

## I. Windykacja należności w praktyce

- Windykacja jako etap zarządzania należnościami
- Modele i narzędzia windykacji
- Działania podejmowane na różnych etapach windykacji

## II. Utrata przez banki BTE – wpływ na windykacje

- Czym był dla banku bankowy tytuł egzekucyjny
- Powody likwidacji bankowego tytułu egzekucyjnego
- Skutki dla windykacji likwidacji bankowego tytułu egzekucyjnego

## III. Specyfika windykacji w bankach – zmiany w bankach po likwidacji BTE

- Windykacja jako etap zarządzania ryzykiem kredytowym
- Modele i narzędzia windykacji po likwidacji BTE
- Tryb dochodzenia należności na etapie windykacji – windykacja miękka i twarda
- Windykacja prawnych zabezpieczeń

## IV. Sprzedaż wierzytelności bankowych jako narzędzie windykacyjne

- Rynek obrotu należnościami bankowymi w Polsce
- Przebieg procesu sprzedaży wierzytelności bankowych
- Wady i zalety sprzedaży wierzytelności

## Profil

Szkolenie przeznaczone jest dla osób już zajmujących się ryzykiem banku, windykacją należności bankowych na każdym jej etapie lub planujących, że będą to robiły w przyszłości. Szkolenie jest przeznaczone przede wszystkim dla pracowników departamentów /jednostek:

- Windykacji
- Ryzyka
- Prawnych
- Analiz
- Opiekunów klienta
- Handlowych

## Poziom

Osoby rozumiejące specyfikę działalności banku oraz istotę procesu windykacji. Nie jest wymagane doświadczenie w zajmowaniu się windykacją należności.

## Metodyka

Szkolenie prowadzone będzie w formie konwersatorium połączonego z ćwiczeniami.