



Szanowni Państwo,

serdecznie zapraszam do udziału w spotkaniu poświęconym strategii branży zarządzania wierzytelnościami na lata 2019-2024, które organizowane jest przez Polski Związek Zarządzania Wierzytelnościami. Spotkanie odbędzie się w dniach 9-10 września b.r. w Folwarku Łochów (Centrum Konferencyjno-Wypoczynkowe Pałac i Folwark Łochówul. Marii Konopnickiej 1 i 10 07-130 Łochów).

Funkcjonując w jednym sektorze, wszyscy jesteśmy przekonani o tym, że musimy zmienić nasz dotychczasowy kierunek działań, by był on zgodny z obecnymi realiami i stanowił odpowiedź na zmieniające się warunki społeczno-gospodarcze i prawne wpływające na prowadzenie biznesu w Polsce oraz nowe wymagania Klientów. Tylko wspólne działanie i proaktywna postawa jest gwarancją tego, że firmy z branży zarządzania wierzytelnościami będą mogły dalej, bez przeszkód, i co ważne, z powodzeniem prowadzić swoją działalność. Aby osiągnąć ten cel, musimy przede wszystkim wiedzieć, co stanowi naszą wizję i misję, oraz w jakim kierunku chcemy podążać.

Dlatego, kilka miesięcy temu rozpoczęliśmy prace nad wyznaczeniem strategii branży zarządzania wierzytelności w perspektywie pięcioletniej. Dotychczasowe dyskusje w tym obszarze były owocne i niezwykle wartościowe. Wiosną organizowaliśmy śniadania i spotkania branżowe, w czerwcu podczas tegorocznego Zjazdu Firm Zarządzania Wierzytelnościami organizowanego przez PZZW miała miejsce prezentacja wstępnej propozycji strategii branży. Na początku lipca odbyło się pierwsze spotkanie Rady ds. Strategii. Wrześniowe warsztaty będą stanowiły podsumowanie tego, co udało nam się osiągnąć do tej pory i jednocześnie pragnę zaprosić do dalszej dyskusji i prac związanych z przygotowaniem wspólnej perspektywy branży zarządzania wierzytelnościami.

Jednym z zadań, które przed nami stoi, jest opracowanie szczegółowego znaczenia poszczególnych elementów, z których będzie składać się strategia (tzw. piramida strategii). Dotychczas ustalono, że są to:

- 1. Wizja (czyli to, jak sami siebie określamy i jak chcemy, żeby określali nas inni).**
- 2. Misja (czyli to, co jest sednem działalności naszej branży, do czego dążymy w codziennej pracy).**
- 3. Grupy docelowe (społeczeństwo, partnerzy, regulatorzy, interesariusze – dla kogo świadczymy usługi, z kim chcemy się komunikować).**
- 4. Kluczowe obszary (regulacje, postrzeganie, relacje, reprezentacja).**
- 5. Wartości (wartości, którymi się kierujemy: etyka, zrozumienie, doskonalenie, szacunek, rzetelność, partnerstwo).**

Podczas najbliższego spotkania dużo uwagi zostanie również poświęcone omówieniu znaczenia wspomnianych kluczowych obszarów i wyznaczenia celów naszych działań w ramach każdego z nich, w perspektywie krótkoterminowej (rok 2020) i dłuższej (rok 2024).



Kluczowe obszary dotyczą następujących zagadnień, które będą również poruszane podczas spotkania:

1. Regulacja branży i legislacja wpływająca na branżę:

- konieczność powstania ustawy regulującej branżę windykacyjną,
- zmiany w k.p.c. – analiza skutków funkcjonowania nowelizacji ustawy dla branży i wierzycieli, oraz promowanie tych skutków w mediach,
- ustawa o zatorach płatniczych, ustawa komornicza, planowana nowelizacja prawa upadłościowego, nowe regulacje UE,
- lobbying i zabieranie jednego, wspólnego głosu w polskim parlamencie i na arenie europejskiej,
- szerszy dostęp do informacji o podmiotach i zadłużonych osobach (dostęp do rejestrów państwowych).

2. Postrzeganie branży:

- “Windykacja? Jasna sprawa!” – wspólne działania w dalszych odsłonach inicjatywy powołanej przez KPF,
- działalność i bieżące prace Komisji Etyki PZZW (m.in. standaryzacja procesu składania skarg, prace nad Zasadami Etyki i Kodeksem Postępowania),
- stworzenie multifirmowej kampanii z obszaru public relations, której celem byłoby m.in: wzmocnienie głosu branży, plasowanie naszego głosu, chociażby w tematach związanych ze zmianą prawa, dbanie o właściwy wizerunek branży, promocja ekspertów branżowych w mediach.

3. Relacje:

- współpraca z innymi organizacjami branżowymi z sektora finansowego i zrzeszającymi pracodawców, np. ZBP, ZPP, Lewiatan oraz organizacjami samorządowymi,
- skupienie się na otoczeniu biznesowym (sektor finansowy, pożyczki, leasing, ubezpieczenia, factorzy, itp.),
- organizacja wspólnych eventów i wydarzeń branżowych oraz obowiązkowa obecność na nich przedstawicieli branży zarządzania wierzytelnościami,
- badanie działalności branży, naszego oddziaływania na gospodarkę oraz podmioty z naszego otoczenia biznesowego, itp.

4. Reprezentacja:

- ustalenie budżetu (organizacji) – sposób finansowania bieżącej działalności i wydarzeń branżowych, składki członkowskie,
- czerpanie dobrych przykładów – np. Amerykańska Izba Handlowa,
- omówienia ram współpracy między dwiema największymi organizacjami branżowymi – PZZW i KPF, oraz z organizacjami publicznymi, prywatnymi i międzynarodowymi,
- bieżąca działalność PZZW, kwestie formalne, np. kto może zostać członkiem Związku,
- profesjonalizacja Zarządu PZZW.



Po przeprowadzonych pracach nad strategią branży i na jej podstawie, chcemy w szerokim gronie szczególnie przedyskutować i ustalić zasady przygotowania, opracowania i finansowania zarówno stworzenia jak i późniejszego wykorzystywania raportu o branży zarządzania wierzytelnościami. Raport opisywać będzie otoczenie społeczne, ekonomiczne i prawne branży, aktywność podmiotów zarządzających wierzytelnościami i jej wpływ na sytuację konsumentów i gospodarki, rekomendacje zmian prawnych, regulacji etycznych i sposobu działalności firm sektora w perspektywie 2019-2024.

Ostatnie wydarzenia, np. podpisanie przez Prezydenta RP Andrzeja Dudę nowelizacji ustawy o k.p.c., której pewne zapisy są nie tylko niekorzystne dla branży zarządzania wierzytelnościami, ale także dla wierzycieli, czyli nieuszanowanie rekomendacji i krytycznych głosów zgłaszanych przez branżowych ekspertów i przedstawicieli, chociażby PZZW, pokazuje, że musimy podążać we wspólnym kierunku i mówić jednym głosem. Jest to konieczne dla ochrony interesów naszych oraz naszych Klientów i dbania o właściwe funkcjonowanie naszej branży.

Dlatego w imieniu Zarządu Polskiego Związku Zarządzania Wierzytelnościami pragnę zaprosić Państwa do współpracy i do udziału w spotkaniu poświęconym strategii zarządzania wierzytelnościami. Połączone głosy sprawią, że nasze zdanie będzie lepiej słyszalne niż dotychczas. Doświadczenie pokazuje, że razem można działać więcej. Wierzymy i, mam nadzieję na wspólne dyskusje i inicjatywy podejmowane w przyszłości.

Do udziału w spotkaniu zapraszam tych, którzy już wcześniej brali w udział dyskusjach branżowych, oraz te firmy i podmioty, które wcześniej nie zabierały głosu. Ramowy program dwudniowych warsztatów znajdziecie Państwo w załączniku. Serdecznie proszę o zwrócenie uwagi na fakt, że pewne obszary zagadnień będą dyskutowane wspólnie w szerszym gronie, a nad wybranymi wątkami pochylą się grupy robocze i zespoły merytoryczne, co jest zgodne z warsztatowym charakterem wydarzenia. Już teraz, gorąco zachęcam do zgłoszenia udziału w poszczególnych zespołach.

Składamy na Państwa ręce serdeczną prośbę o szczegółowe zapoznanie się z ww. kluczowymi obszarami (oraz z dołączoną prezentacją na ten temat) i przemyślenia zagadnień, które obejmują. Dzięki temu, nasze obrady będą przebiegać sprawniej i wszyscy podczas spotkania będą mogli podzielić się swoimi spostrzeżeniami oraz pomysłami.

Szczegółowe informacje związane z organizacją wydarzenia będą rozsyłane w tygodniu poprzedzającym Spotkanie.

Do zobaczenia w Folwarku Łochów!

Z wyrazami szacunku,

Piotr Badowski, Prezes Zarządu Polskiego Związku Zarządzania Wierzytelnościami