



CREDIT CLUB

---

PICM

---

SZCZEGÓŁOWA OFERTA DLA UCZESTNIKÓW  
CREDIT CLUB PICM

Szanowni Państwo,

Serdecznie dziękujemy za zainteresowanie ofertą Polskiego Instytutu Credit Management.

Z przyjemnością prezentujemy przygotowane specjalnie dla Państwa warunki szczegółowe programu CREDIT CLUB PICM.

Polski Instytut Credit Management (PICM) jest organizacją non-profit mającą na celu działalność publiczną na rzecz budowania, promowania i propagowania idei szeroko rozumianego zarządzania ryzykiem kredytowym oraz kredytem kupieckim (Credit Management).

Polski Instytut Credit Management (PICM) to platforma wymiany doświadczeń oraz zdobywania wiedzy w zakresie skutecznego i mądrego zarządzania ryzykiem kredytu kupieckiego. Uczestnictwo w wydarzeniach PICM pozwala **wiedzieć więcej i uczyć się szybciej**. Wszystko po to, aby przeterminowane należności były coraz mniejsze, partnerzy handlowi zadowoleni ze współpracy, a handlowcy nieco przyjaźniej patrzyli na działy oceny ryzyka kredytowego i windykacji.

Oferta PICM skierowana jest do firm różnej wielkości i działających w każdej branży.

W codziennej pracy, wśród zmagania z nierzetelnymi płatnikami, często nie zdajemy sobie sprawy jak ważne jest spojrzenie na nasze obowiązki z boku, dostrzeżenie innej perspektywy czy wartość jaką może wnieść ciekawa rozmowa.

Nie musimy wywarzać otwartych drzwi i odkrywać koła na nowo – wystarczy być w Polskim Instytucie Credit Management. Jak to zrobić? Uczestniczyć w programie **CREDIT CLUB PICM**. To oferta dedykowana dla zarządzających ryzykiem kredytu kupieckiego obejmująca szkolenia, warsztaty oraz spotkania pozwalające nawiązać cenne kontakty biznesowe. **Wszystko po to, aby mądrze znaleźć balans między ryzykiem kredytowym a sprzedażą**. Dać Państwu wiedzę, kompetencje i narzędzia do bycia jeszcze lepszym w zawodzie, który teraz wykonujecie!

---

**PICM** POLSKI INSTYTUT CREDIT MANAGEMENT  
POLISH INSTITUTE OF CREDIT MANAGEMENT  
MĄDRE ZARZĄDZANIE RYZYKIEM KREDYTOWYM

KRS 0000540469

REGON 360918822

NIP 6772387249

e-mail: [picm@picm.pl](mailto:picm@picm.pl)

telefon: +(48) 12 312 80 52

fax: +(48) 12 312 80 53

[www.picm.pl](http://www.picm.pl)

## WARUNKI OGÓLNE UCZESTNICTWA

- Uczestnictwo w programie jest imienne.
- Organizator zapewnia pokrycie kosztów sali szkoleniowej oraz przerw kawowych.
- Koszt przerwy lunchowej pokrywa uczestnik.

## RABATY DLA ZAPISÓW GRUPOWYCH

- 2 osoby z tej samej organizacji – 20% zniżki
- 3 i więcej osób z tej samej organizacji – 30% zniżki

## RABATY ZA POLECENIA

- Każda osoba polecona przez uczestnika, która efektywnie dołączy do klubu, to 10% zniżka dla uczestnika polecającego.
- Polecenia nie obejmują osób z tej samej organizacji.

## PŁATNOŚCI

- Fundacja Polski Instytut Credit Management wystawia faktury VAT.
- Koszt udziału w programie CREDIT CLUB PICM wynosi **900 złotych netto + 23% VAT**.

Płatności będzie można dokonać wybierając dwie dostępne alternatywy:

### ➔ **Wariant I**

W całości z góry, do 30 września 2017 – z rabatem 10% - **810 zł + 23% VAT**

### ➔ **Wariant II**

W 3 ratach z terminami płatności:

1. 30 września 2017 (**300 zł + 23% VAT**)
2. 28 lutego 2018 (**300 zł + 23% VAT**)
3. 30 kwietnia 2018 (**300 zł + 23% VAT**)

## Przystąpienie do programu CREDIT CLUB PICM po 25 września

Przystąpienie do CREDIT CLUB PICM po 25 września to koszt bazowy równy 900 zł + 23% VAT

## **TEMATYKA SPOTKAŃ**

### **Analiza i diagnozowanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa**

*prof. nadzw. dr hab. Artur Hołda, CICA, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*

W konkurencyjnej gospodarce rynkowej ryzyko związane z prowadzeniem działalności gospodarczej istotnie wzrasta. Wstępna identyfikacja i pomiar tego ryzyka są możliwe dzięki informacjom pochodzącym z rachunkowości jednostek gospodarczych, a w szczególności ze sprawozdań finansowych. W ocenie ryzyka kredytu kupieckiego obligatoryjna sprawozdawczość stanowi podstawowe, często jedyne źródło informacji o potencjalnych zagrożeniach standingu finansowego kontrahentów.

Zagrożenie finansowe można definiować jako stan finansów firmy wskazujący na wysokie prawdopodobieństwo pogorszenia, a nawet utraty rentowności i/lub płynności finansowej, co w dalszej perspektywie może prowadzić do niewypłacalności i bankructwa. Symptomy zagrożenia mogą być identyfikowane w różnych składnikach sprawozdania finansowego.

Wykład omówi niuanse analizy finansowej, zwracając uwagę na różnice w sprawozdawczości między ustawą o rachunkowości a MSSF. Słuchacze dowiedzą się również jak prawidłowo zidentyfikować sygnały wczesnego ostrzegania wynikające ze sprawozdań finansowych.

### **Perspektywy rozwoju modeli ostrzegających przed upadłością**

*prof. nadzw. dr hab. Artur Hołda, CICA, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*

Występowanie czynników ryzyka stanowi naturalną konsekwencję podejmowania przez przedsiębiorstwa działalności gospodarczej. Zbyt liberalna polityka kredytowa prowadzi do udzielenia zbyt dużej ilości kredytów kupieckich – często wątpliwych – co zwiększa ryzyko braku spłaty w określonym terminie. Natomiast polityka zbyt rygorystyczna prowadzi do zmniejszenia wielkości sprzedaży związanej z udzieleniem zbyt małej ilości kredytów. W związku z tym przedsiębiorstwa powinny być zainteresowane minimalizacją ryzyka, które wiąże się z każdym udzielonym kredytem. Aby zabezpieczyć się przed negatywnymi skutkami ryzyka kredytowego stosuje się różnego rodzaju metody oceny zdolności kredytowej przedsiębiorstw oraz prawdopodobieństwa niewypłacalności (prawdopodobieństwa bankructwa) podmiotu.

Podstawowym narzędziem, które powinno być stosowane w ocenie ryzyka kredytowego jest model ryzyka kredytowego (prognozowania niewypłacalności). W ostatnich latach, wypracowanych zostało wiele modeli pozwalających na mierzenie ryzyka kredytowego. Ale jak to robić najlepiej? Z czego korzystać? Jakie są najnowsze trendy? Jaki zastosować model, jaką wdrożyć metodologię, aby rezultat analiz był najlepszy dla mojej firmy?

Wykład omówi metodologię budowy modeli oceny ryzyka kredytowego oraz nawiąże do gotowych modeli – w tym modeli dyskryminacyjnych. Na koniec omówione zostaną perspektywy rozwoju i wykorzystania modeli predykcji bankructwa.

## Jak nie mieć dłużników - tworzenie i opomiarowanie procesów prewindykacyjnych

*Borys Sadowski, dyrektor zarządzający GEKKO Collection*

Idea prewindykacji bazuje na występującej w teorii windykacji tzw. regule kolejkowania. Stanowi ona, iż dłużnik posiada zazwyczaj wiele przeterminowanych należności i nie spłaca ich w przypadkowej kolejności, ale kolejkuje według określonych kryteriów. Celem działań prewindykacyjnych powinno być zatem odróżnienie się od innych wierzycieli dłużnika. Dzieje się to poprzez wpływ na kryteria jakimi kieruje się dłużnik ustawiając należności do spłaty „w kolejce”. Długofalowym celem prewindykacji jest doprowadzenie wśród jak największej ilości kontrahentów do sytuacji, w której nie spóźniają się z płatnościami. Oczywiście przeterminowane faktury będą występować zawsze (za wyjątkiem przedsiębiorstw rozliczających się w gotówce), chodzi o to aby było ich jak najmniej i aby były spłacane jak najszybciej. W relacjach między przedsiębiorcami najsilniejszy efekt daje zwykle zwiększenie ilości kontaktów w sprawie przeterminowanej faktury. W wielu branżach jest to wystarczające działanie „ustawić swoją należność” jako pierwsza w kolejce.

Przedsiębiorcy prowadzą najczęściej działalności gospodarcze o charakterze handlowym lub usługowym. Oznacza to, że w codziennej pracy spotykają się z klientami, nawiązują kontakty biznesowe, poszukują wspólników oraz rzetelnych kontrahentów. Dzięki temu mogą liczyć na długoterminowe kontrakty, przystępne warunki oraz budować spokojną przyszłość finansową. Niestety nie zawsze wspólne interesy są bezpieczne, gwarantują wysokie zyski oraz renomę i dobrą pozycję wśród konkurencji. Zdarzają się konsumenci nierentowni, którzy szukają naiwnych właścicieli małych i dużych firm, proponują niekorzystne umowy, zapewniają o szybkiej finalizacji spraw oraz podkreślają swój profesjonalizm i pełną odpowiedzialność za podjęte działania. Okazuje się jednak, że z sumiennością i stanem gotówki bywa różnie. Często problemem są narastające długi, brak porozumienia, ciągłe konflikty i zastraszanie. Czy niewinny przedsiębiorca może uniknąć tych wszystkich nieprzyjemności? Dlaczego prewindykacja i monitoring należności są tak polecane?

## Perspektywy, szanse i zagrożenia polskiego handlu

*Dr Maria Andrzej Faliński, prezes Stowarzyszenie Forum Dialogu Gospodarczego*

Na kształtowanie się sytuacji finansowej współczesnych przedsiębiorstw duży wpływ mają czynniki jakościowe. Istotnym z punktu widzenia oceny tej sytuacji jest fakt, że są to czynniki nie znajdujące bezpośredniego odzwierciedlenia w sprawozdaniach finansowych, będących głównym źródłem informacji o kondycji każdego podmiotu gospodarczego, a tym samym zwykle podstawą oceny zdolności kredytowej.

Prawidłowa identyfikacja czynników jakościowych jest ważna, gdyż od niej zależy właściwa ocena sytuacji finansowej, a następnie trafność podjętych na jej podstawie działań odnośnie przyznania bądź nie kredytu kupieckiego. Ponadto poszczególne czynniki mogą w sposób zróżnicowany i ze zróżnicowaną siłą oddziaływać na pojedyncze przedsiębiorstwa. Oznacza to, że ten sam czynnik może sprzyjać poprawie sytuacji finansowej jednego podmiotu, a pogorszeniu drugiego. Stąd też ocena profilu kredytowego przedsiębiorstwa jest zagadnieniem złożonym, wieloaspektowym i trudnym do przeprowadzenia.

W kompleksowej ocenie należy uwzględnić bowiem zarówno czynniki zależne od przedsiębiorstwa (ekonomiczno-finansowe i jakościowe), jak też znajdujące się w jego otoczeniu i pozostające poza jego kontrolą.

Z raportu opublikowanego na początku lipca przez Coface wynika, że w pierwszym półroczu 2017 roku o 18 proc. wzrosła liczba polskich firm (387 przedsiębiorstw), które wystąpiły o upadłość lub restrukturyzację. Największy wzrost zanotowano w postępowaniach restrukturyzacyjnych, umożliwiających naprawę firmy.

Największy wzrost upadłości i restrukturyzacji odnotowano w branży handlowej – o 23 proc. W pierwszej połowie tego roku 97 firm rozpoczęło postępowania przed sądem, a w analogicznym okresie ubiegłego roku – 79. Jak twierdzą eksperci z Coface, wynika to z dużej konkurencji, presji na obniżanie marż oraz rosnącej inflacji, która powoduje, że klienci są mniej skłonni do zwiększania wydatków. Specjaliście ostrzegają, że ten trend może się pogłębiać.

Handel w Polsce to sektor odpowiadający za niemal 1/3 gospodarki i 1/4 zatrudnienia. W ostatnich latach maleje liczba sklepów ogółem, rośnie natomiast liczba sklepów wielkopowierzchniowych.

Czy dalszy rozwój sieci handlowych czeka konsolidacja i przejęcia czy wchodzenie nowych graczy? Czy e-handel zmienia układ sił? Czy w najbliższych latach nastąpi poprawa sytuacji w handlu i czy będzie taka sama we wszystkich segmentach? Co dalej z polskimi firmami handlowymi – czy mają szansę na ekspansję zagraniczną?

## **Problem nowego i dobrze znanego klienta**

*Michał Czuma, prezes G+C Kancelaria Doradców Biznesowych*

Obecnie istniejące procedury ryzyka oraz oceny Klienta zawierają w swojej strukturze rozwiązania sprzyjające oszustwom. Podział na „klienta nowego” (młodego stażem i nieznanego) oraz „klienta znanego”, traktowanego jako „dobry klient” powoduje, że osoby nieuczciwe znalazły nowe metody, aby wykorzystać takie podejście do wyłudzeń.

Coraz częstsze stosowanie aplikacji antyfraudowych oraz stosowania oceny ryzyka jakie może generować potencjalny lub znany klient zawierają wiele pułapek, wykorzystywanych przez zawodowych oszustów. Wykład pokaże, jak na stosowane przez nas antyfraudowe procedury oszuści i wyłudzacze tworzą skuteczne mechanizmy ich obejścia a nawet wykorzystywania słabości naszych rozwiązań do bardziej podstawnych sposobów wyłudzenia środków i towarów lub usług.

## **PRELEGENCI**

### **prof. nadzw. dr hab. Artur Hołda, CICA**



Profesor nadzwyczajny Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz Wyższej Szkoły Ekonomii i Informatyki w Krakowie. Pracownik naukowo-dydaktyczny Katedry Rachunkowości UEK oraz Kierownik Zakładu Finansów i Rachunkowości WSEI. Jest autorem i współautorem ponad 100 publikacji (w tym o charakterze książkowym), które publikowały m.in.: „Rachunkowość”, „Monitor Rachunkowości i Finansów”, „Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości”, „Nasz Rynek Kapitałowy”. Prowadzi szeroką współpracę z biznesem. Posiada certyfikat dyplomowanego księgowego jak również ma kwalifikacje zawodowe Certyfikowanego Audytora ds. (systemów) Kontroli Wewnętrznych - CICA (Certified Internal Controls Auditor). Jest doświadczonym i długoletnim wykładowcą SKWP Oddział w Krakowie w zakresie rachunkowości finansowej i rachunku kosztów.

W 2001 roku Artur Hołda poddał analizie próbę 40 przedsiębiorstw upadłych oraz 40 przedsiębiorstw, które charakteryzowała dobra sytuacja finansowa. Przedsiębiorstwa stanowiły homogeniczną grupę sklasyfikowaną w Europejskiej Klasyfikacji Działalności Gospodarczej. Dane pochodziły z lat 1993–1996. Rezultatem badania była konstrukcja liniowej funkcji dyskryminacyjnej.

### **Dr Maria Andrzej Faliński**

Doktor nauk humanistycznych Uniwersytetu w Poznaniu oraz wieloletni pracownik naukowy Uniwersytetu Warszawskiego i Polskiej Akademii Nauk. Odbył staże naukowe i wykłady gościnne w Austrii, Włoszech, Niemczech i Danii. Jest autorem licznych publikacji z zakresu politologii. W latach 1990 – 1998 pracuje w sektorze obronnym – pełniąc wysokie stanowiska w obszarze cywilnej kontroli nad wojskiem oraz integracji z NATO. Dwukadencyjny członek zarządu CIOR i wiceprezes Federacji Związku Rezerwistów i Weteranów SZ RP.



Od roku 1998 związany z biznesem, najpierw pracując jako dyrektor generalny w Izbie Przemysłowo-Handlowej Inwestorów Zagranicznych. Od roku zaś 2000 do roku 2017 pełniąc funkcję Sekretarza Generalnego i zarazem Dyrektora Generalnego w Polskiej Organizacji Handlu i Dystrybucji, zrzeszającej zagraniczne sieci handlowe. Aktualnie jest prezesem Stowarzyszenia Forum Dialogu Gospodarczego i prezesem spółki handlowej Big Trade Group Sp. z o o.

Jest autorem szeregu analiz warunków konkurencyjności na polskim rynku oraz prac publicystycznych i komentarzy. Projektował i realizował liczne projekty z zakresu budowy wizerunku handlu nowoczesnego oraz prace prognostyczne nt. kierunków ewolucji struktur i funkcji handlu nowoczesnego. Równolegle wykladał zagadnienia PR i PA oraz problematykę rozwoju rynku w Polsce na kilku uczelniach krajowych.

Od roku 2004 do 2014 członek BoA w EuroCommerce. Członek szeregu ciał doradczych, m.in. Rady Gospodarki Żywnościowej przy MRiRW oraz Rady ds. Handlu i Usług przy MG (sekretarz Rady).

W kręgu jego zainteresowań leży tematyka związana z historią myśli politycznej i ekonomicznej, ewolucją rynku wewnętrznego rozwojem nowoczesnych technik sprzedaży, lobbieniem, public relations i tzw. content marketingiem.

### **Borys Sadowski**

Dyrektor Zarządzający firmą GEKKO Collections, która od 14 lat jest liderem rynku edukacji windykacyjnej w Polsce.



Jest ekspertem z zakresu zwiększania efektywności procesów windykacji oraz programów treningowych i motywacyjnych dla windykatorów. Prawnik z wykształcenia. Były zawodowy windykator i menadżer windykacji.

W fundacji Instytut Windykacji kieruje sekcją badawczą.

Prowadził projekty doradcze w zakresie windykacji i szkolił min. ALIOR BANK, AXA, BANK BPH, BANK POCZTOWY, BZ WBK, BEST, BNP PARIBAS, BRE BANK, COCA COLA, CREDIT AGRICOLE, DPD, EFL, ENEA, ENERGA, EUROBANK, GETIN BANK, GRUPA ŻYWIEC, HESTIA, ING BANK ŚLĄSKI, INTRUM JUSTITIA, KOLPORTER, KREDYT INKASO, KRUK, LIBERTY DIRECT, PKO BP, POLKOMTEL, POLSAT CYFROWY, PROVIDENT, RAIFFEISEN, RUCH, T-MOBILE, ŻABKA POLSKA.

### **Michał Czuma**

Wspólnik w G+C Kancelaria Doradców Biznesowych Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Wcześniej przez 3 lata doradca zarządu, organizator i dyrektor Biura Przeciwdziałania Wyłudzeniom w PKO Leasing SA. W latach 2009-2014 pracował jako I zastępca dyrektora Departamentu Bezpieczeństwa PKO Banku Polskiego. W 2012 stworzył Biuro Antyfraudowe PKO BP, którym później kierował. Pracował jako ekspert odpowiedzialny za bezpieczeństwo inwestycji i doradca zarządu.



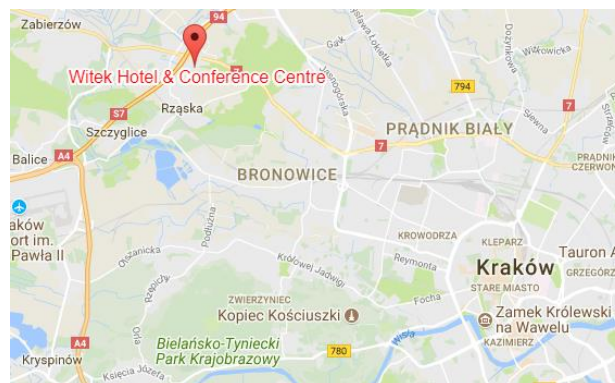
Większość swojej drogi zawodowej poświęcił zagadnieniom bezpieczeństwa na styku z biznesem. Był managerem i doradcą w wielu firmach prywatnych i państwowych takich jak Poczta Polska, Bank Pocztowy, Bank Handlowy, PZU, RUCH S.A czy Emax S.A. Jako pełnomocnik Zarządu Hortex S.A odpowiadał za inwestycje na rynkach wschodnich i nadzorował m.in. bezpieczeństwo inwestycji na tamtym terenie w czasie najbardziej gorących wydarzeń politycznych, zachodzących w krajach byłego ZSRR. Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego i ceniony od wielu lat ekspert ds. bezpieczeństwa.



## SPOTKANIE I

**DATA:** 27 września 2017 (środa)

**MIEJSCE:** hotel Witek, ul. Handlowców 14, 32-085 Modlniczka, Kraków



## AGENDA

9.30 – 10.00	poranna kawa i przywitanie
10.00 – 11.00	<b>Analiza i diagnozowanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, część 1</b>
11.00 – 11.30	przerwa kawowa
11.30 – 12.10	<b>Analiza i diagnozowanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, część 2</b>
12.10 – 12.30	<b>Analiza i diagnozowanie sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, dyskusja</b>
12.30 – 13.30	przerwa lunchowa
13.30 – 14.30	<b>Perspektywy, szanse i zagrożenia polskiego handlu, część 1</b>
14.30 – 15.00	przerwa kawowa
15.00 – 15.40	<b>Perspektywy, szanse i zagrożenia polskiego handlu, część 2</b>
15.40 – 16.00	<b>Perspektywy, szanse i zagrożenia polskiego handlu, dyskusja</b>
16.00 – 17.00	kawa & networking

## SPOTKANIE II

**DATA:** 25 stycznia 2018 (czwartek)

**MIEJSCE:** hotel Lenart, ul. G. Narutowicza 1, 32-020 Wieliczka



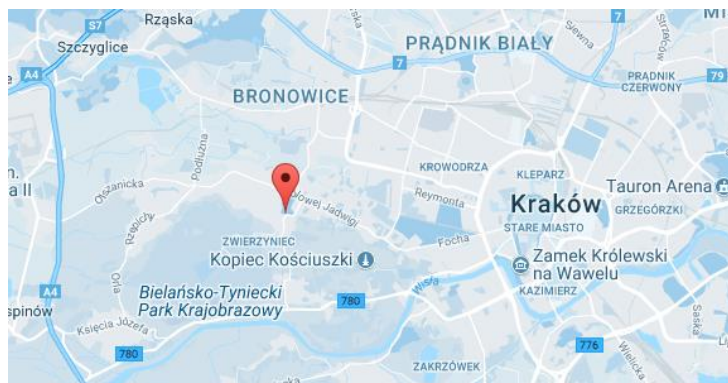
### AGENDA

9.30 – 10.00	poranna kawa i przywitanie
10.00 – 11.00	<b>Perspektywy rozwoju modeli ostrzegających przed upadłością, część 1</b>
11.00 – 11.30	przerwa kawowa
11.30 – 12.30	<b>Perspektywy rozwoju modeli ostrzegających przed upadłością, część 2</b>
12.30 – 13.30	przerwa lunchowa
13.30 – 14.10	<b>Perspektywy rozwoju modeli ostrzegających przed upadłością, część 3</b>
14.10 – 14.30	<b>Perspektywy rozwoju modeli ostrzegających przed upadłością, dyskusja</b>
14.30 – 15.00	przerwa kawowa
15.00 – 16.00	<b>Raport niewypłacalności firm, Euler Hermes</b>
16.00 – 17.00	kawa & networking

## SPOTKANIE III

**DATA:** 18 kwietnia 2018 (środa)

**MIEJSCE:** Willa Decjusza, ul. 28 lipca 1943 17a, Kraków



## AGENDA

9.30 – 10.00	poranna kawa i przywitanie
10.00 – 11.00	<b>Jak nie mieć dłużników - tworzenie i opimiarowanie procesów prewindykacyjnych, część 1</b>
11.00 – 11.30	przerwa kawowa
11.30 – 12.10	<b>Jak nie mieć dłużników - tworzenie i opimiarowanie procesów prewindykacyjnych, część 2</b>
12.10 – 12.30	<b>Jak nie mieć dłużników - tworzenie i opimiarowanie procesów prewindykacyjnych, dyskusja</b>
12.30 – 13.30	przerwa lunchowa
13.30 – 14.30	<b>Problem nowego i dobrze znanego klienta, część 1</b>
14.30 – 15.00	przerwa kawowa
15.00 – 15.40	<b>Problem nowego i dobrze znanego klienta, część 2</b>
15.40 – 16.00	<b>Problem nowego i dobrze znanego klienta, dyskusja</b>
16.00 – 17.00	kawa & networking

## ZAŁĄCZNIK 1 : Formularz zgłoszenia do CREDIT CLUB PICM

Dane osobowe/firmy: (prosimy wypełniać czytelnie drukowanymi literami)

nazwisko i imiona .....

nazwa firmy, REGON .....

stanowisko .....

telefon .....

e-mail .....

**Akceptuję warunki oferty „SZCZEGÓŁOWA OFERTA DLA UCZESTNIKÓW CREDIT CLUB PICM” oraz deklaruję przystąpienie do programu CREDIT CLUB PICM.**

Wybieram płatność (proszę zaznaczyć):

**Wariant I**

W całości z góry, do 30 września 2017 – z rabatem 10% - **810 zł + 23% VAT**

**Wariant II**

W 3 ratach z terminami płatności:

- 30 września 2017 (**300 zł + 23%VAT**)
- 28 lutego 2018 (**300 zł + 23%VAT**)
- 30 kwietnia 2018 (**300 zł + 23%VAT**)

Proszę o wystawienie faktury na firmę – NIP

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Jednocześnie, zgodnie z art. 23 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. Nr 133 poz. 883 z późn. Zm.) wyrażam zgodę na przechowywanie i przetwarzanie moich danych osobowych w celach związanych z działalnością statutową fundacji Polski Instytut Credit Management. Przysługuje mi prawo wglądu w te dane, ich poprawiania lub uzupełniania.

.....

(miejscowość, dnia)

.....

(własnoręczny podpis)

## ZAŁĄCZNIK 2 : Potwierdzenie uczestnictwa w programie CREDIT CLUB PICM (wypełnia PICM!!)

**Dane osobowe/firmy: (prosimy wypełniać czytelnie drukowanymi literami)**

nazwisko i imiona .....

nazwa firmy, REGON .....

e-mail .....

**Niniejszym potwierdza się uczestnictwo w programie CREDIT CLUB PICM.**

Wybrany wariant płatności:

**Wariant I**

W całości z góry, do 30 września 2017 – z rabatem 10% - **810 zł + 23% VAT**

**Wariant II**

W 3 ratach z terminami płatności:

- 30 września 2017 (**300 zł + 23%VAT**)
- 15 stycznia 2018 (**300 zł + 23%VAT**)
- 30 kwietnia 2018 (**300 zł + 23% VAT**)

Faktura będzie wystawiona na firmę – NIP

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Przyznane dodatkowe rabaty:

**Zapis grupowy**                       **20%**                       **30%**

**Polecenia**                                       **x 10%**

.....

(miejsowość, dnia)

.....

(PICM)