

UBEZPICZENIE NALEŻNOŚCI HANDLOWYCH CZY WARTO?



Warszawa

5-6 października
Regent Warsaw
Hotel
ul. Belwederska 23

- » Ubezpieczenie należności jako element strategii zarządzania ryzykiem przedsiębiorstwa
- » Dlaczego warto ubezpieczać należności
- » Ubezpieczenie czy zabezpieczenie należności czyli efektywne zminimalizowanie ryzyka nieotrzymania zapłaty za wysłany towar lub wykonanie usługi;
- » Rola ubezpieczenia należności w Grupy Maspex
- » „Rachunek sumienia” – kiedy warto, a kiedy nie warto się ubezpieczać”. Analiza będąca efektem poszukiwania ubezpieczycieli, realizacji umów ubezpieczeniowych i oceny sensowności ubezpieczenia w firmach Cezex Sp.z o.o. i Grupa Topex Sp. z o.o. Sp.k
- » Nowoczesne ubezpieczenie należności
- » Ubezpieczenie należności – czy dinozaury zdążą wyewoluować?
- » Rynek ubezpieczeń należności w Polsce, Europie na świecie

PRELEGENCI ROVESE S.A., GRUPA MASPEX, GRUPA TOPEX, EULER HERMES S.A., ATRADIUS INSURANCE-oddział w Polsce, KUPEG, AON POLSKA

Środa, 5 października

09:30-10:00 Rejestracja, wręczenie materiałów, poranna kawa

10:00-11:30 **Rynek ubezpieczeń należności w Polsce, Europie na świecie**
Marek Brandt, Business Unit Director, Aon Polska

- » Struktura, gracze i główne wyzwania które stoją przed uczestnikami rynku ubezpieczeń kredytu kupieckiego na świecie
- » Nowe i alternatywne rozwiązania w zakresie zabezpieczeń ryzyk należności
- » Rynek w Polsce na tle światowego, jaki jest stan rynku i w którą stronę zmierzamy?

Ubezpieczenie należności jako element strategii zarządzania ryzykiem przedsiębiorstwa

- » Rola systemu zarządzania ryzykiem w organizacji
- » Wnioski z Raportu Zarządzania Ryzykiem Aon 2016. Jakie ryzyka są najważniejsze wg polskich i zagranicznych przedsiębiorców?
- » Jak zaadoptować model zarządzania ryzykiem do zarządzania należnościami handlowymi

11:30-11:45 Przerwa kawowa

11:45-12:45 **Rola ubezpieczenia należności w Grupy Maspex**
Dariusz Gugulski, Zastępca Dyrektora Finansowego, Grupa Maspex

- » Po co właścicielowi ubezpieczenie należności handlowych? Czy warto?
- » Umowa skrojona na miarę
- » Rola brokera
- » Rola działu finansów i działu prawnego
- » Wpływ na obroty
- » Wpływ na relacje z Kontrahentami
- » Bieżąca współpraca z Ubezpieczycielem
- » Prezentacja parametrów umowy w Systemie SAP

12:45-13:45 Lunch

13:45-14:45 **Nowoczesne ubezpieczenie należności**
Michał Winiarski, Dyrektor Zarządzający KUPEG

- » Wybór ubezpieczyciela: jeden dwóch a może trzech ubezpieczycieli?
- » Tradycyjne ubezpieczenie należności versus top up i excess of loss
- » Niestandardowe ubezpieczenie należności – łączenie różnych produktów ubezpieczeniowych
- » Captive – pomysł ubezpieczenia dla bardzo dużych

14:45-15:00 Przerwa kawowa

15:00-16:00 **Ubezpieczenie czy zabezpieczenie należności, czyli efektywne zminimalizowanie ryzyka nieotrzymania zapłaty za wysłany towar lub wykonanie usługi**
Katarzyna Misztal, Menedżer Windykacji Rovese S.A.

- » Co to jest ubezpieczenie należności i zabezpieczenie należności
- » Zabezpieczenie należności początkiem współpracy - wybór ubezpieczyciela
- » Zbierz informacje o potencjalnym Partnerze Handlowym
- » Dobra umowa połowową sukcesu- klient jest naszym Partnerem – handluj z nim bez ryzyka

16:00 Planowane zakończenie pierwszego dnia warsztatów

Czwartek, 6 października

09:30-10:00 Rejestracja, poranna kawa

10:00-11:00 **Dlaczego warto ubezpieczać należności-**
Grzegorz Błachnio, Analityk biznesowy, Euler Hermes

- » Należności jako aktywa firmy
- » Aktualne trendy w obiegu należności: skala potencjalnego ryzyka w kraju i na świecie
- » Wniosek – ubezpieczenie należności to nie jest produkt na złe czasy, a raczej element stałej strategii, filozofii działania
- » Jeśli ubezpieczenie należności (w tej czy innej formie...) powinno być stałym elementem dbania o finanse firmy, to jakie (poza przewencyjnymi) korzyści może jej dać...
- » Ubezpieczenie należności jako np... narzędzie ekspansji, przewagi handlowej

11:00-11:15 Przerwa kawowa

11:15-12:15 **„Rachunek sumienia” – kiedy warto, a kiedy nie warto się ubezpieczać**. Analiza będąca efektem poszukiwania ubezpieczycieli, realizacji umów ubezpieczeniowych i oceny sensowności ubezpieczenia w firmach Cezex Sp. z o.o. i Grupa Topex Sp. z o.o. Sp.k.
Jacek Ruciński, Kierownik ds. Należności i Windykacji, Grupa Topex

- » Jak ubezpieczyciele postrzegają biznes ubezpieczeniowy
- » Postrzeganie ubezpieczeń przez firmy poszukujące ubezpieczenia należności
- » Dylematy kosztów własnych i kosztów ubezpieczeń w firmach planujących ubezpieczenie
- » Czynniki mające wpływ na decyzję o ubezpieczeniu się oraz o jej zakresie

12:15-13:15 Lunch

13:15-14:00 **Ubezpieczenie należności – czy dinozaury zdążą wyewoluować?**
Dyrektor zarządzający polskiego oddziału Atradius Credit Insurance

- » Skąd pęd do ubezpieczenia znalazł się w naszych głowach?
- » Aksjomat przewagi ubezpieczycieli kredytu.
- » Kiedy siła przeradza się w słabość.
- » Koszmary ubezpieczycieli.
- » Co po ubezpieczeniu?

14:00-15:00 Panel dyskusyjny

15:00 Planowane zakończenie warsztatów. Wręczenie Certyfikatów



Katarzyna Misztal, Menedżer Windykacji- Rovese S.A.

od lat zawodowo związana jest z windykacją, a od 8 lat pracuje w Grupie Rovese S.A. (dawny Cersanit S.A., Opoczno) na stanowisku Debt Collection Manager w Dziale Kontroli Należności i Ubezpieczeń. Wykształcenie ekonomiczne kierunku: ubezpieczenia Politechnika Świętokrzyska. Główne zadania na zajmowanym stanowisku to koordynowanie procesem zarządzania należnościami handlowymi oraz ubezpieczeniami w spółkach należących do Grupy Rovese S.A. zlokalizowanych w Polsce oraz za granicą (Rosja, Ukraina, Rumunia, Niemcy, Wielka Brytania). Katarzyna Misztal zajmuje się przede wszystkim monitoringiem płatności i kontrolą należności klientów: bieżącymi działaniami pre-windykacyjnymi, prowadzeniem windykacji pośredniej i bezpośredniej (twarda miękka), prowadzeniem negocjacji polubownych z dłużnikiem, mediacji, nadzorowaniem transakcji handlowych w zakresie ryzyka handlowego jak również pozyskiwaniem zabezpieczeń - hipoteka, weksel, zastaw rejestrowy. Celem pracy jest skuteczne działanie zmierzające do rozwiązania powstałego problemu, jakim jest zadłużenie. Aby osiągnąć ten cel, wykorzystuje się wszelkie dostępne i prawnie dozwolone środki dyscyplinujące dłużnika i skłaniające go do uregulowania zobowiązań.



Marek Brandt Business Unit Director, Aon Polska

Absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu oraz ACCA, związany z Aon od roku 2000. Marek jest odpowiedzialny za Departament Ryzyk Finansowych (ubezpieczenia należności, gwarancje ubezpieczeniowe, ryzyka polityczne) w Polsce oraz koordynuje linię trade credit w Europie Środkowo Wschodniej.



Dariusz Gugulski-Z-ca dyrektora Finansowego, Grupa Maspex

Z grupą Maspex związany od 1994 r., aktualnie na stanowisku Zastępcy Dyrektora Finansowego.



Grzegorz Błachnio, Analityk Biznesowy w firmie Euler Hermes

Autor analiz poświęconych bieżącej kondycji przedsiębiorstw, ze szczególnym uwzględnieniem kwestii rozliczeń i opóźnień w płatnościach. Regularnie opracowuje, analizuje i komentuje dane o upadłościach. Uczestnik i prelegent spotkań branżowych, na których prezentuje analizy sektorowe uwzględniające aktualne trendy w kwestii zarządzania należnościami.



Paweł Szczepankowski-Dyrektor zarządzający polskiego oddziału Atradius Credit Insurance(od 2008r.)

Specjalizuje się w Z ponad osiemnastoletnim doświadczeniem w ubezpieczeniach finansowych; absolwent Ekonomii w Wyższej Szkole Ubezpieczeń i Bankowości oraz Wydziału Finansów i Bankowości Szkoły Głównej Handlowej, a także Kolegium Prawa Akademii Leona Koźmińskiego; obecnie doktorant w Kolegium Gospodarki Światowej SGH w Warszawie. Od 2002 związany ściśle ubezpieczeniem należności (rozwój biznesu i produktu), wcześniej zajmował się oceną ryzyka gwarancji ubezpieczeniowych w TU Allianz SA oraz reasekuracją ubezpieczeń finansowych w PTR S.A. Pasjonat narciarstwa oraz behawioralnego podejścia do ekonomii.



Michał Winiarski-Dyrektor Zarządzający, KUPEG

Pracę w ubezpieczeniu kredytu rozpocząłem w 1997 w Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. Potem przeszedłem do Gerlinga (teraz Atradius) jako osoba odpowiedzialna za wejście na rynek Gerlinga z ubezpieczeniem kredytu.

Niemal 15 lat przepracowałem w Euler Hermes – od samego początku EH w Polsce.

Po Hermesie podjąłem się wprowadzenia na Polski rynek Credendo Group, do której należy Kupeg i Trade Credit.



Jacek Ruciński - Kierownik ds. należności i windykacji w Grupa Topex Sp. z o.o. Sp.k.

Absolwent Wydziału „Prawa i Administracji” na Uniwersytecie Warszawskim oraz „Zarządzania Płynnością Finansową Przedsiębiorstw” w Szkole Głównej Handlowej

Od 18 lat specjalizuję się z zarządzaniu należnościami i windykacji. Od 4 lat Kierownik ds. należności i windykacji w Grupa Topex Sp. z o.o. Sp.k. W przeszłości przez 14 lat Prezes Zarządu w firmie windykacyjnej Protector Inkaso Sp. z o.o. oraz Kierownik ds. Kredytów i Windykacji w Cezex Sp. z o.o.