jego podstawowych obowiązków należy koordynowanie pracy pionu restrukturyzacyjno - egzekucyjnego, w tym m.in. optymalizacja procesu dochodzenia należności przeterminowanych, zarządzanie procesem sprzedaży portfela wierzytelności straconych, współpraca z firmami windykacyjnymi, opracowywanie instrukcji wewnątrzbankowych, opracowywanie wzorców umownych, regulaminów oraz umów dla klientów detalicznych i small businessu, reprezentacja oraz prowadzenie korespondencji procesowej z sądami, kancelariami komorniczymi oraz organami ścigania.