

IX Kongres Bancassurance

Wpływ regulacji i innowacji na rynek bancassurance



Warszawa, 5-6 października 2017



**Wpływ regulacji na rozwój
rynku – IDD i RODO**



**InsurTechs –
zagrożenie czy szansa?**



**zeb – partner banków
i ubezpieczycieli**

IDD to nowa dyrektywa regulująca dystrybucję produktów ubezpieczeniowych, która wchodzi w życie pod koniec lutego 2018

Zakres IDD

Dyrektywa o dystrybucji ubezpieczeń



Nowy akt prawa unijnego regulujący dystrybucję produktów ubezpieczeniowych **we wszystkich kanałach**



Zastępuje i rozszerza obecne regulacje wynikające z **IMD1**¹



Wymaga **transpozycji** do krajowego porządku prawnego (zasada minimalnej harmonizacji)



Wchodzi w życie **28 lutego 2018**



1) Insurance Mediation Directive

- Bardziej złożona dystrybucja
- Presja na koszty
- Możliwa niższa sprzedaż



Moduły

Rozwój produktu

Zarządzanie produktem

- Ryzyko klasyfikacji jako współproducent konkretnych produktów ubezpieczeniowych
- Definicja rynku docelowego oraz kanałów dystrybucji
- Wymaganie utworzenia polityki nadzoru nad produktem

Informacje przedkontraktowe – IPID

(nie dotyczy ubezpieczeń na życie)

- Obowiązek przekazania klientowi dokumentu IPID przed zawarciem umowy

Dystrybucja

Informowanie klienta

- Możliwy negatywny wpływ ujawniania informacji o kosztach na sprzedaż produktów o wysokiej marży takich jak unit-linki
- Ujawnianie charakteru wynagrodzenia
- Trwały nośnik jako dopuszczalny środek przekazywania informacji

Szkolenia

Wymagania dotyczące zapewnienia regularnych szkoleń (15h rocznie) pracownikom zajmującym się dystrybucją produktów ubezpieczeniowych (OfWCA)

Cross-selling

Potencjalny negatywny wpływ na sprzedaż pakietów produktów

Adekwatność i potrzeby klienta

Wymagany proces oceny potrzeb klienta a adekwatności prod. IBIP

Compliance

Wynagrodzenie pracowników

Możliwe zmiany w systemach premiowych w celu aktywnego przeciwdziałania konfliktowi interesów (szczególnie przy produktach IBIP)

Konflikt interesów i zachęty

- Zasada działania w najlepszym interesie klienta, w sposób uczciwy, rzetelny i profesjonalny
- Środki identyfikowania, zapobiegania, zarządzania i ujawniania konfliktu interesów
- Zachęty akceptowalne tylko wtedy, gdy nie mają szkodliwego wpływu na jakość usługi świadczonej na rzecz klienta

Należy również pamiętać o obowiązku dostarczenia klientowi KID dla produktów typu unit-linked – ułatwione porównanie z innymi produktami inwestycyjnymi

PRIIPS – dokument dla klienta (KID)

Treść KID (standardowa forma)

- Ogólna informacja
- Co to za produkt?
- Co się dzieje w sytuacji gdy producent PRIIP jest niewypłacalny?
- Jakiek są koszty?
- Rekomendowany czas posiadania produktu i możliwość wcześniejszego wyjścia z inwestycji
- Ryzyka i potencjalny zwrot z inwestycji (scenariusze inwestycji)
- Procedura skarg i zażaleń
- Inne istotne informacje

Istotne informacje

Fragment przykładowego dokumentu

Dokument zawierający kluczowe informacje

Poniższy dokument zawiera kluczowe informacje o danym produkcie inwestycyjnym. Nie jest to materiał marketingowy. Udzielenie tych informacji jest wymagane prawem, aby pomóc w zrozumieniu charakteru tego produktu inwestycyjnego oraz ryzyka, kosztów, potencjalnych zysków i strat z nim związanych, a także pomóc w porównywaniu go z innymi produktami.

Produkt: Lokata inwestycyjna xx subskrypcji
Właściciel Produktu: [strona internetowa, telefon](#)
Organ nadzoru: Komisja Nadzoru Finansowego, Plac Powstańców Warszawy 1, 00-950 Warszawa, tel. (+48 22) 332 68 00.
Data utworzenia dokumentu: dd.mm.rrrr

Co to za produkt?

Rodzaj [forma prawną tego produktu]
 Produkt jest lokatą inwestycyjną oferowaną na podstawie art. xxx

Cele [główne czynniki, od których zależy zwrot, bazowe aktywa inwestycyjne lub wartości referencyjne, sposób, w jaki ustala się zwrot, a także związek między zwrotem z PRIIP i zwrotem z bazowych aktywów inwestycyjnych lub wartości referencyjnych]

Celem Lokaty jest wypłata jego posiadaczowi w dniu zakończenia okresu lokacyjnego, tj. dd.mm.rrrr, wpłaconej kwoty wraz z należnymi odsetkami.

Wysokość oprocentowania Lokaty jest uzależniona od xxx

Cel Lokaty jest realizowany poprzez pośrednią ekspozycję na xxx

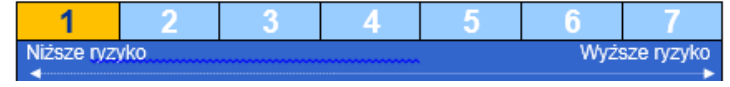
Docelowy Klient [opis rodzaju inwestora indywidualnego, z myślą o którym dany PRIIP jest wprowadzany do obrotu]
 Np. Lokata przeznaczona jest dla klientów indywidualnych posiadających pełną zdolność do czynności prawnych.:

- akceptujących 1,5-roczy okres lokacyjny
- oczekujących stopy zwrotu wyższej od oprocentowania lokat terminowych, przy akceptacji ryzyka, że wartość odsetek może być niższa od oprocentowania lokat terminowych lub odsetki nie będą należne
- dysponujących doświadczeniem w lokowaniu środków w instrumenty finansowe inne niż depozytowe (rachunki, lokaty terminowe)
- oczekujące pełnej gwarancji kapitału z zastrzeżeniem opłaty za zerwanie lokaty przed zakończeniem okresu lokacyjnego
- w wieku: xx - xx lat

Termin zakończenia Produktu
 Okres lokacyjny: 1.5 roku (dd.mm.rrrr - dd.mm.rrrr)

Jakie są ryzyka i co otrzymuję w zamian?

Ogólny Wskaźnik Ryzyka (SRI)



Rozporządzenie o Ochronie Danych (RODO) wprowadza dodatkowe wymogi dotyczące ochrony danych osobowych

Cele i zarys RODO

W SKRÓCIE

- RODO ma na celu **udzielić osobom fizycznym** więcej **kontroli nad ich danymi osobowymi**
- **Zwiększa i określa prawa jednostek** dotyczące ich danych
- Brak **implementacji może skutkować poważnymi konsekwencjami dla organizacji, która nie dostosowała się do regulacji**
 - **Utrata konkurencyjności** w związku z **utraconą możliwością korzystania z informacji**
 - Ryzyko kary za brak dostosowania się **do wysokości 20 milionów Euro lub 4% łącznego obrotu¹⁾**

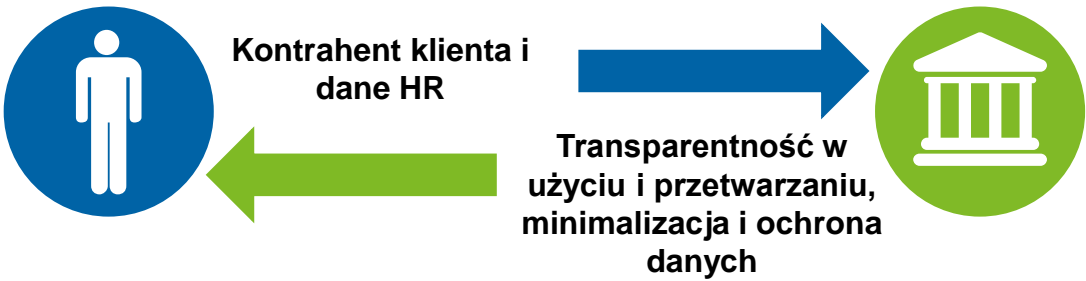
CEL I DANE OSOBOWE

Artykuł 1 RODO

*Niniejsza regulacja chroni **podstawowe prawa i wolności osób fizycznych**, a w szczególności ich **prawa do ochrony danych osobowych**.*

Dane osobowe

*Jakakolwiek informacja, która może **pośrednio lub bezpośrednio odwoływać się do każdej żyjącej osoby fizycznej** stanowi dane osobowe. W związku z tym, nie tylko informacje jak imię, osobisty numer identyfikacyjny lub adres traktowane są jako dane osobowe, lecz także **stan konta, informacje o transakcji czy dziennik logowania z banku internetowego**.*



1) Na podstawie artykułu 83 RODO

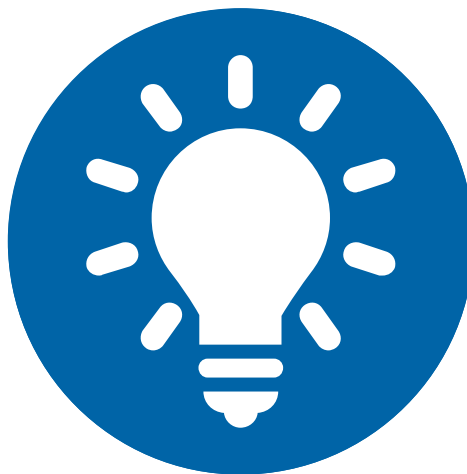
Prawa i obowiązki można pogrupować w działy Organizacji, Procesów i Systemów

Główne konsekwencje biznesowe RODO





Wpływ regulacji na
rozwój rynku –
IDD i RODO



**InsurTechs –
zagrożenie czy szansa?**



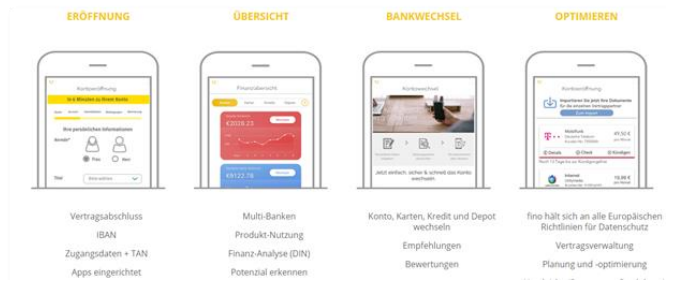
zeb – partner banków i
ubezpieczycieli

Rynek insurtechs dynamicznie się rozwija – przykłady różnych innowacji

Insurtechs



Fintech zajmujący się **zautomatyzowaną obsługą w zakresie przenoszenia rachunków klientów między bankami**. Fino oferuje także **usługi w zakresie otwierania rachunków, zaciągania kredytów czy optymalizacji płatności za rachunki**.



MOBILFUNKNETZBETREIBER
Versicherungen für mobile Geräte, Identitätsschutz im Internet, und weitere Angebote in Vorbereitung
MEHR ERFAHREN

HÖRGERÄTE FACHHANDEL UND HERSTELLER
Hörgeräteversicherungen und Servicebindel
MEHR ERFAHREN

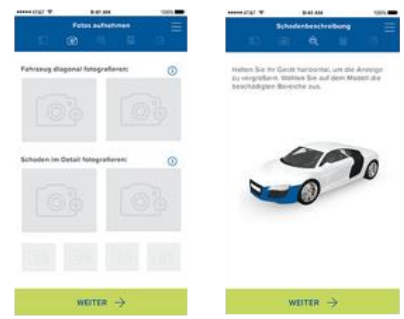
BRILLEN HANDEL UND HERSTELLER
Brillenversicherungen und Servicebindel
MEHR ERFAHREN



i-surance oferuje **produkty ubezpieczeniowe dopasowane do rodzaju usług oferowanych przez danego przedsiębiorcę** – w większości są to niszowe dziedziny jak rynek okularów czy aparatów słuchowych. **i-surance** charakteryzuje prostota i cyfryzacja rozwiązań.



ControlExpert oferuje usługi dla **branży motoryzacyjnej w zakresie obsługi i rozliczania roszczeń związanych z wypadkami drogowymi**, tworzenia baz danych oraz komunikowaniu ze sobą **ubezpieczycieli, warsztatów samochodowych, firm leasingowych, dealerów samochodowych czy operatorów floty**.



PSD 2 a ubezpieczyciele - dostęp do danych transakcyjnych klientów w celu dostosowania oferty do klienta

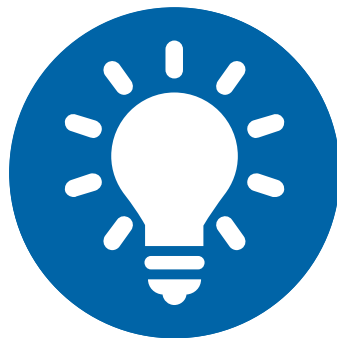
Nowa dyrektywa unijna otwiera przed ubezpieczycielami nowe możliwości



1) Za zgodą klienta



Wpływ regulacji na
rozwój rynku –
IDD i RODO



InsurTechs –
zagrożenie czy szansa?



**zeb – partner banków
i ubezpieczycieli**

zeb jest renomowaną firmą konsultingową specjalizującą się w usługach doradczych dla sektora finansowego

o zeb

Lokalizacje

Jedyna europejska firma konsultingowa specjalizująca się W SEKTORZE USŁUG FINANSOWYCH

932
PRACOWNIKÓW

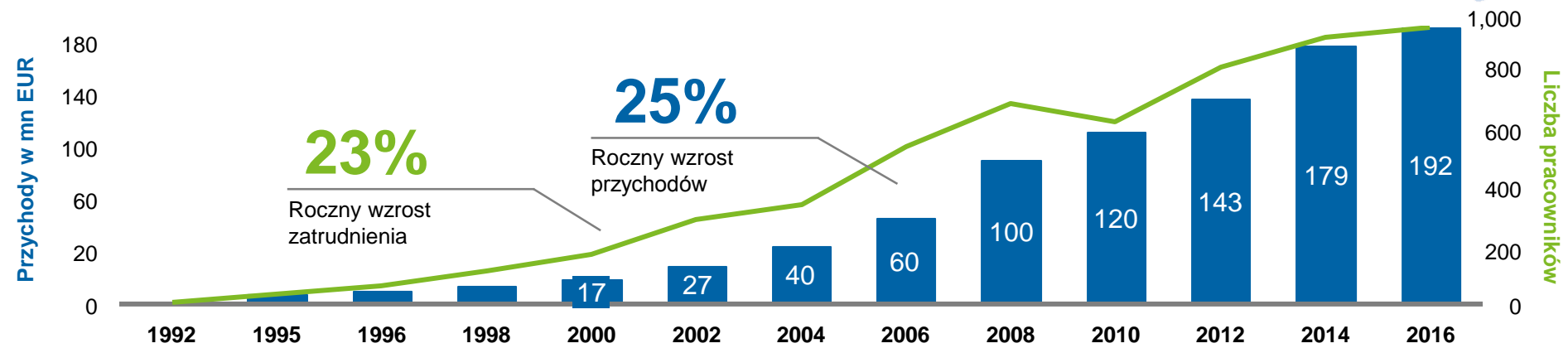
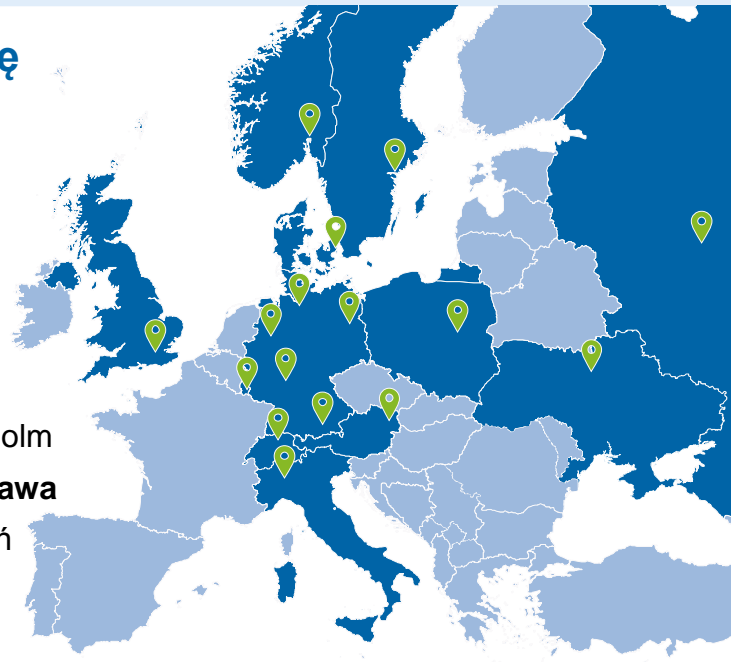
63
PARTNERÓW

16
BIUR

12
KRAJÓW

- ~427 konsultantów
- ~252 Developerów i doradców IT
- ~31 research i eksperci w zarządzaniu wiedzą

- Berlin
- Kopenhaga
- Frankfurt.
- Hamburg
- Kijów
- London
- Luxemburg
- Mediolan
- Moskwa
- Monachium
- Münster
- Oslo
- Sztokholm
- Warszawa**
- Wiedeń
- Zurych



Polski zespół zeb realizuje projekty w Polsce od ponad 17 lat dla kluczowych graczy polskiego sektora bankowego...

Kluczowe fakty o zeb w Polsce

- zeb istnieje w Polsce od 17 lat – Biuro w Warszawie otwarte w 2000
- Polski zespół stanowią lokalni eksperci o szerokim doświadczeniu – od tworzenia strategii, doskonałości operacyjnej, przez ryzyko i regulacje, do implementacji IT
- zeb Polska odnosi sukcesy podczas wielu projektów dla wiodących instytucji finansowych na lokalnym rynku a także wspiera międzynarodowe projekty realizowane przez zeb
- Biuro w Warszawie regularnie organizuje konferencje sektorowe i panele dyskusyjne. Polscy eksperci zeb są regularnie cytowani w mediach branżowych i prasie

Wybrani klienci w Polsce



Rozpoznawalność na rynku

Publikacje i badania

Publikacje prasowe

Badania rynkowe

Wymiana wiedzy i doświadczeń

Regularne spotkania w istotnych tematach:

- Przyszłość sieci
- Pricing
- Zarządzanie kosztami
- Strategia bankowości korporacyjnej
- MiFID II, rekomendacje KNF

...bazując na szerokim doświadczeniu grupy zeb w wielu obszarach – od tworzenia strategii, przez ryzyko i regulacje, do implementacji IT

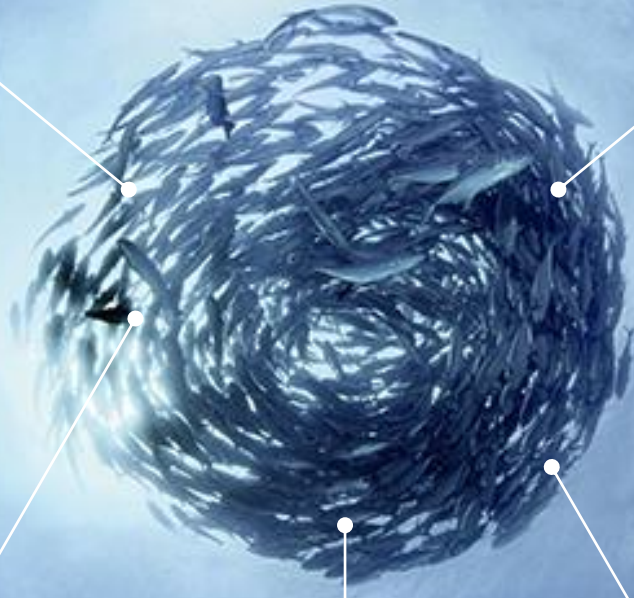
Zakres tematyczny oferty zeb

STRATEGIA & MODEL BIZNESOWY

- Bankowość detaliczna
- Bankowość prywatna, zarządzanie aktywami
- Bankowość korporacyjna
- Bankowość hipoteczna i kasy mieszkaniowe
- Digitalizacja w branży usług finansowych

RESTRUKTURYZACJA, FUZJE MODEL OPERACYJNY

- Integracja pofuzyjna
- Restrukturyzacja i zarządzanie kosztami
- Usługi wspólne
- Doskonałość operacyjna i zarządzanie procesami
- Rynki kapitałowe i operacje na papierach wartościowych
- Operacje kredytowe
- Systemy centralne – wybór i wdrożenie



FINANSE & RYZYKO

- Agenda strategicznych tematów finansowych i regulacyjnych
- Ryzyko
- Skarb / ALM
- Raportowanie i kontroling
- Metody ilościowe
- Zarządzenie bankiem
- Zintegrowana architektura w zakresie finansów i ryzyka
- Doradztwo w zakresie regulacji
- Rachunkowość

ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI

- Strategia HR
- Rozwój HR
- Zarządzanie wydajnością i regulacje w zakresie HR
- Treningi i szkolenia

IT

- Strategia IT i zarządzanie w zakresie ORG/IT
- Transformacja IT
- zeb.control
- Integracja systemów IT

Debata zeb: Wpływ regulacji i innowacji na rynek bancassurance



IX Kongres Bancassurance

Tomasz Misiak

*Dyrektor Departamentu
Bankowości Detalicznej
Bank Millennium*

Karol Rajewski

*Dyrektor ds. Compliance -
Chief Compliance Officer
Nationale-Nederlanden*

Monika Szlosek

*Dyrektor Zarządzający
Deutsche Bank Polska*

Maciej Meder

*Dyrektor Zarządzający
zeb (Polska)*

360° CONSULTING FOR FINANCIAL SERVICES – FROM THOUGHT TO ACTION





Dr. Maciej Meder

Dyrektor Zarządzający Polska

E-mail mmeder@zeb.pl

Telefon +48.608.056.584

Biuro Warszawa

Królewska 18

PL-00-103 Warszawa

360° CONSULTING FOR FINANCIAL SERVICES – FROM THOUGHT TO ACTION

