

Тема 1: Конкурс на право заключения договора ДМС. Подводные камни при подготовке конкурсного предложения и составлении договора страхования.

План тренинга:

- 1. Конкурс по выбору страховщика: основные этапы проведения и информационная карта конкурса.**
 - a. Виды торгов. Законодательная и нормативная база.
 - b. Порядок подачи заявок на конкурс. Общие требования к участникам конкурса.
 - c. Критерии оценки конкурсных предложений:
 - i. Обязательные и дополнительные критерии.
 - ii. Порядок оценки конкурсной документации.
 - iii. Примеры популярных шкал и формул оценки предложений страховщиков.
 - iv. Как отличить фиктивные конкурсы от настоящих? Как оспорить результаты тендера?
- 2. Техническое задание: анализ потребностей страхователя.**
 - a. Страхование или прямой договор с ЛПУ.
 - b. Структура будущего договора страхования. Виды медицинской помощи, включаемые в страховку.
- 3. Московские и региональные конкурсы:**
 - a. Вместе или отдельно: оптимальное число страховщиков, обслуживающих договор страхования.
 - b. Виды и принципы тарификации договоров страхования.
 - c. Филиальная сеть страховщика. Влияние структуры страховой компании на формирование конкурсной заявки.
- 4. Подводные камни договора страхования:**
 - a. Порядок оплаты страховой премии.
 - b. Медицинская оценка риска.
 - c. Страховые суммы в ДМС и скрытые лимиты.
 - d. Риск или депозит?
 - e. Численность коллектива.
 - f. Социальная политика компании.
 - g. Рекомендуемые регламенты в рамках договоров страхования.
- 5. Анализ предложений, представленных страховщиками на конкурс.**
 - a. Единообразие формы и содержания заявок.
 - b. Торг уместен.
 - c. Практика электронных торгов.
 - d. Порядок оценки бонусов и дополнительных опций.
- 6. Заключение:**
 - a. Целесообразность конкурса - за и против
 - b. Смена страховщика – плюсы и минусы для страхователя.
 - c. Приглашенный брокер или оценочная комиссия.
 - d. Вопросы и ответы слушателей.