

Все меняется, с BritMark – к лучшему

BritMark INSURANCE BROKERS

СТАБИЛЬНОСТЬ И МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ.

*Как грамотно совместить эти понятия в
условиях экономического кризиса*

О чем поговорим:



Как смягчить валютные оговорки

Зачем нужны расширения на «критику»

Реальный сервис

Классификация страховых

компаний
В каких случаях привлечь брокера

Как смягчить валютную оговорку

Типы валютных оговорок:

- Привязка к курсу валют;
- Привязка к убыточности проекта;
- Привязка к курсу + убыточность;
- Привязка напрямую к валюте;
- Инфляционная оговорка;



Как смягчить валютную оговорку

1

СТРЕМИТЕСЬ К ТРЕХКОМПОНЕНТНОЙ ВАЛЮТНОЙ ОГОВОРКЕ:

ПЕРИОД ОЖИДАНИЯ
НАПРИМЕР, 20 ДНЕЙ

УБЫТОЧНОСТЬ ДОГОВОРА
ОДНОВРЕМЕННОЕ
УСЛОВИЕ. НАПРИМЕР,
ВЫШЕ 75%

2

ПОПЫТАЙТЕСЬ УСТАНОВИТЬ КАК
МОЖНО БОЛЕЕ ВЫСОКИЙ ПОРОГ
ИЗМЕНЕНИЯ КУРСА ГРИВНЫ

ПРОПОРЦИОНАЛЬНАЯ
ФОРМУЛА РАСЧЕТА

Зачем нужны расширения на критические заболевания

- **Без них теряется ценность МС с точки зрения застрахованного сотрудника**

Обращайте внимание на:

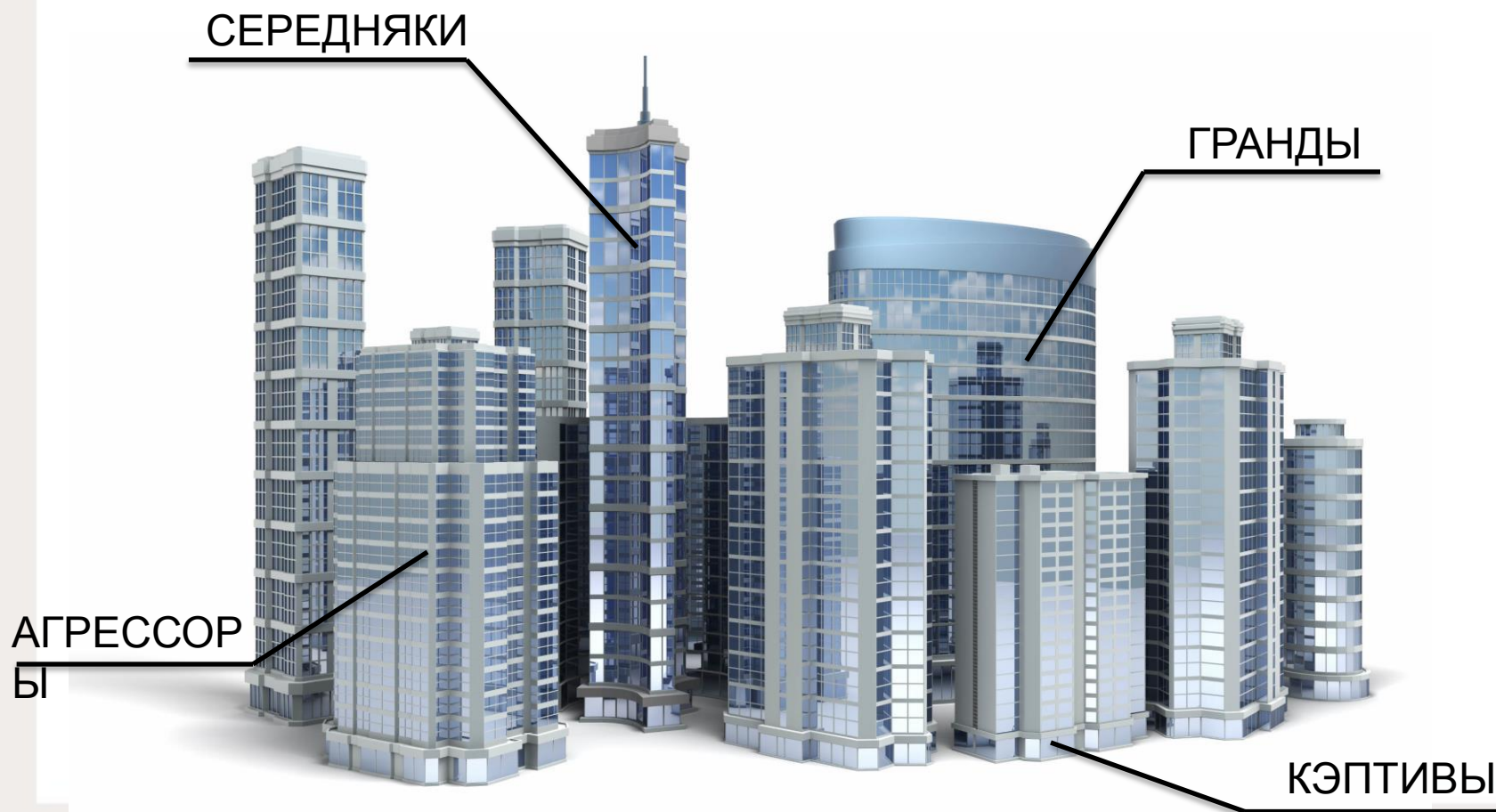
1. **Тип сахарного диабета (1ый, 2-ой);**
2. **Добро- и злокачественные новообразования;**
3. **Шунтирование, стентирование, последствия инсультов.**



Основные критерии страховщика

- ✓ возможность выделить врача-куратора;
- ✓ большая база партнерских ЛПУ по территории Украины;
- ✓ быстрая реакция менеджмента компании в принятии решений;
- ✓ наличие отдела по работе с VIP-Клиентами;
- ✓ эксклюзивное обслуживание;
- ✓ способность идти навстречу Клиенту и осуществлять компромиссные выплаты;
- ✓ наличие «своего» человека (личного менеджера) в компании;
- ✓ финансовая устойчивость.

Классификация СК



Гранды



ПЛЮСЫ	МИНУСЫ
Сервис высокого уровня (Европейские стандарты)	Высока возможность отказа от убыточного клиента
Стабильность	Дороговизна (исключение – демпинг)
Предсказуемость	Отсутствие индивидуального подхода
Развитая сеть покрытия	Отсутствие гибкости и мобильности при подписании и сопровождении договора
Собственный ассистанс	Жесткий андеррайтинг
	Сложности при компромиссном урегулировании

Компании-середняки



ПЛЮСЫ	МИНУСЫ
Качественный сервис	Небольшая база ЛПУ (отсутствие эффекта масштаба)
Широкая сеть покрытия	Недостаточно отлаженные процедуры
Относительная стабильность – часто украинские компании	Недостаточный клиентский портфель
Проще взаимодействие	Требует больших трудозатрат
Средняя цена	

Агрессоры



ПЛЮСЫ

МИНУСЫ

Невысокая цена

Недоразвитая сеть ЛПУ (нет эффекта масштаба)

Дорожат клиентами

Небольшое количество именитых клиентов

Индивидуальный подход

Высокий риск

Хороший сервис

Налаживание процесса обслуживания занимает много времени

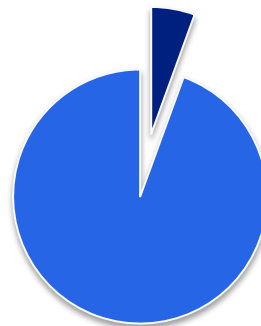
Возможность разбивки платежа

Необходимо постоянно быть в курсе дел

Наличие хорошего брокера нивелирует практически все недостатки

Банальный «недозвон» во время эпидемий

КЭПТИВЫ



ПЛЮСЫ	МИНУСЫ
Очень низкая цена	Нестабильность
	Отсутствие длительных отношений
	Неопытность сотрудников
	Высокий риск зря потратить деньги

Нужен ли брокер? – ДА 😊

1. Аудит;

2. Брокер проводит тендер:

- Цена;
- Наполнение;
- Тонкости («подводные камни»);

3. Вычитка и оформление договора;

4. Урегулирование (60-70% времени)

5. Аудит;

6. Брокер напрямую коммуницирует с сотрудниками;

7. Минимизирует риск коррупции внутри компании.

Все
меняется, с
BritMark –
к лучшему