

**7 – 8 grudnia 2017 r.**

**WARSZAWA**



# **CERTYFIKOWANY INSURANCE PRODUCT MANAGER**

**PRAKTYCY DLA PRAKTYKÓW**

## **NAJWAŻNIEJSZE ZAGADNIENIA:**

- Specyfika analizy potrzeb poszczególnych kanałów sprzedaży w firmie ubezpieczeniowej, identyfikacja zapotrzebowania na nowe produkty / modyfikację istniejących, specyfikacja podmiotów i ich potrzeb.
- Analiza Konkurencji.
- Współpraca z Zarządem na etapie decyzji o rozpoczęciu wdrożenia / modyfikacji produktu
- Harmonogram wdrożenia / modyfikacji produktu i jego koordynacja.
- Rodzaje dokumentacji produktowej (b. duże zróżnicowanie w firmach Ubezpieczeniowych)
- Współpraca z poszczególnymi komórkami organizacyjnymi na etapie wdrożenia (modelowo)
- Specyfika wdrożeń w zależności od typu produktu (produkty życiowe) - współpraca z zewnętrznymi poddostawcami – partnerami
- KNF i inne urzędy – rosnąca skala obowiązków Product Managera.
- Nietypowe (typowe) sytuacje, racjonalność zachowań i „higiena psychiki” Insurance Product Managera
- Współpraca Product Managera z obszarami sprzedaży i marketingu.
- Zarządzanie produktem w różnych sieciach sprzedaży.

## **PROWADZĄCY SZKOLENIE**



**PRZEMYSŁAW MAKARO**  
Dyrektor działu ubezpieczeń,  
Ubezpieczenia Pocztowe

## PROGRAM

### DZIEŃ I, 7 grudnia

**Otwarcie:** przedstawienie się wzajemnie prowadzącego i uczestników

**1. Specyfika analizy potrzeb poszczególnych kanałów sprzedaży w firmie ubezpieczeniowej, identyfikacja zapotrzebowania na nowe produkty/ modyfikację istniejących, specyfika podmiotów i ich potrzeb:**

- Sieć własna
- Sieć multiagencji
- Bancassurance
- Direct
- Affinity

**Case study/ wymiana doświadczeń**

**2. Analiza konkurencji:**

- OWU i pozostała dokumentacja produktowa
- Internet – strony specjalistyczne
- Mystery shopping (kontakty, mail, telefon, wizyta w oddziale)

**Case study/ wymiana doświadczeń**

**3. Współpraca z Zarządem na etapie decyzji o rozpoczęciu wdrożenia / modyfikacji produktu**

- Formy decyzji i akceptacji, formalizacja i komunikacja z Zarządem
- Modele decyzyjne dot. rozpoczęcia prac vs czas vs zasoby
- Rola Insurance Product Managera w Procesie decyzyjnym
- Najczęściej spotykane problemy na tym etapie

**Case study/ wymiana doświadczeń**

**4. Harmonogram wdrożenia/ modyfikacji produktu i jego koordynacja**

- Możliwe rozwiązania organizacyjne projektu
- Dostępność zasobów osobowych/ środków pieniężnych
- Zakresy odpowiedzialności Insurance Product Managera w różnych modelach / rozmiarach organizacji

**Case study/ wymiana doświadczeń**

**5. Rodzaje dokumentacji produktowej (b. duże zróżnicowanie w firmach ubezpieczeniowych)**

- Szkic/ Karta produktu,
- Biznesplan
- Monitoring rentowności

**Case study/ wymiana doświadczeń**

**6. Współpraca z poszczególnymi komórkami organizacyjnymi na etapie wdrożenia (modelowo)**

- Aktuariat
- Dział Prawny
- Compliance
- IT
- Sprzedaż i Wsparcie Sprzedaży
- Marketing
- Inne działy

**Case study/ wymiana doświadczeń**

**7. Specyfika wdrożeń w zależności od typu produktu (produkty życiowe) - współpraca z zewnętrznymi poddostawcami-partnerami:**

- Ochronne
- UFK
- Mieszane

**Case study/ wymiana doświadczeń**

**8. KNF i inne urzędy – rosnąca skala obowiązków Product Managera**

**Case study/ wymiana doświadczeń**

**9. Nietypowe (typowe) sytuacje, racjonalność zachowań i „higiena psychiki” Insurance Product Managera: „90% pomysłów i dokumentów trafia do szuflady i nigdy nikt na nie już nie spojrzy.**

- Zmiana Zarządu/ Właściciela
- Zmiana Szefa
- Zmiana Partnera Strategicznego

**Case study/ wymiana doświadczeń**

Zakończenie 1 dnia szkolenia.

### DZIEŃ II, 8 grudnia

Interakcja Product Managera z siecią sprzedaży jest kluczowa z perspektywy sukcesu we wdrażaniu nowych produktów, ale również osiągania dobrych wyników produktów już funkcjonujących. Właściwe zdefiniowanie zakresu odpowiedzialności Product Managera będzie miało kluczowe znaczenie dla firmy ubezpieczeniowej. Określimy modelowy obszar kompetencji Product Managera, korzystając z kilku przykładów. Przedstawimy kilka wątków współpracy z obszarami marketingu oraz zarządzania procesami. Przygotowaliśmy również ciekawe case study, podczas którego uczestnicy wspólnie opracują główne założenia produktu wdrażanego dla zewnętrznej sieci sprzedaży.

**MODUŁ 1 - Współpraca Product Managera z obszarami sprzedaży i marketingu**

- Różne modele współpracy Product Managera z siecią sprzedaży
- Granice odpowiedzialności Product Managera
- Zarządzanie produktem na etapie wdrożenia i życia produktu – interakcja ze sprzedawcami
- Kanały promowania produktu – współpraca z działem marketingu
- Proces jako Unique Selling Proposition

**MODUŁ II - Zarządzanie produktem w różnych sieciach sprzedaży**

- Właściwa definicja potrzeb kanału dystrybucji
- Różnice w zarządzaniu produktem w tradycyjnych sieciach agencyjnych i zewnętrznych sieciach sprzedaży
- Inny punkt widzenia.

**Case study – tworzymy podstawowe założenia produktu dla zewnętrznej sieci sprzedaży**

## **PROWADZĄCY:**

**Przemysław Makaro**



### **Dyrektor działu ubezpieczeń – Ubezpieczenia Pocztowe**

Od początku kariery związany z TUIR Warta SA. Na początku jako ekspert w zakresie ubezpieczeniowych produktów masowych. Od 2005 roku pełnił funkcję dyrektora Pionu Ubezpieczeń Indywidualnych w Makroregionie TUIR Warta SA w Łodzi, gdzie odpowiadał za rentowność biznesu, współpracę z brokerami oraz sprzedaż ubezpieczeń flot samochodowych. Od 2008 r. kierował Biurem Rozwoju Produktów Majątkowych i Osobowych w Centrali TUIR Warta SA, realizując strategię kluczowych z punktu widzenia marżowości portfeli ubezpieczeń mieszkaniowych i osobowo - turystycznych. Równolegle nadzorował projekt wdrożenia sprzedaży Direct. Od grudnia 2013 zatrudniony jako Dyrektor Departamentu Ubezpieczeń w Poczтовым Towarzystwie Ubezpieczeń Wzajemnych. Odpowiada za portfel ubezpieczeń indywidualnych i majątkowych. Równolegle prowadzi projekt Otwartej Architektury włączając do oferty Grupy Poczty Polskiej kolejnych partnerów strategicznych. Dodatkowo jest członkiem grupy roboczej ds. ubezpieczeń katastroficznych w Polskiej Izbie Ubezpieczeń. Posiada tytuł MBA.

### **SKOLENIE ZAMKNIĘTE**

W przypadku zainteresowania tym szkoleniem większej liczby osób z Państwa organizacji z przyjemnością przygotujemy je dla Państwa w wersji szkolenia zamkniętego.

Prosimy o kontakt e-mail:  
anna.milewska@certge.pl

## **ORGANIZATOR:**



**Certified Global Education Sp. z o.o.** jest firmą szkoleniową od kilku lat obecną na polskim rynku kładącą nacisk na edukację biznesową popartą certyfikatami. Dąży do tego by być platformą szkoleniową udostępniającą klientom najwyższej jakości certyfikowane szkolenia ze wszystkich dziedzin zarówno w rozumieniu funkcjonalnym biorąc pod uwagę funkcje/działy w organizacji jak i branżowym uwzględniając specyfikę poszczególnych sektorów gospodarczych. Naszym celem nadrzędnym jest spełnianie potrzeb biznesowych naszych klientów poprzez realizację szkoleń o najwyższych standardach jakości bazujących na międzynarodowym know-how w zakresie edukacji biznesowej. Wszystkie budowane przez nas programy przygotowywane są w oparciu o szczegółowe badania rynku i analizowane są pod kątem ich praktycznej przydatności w biznesie. Trenerzy i prelegenci, których zapraszamy wywodzą się przede wszystkim ze środowisk biznesowych, nie brakuje wśród nich również prawników, autorytetów naukowych jak i przedstawicieli administracji publicznej.

### **ROZKŁAD ZAJĘĆ:**

9:00 Rozpoczęcie szkolenia I i II dnia  
10:30 Przerwa kawowa  
12:30 – 13:15 Obiad  
15:30 Przerwa kawowa  
17:00 Zakończenie szkolenia I i II dnia

### **KONTAKT:**

Anna Milewska  
Kierownik projektu  
e-mail: anna.milewska@certge.pl  
Kom: 604 152 181, Tel. 22 651 80 75  
Fax. 22 203 40 52

**CERTYFIKOWANY INSURANCE PRODUCT MANAGER****7 – 8 GRUDNIA 2017r. WARSZAWA****C0751**

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

**DANE DO FAKTURY**

Firma: .....

NIP: ..... Ulica: .....

Kod pocztowy: ..... Miejscowość: .....

**OSOBA AKCEPTUJĄCA UDZIAŁ**

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Oświadczam, że zapoznałem się z warunkami uczestnictwa\*

i akceptuję je.

Data: ..... Podpis: .....

Tel.: ..... E-mail: .....

**OSOBA DO KONTAKTU**

- PODANIE JEJ DANYCH UŁATWI KONTAKT W SPRAWACH ORGANIZACYJNYCH

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Komu jeszcze, Pani / Pana zdaniem, możemy przesłać informacje o tym wydarzeniu

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Prosimy o pisemne poinformowanie administratora bazy danych (faxem 22 230 40 52 lub drogą e-mailową: info@certge.pl) w przypadku, gdy nie życzą sobie Państwo otrzymywania tego typu informacji.

**\*WARUNKI UCZESTNICTWA, KOSZTY UDZIAŁU W KURSIE:**

Do 22.11. 2017	Od 23.11.2017
1595 PLN + 23% VAT Oszczędzasz 300 PLN	1895 PLN + 23% VAT

**Cena obejmuje:** udział w szkoleniu, dokumentację, obiad podczas szkolenia, przerwy kawowe.  
Ceny nie zawierają kosztów parkingu i noclegów.

Udział pracowników jednostek budżetowych w szkoleniach jest zwolniony z VAT w przypadku finansowania w przynajmniej 70% ze środków publicznych. Prosimy w takim przypadku o przesłanie oświadczenia.

Oświadczam, że udział w zamówionym szkoleniu będzie opłacony w przynajmniej 70% ze środków publicznych .

Data: ..... Podpis: .....

**Płatność** na podstawie proformy lub faktury VAT na konto  
**PKO Bank Polski S.A.: 08 1440 1387 0000 0000 1495 2551**

W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie krótszym niż 14 dni przed rozpoczęciem kursu uczestnik zostanie obciążony pełnymi kosztami szkolenia. Możliwe jest bezpłatne delegowanie zastępstwa nawet w dniu rozpoczęcia zajęć. W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie dłuższym niż 14 dni przed szkoleniem organizator zwróci 100% dokonanej wpłaty. Organizator zastrzega sobie prawo do odwołania kursu z przyczyn niezależnych oraz dokonywania zmian w projekcie szkoleniowym. W przypadku odwołania kursu przez Organizatora zobowiązuje się on do pełnego zwrotu dokonanych wpłat.

Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji od CGE na podane adresy e-mail (zgodnie z ustawą z dn. 29 sierpnia 1997 o ochronie danych osobowych - Dz. U. z 2002r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.).

Data.....Podpis: .....