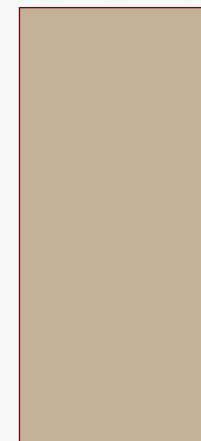




ЭКОНОМИКА ДОГОВОРА
МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ
В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА. 2015

ДОБРОВОЛЬНЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ СОЮЗ



СОЦИАЛЬНЫЙ ПАКЕТ - 2013

▶ О проекте

- ▶ Добровольное медицинское страхование
- ▶ Личное страхование – НС и страхование жизни
- ▶ Международное медицинское страхование и ВЗР

▶ Экономика проекта

▶ Команда

О ПРОЕКТЕ

Экономика договора медицинского страхования в условиях кризиса. Пути и способы оптимизации бюджета при сохранении социальной функции ДМС. Новые продукты и программы в ДМС. 2015гг. – это семинар, посвященный оптимизации корпоративного бюджета, который компания тратит на личные виды страхования в рамках социального пакета.

▶ На тренинге вы:

- ▶ познакомитесь с базовыми принципами грамотного формирования достаточного бюджета на ДМС,
- ▶ сможете обсудить проблемы, с которыми сталкиваются сотрудники HR при изменении привычных страховок для персонала,
- ▶ найдете индивидуальное решение, которое безболезненно снизит ваши расходы на соц. пакет,
- ▶ познакомитесь с новыми социально значимыми продуктами медицинского страхового рынка.

▶ **Целевая аудитория:**

- ▶ Сотрудники HR-службы (compensation and benefits)
- ▶ Сотрудники отделов закупок
- ▶ Сотрудники отделов страхования крупных и средних компаний

ТЕМЫ НАШИХ ТРЕНИНГОВ - МАЙ 2015

- **Тема №1:** Экономика договора медицинского страхования в условиях кризиса. Персональные данные застрахованных и их использование в системе ДМС (ФЗ-152).
- **Тема №2:** Страхование жизни и здоровья персонала как элемент социального пакета: рискованные и накопительные программы страхования жизни и здоровья.
- **Тема №3:** Оказание медицинской помощи застрахованным вне основного места жительства и за рубежом: Качество медицинских услуг в системе ДМС: экспертиза качества оказания медицинской помощи в системе ДМС. Решение конфликтных ситуаций с лечебными учреждениями и принципы работы с жалобами застрахованных.
- **Тема №4:** Качество медицинских услуг в системе ДМС: экспертиза качества оказания медицинской помощи в системе ДМС. Решение конфликтных ситуаций с лечебными учреждениями и принципы работы с жалобами застрахованных.
- **Тема №5:** Реабилитационно-восстановительное лечение в России и за рубежом: принципы организации, работа в системе ДМС, основные направления медицинского туризма, международное медицинское страхование, ВЗР, экстренная помощь на территории РФ. (Гиперссылка на план 4)

СТРУКТУРА ТРЕНИНГОВ

Система оценки / выдача сертификата

По окончании каждого тренинга / модуля слушатели проходят аттестацию, получают сертификат и оценку в баллах, которая характеризует уровень усвоения материала / квалификацию специалиста. По желанию заказчика возможна разработка специализированной шкалы оценки, позволяющей присваивать специалистам соответствующие категории / баллы в соответствии с принятой в компании системой KPI

Единообразие подхода

Тренинги подготовлены с учетом широкой филиальной сети страховых компаний, и учитывают региональную специфику личных видов страхования. Возможность проведения выездных тренингов по желанию заказчика позволяют добиваться стандартизованного уровня подготовки специалистов как среди работников головного офиса, так и среди сотрудников региональных центров и отдаленных филиалов.

Численность участников тренинга – группы от 10 чел. до 2- чел., в зависимости от темы семинара и уровня подготовки слушателей. Небольшие группы позволяют увеличить эффективность тренингов.

Продолжительность каждого тренинга (темы) – 8 рабочих часов.

Возможна корректировка тем / разработка новых тренингов по запросу заказчика.

Любой из тренингов может быть адаптирован и настроен под конкретный страховой продукт по желанию заказчика.

ЭКОНОМИКА И СТРУКТУРА ТРЕНИНГА

- ▶ **Типовая структура тренинга:**
 - ▶ 4 теоретические части;
 - ▶ 2 практические части;
 - ▶ Итоговая аттестация / выдача сертификатов
- ▶ **Требуемое оборудование (при выезде к заказчику):**
 - ▶ Переговорная / конференц-зал (на 10 -20 чел.)
 - ▶ Экран для видеопроектора.
- ▶ **Стоимость 1 тренинга из расчета на 1 слушателя:**
 - ▶ при индивидуальном посещении 1 занятия – от 19 000 руб.,
 - ▶ Стоимость при посещении 2 и более занятий, а также участие 2 и более слушателей представлена в файле «Стоимость»
- ▶ **Стоимость при покупке групповых и выездных тренингов рассчитывается индивидуально. Мы предлагаем гибкие условия сотрудничества каждому корпоративному клиенту.**
- ▶ **Факторы, влияющие на стоимость:**
 - ▶ общее количество слушателей.
 - ▶ общее количество заказанных тренингов / модулей.
 - ▶ сроки проведения комплекса тренингов.
 - ▶ региональная локация филиалов заказчика (при выезде).
 - ▶ необходимость разработки дополнительных тренингов и адаптации существующие для нужд компании.
 - ▶ продолжительность сотрудничества

КОМАНДА. ДОБРОВОЛЬНЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ СОЮЗ

Группа **«Добровольный медицинский союз»** - группа компаний, специализирующаяся в области личного страхования. Объем рисков под управлением «ДМС» превышает 500 млн. рублей.

- **Любым делом должен занимать профессионал**

«ДМС» выбрал личное страхование своим приоритетом. Почему? Наша команда является высокопрофессиональной. Наш опыт работы в ДМС превышает 15 лет. «ДМС» знает истинную картину страхового рынка в целом и внутри любого страховщика. Наши бизнес-контакты работают в интересах наших клиентов. Объем управляемого бизнеса заставляет страховщиков относиться внимательно к потребностям наших клиентов.

Наша команда

- **Игорь Тищенко** – Генеральный директор ООО «ДМС». Опыт работы в страховании 14 лет. Высшее экономическое образование. Работал в Allianz, Россия, Уралсиб, РОСНО, в том числе на руководящих позициях подразделений продаж преимущественно в личных видах страхования .
- **Станислав Дьяченко** – заместитель Генерального директора ООО «ДМС». Опыт работы в страховании 17 лет. Высшее медицинское образование. Работал в таких компаниях, как Ренессанс-Страхование, АВЕСТ, СОГАЗ, Росгосстрах, Оранта-, в том числе в качестве руководителя подразделений урегулирования убытков и сопровождения договоров личного страхования.

КОМАНДА. НАШИ ТРЕНЕРЫ

Жанна Барлит

Образование

2003 -Manchester Business School, University of Manchester. Manchester. UK

2001 — Финансы и кредит, Самарская государственная экономическая академия. г.Самара. РФ

1995 — Лечебное дело, Самарский государственный медицинский университет, г. Самара. РФ

Профессиональный опыт в страховании

2013-настоящее время – ООО СК РайффайзенЛайф

Руководитель управления урегулирования убытков и андеррайтинга 2007 – 2013: ОАО АльфаСтрахование. Штаб-квартира. Руководитель службы андеррайтинга ДМС, руководитель проекта «Международное медицинское страхование».

2006 – 2007 СК Оранта. Руководитель управления андеррайтинга и методологии в личном страховании.

2003 – 2006 ОАО Росгосстрах - Столица
Руководитель международных проектов дирекции личного страхования.

2002 – 2003 JSC Medical Insurance Company BUPA International, London UK
Руководитель проекта «Россия», центральная коммерческая дирекция.

Елена Солопова (приглашенный гость)

Образование

- Факультет Истории Искусства, Российско-Американский Центр Библиистики и Иудаики, Российский Государственный Гуманитарный Университет, Москва
- Braindis ColLeage Insitute, Los Angeles, USA
- The Hebrew University in Jerusalem, Israel

Профессиональный опыт в страховании

- С 2012 года – Генеральный директор ManagedCare Russia.

Основные направления деятельности ManagedCare Russia:

- **Услуги консультирования для страховых компаний / брокеров по разработке новых страховых продуктов в сфере страхования здоровья и жизни, ВЗР продукты и т.д.;**
- С 2013 года MangedCare Russia является официальным представителем Компании Madanes Group в России и СНГ.
- Маданес - крупнейшая компания по страхованию здоровья в Израиле, основана в 1972 году. Компания занимает 32% на рынке и имеет примерно 1 млн. застрахованных лиц с ежегодным объемом премий порядка \$100 млн. Маданес это – страхование жизни, здоровья, нетрудоспособности и оказания длительной медицинской помощи для организаций, групп и физлиц в странах Центральной и Восточной Европы и СНГ.
- **Услуги ассистанса для страховых компаний / брокеров для комплексного администрирования страховых продуктов (страхование здоровья, страхование жизни, ВЗР, и т.д.) со специализацией на оказании услуг экспатам на территории России и СНГ;**
- Портфель страховых клиентов ManagedCare Russia насчитывает порядка 6 000 жизней. Среди них клиенты DavidShield Life Insurance Agency 2000 Ltd.; ExpatriateCard Insurance Brokers Ltd.; Страховая Компания ОАО СК «Альянс»; Allianz Worldwide Care; CARPS International Ltd.; Hauteville Insurance Company Ltd; FerroNordic Group и т.д.
- **Разработка и администрирование коммерческих медицинских учреждений**

КОМАНДА. НАШИ ТРЕНЕРЫ

Марина Болдырева

Образование:

- 2005 - 2005 Корпоративный университет страховой компании «Цюрих». Продажи в страховании.
- 2004-2010: Российский Государственный Социальный Университет. Факультет социального страхования и финансового менеджмента.

Профессиональный опыт в страховании:

- Январь 2012 – по настоящее время
ООО «Росгосстрах». Центральный офис, заместитель начальника отдела развития продаж департамента страхования выезжающих за рубеж
- 2009-2011
СОАО «ВСК». Головная компания, главный менеджер дирекции страхования путешествующих
- 2008-2009
ООО «Финансовое бюро «СОЛХАУС», директор по развитию страхования

Мария Паниткова

Образование:

- 2002 — МГИМО (МИД) России. Факультет: «Международные отношения»
Специальность: «Мировые политические проблемы»

Профессиональный опыт в страховании:

2010 – настоящее время.
СОАО «ВСК». Центр добровольного медицинского страхования.
Исполнительный директор.

- 2008 - 2010
ООО «АльфаСтрахование – Жизнь». Департамент банковских и брокерских продаж
Руководитель Управления брокерских продаж.
- 2006 - 2008
ООО СК «ВТБ Страхование». Руководитель Управления добровольного медицинского страхования.
- 2002 – 2006
ОАО РОСНО. Центр страхования финансовых институтов. Руководитель управления партнерских продаж.

КОМАНДА. НАШИ ТРЕНЕРЫ

Елена Суконникова

Образование

- 2002 г.- 2007 г. Российская экономическая академия имени Г.В. Плеханова, г. Москва "Финансы и кредит"
- 1998 г. - 2000г. НИИ детской онкологии и гематологии Российского онкологического научного центра РАМН. г. Москва. Клиническая ординатура по специальности «Педиатрия» (специализация – детская онкогематология)
- 1992 г.- 1998 г. Российский государственный медицинский университет им. Н. И. Пирогова, г. Москва. Специальность: «Педиатрия».

Профессиональный опыт в страховании

- 2013-настоящее время – коммерческий директор **Медицинского центра ОЛИМП**
- 2010 – 2012: **ОАО «ВСК»**. Руководитель отдела по взаимодействию с провайдером медицинских услуг региональной сети.
- 2007 – 2010 **ОАО «АльфаСтрахование»** ШК. Департамент ДМС. Руководитель отдела по взаимодействию с ЛПУ.
- 2005 – 2007 **ЗАО «СК «Альянс-Страхование», ООО СК «Лойд-Сити»**
Начальник медицинского управления Департамента ДМС.

Вадим Цурупа

Образование

- 1989г. - 1994г. НИИ Санкт-Петербургский Государственный Горный институт (Технический Университет), г. СПб
Специальность: "Экономика"
- 1995г. - 2011г. Курсы и семинары по страховому делу

Профессиональный опыт в страховании:

- Март 2010 – настоящее время. ООО "АльфаСтрахование-Жизнь", г. Москва
Руководитель Управления андеррайтинга рискованного страхования
- 2009 - 2010 ОАО «РСТ», г. Москва
Руководитель Управления личного страхования
- 2006 - 2008 ООО "Оранта", г. Москва
Директор Департамента личного страхования
- 1995 - 2006 САО "Геополис", ООО "Славянское", ОАО "ЧСК", Страхование от несчастных случаев и болезней, ДМС, Страхование путешественников

ДОБРОВОЛЬНЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ СОЮЗ



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

СТРАХОВАНИЕ. КОНСАЛТИНГ. ОБУЧЕНИЕ

Москва, Ленинградское шоссе, 43а

+7 499 159-79-26

dms@dms-union.ru

<http://dms-union.ru>