

STRATEGIE WINDYKACYJNE

Case studies

26-27 października 2011, Warszawa
Hotel Jan III Sobieski

II
EDYCJA

- 
- Skuteczne metody działania w postępowaniu upadłościowym – case study Pekao Bank Hipoteczny SA
 - Bezpieczne umowy jako prewencja windykacji – case study PZU SA
 - Ocena ryzyka kredytowego – case study Rejestr Dłużników ERIF BIG SA
 - Sprawdzone techniki komunikacji w windykacji – case study EGB Investment SA
 - Egzekucja sądowa w praktyce – case study Pragma Inkaso SA
 - Praktyczne aspekty windykacji – case study EULEO
 - Monitoring stanu majątkowego dłużnika

Poza tym w programie:

- Nowości technologiczne a skuteczna windykacja
- Problematyka w egzekucji sądowej i komorniczej
- Innowacje w postępowaniu sądowym – Elektroniczne Postępowanie Upominawcze

PATRON MERYTORYCZNY

Środa, 26 października

9.30 Poranna kawa, rejestracja i przywitanie

10.00 Systemy windykacyjne – czego potrzebuję, aby odnieść sukces windykacyjny ?

- Aplikacje i technologie użyteczne w windykacji
- Narzędzia & warunki skutecznego odzyskiwania należności
- Ocena ryzyka w procesach odzyskiwania należności

Rafał Biały, SilverTeam

11.00 Przerwa na kawę

11.15 Elektroniczne Postępowanie Upominawcze

- Co to jest Elektroniczne postępowanie upominawcze
- Główne założenia Elektronicznego postępowania upominawczego
- Różnice pomiędzy postępowaniem „tradycyjnym” a EPU
- Korzyści, jakie stosowanie EPU przynosi Wierzycielowi

Michał Rączkowski, Rączkowski & Kwieciński Adwokaci Sp. J.

12.15 Praktyczne metody prowadzenia windykacji

case study

- Weryfikacja kontrahentów przed udzieleniem kredytu kupieckiego. Rozpoznanie nierzetelnego klienta
- Ankieta o kliencie, czyli jakie informacje powinni zdobyć przedstawiciele handlowi, zanim zostanie podjęta współpraca z nowym kontrahentem
- Źródła i sposoby zdobywania informacji o przedsiębiorcy – aspekt windykacyjny

- Schemat działania w przypadku przeterminowania roszczeń
- Przykładowe techniki odzyskiwania długów na drodze polubownej

Piotr Badowski, EULEO, Polski Związek Windykacji

13.15 Lunch

14.00 Jak zabezpieczyć się w umowie przed brakiem zapłaty ze strony kontrahenta

case study

- Co należy wiedzieć o swoim kontrahencie?
- Na co zwrócić uwagę zawierając umowę?
- Jakie zabezpieczenia stosować w umowach?
- Czego unikać zawierając umowę?

Tomasz Wójcik, PZU SA

15.00 Przerwa na kawę

15.15 Rola Biura Informacji Gospodarczej w procesie oceny ryzyka i zarządzania należnościami

case study

- Aspekty prawne wpisu danych do Rejestru Dłużników ERIF
- Ocena ryzyka kredytowego
- Wsparcie procesów windykacyjnych
- Działania wspierające skuteczność Rejestru Dłużników ERIF

Dariusz Łupiński, Rejestr Dłużników ERIF BIG SA

16.15 Zakończenie pierwszego dnia Warsztatów

DLACZEGO WARTO WZIĄĆ UDZIAŁ W WARSZTATACH:

- W obecnej sytuacji rynkowej coraz większym problemem stają się nierzetelni klienci. Coraz częściej zmusza Nas to do podjęcia odpowiedniej decyzji o sposobach pozyskania przeterminowanych należności. Jaką strategię wybrać, jakich narzędzi użyć? Co zrobić aby skuteczne ściąganie należności nie popsuło relacji z klientami?
- Wychodząc naprzeciw tym potrzebom stworzyliśmy praktyczne spotkanie, na którym w formie dyskusji, otrzymacie Państwo informacje z pierwszej ręki m.in. od przedstawicieli: EGB Investment S.A., EULEO, Polskiego Związku Windykacji, PZU SA, Rejestr Dłużników ERIF BIG SA, SilverTeam, Pragma Inkaso SA, Pekao Banku Hipotecznego SA oraz renomowanych kancelarii prawnych.

Serdecznie zapraszam do udziału w warsztatach
Joanna Wierzbicka

Czwartek, 27 października

9.30 Poranna kawa, rejestracja i przywitanie

10.00 Warunki skutecznej komunikacji w windykacji

case study

- Kanały komunikacji w windykacji
- Zdolność do przetwarzania komunikatów przez dłużników
 - upraszczanie przekazów windykacyjnych
- Komunikacja jako źródło emocji
- Wzmocnienia komunikatów kierowanych do dłużników
- Przekaz perswazyjny

Dr Krzysztof Matela, EGB Investments SA

11.00 Przerwa na kawę

11.15 Praktyczne spojrzenie na egzekucję sądową

case study

- Egzekucja sądowa – fakty i mity
- Wybór komornika – znaczenie dla przebiegu egzekucji
- Czy zwykły przedsiębiorca ma szanse w starciu z zawodowym dłużnikiem?
- Co zrobić by egzekucja była szybka i skuteczna?
- Ciekawe przypadki z praktyki egzekucji sądowej

Jakub Holewa, Pragma Inkaso SA

12.15 Problemy wierzycieli przy dochodzeniu należności na drodze sądowej i komorniczej

- Informatyzacja wymiaru sprawiedliwości w praktyce
- Stosowanie formularzy w postępowaniach sądowych a uproszczenie procedur
- Ograniczenia egzekucji (zasadność)
- Realne koszty prowadzenia egzekucji
- Doręczanie korespondencji dłużnikom
- Uprawnienia i działalność komorników
- Współpraca sądów, komorników i innych organów państwowych w postępowaniu sądowym i egzekucyjnym

Antoni Łepkowski, „Łepkowski, Boszko i Wspólnicy. Firma Adwokacka”, Ekspert Centrum im. Adama Smitha

13.15 Lunch

14.00 Upadłość

case study

- Przestanki ogłoszenia upadłości; kiedy wierzyciel może i powinien złożyć wniosek o upadłość dłużnika
- Sytuacja wierzyciela w postępowaniu upadłościowym
- Uczestnicy i organy w postępowaniu upadłościowym
- Rada wierzycieli (czy warto uczestniczyć, kompetencje)
- Skuteczność zabezpieczeń wierzytelności w postępowaniu upadłościowym
- Oszacowanie i likwidacja majątku upadłego
- Kategorie zaspokojenia wierzytelności
- Środki zaskarżania w postępowaniu upadłościowym

Marek Bajcer, Pekao Bank Hipoteczny SA

15.00 Przerwa na kawę

15.15 Zaskarżanie czynności prawnych dłużnika na szkodę wierzycieli

case study

- Sposoby wyprowadzenia majątku (np. obciążanie majątku, likwidacja spółki w celu pokrzywdzenia wierzycieli, czynności pozorne – case studies)
- Monitorowanie stanu majątkowego dłużnika
- Określanie nabywców wyprowadzonych składników majątku
- Możliwość zaspokojenia się z wyprowadzonego majątku
- Czas i sposoby reakcji (skarga pauliańska i mechanizmy wynikające z prawa upadłościowego)
- Możliwości przeciwdziałania („zamrożenie” majątku dłużnika)

Anna Pukszt, Salans

16.15 Zakończenie Warsztatów. Wręczenie Certyfikatów

SPOTKANIE POLECANE JEST PRZEDSTAWICIELOM:

- Zarządu
- Działów Windykacji, Wierzytelności, Należności
- Firm windykacyjnych
- Kancelarii Prawnych



Dział Sponsoringu:

Kamila Galon

Sponsorship Manager

phone: 22 412 50 62 | fax: 22 412 50 61

mobile: 795 345 809

e-mail: kamila.galon@bmspolska.pl



Marek Bajcer, Prawnik, Dyrektor Departamentu Restrukturyzacji i Windykacji – Pekao Bank Hipoteczny SA

Posiada 15-letnie doświadczenie w zakresie windykacji, uzyskane w bankach komercyjnych. Współpracownik Fundacji na rzecz Kredytu Hipotecznego w zakresie sposobów zaspokojenia wierzytelności z nieruchomości.



Tomasz Wójcik, Dyrektor ds. Systemu Windykacji – PZU SA

Współorganizator departamentu windykacji u największego polskiego ubezpieczyciela, gdzie od 7 lat współkieruje windykacją. Posiada bogate doświadczenie w windykacji i zarządzaniu, specjalizuje się w prawnych aspektach windykacji należności handlowych i organizacji windykacji dużych portfeli należności masowych. Ukończył Wydział Prawa Uniwersytetu Szczecińskiego oraz studia podyplomowe na Akademii Ekonomicznej w Krakowie



Piotr Badowski, Dyrektor Finansowy firmy windykacyjnej EULEO, Prezes Zarządu Polskiego Związku Windykacji

W 2010 roku objął stanowisko Prezesa Zarządu Polskiego Związku Windykacji, organizacji powołanej celem integracji i ochrony interesów środowiska windykacyjnego w Polsce. W praktyce od wielu lat związany z branżą windykacyjną. W 2001 roku współzałożył firmę windykacyjną EULEO, obecnie pełni w niej funkcję Dyrektora Finansowego, odpowiadając za zarządzanie finansami i współtworzenie strategii spółki. Absolwent Wydziału Finansów Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.



Krzysztof Matela, Prezes Zarządu – EGB Investments SA, Przewodniczący Rady Polskiego Związku Windykacji

Praktyk z ponad szesnastoletnim doświadczeniem w branży windykacyjnej. Przeprowadzał pionierskie operacje na rynku wierzytelności, m.in. transakcje hurtowe i masowe postępowania sądowe. Z EGB Investments S.A. związany od początku istnienia spółki, tj. od 1995 r. Współzałożyciel i długoletni Prezes Zarządu Polskiego Związku Windykacji, powstałego w 2003 roku. Od czerwca 2010 roku pełni funkcję Przewodniczącego Rady tej organizacji. Kanclerz Łoży Bydgoskiej BCC i wiceprezes Business Centre Club. Członek Komitetu Konferencji Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce. Doktor nauk społecznych, rozprawę doktorską bronił na Uniwersytecie Kardynała Stefana Wyszyńskiego w Warszawie. Doświadczony wykładowca i szkoleniowiec. Od wielu lat prowadzi wykłady z zakresu zarządzania należnościami i psychologicznych aspektów windykacji w ramach studiów podyplomowych w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.



Jakub Holewa, Dyrektor Działu Windykacji i Członek Zarządu – Pragma Inkaso SA

Od 2011 r. Wiceprezes Zarządu Pragma Faktoring SA. Odpowiedzialny za zarządzanie ryzykiem operacyjnym spółek oraz optymalizację procesów windykacyjnych. Uznany autorytet w zakresie metod prowadzenia windykacji terenowej i egzekucji komorniczej.



Dariusz Łupiński, Menadżer ds. Kluczowych Klientów – Rejestr Dłużników ERIF BIG SA

Absolwent Wyższej Szkoły Zarządzania i Finansów we Wrocławiu. Od 2007 związany z branżą informacji gospodarczych. W grupie Kapitałowej KRUK odpowiedzialny za relacje biznesowe z kluczowymi klientami między innymi z sektora finansowego i energetycznego. Prelegent na szkoleniach i konferencjach poświęconych zarządzaniu należnościami oraz wymianie informacji gospodarczych.



Antoni Łepkowski, Adwokat, Partner w Spółce „Łepkowski, Boszko i Wspólnicy. Firma Adwokacka”, Ekspert Centrum im. Adama Smitha

Zajmuje się obsługą polskich i zagranicznych klientów w zasadniczych obszarach prawa handlowego, cywilnego, karnego - gospodarczego, bankowego. Prowadzi sprawy sądowe przed wszystkimi sądami powszechnymi i arbitrażowymi w Polsce. Adwokat Antoni Łepkowski prowadzi zajęcia szkoleniowe dla aplikantów w Izbie Adwokackiej w Warszawie, był także członkiem komisji egzaminacyjnej na egzaminie adwokackim i patronem czterech aplikantów adwokackich. Publikuje w prasie ogólnopolskiej, m.in. w Monitorze Prawniczym i Palestrze. Jest absolwentem Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego (1982). W 1980 roku był założycielem i pierwszym przewodniczącym Niezależnego Zrzeszenia Studentów Wydziału Prawa i Administracji UW. Od chwili wpisu na listę adwokatów w Warszawie w 1992 roku włączył się do działalności samorządu adwokackiego. Od 1992 do 1995 był członkiem Naczelnej Rady Adwokackiej, a w latach 1995-1998 sędzią Wyższego Sądu Dyscyplinarnego. Delegat na sześć Krajowych Zjazdów Adwokatury.



Rafał Białas, Ekspert – SilverTeam

Od 1997 roku zajmuje się różnymi aspektami biznesu kredytowego z obszaru administracji kredytowej oraz monitoringu i windykacji. W karierze między innymi był managerem platformy kredytowej odpowiedzialnej za centralne decyzje kredytowe, managerem wydziału monitoringu kredytów oraz zastępcą dyrektora w Departamencie Monitoringu i Restrukturyzacji ING Banku Śląskiego. Specjalizuje się w projektowaniu i wdrażaniu kompleksowych rozwiązań systemowych z obszaru monitoringu i windykacji. Wielokrotnie był autorem, współautorem rozwiązań lub zarządzającym w projektach reengineering-u modeli i procesów biznesowo-operacyjnych w obszarze aktywności windykacji oraz ryzyka kredytowego.



Anna Maria Pukszt, Radca prawny, Partner – Salans

Od wielu lat jest uznanym i polecanym ekspertem w zakresie restrukturyzacji i upadłości, w tym upadłości transgranicznych oraz transakcji sprzedaży aktywów i długów niewypłacalnych przedsiębiorstw. Była konsultantem Banku Światowego w projekcie dotyczącym oceny ustawy Prawo upadłościowe i naprawcze oraz instrumentów ochrony praw wierzycieli w polskim prawie, autorem i współautorem licznych publikacji, w tym raportów wydanych przez Parlament Europejski dotyczących propozycji harmonizacji prawa upadłościowego na poziomie wspólnotowym. W swojej praktyce w dziedzinie arbitrażu uczestniczyła w wielu głośnych postępowaniach dotyczących inwestycji zagranicznych w Polsce i transakcji handlowych oraz postępowaniach post-arbitrażowych. Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu postępowań w sprawach związanych z ochroną konkurencji, w tym w zakresie dochodzenia roszczeń odszkodowawczych wynikających z praktyk naruszających konkurencję. Publikacje Chambers Global 2011 oraz Chambers Europe 2011 zaliczają ją do wyróżniających się specjalistów w zakresie postępowań cywilnych i arbitrażowych. Jest wiceprezesem Sądu Arbitrażowego przy Polskiej Konfederacji Przedsiębiorców Lewiatan, członkiem Polskiego Stowarzyszenia Sądownictwa Polubownego, organizacji ArbitralWomen oraz INSOL Europe (europejskiego stowarzyszenia zrzeszającego praktyków prawa upadłościowego). Zasiada w zarządzie Stowarzyszenia Prawa Konkurencji oraz jest wiceprezesem Stowarzyszenia Praktyków Restrukturyzacji. Jest radcą prawnym w Polsce od 2002 roku. W 1998 roku uzyskała dyplom ukończenia studiów magisterskich na Wydziale Prawa na Uniwersytecie im. Adama Mickiewicza w Poznaniu.



Michał Rączkowski, Adwokat, Partner Zarządzający – Rączkowski & Kwieciński Adwokaci Sp. J

Specjalizuje się w postępowaniach sądowych z zakresu prawa cywilnego oraz gospodarczego. Kieruje działem specjalizującym się w masowej obsłudze windykacyjnej dużych podmiotów gospodarczych i instytucji finansowych. Ukończył z wyróżnieniem studia na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Jest także absolwentem Centrum Prawa Europejskiego oraz Szkoły Prawa Amerykańskiego (University of Florida, Levin College of Law) we współpracy z WPIA Uniwersytetu Warszawskiego.

STRATEGIE WINDYKACYJNE

Case studies

26-27 października 2011., Warszawa, Hotel Jan III Sobieski

☐ TAK, chcę wziąć udział w warsztatach:
„STRATEGIE WINDYKACYJNE”

Termin: 26-27 października 2011.

Cena: 2595 PLN + VAT do 30 września 2011

Cena: 3195 PLN + VAT po 30 września 2011

☐ NIE, nie wezmę udziału w prezentowanych warsztatach, jednocześnie proszę o informowanie mnie o planowanych wydarzeniach organizowanych przez Business Media Solutions Sp. z o.o.

1. Imię i nazwisko: _____

Stanowisko: _____

Departament: _____

2. Imię i nazwisko: _____

Stanowisko: _____

Departament: _____

3. Imię i nazwisko: _____

Stanowisko: _____

Departament: _____

4. Imię i nazwisko: _____

Stanowisko: _____

Departament: _____

5. Firma: _____

Ulica: _____

Kod pocztowy: _____ Miasto: _____

Tel.: _____ Fax: _____

E-mail: _____

6. Dane nabywcy, potrzebne do wystawienia faktury VAT:

Nazwa firmy: _____

Siedziba: _____

Adres: _____

NIP: _____

Zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. 1997r. Nr 133 poz. 833) Business Media Solutions Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (dalej BMS), informuje, że jest administratorem danych osobowych. Wyrażamy zgodę na przetwarzanie danych osobowych w celach promocji i marketingu działalności prowadzonej przez BMS, świadczonych usług oraz proponowanych produktów, a także w celu promocji ofert klientów BMS. Wyrażającemu zgodę na przetwarzanie danych osobowych przysługuje prawo kontroli przetwarzania danych, które jej dotyczą, w tym także prawo ich poprawiania. równocześnie oświadczamy, że zapoznaliśmy się z warunkami uczestnictwa oraz zobowiązujemy się do zapłaty całości kwot wynikających z niniejszej umowy.

Business Media Solutions Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie (00-695) ul. Nowogrodzka 50/515, wpisana do Rejestru Przedsiębiorców prowadzonego przez Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy, XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000348520, wysokość kapitału zakładowego: 5 000,00 zł.

Wyślij dziś na numer faksu

22 4125061

lub wyślij na adres e-mail:

zgloszenia@bmspolska.pl

Warunki uczestnictwa:

1. Koszt uczestnictwa jednej osoby w warsztatach wynosi
Cena 2595 PLN + VAT do 30 września 2011
Cena 3195 PLN + VAT po 30 września 2011
2. Cena obejmuje: prelekcje, materiały warsztatowe, przerwy kawowe, lunch
3. Przesłanie do Business Media Solutions faksem lub pocztą elektroniczną, wypełnionego i podpisanego formularza zgłoszeniowego stanowi zawarcie wiążącej umowy pomiędzy zgłaszającym a Business Media Solutions. Faktura pro forma jest standardowo wystawiana i wysyłana faksem po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego. Po zakończeniu warsztatów zostanie wystawiona faktura VAT. Zgłaszający wyraża zgodę na otrzymanie faktury VAT bez podpisu odbiorcy.
4. Osoba podpisująca formularz zgłoszeniowy w imieniu zgłaszającego oświadcza, iż posiada stosowne uprawnienie do działania w imieniu i na rzecz zgłaszającego, w szczególności do zwarcia umowy z Business Media Solutions.
5. W przypadku, gdy zgłaszający dokona rejestracji formularza przed 30 września 2011 r., jednakże nie dokona wpłaty przed terminem warsztatów, koszt uczestnictwa jednej osoby wynosi 3195 PLN + VAT.
6. Zgłaszający ma prawo do rezygnacji z udziału na warunkach określonych poniżej. Rezygnacji z udziału należy dokonać w formie pisemnej i przesać listem poleconym na adres Business Media Solutions.
7. W przypadku rezygnacji do dnia 7 października 2011 r. zgłaszający zapłaci opłatę manipulacyjną wysokości 500 PLN + VAT.
8. W przypadku rezygnacji po 7 października 2011 r. zgłaszający obowiązany jest do zapłaty pełnych kosztów uczestnictwa w wysokości wynikającej z zawartej pomiędzy zgłaszającym a Business Media Solutions.
9. W przypadku braku uczestnictwa w warsztatach oraz braku pisemnej rezygnacji z udziału w Kongresie, zgłaszający obowiązany jest uiścić pełną kwotę kosztów uczestnictwa w wysokości wynikającej z umowy.
10. Brak wpłaty nie stanowi rezygnacji z udziału w warsztatach. W miejsce osoby zgłoszonej do udziału w warsztatach może wziąć udział inna osoba wskazana przez zgłaszającego.
11. Zgłaszający wyraża zgodę na umieszczenie logo jego firmy na stronie organizatora w module „Nasi klienci”
12. Organizator zastrzega sobie prawo odmowy przyjęcia zgłoszenia z uwagi na limitowaną liczbę miejsc na tym spotkaniu

Pieczętka i podpis

Business Media Solutions Sp. z o.o., ul. Nowogrodzka 50/515,
00-695 Warszawa, tel: +48 22 4125062, fax: +48 22 4125061
e-mail: info@bmspolska.pl, www.bmspolska.pl

BUSINESS MEDIA SOLUTIONS
bms