

Golden
Solutions

KONGRES BRANŻY LEASINGOWEJ

II EDYCJA



Warszawa

23 maja 2019

WARSAW MARRIOTT
HOTEL

ul. Jerozolimskie 65/79

- Emocje w biznesie i ich wpływ na oszustwa leasingowe
- Kierunki rozwoju branży leasingowej
- Wycena przedmiotów finansowania
- Dynamiczne Zarządzanie Strategiczne – Zapewnienie konkurencyjności organizacji w erze cyfrowej
- Wykorzystanie struktur terenowych w procesie obsługi Klienta
- Automatyzacja procesów w branży leasingowej – czy jeszcze można coś zrobić?
- Cyfrowa rewolucja: jak FinTechy zmuszają dojrzałe instytucje finansowe do zmiany!
- Produkty sektora FinTech jako uzupełnienie oferty dla Klientów biznesowych (alternatywne formy finansowania biznesu)

PRELEGENCI:

mLeasing sp. z o.o., Idea Getin Leasing S.A., SMEO, Benefactor, INFINITY sp. z o.o., AGS Systems sp z o.o.

PANELIŚCI:

Michał Czuma MC Consulting, mLeasing sp. z o.o., PKO Leasing S.A., Benefactor, SMEO, Faktoria (grupa Nest Bank), Crif sp. z o.o., AGS Systems sp. z o.o.

09.00-09.30	Rejestracja, poranna kawa
09.30-10.30	Wykorzystanie struktur terenowych w procesie obsługi Klienta Edyta Walencyk, <i>Prezes INFINITY sp. z o.o.</i> <ul style="list-style-type: none">• Innowacyjne narzędzia - dlaczego warto z nich korzystać.• Jaką wartość dodaną wnoszą do procesów czynności terenowe.• Menadżer to ...?
10.30-10.45	przerwa kawowa
10.45-11.30	Wycena przedmiotów finansowania Tomasz Skrabka, <i>Zastępca Dyrektora Departament Sprzedaży Poleasingowej, Idea Getin Leasing S.A.</i>
11.30-11.40	Przerwa kawowa
11.40-12.30	Emocje w biznesie i ich wpływ na oszustwa leasingowe Katarzyna Baumgart, <i>Wicedyrektor Departament Zarządzania Ryzykiem, mleasing sp. o.o.</i>
12.30-12.40	przerwa kawowa
12.40-13.30	Kierunki rozwoju branży leasingowej - panel dyskusyjny Moderator - Michał Czuma, <i>MC Consulting</i> Uczestnicy panelu: Katarzyna Baumgart, <i>Wicedyrektor Departament Zarządzania Ryzykiem, mleasing sp. o.o.</i> Radosław Drozd, <i>Członek Zarządu, PKO Leasing S.A.</i> Tomasz Sudaj, <i>Partner & Co-founder, Benefactor</i>
13.30-14.30	lunch
14.30-15.15	Dynamiczne Zarządzanie Strategiczne : „Zapewnienie konkurencyjności organizacji w erze cyfrowej” - prelekcja w duecie: Tomasz Sudaj, <i>Partner & Co-founder, Benefactor</i> Beata Jacak-Drabik, <i>Partner & Co-founder, Benefactor</i> <ul style="list-style-type: none">• Cztery globalne siły, które nieuchronnie zmieniają rynek Twojej firmy• Jak projektować przyszłość firmy? Cztery główne pytania do Zarządu.• Dlaczego świetne strategie nie działają?• Analiza business case. Jak wdrażać nowe technologie?• Strategia jako proces a nie dokument. One Page Strategic Plan• Dynamiczne zarządzanie w erze technologii cyfrowych.
15.15-15.20	przerwa kawowa
15.20-15.50	Automatyzacja procesów w branży leasingowej - czy jeszcze można coś zrobić? Tomasz Chrzęszcz, <i>Dyrektor Handlowy AGS Systems sp. z o.o.,</i>
15.55-16.00	Przerwa kawowa
16.00-16.20	Cyfrowa rewolucja: jak FinTechy zmuszają dojrzałe instytucje finansowe do zmiany! Michał Pawlik, <i>Współzałożyciel i Prezes Zarządu SMEO S.A</i>
16.20-16.30	Przerwa kawowa
16.30-17.10	Produkty sektora FinTech jako uzupełnienie oferty dla Klientów biznesowych (alternatywne formy finansowania biznesu) - panel dyskusyjny Moderator - Michał Pawlik Uczestnicy panelu: Joanna Tomala, <i>Członek Zarządu, Dyrektor ds. Produktów i Procesów, Faktoria(grupa Nest Bank)</i> Piotr Badura, <i>Wiceprezes, Crif sp. z o.o.</i> Tomasz Chrzęszcz, <i>AGS Systems sp. z o.o.</i>
17.10	Zakończenie Kongresu



Katarzyna Baumgart - *Wicedyrektor Departamentu Zarządzania Ryzykiem, mLeasing sp. z o.o*

Od wielu lat specjalizuje się w przeciwdziałaniu oszustwom i nadużyciom w branży finansowej, jest zaangażowana w prace grup roboczych działających przy ZPL, ZBP, BIK. Z sukcesami wprowadziła projekty mające na celu ocenę ryzyka współpracy z kontrahentami i przeciwdziałaniu oszustwom. Z zamiłowaniem przeprowadza szkolenia dla pracowników sprzedażowych z zakresu bezpieczeństwa transakcji zgodnie z własną ideą podnoszenia świadomości współpracowników. Zwolenniczka szeroko rozumianego compliance i zasad etyki.

Edyta Walenczyk - *Prezes, INFINITY sp. z o.o.*

Absolwentka Wydziału Prawa Administracji i Ekonomii Uniwersytetu Wrocławskiego. Od niemal 20 lat wiąże karierę zawodową z obszarem windykacji, od dziesięciu- tworzy procesy optymalizacji analizy ryzyka i obsługi należności. Jest Managerem z wieloletnim doświadczeniem – obejmowała m.in. takie stanowiska jak: Dyrektor Departamentu Sprzedaży, czy Dyrektor Departamentu Windykacji Bankowej i Leasingowej. W przeszłości związana z największymi instytucjami finansowymi. Przez 10 lat pełniła również rolę Wiceprezesa Międzynarodowego Instytutu Mediacji i Arbitrażu we Wrocławiu, gdzie aktywnie uczestniczyła w promowaniu alternatywnych metod rozstrzygania sporów. Od podszewki zna potrzeby sektora bankowego i leasingowego oraz temat windykacji terenowej. Biegłe przygotowuje strategie procesowe oraz optymalizuje projekty windykacyjne i restrukturyzacyjne. Prowadzi skuteczne mediacje oraz efektywnie negocjuje. Swoją obszerną wiedzą i wieloletnim doświadczeniem wielokrotnie dzieliła się jako prelegent na konferencjach.



Joanna Tomala - *Członek Zarządu, Dyrektor ds. Produktów i Procesów, Faktoria sp. z o.o. (grupa Nest Bank)*

z wykształcenia ekonomistka. Ekspertka z zakresu wdrażania produktów faktoringowych na rynek, usprawniania procesów i prowadzenia projektów z ponad 14 –letnim doświadczeniem w branży faktoringowej. Przez 11 lat w bankowości korporacyjnej jako menedżer ds. produktów i procesów, menedżer projektów oraz szef zespołu Project Managementu. Członek Zarządu w Faktoria Sp. z o.o. odpowiedzialna za wdrożenie spółki na rynek, efektywność procesową oraz rozwój oferty produktów skierowanych do mikroprzedsiębiorców oraz współzałożycielka GO ON Project. Certyfikowany PMP, Lean Green Belt. Nowatorskie metodyki Service Design zgłębia w School of Design Thinking w HPI Academy w Poczdamie w Niemczech.



Michał Pawlik - *Współzałożyciel i Prezes Zarządu SMEO S.A.*

FinTech-owej spółki faktoringowej dedykowanej sektorowi mikroprzedsiębiorstw. Lider i wizjoner biznesu, od ponad 13 lat związany z branżą finansową. Doświadczenie menedżerskie zdobywał w wiodących instytucjach finansowych w Polsce i w USA. Współtwórca Idea Money SA - największego faktora na rynku MŚP oraz pomysłodawca eFaktoring.pl. Ekspert i entuzjasta nowych technologii w finansach. Mentor aktywnie zaangażowany w rozwój polskiej branży FinTech i wspieranie startupów.

Wykładowca programów MBA Szkoły Biznesu Politechniki Warszawskiej.



Tomasz Skrabka - *Zastępca Dyrektora Departamentu Sprzedaży Poleasingowej, Idea Getin Leasing S.A.*

Absolwent Wydziału Elektroniki Politechniki Wrocławskiej, gdzie uzyskał również tytuł doktora nauk technicznych. Od 17 lat pracuje w firmach leasingowych zajmując się sprzedażą środków poleasingowych i powindykacyjnych oraz szacowaniem wartości ruchomości i ich spadku w czasie. Obecnie pełni rolę zastępcy Dyrektora Departamentu Sprzedaży Poleasingowej w Idea Getin Leasing SA. Wieloletni rzeczoznawca SIMP w dziedzinie wyceny maszyn i urządzeń, Biegły Sądowy przy Sądzie Okręgowym we Wrocławiu z zakresu maszynoznawstwa.



Tomasz Sudaj - *Partner & Co-founder, BENEFACTOR*

Od blisko 20 lat jestem związany z branżą finansową.

Kariere rozpoczynałem w siłach sprzedażowych lidera rynku leasingu w Europejskim Funduszu Leasingowym. Po przejściu przez grupę Credit Agricole byłem współodpowiedzialny za budowę korporacyjnej linii biznesowej i współpracę z bankiem w zakresie stworzenia oferty bankowej dla klientów biznesowych.

Od 2011 do 2018 roku w Grupie Santander odpowiadałem za strategię spółki leasingowej bezpośrednio raportując do zarządu. Rozwijałem ofertę produktową, procesy i standardy sprzedażowe, w tym kompetencje sieci sprzedażowych i systemy motywacyjne oraz odpowiadałem za komunikację rynkową i PR.

Brałem aktywny udział w projekcie transformacji cyfrowej Grupy Santander w Polsce i przygotowania do zmian związanych z PSD2. W ramach działań współtworzyłem strategię dla segmentu SME, uczestniczyłem w pracach z firmami z sektora fintech w zakresie dostarczenia nowoczesnych cyfrowych rozwiązań dla sektora bankowego.

Reprezentowałem Grupę Santander na konferencjach prowadząc wystąpienia i biorąc udział w dyskusjach dotyczących dostosowania modeli biznesowych firm z różnych sektorów gospodarczych w związku z nowoczesną technologią i zmianami rynkowymi.

Jako ekspert rynkowy aktywnie promujących w mediach, w tym telewizji wspierałem popularyzację sektora leasingowego oraz rozwiązań dedykowanych segmentowi MŚP.

W okresie 2011 do końca 2018 roku Santander Leasing osiągnął jedną z najwyższych na rynku średnio-rocznych wzrostów w zakresie wartości sfinansowanych środków trwałych i wartości finansowanego portfela oraz najwyższą ocenę transparentności OWUL w niezależnym badaniu Leasing Monitor.



Beata Jacak - *Drabik Partner & Co-founder, BENEFACTOR*

Od ponad 20 lat związana z branżą konsultingową.

Pierwsze projekty doradczo rozwojowe miałam przyjemność prowadzić jako konsultant Mercuri International, pomagając organizacjom zmieniać się poprzez rozwój kompetencji i jakości działania pracowników. Następnie od 2004 roku jako partner Benefactor wraz z naszym zespołem ekspertów wspieraliśmy przedsiębiorstwa we wdrażaniu strategii transformacyjnych, doradzając przy projektowaniu i implementacji szeregu inicjatyw wymagających zastosowania reguł zarządzania zmianą, nauczania liderów bardziej elastycznej i dynamicznej koordynacji zasobów, promowania kultury współpracy opartej na zaufaniu i odpowiedzialności. Część projektów wymagała również stworzenia nowego zbioru zasad komunikacji i dostosowania podejścia do zarządzania wynikami. Rosnący wpływ technologii cyfrowej w zarządzaniu odmienił losy wielu firm. Organizacje patrzące w przyszłość rozumieją, że żadna firma nie przetrwa na rynku, jeśli nie będzie się dynamicznie zmieniać. Proponowane rozwiązania o charakterze transformacyjnym udało się nam wprowadzić z sukcesem w takich firmach jak: banki, firmy ubezpieczeniowe, medyczne i farmaceutyczne, w branży spożywczej i kosmetycznej, w sektorze produkcyjnym, w branży wydawniczej i mediach. Z autentyczną przyjemnością i pełnym zaangażowaniem towarzyszę zespołom zarządzającym w ich rozważaniach nad „nową wizją – wymyślaniu siebie na nowo” w dobie transformacji cyfrowej, jak również w planowaniu i przeprowadzaniu niezbędnych inicjatyw w drodze do osiągnięcia założeń tej wizji.



Tomasz Chrzęszcz - *Dyrektor Handlowy, AGS Systems*

Odpowiedzialny między innymi za całościową strategię firmy w szczególności za strategię rozwoju produktów i usług oraz współpracę z Partnerami. Koordynator i opiekun biznesowy kluczowych klientów. Związany z firmą od początku jej powstania. Pomysłodawca i autor wielu nieszablonowych rozwiązań. Kompetentny, profesjonalny i odważny. Prywatnie mąż i ojciec dwóch synów, a także pasjonat koni.