Golden Solutions

OBRÓT WIERZYTELNOŚCIAMI

Warszawa

18 września 2019
SHERATON WARSAW HOTEL

ul. Bolesława Prusa 2

- Windykacja czy sprzedaż wierzytelności w świetle zmian rynkowo-prawnych
- Skutki zmian prawnych w obrocie wierzytelnościami
- Przygotowanie portfela oraz umowy w odniesieniu do uzyskanej finalnie ceny
- Wycena portfela (parametry zawyżające i zaniżające wartość portfela) -oczekiwania kupującego wobec sprzedającego
- Sprzedaż portfelowa wierzytelności korporacyjnych

PRELEGENCI:

ING Bank Śląski S.A., AFORTI Collections S.A., Bank Pekao S.A., Aasa Polska S.A., Unlock MUD Sp. z o.o.

PROGRAM

Golden Solutions
tel: +48 22 122 82 45
email: info@goldensolutions.com.pl

09.00-09.30 Rejestracja, poranna kawa

09.30-10.15 **Windykacja czy sprzedaż wierzytelności w świetle zmian rynkowo-prawnych**

Katarzyna Mikołajczyk, *Wiceprezes zarządu , Unlock MUD Sp. z o.o.*

- Aktualna sytuacja na rynku zarządzania wierzytelnościami
- Zmieniające się otoczenie prawne a strategia windykacji w zakresie skutecznego odzyskiwania należności

10.15-10.30 przerwa kawowa

10.30-11.20 **Przygotowanie portfela oraz umowy w odniesieniu do uzyskanej finalnie ceny**

Wojciech Lasoń, *Dyrektor windykacji ,Aasa Polska S.A.*

Przygotowanie portfela do wyceny

- jakość danych
- zakres danych

Umowa

- na co zwracamy uwagę
- zapisy , które muszą się znaleźć

11.20-11.30 przerwa kawowa

11.30-12.30 **Skutki zmian prawnych w obrocie wierzytelnościami**

Marek Rechciński, *Dyrektor Biura, Departament Kredytów Nieregularnych, Bank Pekao SA*

- Zagadnienia wstępne
- Zakres oddziaływania na uczestników procesu
- Zmiany w przepisach powszechnie obowiązujących
- Wybrane Dyrektywy
- Decyzje i działa regulatora
- Podsumowanie

12.30-13.30 lunch

13.30.14.30 **Wycena portfela (parametry zawyżające i zaniżające wartość portfela)-oczekiwania kupującego wobec sprzedającego**

Anna Gdaniec, *Dyrektor ds. Sprzedaży Korporacyjnej Aforti Collections SA*

- Rok 2019 – aktualna sytuacja na rynku. Popyt vs podaż na portfele i związana z tym polityka cenowa.
- Metoda oszacowania wartości rynkowej portfela. IRR i wycena inwestycji.
- Cechy portfela wpływające na jego wartość. Jakie parametry mają naprawdę znaczenie?
- Oczekiwania kupującego wobec sprzedającego – jak zbudować stabilną współpracę między wierzycielami, a nabywcami wierzytelności.

14.30-14.45 Przerwa kawowa

14.45-15.30 **Sprzedaż portfelowa wierzytelności korporacyjnych**

Jacek Baranek, *Wiodący Ekspert ds. Restrukturyzacji i Windykacji, Departament Kredytów Zwiększonego Ryzyka, ING Bank Śląski SA*

- Uwarunkowania prawne
- Budowa portfela
- Wycena portfela
- Oczekiwania banku, jako sprzedającego,
- Etapy procesu sprzedaży

15.30-15.40 Przerwa kawowa

15.40-16.20 **Panel dyskusyjny- Przyszłość obrotu wierzytelnościami w Polsce**

Moderator-**Marek Rechciński**, *Bank Pekao S.A.*

Uczestnicy panelu:

ING Bank Śląski -**Jacek Baranek**, *Dyrektor Departamentu Restrukturyzacji i Windykacji, Departament Kredytów Zwiększonego Ryzyka*

Aforti Collections S.A.-**Anna Gdaniec**, *Dyrektor ds. Sprzedaży Korporacyjnej*

Unlock MUD Sp. z o.o.-**Katarzyna Mikołajczyk**- *Wiceprezes zarządu Unlock MUD Sp. z o.o.*

16.20 Planowane zakończenie spotkania, wręczenie Certyfikatów

PRELEGENCI

Golden Solutions
tel: +48 22 122 82 45
email: info@goldensolutions.com.pl

Marek Rechciński - *Dyrektor Biura, Departament Kredytów Nieregularnych, Bank Pekao SA*
Prawnik z wykształcenia, trener i doradca z 22 letnim doświadczeniem praktycznym w zakresie szeroko rozumianego zarządzania wierzytelnościami w obszarach B2B i B2C.
Swoje doświadczenie zawodowe zdobywał w Grupie Firm Logistycznych w Polsce FM LOGISTIC tworząca systemy zarządzania należnościami. Jako Dyrektor Windykacji w Spółce COFACE zajmującej się windykacją, sporządzaniem raportów gospodarczych i ubezpieczeniem kredytu kupieckiego zdobywał doświadczenia z perspektywy dostawcy usług. Podczas kilkuletniej pracy w Banku Citi Handlowy (wcześniej Citi Financial) poszerzył swoją wiedzę w zakresie zarządzania wierzytelnościami o charakterze masowym. Prowadził wiele szkoleń, zarówno w Polsce, jak i za granicą, uczestnik i prelegent konferencji z zakresu szeroko rozumianej restrukturyzacji i windykacji. Na swoim koncie ma również przeprowadzenie szczegółowego audytu w jednym z największych Banków w Polsce oraz udział w procesie audytu operatora sieci telefonii komórkowej w zakresie przeglądu i ewentualnych rekomendacji po-audytowych dotyczących całego procesu restrukturyzacji i windykacji. Swoją karierę zawodową kontynuuje jako Dyrektor Biura w Banku Pekao S.A. w Departament Kredytów Nieregularnych - Małe i średnie przedsiębiorstwa (SME).
Absolwent studiów podyplomowych na Uczelni im. Koźmińskiego Postępowanie Restrukturyzacyjne (2017) oraz na Uczelni im. Łazarskiego Postępowanie Sądowe i Egzekucyjne (2018) i Postępowanie restrukturyzacyjne i upadłościowe (2019).

Katarzyna Mikołajczyk - *Wiceprezes zarządu Unlock MUD Sp. z o.o.*
Od kilkunastu lat związana z branżą zarządzania wierzytelnościami. Doświadczenie zdobywała w Ultimo, GetBack, Intrum i Aforti Collections, gdzie była odpowiedzialna m.in. za tworzenie i realizację strategii windykacyjnych, budowanie efektywnych zespołów, optymalizację procesów wewnętrznych, bieżący kontakt z klientami wraz z zapewnieniem obsługi serwisowanych portfeli na najwyższym poziomie. Obecnie związana z Unlock MUD Sp. z o.o., która dla swoich klientów świadczy innowacyjne usługi wsparcia windykacji wykorzystując licencję detektywistyczną oraz instytucję Mediatora Sądowego w usługach masowych.

Jacek Baranek - *Wiodący Ekspert ds. Restrukturyzacji i Windykacji, Departament Kredytów Zwiększonego Ryzyka, ING Bank Śląski SA.*
Posiada wieloletnie doświadczenie w zakresie restrukturyzacji i windykacji ekspozycji kredytowych. Uczestniczył w procesach restrukturyzacyjnych m.in. Swarzędz SA (członek rady nadzorczej), Stocznia Szczecin SA, Daewoo-FSO SA, Huta Częstochowa SA i wielu innych. Członek, a następie przewodniczący rady nadzorczej PKM Duda SA, w której została przeprowadzona udana restrukturyzacja na podstawie przepisów prawa naprawczego.
Wykształcenie wyższe prawnicze. Ukończone z studia podyplomowe z zakresu strategii podatkowej oraz wyceny i gospodarki nieruchomościami. Członek Stowarzyszenia Praktyków Restrukturyzacjng).

Anna Gdaniec - *Dyrektor ds. Sprzedaży Korporacyjnej Aforti Collections SA*
Od kilkunastu lat związana z branżą zarządzania wierzytelnościami. Doświadczenie zdobywała w spółkach obrotu wierzytelnościami Electus SA i MW Trade SA, gdzie była odpowiedzialna za zakup wierzytelności od firm polskich i zagranicznych, politykę cenową oraz kryteria wyceny oferowanych pakietów. Obecnie w Aforti Collections SA odpowiada za pozyskiwanie Partnerów do współpracy, transakcje wyceny portfeli masowych skierowanych do zakupu oraz windykacji. Nadzoruje pozyskiwanie danych, bieżący kontakt z klientami wraz z zapewnieniem sprawnego procesu wyceny, rzetelnego obiegu informacji i dokumentów oraz kontakt posprzedażowy.

Wojciech Lasoń - *Dyrektor Windykacji, Aasa Polska S.A.*
Manager od wielu lat związany z rynkiem finansowym, w szczególności z windykacją. Drogę zawodową w tej dziedzinie rozpoczął w Provident Polska S.A., następnie Coface Poland Sp. z o. o. W ostatnich latach był związany ze Spółką Regita Sp. z o. o., gdzie zajmował stanowisko Dyrektora Działu Windykacji. Podobne funkcje pełnił wcześniej w Polskich Książkach Telefonicznych oraz w Call Center Poland, aktualnie jest odpowiedzialny za windykację w Aasa Polska S.A.