

Szanowni Państwo,

zapraszamy do współpracy sponsorskiej przy **12. Konferencji Compliance & AML** – flagowym wydarzeniu dla środowiska compliance, AML, AI i ESG, skoncentrowanym na praktycznym wdrażaniu wymogów regulacyjnych oraz budowie spójnych systemów zarządzania ryzykiem w organizacjach.

Współpraca sponsorska zapewnia Państwu „pakietowy” efekt: widoczność + pozycjonowanie eksperckie + lead generation + networking z decydentami. W praktyce przekłada się to na:

- wiarygodne wejście w dialog z rynkiem wokół AMLR/AML, AI Act, ESG i governance,
- ekspozycję marki w gronie osób odpowiedzialnych za decyzje budżetowe i zakupowe (systemy AML/KYC, GRC, narzędzia analityczne, usługi doradcze),
- możliwość pokazania Państwa rozwiązań w kontekście do realnych case studies i praktyki wdrożeniowej (a nie wyłącznie narracji marketingowej).

KONTEKST BIZNESOWY I FORMAT WYDARZENIA



DZIEŃ 1.

Moduły strategiczne (panele + wystąpienia eksperckie) z naciskiem na kierunek rynku, nadzór i architekturę compliance/AML w UE.



DZIEŃ 2.

Warsztaty i sesje praktyczne w mniejszych grupach: case studies wdrożeń AMLR, projektowanie procesów KYC/CDD, integracja macierzy ryzyka oraz operacjonalizacja AI/RegTech w compliance.

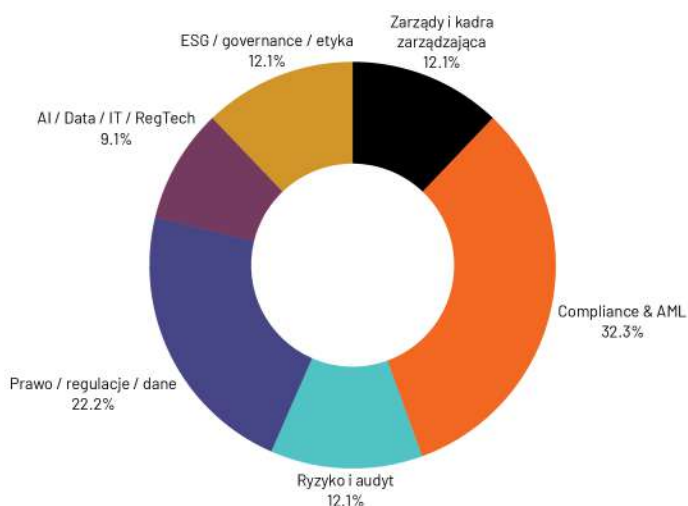


PROFIL UCZESTNIKÓW POPRZEDNICH EDYCJI (JAKOŚCIOWO)

W poprzednich edycjach konferencji uczestniczyli przede wszystkim decyzyjni praktycy i liderzy funkcji kontrolnych – osoby, które realnie projektują, wdrażają i „utrzymują” systemy zgodności i przeciwdziałania ryzykom regulacyjnym.

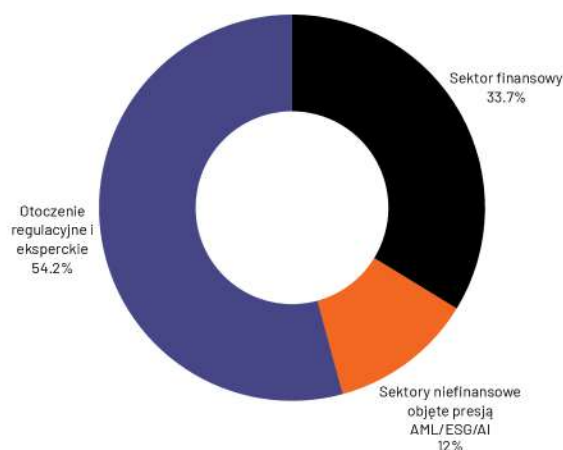
Stanowiska / role (najczęściej reprezentowane)

- Zarządy i kadra zarządzająca: członkowie zarządów, CFO/COO, dyrektorzy obszarów, właściciele procesów i ryzyk.
- Compliance & AML: CCO, MLRO/pełnomocnicy AML, dyrektorzy i kierownicy jednostek zgodności, osoby odpowiedzialne za polityki/procedury, monitoring i relacje z organami nadzoru.
- Ryzyko i audyt: CRO, menedżerowie ryzyka operacyjnego/regulacyjnego, audytorzy wewnętrzni, właściciele ERM/GRC.
- Prawo / regulacje / dane: dyrektorzy działów prawnych, radcowie prawni, DPO/IO Danych, eksperci regulacyjni.
- AI / Data / IT / RegTech: liderzy wdrożeń AI i analityki, właściciele narzędzi KYC / monitoringu / transakcyjnych i automatyzacji kontroli.
- ESG / governance / etyka: menedżerowie ESG, osoby odpowiedzialne za ryzyko reputacyjne, kulturę compliance i standardy antykorupcyjne.



Typy instytucji / branże (najczęściej reprezentowane)

- Sektor finansowy: banki, domy maklerskie, TFI, ubezpieczyciele, fintechy, instytucje płatnicze.
- Sektory niefinansowe objęte presją AML/ESG/AI: duże grupy kapitałowe, energetyka, przemysł, farmacja, e-commerce, usługi cyfrowe i profesjonalne.
- Otoczenie regulacyjne i eksperckie: instytucje rynkowe, organy nadzoru, kancelarie prawne oraz eksperci compliance/AML dzielący się doświadczeniem wdrożeniowym.





PAKIETY SPONSORSKIE

Na kolejnych stronach przedstawiamy rekomendowany model pakietów współpracy, zaprojektowany tak, aby realnie wspierać Państwa cele biznesowe i komunikacyjne – od budowania rozpoznawalności wśród decydentów, przez generowanie jakościowego pipeline’u, aż po wzmacnianie pozycji eksperckiej i zaufania do marki w środowisku compliance & AML.

Zakres każdego pakietu możemy elastycznie dopasować do Państwa priorytetów (m.in. ABM, pipeline & lead generation, thought leadership, employer branding, launch produktu), a także do preferowanego sposobu aktywacji: wystąpienia, panele, warsztaty, strefa demo, dedykowane formaty networkingowe czy działania contentowe przed i po wydarzeniu. Jednocześnie jesteśmy otwarci na niestandardowe formy współpracy – chętnie przygotujemy wariant „szyty na miarę”, jeśli zależy Państwu na wyjątkowej ekspozycji, dedykowanej sesji lub innym modelu obecności dopasowanym do strategii marki.

Zachęcamy do możliwie szybkiej rozmowy organizacyjnej – w szczególności w przypadku wyższych pakietów partnerskich liczba dostępnych miejsc jest ściśle limitowana (z uwagi na wyłączność kategorii i komfort uczestników), a decyzja na wcześniejszym etapie pozwala nam najlepiej zaplanować Państwa ekspozycję w agendzie i komunikacji wydarzenia.



ZŁOTY PARTNER (WYŁĄCZNOŚĆ: 1 PARTNER)

Rekomendowany dla: firm RegTech/LegalTech, dostawców KYC/transaction monitoring, kancelarii i firm doradczych budujących pozycję „category leader”.

Koszt: 42 000 zł netto



Wystąpienie merytoryczne przedstawiciela Sponsora (prelekcja ekspercka) **oraz** udział w panelu dyskusyjnym (sloty do uzgodnienia w agendzie).



Branding premium: logo na materiałach promocyjnych i ekspozycja w przestrzeni konferencji (ekrany / elementy scenograficzne).



Widoczność w komunikacji online (**LinkedIn i kanały wydarzenia, mailing do bazy 60 000**): posty z logotypem + możliwość formatu „Q&A / wywiad” z przedstawicielem Partnera.



Emisje **wideo** materiałów Sponsora podczas przerw (**3-4 wejścia** w ciągu dnia: długość i liczba do uzgodnienia).



Strefa Partnera (stoisko/demo) w foyer (bezpośredni kontakt z uczestnikami).
Możliwość bezpośredniego pozyskania leadów.



Pakiet wejściówek dla zespołu / klientów (**5 osób**).
Własny kod rabatowy **20%** do dystrybucji wśród klientów Sponsora



Możliwość poprowadzenia **własnego warsztatu lub case study** z wykorzystaniem produktu 2go dnia konferencji.



Tytuł **złotego sponsora** do wykorzystania w komunikacji własnej (PR/marketing).



SREBRNY PARTNER (WYŁĄCZNOŚĆ BRANŻOWA)

Rekomendowany dla: dostawców narzędzi i usług, którzy chcą łączyć ekspozycję z realnym networkingiem.

Koszt: 35 000 zł netto



Wystąpienie merytoryczne przedstawiciela Sponsora (prelekcja ekspercka) **lub** udział w panelu dyskusyjnym (sloty do uzgodnienia w agendzie).



Branding premium: logo na materiałach promocyjnych i ekspozycja w przestrzeni konferencji (ekrany / elementy scenograficzne).



Widoczność w komunikacji online (**LinkedIn i kanały wydarzenia**): posty z logotypem + możliwość formatu „Q&A / wywiad” z przedstawicielem Partnera.



Emisje **wideo** materiałów Sponsora podczas przerw (**2 wejścia** w ciągu dnia: długość do uzgodnienia).



Strefa Partnera (stoisko/demo) w foyer (bezpośredni kontakt z uczestnikami).
Możliwość bezpośredniego pozyskania leadów.



Pakiet wejściówek dla zespołu / klientów (**3 osoby**).
Własny kod rabatowy **10%** do dystrybucji wśród klientów Sponsora



Tytuł **srebrnego sponsora** do wykorzystania w komunikacji własnej (PR/marketing).



BRAZOWY PARTNER

Rekomendowany dla: marek budujących rozpoznawalność w społeczności compliance/AML lub testujących kanał eventowy.

Koszt: 25 000 zł netto



Widoczność w komunikacji online (**LinkedIn i kanały wydarzenia**): posty z logotypem + możliwość formatu „Q&A / wywiad” z przedstawicielem Partnera.



Branding: logo na materiałach promocyjnych i ekspozycja w przestrzeni konferencji (ekrany / elementy scenograficzne).



Możliwość dołączenia materiałów do pakietów konferencyjnych (welcome pack)



Pakiet wejściówek dla zespołu / klientów (**2 osoby**).



Tytuł **brązowego sponsora** do wykorzystania w komunikacji własnej (PR/marketing).



PARTNER STREFY DEMO (PAKIET KONTAKTOWY)

Rekomendowany dla: firm nastawionych na rozmowy 1:1, demo i krótkie konsultacje przy stoliku

Koszt: 10 000 zł netto



Możliwość dołączenia materiałów do pakietów konferencyjnych (welcome pack)



Pakiet wejściówek dla zespołu / klientów
(2 osoby).



Strefa Partnera (stoisko/demo) w foyer (bezpośredni kontakt z uczestnikami).
Możliwość bezpośredniego pozyskania leadów.

Uwaga dot. leadów i danych osobowych: wszelkie działania lead generation realizujemy w modelu zgodnym z RODO (np. skanowanie identyfikatorów/zgody marketingowe/opt-in do kontaktu).



DODATKOWE FORMATY (OPCJONALNIE)

Jeżeli zależy Państwu na bardzo konkretnym efekcie (np. MQL/SQL, pipeline, pozycjonowanie technologii), rekomendujemy formaty „celowe”

Koszt: do uzgodnienia w zależności od wyboru

- **Partner wybranego warsztatu (Dzień 2)** – branding sesji + wprowadzenie + dedykowana komunikacja (najbardziej „operacyjny” touchpoint).
- **Partner przerwy kawowej / lunchu / strefy networkingu** – branding w przestrzeni o największym natężeniu kontaktów.
- **Partner materiałów konferencyjnych / identyfikatorów / welcome pack** – wysoka częstotliwość ekspozycji.
- **Partner komunikacji pokonferencyjnej** – obecność w podsumowaniu/wnioskach (format „post-event value”)

Jesteśmy elastyczni i otwarci na niestandardowe formy współpracy – chętnie zaprojektujemy pakiet partnerski „szyty na miarę”, dopasowany do Państwa celów biznesowych i komunikacyjnych.

Uwaga dot. leadów i danych osobowych: wszelkie działania lead generation realizujemy w modelu zgodnym z RODO (np. skanowanie identyfikatorów/zgody marketingowe/opt-in do kontaktu).



ZAPRASZAMY DO WSPÓŁPRACY



+22 50 60 850



www.langas.pl



marketing@langas.pl