

OBRÓT WIERZYTELNOŚCIAMI - JAK EFEKTYWNIE ZARZĄDZAĆ PORTFELEM NALEŻNOŚCI?

SPOTKANIE DLA PRAKTYKÓW

5-6 Lutego 2014r.
Warszawa, Hotel Westin

**III
EDYCJA**

**NOWE
PERSPEKTYWY NA
2014 rok**

**WYSTĄPIENIE
getBACK**



CASE STUDIES:

getBACK, Raiffeisen Polbank, Alior Bank, Credit Agricole Bank Polska, Play-P4,
Nordea Bank Polska, ING Bank Śląski, ROVESE

- Czy sprzedaż wierzytelności w ogóle jest potrzebna?
- Perspektywa rynku obrotu wierzytelnościami w 2014 roku
- Ekonomiczne korzyści ze sprzedaży wierzytelności (podatki, rezerwy)
- Sposoby zabezpieczeń transakcji przed niesolidnymi kontrahentami w procesie sprzedaży wierzytelności
- Specyfika sprzedaży portfeli własnych i nabytych – różne konsekwencje podatkowe i rezerwowe
- Jakie oczekiwania mają kupcy wobec sprzedawanych wierzytelności
- Sprzedana wierzytelność a zapisy w BIK i MIG-BR (ZBP) - wpływ na dłużnika

PARTNER:

getBACK
WINDYKACJA NALEŻNOŚCI

PATRONI:

 **windykacja.pl**
WINDYKACJA NALEŻNOŚCI

DLACZEGO WARTO WZIĄĆ UDZIAŁ W 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 kolejną, trzecią już edycję spotkania zrzeszającego praktyków, jako jedno z naszych cyklicznych wydarzeń organizowanych dla branży windykacyjnej, w celu wymiany doświadczeń. Zgodnie z Państwa sugestiami oraz zapotrzebowaniami wybraliśmy najciekawsze i najbardziej problematyczne zagadnienia, które tworzą program. W rolę prelegentów ponownie wcielą się eksperci oraz wyjątkowi pasjonaci tematyki związane z obrotem należnościami. BMS Polska ponownie, z wielką przyjemnością zachęca Państwa do udziału w wydarzeniu, które przede wszystkim dzięki swojej kameralnej formule umożliwia zainspirowanie się praktycznymi rozwiązaniami. Korzyści płynące z udziału w wydarzeniu to m.in. pogłębienie swojej praktyki o nowe doświadczenia, poznanie nowych case studies, trendów i strategii, możliwość poszerzenia relacji biznesowych, umocnienie 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. Zapraszam do udziału!

Do zobaczenia w Lutym 2014!
Aleksandra Nowakowska - Project Manager

Spotkanie dedykowane jest wszystkim przedstawicielom branż: Na stanowiskach:

- Sprzedających należności
- Skupujących należności
- Przymierzających się do sprzedaży portfeli należności
- Wszystkim zainteresowanym tematyką obrotu wierzytelnościami na polskim rynku

- Dyrektorów/Managerów/Kierowników ds. Sprzedaży Wierzytelności
- Dyrektorów Zarządzających Windykacją
- Managerów ds. kluczowych klientów działów zarządzania należnościami
- Radców Prawnych
- Prawników
- Członków Zarządu

Dział Sponsoringu:

Ludmiła Wójcik
Sponsorship Manager

phone: 22 412 50 62 | fax: 22 412 50 61
mobile: 530 405 002

Środa, 5 lutego

9.00 Rejestracja, poranna kawa, wręczanie materiałów

9.30 Przywitanie oraz przedstawienie się uczestników i prelegentów

10.00 Ekonomiczne korzyści ze sprzedaży wierzytelności (podatki, rezerwy)

- Korzyści ze sprzedaży – cena
- Specyfika sprzedaży portfeli własnych i nabytych – różne konsekwencje podatkowe i rezerwowe.
- Wpływ sprzedaży na rezerwy dla banku nie zawsze musi być dodatni

Jerzy Kachnowicz, Menedżer ds. Windykacji Klienta Indywidualnego - Alior Bank S.A.

11.00 Przerwa na kawę

11.15 Sposoby zabezpieczeń transakcji przed niesolidnymi kontrahentami w procesie sprzedaży wierzytelności

- Zabezpieczenie transakcji w umowach:
 - umowa o poufności, umowa cesji wierzytelności
- Ochrona kontraktu na etapie postępowania przetargowego: zapytanie ofertowe, dokumenty przetargowe, wadium, kaucja
- Jak zabezpieczyć transakcję po zakończonym przetargu?
- Wymiana informacji o niesolidnych kontrahentach

Krystian Kłosiński, Kierownik Działu Windykacji - Play - P4

12.15 Lunch

13.00 Jakie oczekiwania mają kupcy wobec sprzedawanych wierzytelności ?

- Portfele jako inwestycja finansowa
- Jakość danych a cena transakcji
- Długoterminowa współpraca po zakupie portfeli
- Istotne dla nabywcy szczegóły transakcji

Paweł Trybuchowski, Wiceprezes Zarządu - getBACK

14.00 Przerwa na kawę

14.15 Sprzedaż pakietów wierzytelności na przestrzeni ostatnich lat (Sekurytyzacja portfeli ING Banku Śląskiego S.A. 2006-2013)

- Inicjatywa - przygotowanie do transakcji
- Decyzja – oczekiwania (wobec transakcji), forma trybu postępowania, aspekty formalne
- Etapy transakcji – przebieg postępowania, oczekiwania (wobec potencjalnego nabywcy).
- List intencyjny i Umowa – przygotowanie oraz konsekwencje jakie niesie za sobą podpisanie danych dokumentów oraz kiedy jest to możliwe.
- Obsługa posprzedażowa – istotne elementy operacyjne

Marcin Żak, Manager Zespołu Windykacji Sądowej i Zewnętrznej - ING Bank Śląski S.A

15.15 Przerwa na kawę

15.30 W jaki sposób zabezpieczyć należności klienta aby ich odzyskanie długu było jak najprostsze

- Zbierz informacje o potencjalnym Partnerze Handlowym
- Dobra umowa połowową sukcesu
- Zabezpieczenie należności początkiem współpracy
- Klient jest naszym Partnerem –handluj z nim bez ryzyka

Katarzyna Misztal, Koordynator ds. kluczowych klientów - ROVESE

16:30 Przewidywane zakończenie I dnia spotkania

„III edycja Kongresu Windykacyjnego, to już moje drugie spotkanie z zakresu windykacji, którego organizatorem jest firma BMS Polska. Zaproszeni prelegenci z różnych branż, prezentowane wykłady oraz bardzo ciekawe dyskusje, które wywiązują się w trakcie kongresu stanowią o jego wartości. Kongres Windykacyjny to możliwość wymiany doświadczeń, okazja do poszerzenia wiedzy i nabycia nowych praktycznych umiejętności, które z powodzeniem można wykorzystać w codziennej pracy. Na słowa uznania zasługuje także strona organizacyjna kongresu oraz kompetentny i zaangażowany zespół pracowników firmy BMS Polska. Serdecznie polecam udział w kolejnych edycjach Kongresu Windykacyjnego.”

Czwartek, 6 lutego

9.30 Rejestracja uczestników, poranna kawa

10.00 Czy sprzedaż wierzytelności w ogóle jest potrzebna?

- Jeśli tak to co sprzedawać ?
- Kiedy sprzedawać ?
- Oczekiwania sprzedawców
- Perspektywa rynku obrotu wierzytelnościami w 2014 roku

Marek Nowicki, Dyrektor Departamentu Zarządzania Wierzytelnościami – Credit Agricole Bank Polska S.A

11.00 Przerwa na kawę

11.15 Jakie czynniki i parametry zaniżają wycenę i późniejszą wartość portfela? Etyczne aspekty sprzedaży wierzytelności.

Katarzyna Kowalska - Kierownik ds. Sprzedaży Wierzytelności - Raiffeisen Polbank S.A



12.30 Lunch

13.15 Zabezpieczenie interesów zbywcy wierzytelności – przegląd wybranych klauzul umownych

- Znaczenie optymalnego ukształtowania treści postanowień umowy sprzedaży wierzytelności dla ogólnej oceny stopnia korzystności transakcji oraz dobór właściwego momentu na negocjowanie treści umowy
- Zastrzeżenie klauzul nienegocjowalnych. Przyczyny i skutki
- Przegląd najistotniejszych klauzul konstytuujących obowiązki Zbywcy
- Wybrane postanowienia umowy obarczone szczególnym ryzykiem prawnym. Rola oświadczeń Stron.

Jarosław Grygiel, Kierownik Zespołu Sprzedaży Wierzytelności - Nordea Bank Polska S.A

14.45 Przerwa na kawę

15.00 Panel dyskusyjny podsumowujący warsztaty:

Sprzedana wierzytelność a zapisy w BIK i MIG-BR (ZBP), wpływ na Dłużnika - moderator Katarzyna Kowalska Raiffeisen Polbank

16.00 Przewidywane zakończenie warsztatów – uroczyste wręczenie certyfikatów

„W dniach 17-18 września uczestniczyłam w Kongresie Windykacyjnym 2013 – II Edycji w sekcji tematycznej „Outsourcing usług windykacyjnych”. Jestem usatysfakcjonowana z przebiegu konferencji z uwagi na trafny wybór tematów oraz ciekawe wystąpienia prelegentów, podczas których była możliwa dyskusja i podzielenie się własnymi doświadczeniami oraz pomysłami w danym temacie. Było to dla mnie bardzo wartościowe doświadczenie i w pełni zaspokoili moje oczekiwania. Spotkanie było inspiracją w mojej pracy zawodowej do kontynuowania realizowanych projektów. Polecam tego rodzaju spotkania dla konfrontacji swojej perspektywy z rynkiem i przede wszystkim dla nawiązania nieocenionych w codziennej pracy kontaktów. Konferencja zorganizowana przez BMS to możliwość poznania ekspertów oraz możliwość zapoznania się z rozwiązaniami, które w konsekwencji można zastosować w swoich obszarach biznesowych. Chętnie wezmę udział w kolejnej edycji konferencji organizowanej przez Business Media Solutions”.

Małgorzata Mikołajczuk, Bank Millennium



Paweł Trybuchowski, Wiceprezes Zarządu – getBACK S.A

Absolwent kierunku Finanse i Bankowość w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. Ukończył również studia podyplomowe z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem na SGH w Warszawie oraz uzyskał z wyróżnieniem tytuł Executive MBA (Francuski Instytut Zarządzania w Warszawie). Przebył wiele kursów, m.in.: kurs audytorów wewnętrznych ISO i zarządzania projektami wg standardów PRINCE. Wielokrotnie brał udział jako prelegent w konferencjach dotyczących zarządzania wierzytelnościami masowymi. Swoją karierę zawodową rozpoczął na początku lat 90-tych, w branży farmaceutycznej, jako Dyrektor Handlowy i Prezes Zarządu. W latach 1999-2000 współtworzył Polską Giełdę Finansową - międzybankowego elektronicznego brokera instrumentów pochodnych. Z branżą windykacyjną związany od 2000 roku. Współpracował z firmą zarządzającą wierzytelnościami masowymi Intrum Justitia, w której w roku 2005 objął stanowisko Dyrektora Operacyjnego. Równolegle był analitykiem wierzytelności i prokurentem w Intrum Justitia TFI, odpowiedzialnym za stronę analityczną Funduszu Sekurytyzacyjnego. W latach 2007-2008 pełnił funkcję Wiceprezesa Zarządu odpowiedzialnego za Pion Operacyjny (COO) w Ultimo sp. z o.o. Od 2008 r. do 2011 r. pełnił funkcję Prezesa Zarządu w Kancelarii Corpus Iuris Sp. z o.o. Wprowadzał na polski rynek pionierskie rozwiązania z zakresu zarządzania wierzytelnościami, w tym - z dużym sukcesem - europejskie standardy obrotu wierzytelnościami konsumenckimi.



Marek Nowicki, Dyrektor Departamentu Zarządzania Wierzytelnościami – Credit Agricole Bank Polska S.A.

Z obszarem zarządzania ryzykiem kredytowym związany od kilkunastu lat. Odpowiedzialny za zarządzanie wierzytelnościami Banku poprzez planowanie i realizację wewnętrznych i zewnętrznych procesów windykacji, realizację projektów sprzedaży, sekurytyzacji aktywów oraz dbanie o jakość portfela kredytowego. Odpowiedzialny również za budowę, rozwój i weryfikację modeli finansowych i biznesowych optymalizujących zarządzanie wierzytelnościami bankowymi i ich wpływu na wynik finansowy Banku. Autor systemu oceny skuteczności działań windykacyjnych, współtworzył strategię dla całego obszaru C&R w Banku.



Katarzyna Kowalska, Kierownik ds. Sprzedaży Wierzytelności w Departamencie Windykacji Bankowości Detalicznej – Raiffeisen Polbank S.A

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.



Jarosław Grygiel, Kierownik Zespołu Sprzedaży Wierzytelności – Nordea Bank Polska S.A

Od ponad 10 lat związany z sektorem finansów, ze specjalizacją w obszarach windykacji dłużników indywidualnych i instytucjonalnych oraz obrotu wierzytelnościami. Wieloletni pracownik Nordea Bank Polska S.A., obecnie na stanowisku Kierownika Zespołu Sprzedaży Wierzytelności w Departamencie Restrukturyzacji i Windykacji Centrali Banku. Odpowiedzialny między innymi za kierowanie procesami sprzedaży portfeli substandardowych wierzytelności bankowych, dochodzenia poza egzekucyjnego należności masowych oraz za outsourcing windykacyjny. Z wykształcenia prawnik, absolwent studiów MBA.



Jerzy Kachnowicz, Menedżer ds. Windykacji Klienta Indywidualnego – Alior Bank S.A.

Absolwent wydziału prawa Uniwersytetu Gdańskiego i „Akademia Zarządzania i Biznesu” prowadzona w ramach Harvard Business Review. Przez ponad 5 lat pracował w GE Money Banku S.A., a po połączeniu w banku BPH, początkowo jako specjalista ds. windykacji, a następnie jako lider zespołu zajmującego windykacją prawną klienta indywidualnego. Odpowiadał za zbudowanie systemu współpracy z komornikami oraz automatycznej obsługi spraw sądowo-egzekucyjnych. W 2010 roku dotychczas do Alior Banku S.A. gdzie stworzył od podstaw zespół i proces windykacji prawnej od wypowiedzenia rachunków, aż do zwindykowania lub sprzedaży wierzytelności.



Krystian Kłosiński, Kierownik Działu Windykacji – Play-P4

Absolwent Wydziału Prawa Uniwersytetu Warszawskiego oraz Uniwersytetu Kardynała Stefana Wyszyńskiego. Obecnie Kierownik Działu Windykacji w P4 Sp. z o.o. operator sieci PLAY. Wcześniej Kierownik Działu Windykacji w PTK Centertel Sp. z o.o. operator sieci Orange.



Marcin Żak, Manager Zespołu Windykacji Sądowej i Zewnętrznej – ING Bank Śląski S.A

Absolwent Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu Wydział Zamiejscowy w Chorzowie. Od 13 lat pracuje w ING Banku Śląskim S.A. i zdobywa doświadczenie w zakresie monitoringu i windykacji portfela nieregularnego. Obecnie jako Manager Zespołu Windykacji Sądowej i Zewnętrznej odpowiada głównie za Zespół zaangażowany we współpracę z Windykacyjnymi Firmami Windykacyjnymi, Windykatorami Terenowymi jak i Kancelariami Prawnymi. Do istotnych zadań należy również analiza portfela i przeprowadzanie transakcji sekurytyzacyjnych.



Katarzyna Misztal, Koordynator ds. kluczowych klientów – ROVESE

Koordynator ds. Kluczowych Klientów w Dziale Kontroli Należności i Ubezpieczeń w firmie Rovese S.A. Główne zadanie na zajmowanym stanowisku to koordynowanie procesu zarządzania należnościami handlowymi w spółkach należących do Grupy Rovese zlokalizowanych w Polsce oraz za granicą (Rosja, Ukraina, Rumunia, Niemcy, Wielka Brytania). Katarzyna Misztal zajmuje się przede wszystkim monitoringiem płatności i sald klientów, bieżącymi działaniami prewindykacyjnymi (kontakt telefoniczny, mailowy, pisemny), prowadzeniem windykacji (telefoniczna, pisemna, terenowa, inne), negocjacjami z klientami dotyczącymi układów windykacyjno-sprzedażowych, harmonogramów płatności w ramach uprawnień przyznanych przez przełożonych, nadzorowaniem transakcji handlowych z klientem w zakresie ryzyka handlowego (podejmowanie decyzji) oblokowaniu / odblokowaniu dostaw do klienta), negocjowaniu z klientami ustanowienia zabezpieczeń (wartość, forma, termin, inne), współpracą z Działem Prawnym w zakresie przygotowania dokumentacji związanej z zabezpieczeniami należności, monitoringiem poziomu i jakości posiadanych zabezpieczeń, zarządzaniem danymi w zakresie kontroli należności klientów, raportowaniem informacji z zakresu należności zgodnie z potrzebami wewnętrznymi Grupy, współpracą z klientami wewnętrznymi w zakresie zarządzania należnościami handlowymi, ewidencją i archiwizacją dokumentów dotyczących prowadzonych spraw, koordynowaniem pracy innych pracowników działu w zakresie zarządzania należnościami.