

WPŁYW REGULACJI **IDD** NA OBOWIĄZKI PODMIOTÓW DYSTRYBUUJĄCYCH UBEZPIECZENIA



DOŚWIADCZENI
PRELEGENCI



MATERIAŁY
KONFERENCYJNE



CERTYFIKAT
UCZESTNICTWA

Golden Floor Tower

11 grudnia
2018 r.

PATRONI MEDIALNI

CAPITAL  TV

 SARE
way to sell

ORGANIZATOR

mmc  polska

DLACZEGO WARTO WZIĄĆ UDZIAŁ W KONFERENCJI?

W październiku 2018 r. weszła w życie ustawa o dystrybucji ubezpieczeń, która wdraża zapisy unijnej dyrektywy IDD. Obejmuje ona wszystkie podmioty zaangażowane w sprzedaż produktów ubezpieczeniowych – zarówno pośredników, agentów, jak i pracowników zakładów ubezpieczeń. Jej głównym celem jest zapewnienie klientom odpowiedniej opieki i porady w zakresie oferowanych usług.

Nowe przepisy narzucają wiele wymogów, m.in. zbadania potrzeb Klienta oraz dobrania oferty odpowiadającej do jego zapotrzebowań. Na Naszym szkoleniu uznani Eksperti przedstawią Państwu praktyczne rozwiązanie wdrożenia nowych regulacji. Omówione zostaną przykłady reklamacji, roszczeń i skarg na tle zmian, a także istotę sprzedaży krzyżowej.

GŁÓWNE ZAGADNIENIA:

- ▶ Obowiązek zbadania wymagań i potrzeb klienta w świetle IDD
- ▶ Sprzedaż krzyżowa
- ▶ Reklamacje po wejściu w życie nowych przepisów
- ▶ Przykłady możliwych roszczeń, reklamacji i skarg (w tym case study)
- ▶ Kwestia "jawności" wynagrodzenia

PRELEGENCI



PROGRAM

9:00 Rejestracja uczestników i poranna kawa

9:30 **Obowiązek zbadania wymagań i potrzeb klienta w świetle IDD**

- Istota obowiązku (podmioty zobowiązane, przedmiot badania)
- Sposoby realizacji (zakres badania, dokumentacja)
- Problematyka analizy wymagań i potrzeb w ubezpieczeniu na cudzy rachunek na przykładzie ubezpieczeń leasingowanego pojazdu

Katarzyna Mazur, Senior Associate, Prawnik, Deloitte Legal

Lukasz Szymański, Senior Managing Associate, Radca prawny, Deloitte Legal

10:30 Przerwa kawowa

11:00 **Zapobieganie konfliktom interesów przy dystrybucji ubezpieczeń:**

- Ogólna zasada działania uczciwe i rzetelnie, zgodnie z najlepiej pojętym interesem klienta (aspekty praktyczne)
- Jak prawidłowo doradzić Klientowi?
- Sprzedaż krzyżowa (cross-selling/ up-selling)

Aleksandra Widziewicz, Of counsel, Bird & Bird

12:30 Przerwa na lunch

13:30 **Reklamacje po wejściu w życie nowych przepisów – przykłady możliwych roszczeń oraz wybrane aspekty praktyczne**

- Najważniejsze aspekty zmian w zakresie rozpatrywania reklamacji po wejściu w życie ustawy o dystrybucji ubezpieczeń
- Rodzaje reklamacji oraz podmioty zobowiązane do ich rozpatrywania
- Przykłady możliwych roszczeń, reklamacji i skarg (w tym case study)
- Ważne aspekty proceduralne i możliwe sankcje

Ewa Świdowska, Counsel, Kancelaria CMS

15:00 **Problematyka ujawniania źródeł i wysokości wynagrodzenia dystrybutorów**



*Każdy uczestnik otrzyma certyfikat
poświadczający udział w szkoleniu*

PRELEGENCI

KATARZYNA MAZUR

*Senior Associate, Prawnik,
Deloitte Legal*

ŁUKASZ SZYMAŃSKI

*Senior Managing Associate,
Radca prawny, Deloitte Legal*

PRELEGENCI



ALEKSANDRA WIDZIEWICZ

Of counsel, Bird & Bird

Od 1992 roku doradza firmom z sektora bankowego i ubezpieczeniowego, w tym w zakresie compliance, ładu korporacyjnego i w restrukturyzacji. Przez wiele lat pracowała na rzecz instytucji finansowych (m.in. w Banku Handlowym w Warszawie SA, Grupie Deutsche Bank, BRE Banku SA, mBanku oraz w firmach ubezpieczeniowych), jak i dla międzynarodowych firm doradczych. W latach 2016-2018 (lipiec) pracowała na rzecz innowacyjnego projektu bankowego i wealth management (FinTech), gdzie pełniła funkcję dyrektora ds. prawnych i compliance. Nadzorowała obszar prawny, w tym ład korporacyjny, a także obszar compliance, w tym MiFID, FATCA/ CRS oraz przeciwdziałanie praniu pieniędzy. W zakresie swoich obowiązków była włączona w przygotowanie biznesplanu oraz głównych procesów i procedur, negocjacje kluczowych umów outsourcingowych, a także uzyskanie licencji dla banku. Wcześniej pracowała dla Grupy Poczty Polskiej, gdzie była m.in. Prezesem Poczтового Towarzystwa Ubezpieczeń Wzajemnych (2012-2015). Jest radcą prawnym, absolwentką Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego. Ukończyła Podyplomowe Studia Bankowości w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie oraz Studia Podyplomowe Europejskiego Prawa Materialnego w Wyższej Szkole Finansów i Zarządzania w Warszawie.



EWA ŚWIDERSKA

Counsel, Kancelaria CMS

Ewa Świderska jest radcą prawnym w randze Counsel w CMS. Kieruje Zespołem Instytucji i Usług Finansowych.

Specjalizuje się w doradztwie prawnym na rzecz przedsiębiorstw z sektora usług finansowych, zwłaszcza zakładów ubezpieczeń. Doradza w zakresie postępowań przed organem nadzoru, tworzenia i wprowadzania na rynek produktów ubezpieczeniowych oraz w kwestiach bancassurance. Zajmuje się również zagadnieniami ochrony konsumenta. Jest autorem szeregu publikacji w tym zakresie. Posiada także doświadczenie w zakresie transakcji korporacyjnych na rynku usług finansowych – była zaangażowana w transakcje nabycia, łączenia i restrukturyzacji międzynarodowych instytucji finansowych. Doradzała wiodącemu na rynku polskim bankowi przy tworzeniu zakładu ubezpieczeń, w tym uzyskaniu zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego. Dwukrotnie odbywała secondment w międzynarodowych towarzystwach ubezpieczeniowych, gdzie zdobyła doświadczenie jako prawnik wewnętrzny. Renomowane międzynarodowe rankingi prawników - Chambers Europe oraz Legal 500 rekomendują ją w dziedzinie ubezpieczeń. Znalazła się również w gronie laureatów rankingu Rising Stars 2013 organizowanego przez Dziennik Gazeta Prawna.

DO UDZIAŁU W SZKOLENIU ZAPRASZAMY:

Szkolenie kierujemy do przedstawicieli sektora ubezpieczeniowego i bankowego w szczególności do Dyrektorów, Kierowników, Specjalistów z następujących działów:

- ▶ Prawnego
- ▶ Produktów bankowych
- ▶ Ubezpieczeń
- ▶ Wsparcia sprzedaży
- ▶ Bancassurance
- ▶ Likwidacji Szkód
- ▶ oraz do Agentów i Brokerów ubezpieczeniowych

ORGANIZATOR

MMC Polska jest niezależnym organizatorem spotkań biznesowych w Polsce. Spółka organizuje szkolenia, konferencje i kongresy dedykowane specjalistom, kadry menadżerskiej oraz zarządom wiodących firm w Polsce. Szkolenia i konferencje prowadzone są przez znanych praktyków, ekspertów posiadających wieloletnie doświadczenie w swojej branży. Kongresy mają charakter międzynarodowy, skupiają pełną reprezentację rynku, zarówno firm, jak i administracji centralnej i regulatora. MMC Polska organizuje również szkolenia zamknięte w pełni dopasowane do potrzeb klientów. Efektem organizowanych wydarzeń jest podniesienie kwalifikacji pracowników, zdobycie wiedzy praktycznej oraz zwiększenie przewagi konkurencyjnej. Współpracujemy m.in. z: Orange, T-Mobile, Play, Polkomtel, PKN ORLEN S.A, PGNiG, Tauron Polska Energia, Hawe SA, Emitel, KPMG, PwC, E&Y, Deloitte, UKE, URE, KNF, PKO BP, PEKAO SA, PZU, NBP, Asseco Poland, Intel, Comarch. W skład Grupy MMC Polska wchodzi: MM Conferences S.A., MMC Events oraz MMC Design.

KONTAKT DO PRODUCENTA



Karolina Burnagiel
Project Manager
Workshops Department
T: +48 22 379 29 61
e-mail: k.burnagiel@mmcpolska.pl

KONTAKT DO KIEROWNIKA SPRZEDAŻY

Aleksandra Kurek
Senior Business Advisor
Business Advisory Department
T: +48 22 379 29 68
E-mail: a.kurek@mmcpolska.pl



ADRES WYDARZENIA

▶▶ **Golden Floor Tower**
Chłodna 51
00-867 Warszawa