

28 августа 2017 г.

## Личные виды страхования – вместе с брокером



Каковы возможности страхового брокера в области корпоративного личного страхования? Как участие брокера позволяет оптимизировать конкурсные процедуры по страхованию ДМС и от несчастного случая?

Каждая страховая компания имеет определенные стандартные программы и продукты, которые предлагаются клиентам. При перезаключении договора страхования предприятие или физическое лицо часто становится заложником исторически сложившихся взаимоотношений с той или иной страховой компанией, безоговорочно принимая предложенные действующим страховщиком условия и тарифы. Робкие попытки реструктуризации программы под запросы заказчика, как правило, реализуются лишь в том объеме, который укладывается в принятые стандарты страховщика.

В то же время участие страхового брокера в формировании программ позволяет сделать их максимально приближенными к запросам страхователя (что, собственно, и есть основная задача, которую решает брокер). Например, объем услуг и перечень заболеваний, входящих в программу ДМС, сильно варьируется от одного страховщика к другому, но брокер хорошо знает особенности предложений ведущих страховщиков, может подобрать вариант с наиболее адекватным соотношением затрат и объема, качества и сервисной составляющей оказания медицинских услуг.

При страховании от несчастных случаев и болезней брокер совместно с заказчиком определяет перечень рисков, которые наиболее востребованы на данный момент, размер и порядок страховых выплат, формирует различные варианты страховой защиты для отдельных категорий сотрудников. Например, программы страхования для административного персонала и для сотрудников вредных производств должны отличаться по перечню рисков, а программы для тех, кто регулярно выезжает в служебные командировки, должны иметь расширенный период действия страхового покрытия (круглосуточно).

Брокер участвует в разработке конкурсной документации при проведении страховых тендеров, вырабатывая критерии оценки страховщиков-участников и их заявок. Задача брокера здесь – гарантировать высокое качество оказания страховых и медицинских услуг надежной, финансово устойчивой компанией, имеющей для этого достаточный опыт работы. Профессиональные знания сотрудников брокера полезны и финансовым службам предприятий-клиентов, с которыми подробно обсуждаются особенности налогового учета и уплаты обязательных налогов и сборов при заключении договоров личного страхования.

Если заказчик передал брокеру все полномочия по организации процедуры закупки, он организует проведение торгов следующим образом. После разработки и согласования с предприятием программы страхования на этапе подготовки конкурентной процедуры закупки услуг, брокер делает запрос в страховые организации на предоставление предварительных коммерческих предложений, обсуждает со страховщиками условия договора, если нужно, изучает возможность учесть региональную специфику. Страховщики могут рекомендовать включить в программу те или иные лечебные учреждения, в том числе не упомянутые в запросе, предложить актуальные с их точки зрения дополнительные опции или услуги – тогда брокер анализирует поступившие предложения и соотносит затраты с финансовыми возможностями предприятия-страхователя. Брокер может скорректировать перечень ЛПУ, исключив ценообразующие клиники, выпадающие из заданной ценовой категории. Брокер также, учитывая информацию страховщиков и клиента, оптимизирует объем медицинских услуг или включение в программу дополнительных опций (или уточняет перечень рисков либо размер страховой суммы по страхованию от несчастных случаев). Кроме того, на основании проведенного обсуждения брокер может скорректировать формулировки для исключения разночтений в понимании сторонами условий запроса при изложении технической части конкурсной документации.

По результатам проведенной работы окончательно формируется программа страхования и определяется начальная максимальная цена договора. Конкурс размещается на электронной торговой площадке. По окончании срока подачи заявок брокер рассматривает и оценивает поступившие заявки, определяет победителя в строгом соответствии с установленными критериями оценки.

После подведения итогов конкурса брокер участвует в процессе окончательного согласования договора страхования, заключаемого предприятием с победителем конкурса. К сожалению, нередки случаи, когда договор формируется страховщиком по стандартной форме, без учета особенностей заявленной на конкурс программы. Задача страхового брокера – обеспечить полное соответствие программы, изложенной в договоре, и условий страхования, заявленных на конкурс.

После вступления договора страхования в силу брокер осуществляет сопровождение каждого клиента: консультирует предприятие по вопросам наполнения программы страхования, проверяет корректность взаиморасчетов, при необходимости участвует в процессе урегулирования убытков, вопросов ликвидации дебиторской задолженности и пр.

Мы много работаем с государственными предприятиями, у которых закупки страховых услуг регулируются нормами закона 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». К сожалению, более 94% закупок компаний с государственным участием осуществляется на неконкурентной основе – к такому выводу пришел Минфин по итогам мониторинга применения этого закона за первое полугодие 2017 года. Однако могу смело утверждать, что Страховой брокер «Мирное небо» вносит достойный вклад в оставшиеся общегосударственные 6%. По нашей практике работы по личным видам страхования более 85% закупок осуществляется именно по итогам конкурентных процедур (открытые конкурсы в электронной форме). Техническое задание при проведении открытого конкурса включает в себя лучшие практики и предложения, полученные от нескольких страховых компаний в рамках предварительных запросов, а влияние ценового критерия при отборе поступивших заявок составляет не менее 40%. Это обеспечивает качество и стимулирует страховщиков к адекватной оценке рисков, формированию обоснованной цены предложения.

Даже при закупке услуг у единственного поставщика страховой брокер осуществляет выбор страховщика на конкурентной основе: в обязательном порядке в страховые компании делается запрос предложений и определяется лучшее из них по соотношению цены и качества. Действующий страховщик участвует в процедуре на общих основаниях и единственным его преимуществом является знание «истории» предприятия по виду страхования, что позволяет ему адекватно оценить возможные риски, но при этом свое предложение он будет вынужден соотносить со сложившимся рынком.

Поясню на примере одного из наших проектов, как работа страхового брокера помогает предприятиям улучшить качество страховой защиты, оптимизировать расходы на страхование и упростить процесс закупки. Профессиональная деятельность ряда сотрудников наших заказчиков связана с регулярными командировками как по Российской Федерации, так и по всему миру, включая спецкомандировки. В соответствии со ст. 184 ТК РФ при причинении вреда здоровью или жизни работника вследствие несчастного случая при исполнении им трудовых обязанностей (для командированных сотрудников – 24 часа в сутки) работнику или его семье возмещаются утраченный заработок (доход), а также связанные с повреждением здоровья дополнительные расходы на медицинскую, социальную и профессиональную реабилитацию либо соответствующие расходы в связи со смертью работника. Однако, существующая сегодня практика возмещения указанных затрат реально не

покрывает действительных расходов на лечение сотрудников и иные необходимые мероприятия. Это накладывает дополнительные обязательства на работодателя. С целью обеспечения оказания полной, своевременной, качественной медицинской помощи в непредвиденных ситуациях и организации транспортировки к постоянному месту жительства, отнесения возможных финансовых рисков на ответственность страховых организаций, страховой брокер предложил предприятиям программу комплексной страховой защиты командированных сотрудников. Страхование покрытие всех необходимых рисков включает в себя страхование медицинских и медико-транспортных расходов, а также страхование от несчастных случаев. Запрос предложений для выбора поставщика услуг был проведен для всех предприятий одновременно, что позволяло формировать тарифы для большей численности застрахованных, и, как следствие, оптимизировать размеры страховых взносов. Не все страховые компании оказались готовы принять на себя заявленные риски в полном объеме в связи с особенностями территории страхования, в качестве единого поставщика услуг по этому проекту был выбран один из лидеров рынка, предложивший оптимальные тарифы при полном соответствии заявленным параметрам страхового покрытия. Совместно с ним были разработаны формы договоров об организации страхования, отвечающие требованиям законодательства Российской Федерации. Срок действия договора – один календарный год с момента заключения, полисы оформляются по мере необходимости на период командировки сотрудников либо на весь период действия договора по фиксированным тарифам, что позволяет существенно упростить процедуру согласования и закупки услуг по страхованию. Надо отметить, что удовлетворенный проектом страховщик сам теперь предлагает на рынке продукт, разработанный совместно с брокером.

Другой пример – страхование от несчастных случаев при проведении общекорпоративных спортивных мероприятий, например, туристических слетов. Страховой брокер может разработать соответствующую программу страхования и направить запрос предложений от имени заказчика на общую численность участников. Это позволяет оптимизировать размеры страховых взносов и снизить расходы по договорам страхования, заключенным отдельно с каждым из предприятий.

Что касается добровольного медицинского страхования (ДМС), то здесь очень важно учитывать региональную специфику, особенности работы филиалов страховых компаний и направлений их деятельности. У каждого предприятия-страхователя есть свои обоснованные требования к наполнению программ страхования и свои финансовые возможности. Поэтому для страхового брокера поступление запроса на закупку услуг по ДМС означает индивидуальный подход в работе с заказчиком, предполагающий удовлетворение индивидуальных запросов и соотнесение возможностей предприятия с предложением рынка. Оглядываясь на свой многолетний опыт, могу от себя лично добавить, что работа по личным видам страхования является не только нужной и важной для клиентов и их сотрудников, но и одновременно увлекательной и неповторимой для меня как специалиста.

Мы убеждены, что брокер – организатор процесса страхования, работающий в интересах заказчика, а не посредник, продающий страховые продукты. Правильность этого положения подтверждается каждый день на практике, и личное страхование в этом – не исключение.

Марина Елистратова

Адрес на сайте: <http://www.insur-info.ru/comments/1162/>

---

© 2003–2017 ЗАО Медиа-Информационная Группа «Страхование сегодня» (МИГ).

При использовании материалов необходимо соблюдать установленные МИГ ([http://www.insur-info.ru/about\\_mig/rules/](http://www.insur-info.ru/about_mig/rules/)) правила, ссылка обязательна.

Возрастные ограничения – после 12 лет (12+).

Тел. / факс: +7 (495) 682-6453, 686-5338, 686-5605. Тел.: +7 (495) 682-6453. E-mail: [mig@insur-info.ru](mailto:mig@insur-info.ru).

Почтовый адрес редакции – 129164, Москва, а/я 25

Свидетельство о регистрации средства массовой информации: Эл № ФС 77-26586 от 22 декабря 2006 года.

***Мы используем файлы cookie для предоставления функций социальных сетей и анализа нашего трафика. Продолжая пользоваться данным сайтом, Вы соглашаетесь с использованием файлов cookie и Политикой конфиденциальности. Смотрите подробности.***

***We use cookies to provide social media features and analyze our traffic. By continuing to use this site, you agree to the use of cookies and the Privacy Policy. See details.***