



Warszawa

1 kwietnia 2020
Sheraton Warsaw Hotel

ul. Bolesława Prusa 2

- Ryzyka prawne mające wpływ na obrót wierzytelnościami
- Wycena portfeli wierzytelności
- Proces zarządzania wierzytelnościami w obliczu wyzwań
- Transakcje zbycia portfeli wierzytelności z perspektywy podmiotu międzynarodowego
- „Każda strategia jest tak dobra jak nasze dane zaś dane są tak dobre jak nasze procesy” – jakość danych oraz odpowiednia współpraca podmiotów w procesie sprzedaży wierzytelności
- Rynek portfeli NPL w obliczu zachodzących zmian z perspektywy firmy pożyczkowej

PRELEGENCI:

Bank Pekao S.A., International Personal Finance (IPF plc), RK Legal, PRA Group Polska
Financial Services Collection sp. z o.o., Capital Service S.A.

- 09.00-09.30** rejestracja, poranna kawa
- 09.30-10.30** **Proces zarządzania wierzytelnościami w obliczu wyzwań**
Marek Rechciński - *Dyrektor Biura, Departament Kredytów Nieregularnych, Bank Pekao SA*
- Zagadnienia wstępne
 - Z perspektywy wierzyciela
 - Z perspektywy dłużnika
 - Z perspektywy nabywcy wierzytelności
 - Z perspektywy właściciela/interesariusza
 - Podsumowanie i wnioski
- 10.30-10.45** Przerwa kawowa
- 10.45-11.15** **Ryzyka prawne mające wpływ na obrót wierzytelnościami**
Michał Rączkowski - *Adwokat, Partner Zarządzający kancelarii RK Legal*
- Koszty sądowe – nowe stawki i rozwiązania
 - Doręczenia komornicze i opłaty z nimi związane
 - Elektroniczne postępowanie upominawcze po 7 lutego 2020 r.
 - Ułatwienia dla wierzytelności stwierdzonych tytułem wykonawczym
 - Opłaty egzekucyjne istotne w przypadku cesji wierzytelności
 - Na co zwrócić uwagę w umowie cesji?
 - Planowane zmiany legislacyjne
- 11.15-11.30** Przerwa kawowa
- 11.30-12.15** **Wycena portfeli wierzytelności**
Mateusz Sobolewski - *Członek Zarządu i współwłaściciel Financial Services Collections sp. z o.o., Site Manager w PayPal sp. z o.o.*
- Rodzaje portfeli wierzytelności
 - Sposób indywidualnej wyceny
 - Dane historyczne a wskaźniki korygujące przy wycenie
 - Modele wycen wierzytelności
 - Strategie działań na portfelach
- 12.15-13.15** lunch
- 13.15-14.00** **Transakcje zbycia portfeli wierzytelności z perspektywy podmiotu międzynarodowego**
Adam Owieczko - *Debt Sale Manager, International Personal Finance (IPF plc)*
- Przygotowania do przetargu;
 - Przegląd rynku i wybór zaproszonych podmiotów;
 - Etapy przetargu;
 - Współpraca międzynarodowa;
 - Kluczowe wnioski.
- 14.00-14.10** przerwa kawowa
- 14.10-14.50** **„Każda strategia jest tak dobra jak nasze dane zaś dane są tak dobre jak nasze procesy” – jakość danych oraz odpowiednia współpraca podmiotów w procesie sprzedaży wierzytelności**
Tomasz Gubernat - *Dyrektor ds. Strategii Windykacyjnych, PRA Group Polska*
- Dlaczego wierzyciel pierwotny sprzedaje wierzytelności - jakie „problemy i bóle” chce rozwiązać
 - Dane przekazywane w momencie wyceny – czy im więcej tym lepiej ?
 - Umowa – kwestie kluczowe dla wierzyciela wtórnego w zakresie jego procesu operacyjnego po zakupie wierzytelności
 - Customer Service – kiedy się zaczyna i kiedy tak naprawdę się kończy ?
 - Jakość danych zawartych w Data tape po podpisaniu umowy – ich znaczenie dla procesu operacyjnego wierzyciela wtórnego
- 14.50-15.00** przerwa kawowa
- 15.00-15.40** **Rynek portfeli NPL w obliczu zachodzących zmian z perspektywy firmy pożyczkowej**
Adam Kuszyk - *Członek Rady Nadzorczej, akcjonariusz, Capital Service S.A.*
- Kluczowe zmiany prawne, które zaszyły i zachodzą i ich przełożenie na rynek NPLi pożyczkowych.
 - Przekredytowanie pożyczkobiorców i potencjalne konsekwencje.
 - Wyroki TSUE, niepewność legislacyjna ich wpływ na bieżący cash flow firm pożyczkowych i podejście do sprzedaży NPLi.
 - Forward flow jako możliwa reakcja na bieżącą sytuację.
 - Kompletność dokumentacji i jakość danych dla wierzyciela wtórnego – czynnik przewagi konkurencyjnej.
 - Segmentacja portfeli pod kątem sprzedaży - opcja zwiększenia szans na sprzedaż i podniesienia ceny.
 - Inne możliwości.
- 15.40** **Planowane zakończenie spotkania, wręczenie Certyfikatów.**



Marek Rechiński - 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 B2BiB2C. 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).



Michał Rączkowski - Adwokat, Partner Zarządzający kancelarii RK Legal

Specjalista z zakresu prawa cywilnego i postępowań sądowych. W kancelarii koordynuje współpracę z instytucjami finansowymi w zakresie obsługi aktywów wierzytelnościowych B2C.

Od 12 lat zarządza kancelarią RK Legal, świadcząca usługi prawne dla biznesu. Kancelaria, której zespół liczy dziś ponad 120 osób, na przestrzeni lat połączyła rzetelną obsługę prawną z ofertą zarządzania wierzytelnościami. Dzięki temu może profesjonalnie doradzać przedsiębiorcom w kluczowych aspektach prowadzonej działalności. RK Legal jest członkiem Euro Collect Net Lawyers – sieci firm wyspecjalizowanych w obsłudze wierzytelności na terenie UE i poza nią. Kancelaria posiada licencję KNF na zarządzanie funduszami sekurytyzacyjnymi.

Kancelaria RK Legal obsługuje wierzytelności B2C oraz należności korporacyjne B2B, także na rynkach zagranicznych. W portfolio naszych klientów są banki, instytucje pożyczkowe, firmy leasingowe, fundusze sekurytyzacyjne oraz podmioty z branży energetycznej i telekomunikacyjnej.

Michał Rączkowski jest autorem licznych komentarzy prasowych oraz współautorem wydanej w 2018 publikacji: „Ustawa o komornikach sądowych. Ustawa o kosztach komorniczych. Komentarz.” Wydawnictwa Wolters Kluwer. Od wielu lat zasiada w radach nadzorczych spółek handlowych. Swoim doświadczeniem dzieli się z Państwem w trakcie licznych konferencji branżowych i szkoleń.



Mateusz Sobolewski - Członek Zarządu i współwłaściciel Financial Services Collections sp. z o.o. Site Manager w PayPo sp. z o.o.

Odpowiedzialny za windykację portfeli własnych oraz zleconych, zakup portfeli wierzytelności, tworzenie modeli windykacyjnych dla konkretnego klienta lub portfela. Realizujący usługi dla branży bankowej, pożyczkowej, transportowej, telekomunikacyjnej i e-Commerce. Prawnik, ukończył z wyróżnieniem Wydział Prawa i Administracji UAM w Poznaniu. W latach 2014-2016 r. doktorant w Katedrze Prawa Cywilnego na UAM w Poznaniu, pisze pracę doktorską z zakresu e-Commerce. Laureat licznych wyróżnień i stypendium w tym Diamentowego Grantu, Stypendium Ministra Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Studenckiego Nobla, Stypendium Rektora UAM I stopnia. Twórca dwóch ogólnopolskich pism naukowych znajdujących się na liście czasopism punktowanych MNiSW



Adam Owieczko - Debt Sale Manager, International Personal Finance (IPF plc)

Posiada ośmioletnie doświadczenie w obsłudze transakcji kapitałowych - zarówno w roli doradcy, jak i reprezentując zbywcę. Od pięciu lat prowadzi przetargi dla transakcji zbycia oraz nabycia portfeli wierzytelności z ramienia spółek grupy kapitałowej IPF plc (do której należą m.in Provident i Hapi Pożyczki).

Absolwent Szkoły Głównej Handlowej, Uniwersytetu Warszawskiego oraz 'Oxford Fintech Programme' prowadzonego przez Saïd Business School.



Tomasz Gubernat - Dyrektor ds. Strategii Windykacyjnych, PRA Group Polska

Absolwent kierunku Informatyka i Zarządzanie Politechniki Wrocławskiej. Swoją 12 letnią karierę zawodową w windykacji rozpoczął już w czasie studiów od pracy analityka a następnie kierownika zespołu analiz w firmie KRUK S.A. Swoje dalsze doświadczenie zawodowe zdobywał w wiodących firmach zarządzania wierzytelnościami gdzie był odpowiedzialny za tworzenie struktur windykacyjnych, zarządzanie procesami operacyjnymi E2E oraz strategii windykacyjne. Od roku związany z firmą PRA Group Polska w której pełni rolę Dyrektora ds. Strategii Windykacyjnych. Zwolennik optymalizacji oraz digitalizacji procesów jak również wdrażania metodologii LEAN w windykacji. Prywatnie fan sportu oraz podróży.



Adam Kuszyk - Członek Rady Nadzorczej, akcjonariusz, Capital Service S.A.

Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego, Menadżerskich studiów podyplomowych w SGH w Warszawie, Certyfikowany Auditor Wewnętrzny (the Institute of Internal Auditors), biegły rewident.

Od 2011 do połowy 2014 r. Dyrektor Finansowy i Wiceprezes Zarządu holdingu informatyczno – mediowego SMT S.A. Wcześniej m.in. Dyrektor Finansowy Rolmex S.A. dominującego akcjonariusza Indykpol S.A., Menadżer w Agora S.A. (holding mediowy), Deloitte oraz BDO.

Wieloletni Prezes i akcjonariusz mniejszościowy Capital Service S.A./ KredytOK, aktualnie członek jej rady nadzorczej. Współtwórca startupu na obszarze pożyczek na biznes (dedykowanych dla mikro i małych przedsiębiorców) trendcapital.pl, blogger (finansowanie dla mikro i small).