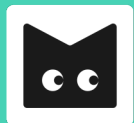




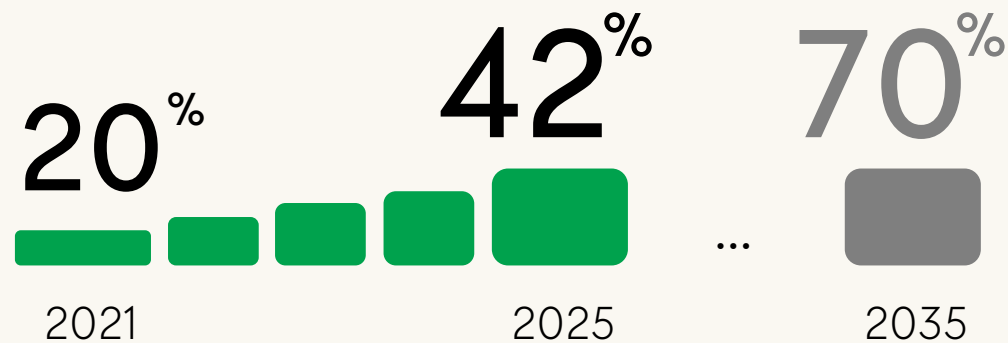
Цифровые платформы для МСБ



/ Мировой рынок

B2B агрегаторы

Доля рынка агрегаторов в сегменте МСБ.
Развитые страны



x2 Рост за
4 года

Прогноз по сегментам

Личное страхование:

будет лидировать с долей 45% к 2030 году

Кибер страхование:

быстрорастущий сегмент с CAGR ~35%

Имущество и ответственность:

Стабильный рост 15-18% в год

Тренды. Личное страхование

- Смещение фокуса на автономные B2B-платформы, интегрированные с ERM и бухгалтерией

- Рост B2B2C-моделей (страхование сотрудников через работодателя)

- Переход от агрегаторов-витрин к экосистемам, где сервис охватывает жизненный цикл клиента (подбор – обслуживание – аналитика - вознаграждение)

- Слияния с HR- и wellbeing-платформами для создания комплексных решений корпоративного здоровья

Долго запрягаем, да...

Агрегаторы

В основном
продукты для B2C
сегмента

Партнерские
продажи,
обслуживание
агентский сетей

Маркетплейсы

Огромная база
клиентов в сегменте
B2C

Вмененное
страхование

Клиентская
ценность (?)

Экосистемы

База клиентов B2C

Большой потенциал
развития B2B
сегмента при низкой
автоматизации

Не доказан эффект
синергии элементов
экосистемы

Доля рынка агрегаторов в
сегменте МСБ

2025 (прогноз)

10%

2021

3,5%



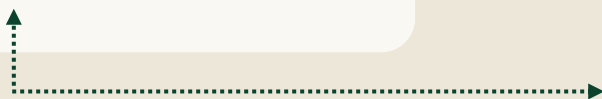
Личные интересы участников рынка приводят к общему благу

Платформа

- Красивая обертка
- Продал и бросил
- Высокие комиссии
- Контроль клиента

Страховщик

- Нет интеграции
- Нет продуктов
- Прямой выход на клиента
- Дорогое/сложное обслуживание

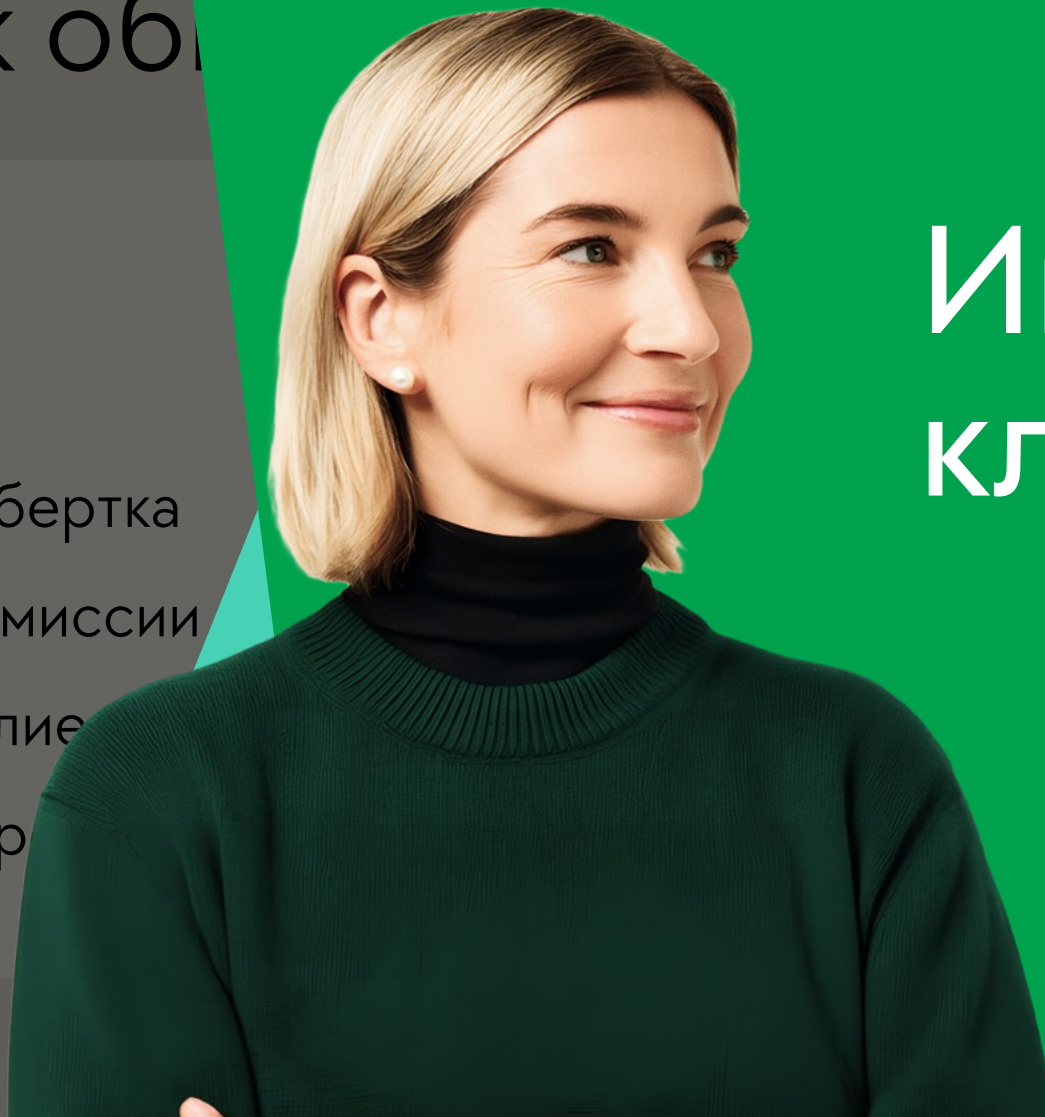


/ Адам Смит

Личные интересы
приводят к об

Платформа

- Красивая обертка
- Высокие комиссии
- Контроль клие
- Продам и бр



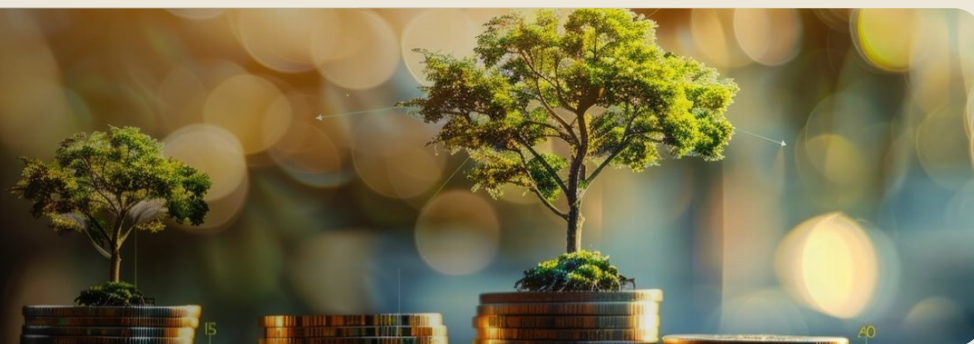
Интересы клиента?

МСБ и личное страхование



170 млрд руб

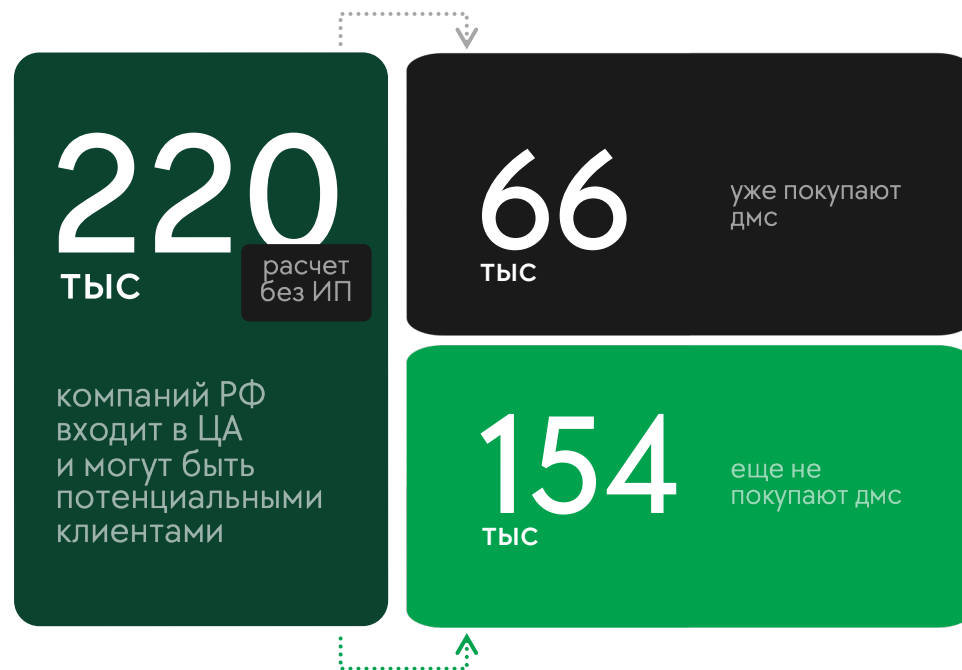
потенциал рынка
в сегменте дмс мсб



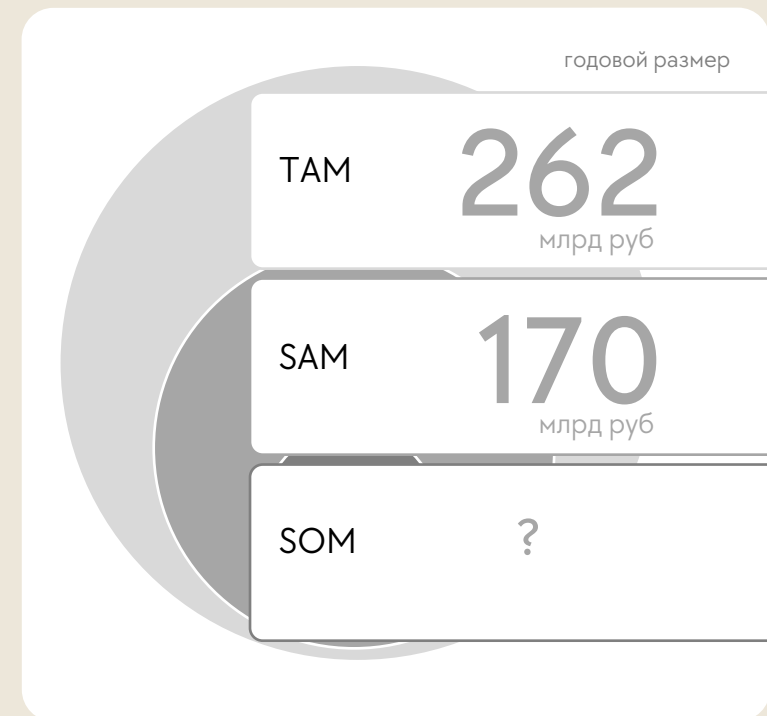
целевая аудитория

портрет

- компании с численностью 20-500 человек
- не в собственности государства или госкомпаний
- все регионы РФ и все индустрии



оценка потенциала рынка



ИССЛЕДОВАНИЕ СРЕДИ HR И СОТРУДНИКОВ



Компании покупают ДМС для привлечения и удержания сотрудников, но не получают ожидаемого эффекта

51%

Сотрудников не понимают, что входит в программу страхования

Неудовлетворительное обслуживание

//

прождал 1,5 часа в клинике, потому что доктор не мог дозвониться до страховой и получить гарантийное письмо. Пришлось перезаписываться на следующий день.

//

Неудобная коммуникация

//

сотрудники не понимают, что входит в состав страховки, не получают быстрого ответа от страховой и идут с вопросами ко мне.

//

Сложности при работе с ДМС малых компаний

Выбор страховщика

76%

Не проводят тендер.
Упрощают процесс
выбора страховщика

Администрирование
договора

24%

Сложности при
администрировании
договора ДМС

Взаимодействие с
сотрудниками

50%

HR специалистов
регулярно получают
вопросы по ДМС

Новый провайдер



Новые правила

67%

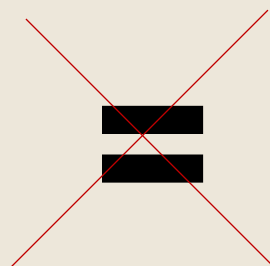
HRов полагают, что при смене страховщика столкнутся с трудностями из-за новых процессов

НУЖНА

НЕЗАВИСИМАЯ
ПЛАТФОРМА

Сравнение

ДМС



Обслуживание

Администрирование и
сопровождение

Использование больших данных,
глубокая аналитика, как инструмент
принятия решений

Мониторинг и реагирование на
тренды

	Показатель	СК 1	СК 2	СК 3	СК 4	СК 5	СК 6	СК 7	СК 8
Котировка	Скорость и своевременность ответа на запрос	●	●	●	●	●	●	●	●
	Качество работы ассист-менеджеров (этика общения, вовлеченность, доп. вопросы, полномочия и квалификация)	●	●	●	●	●	●	●	●
	Широта покрытия программы (объем услуг)	●	●	●	●	●	●	●	●
	Гибкость андеррайтинга при первичном котировании	●	●	●	●	●	●	●	●
Заключение договора	Скорость подготовки документов (проект договора, полисы, списки в ЛПУ)	●	●	●	●	●	●	●	●
	Качество предоставляемых документов (соответствие ТЗ, формат документов, ошибки оформления, комплектность)	●	●	●	●	●	●	●	●
	Сроки согласования изменений и их внесения при запуске договора	●	●	●	●	●	●	●	●
Действие договора и сопровождение	Скорость и своевременность ответа на запрос	●	●	●	●	●	●	●	●
	Качество работы сопровождающих менеджеров: изменения, пролонгация, жалобы и т.д. (этика общения, вовлеченность и т.д.)	●	●	●	●	●	●	●	●
	Качество работы диспетчерского пульта (первая линия звонков, скорость отправки ГП, направление в клиники)	●	●	●	●	●	●	●	●
	Качество работы врачей-кураторов (решение сложных вопросов с Застрахованными, открытость к общению с брокером)	●	●	●	●	●	●	●	●
	Предоставление статистики по договору (структура, наполненность, прозрачность выплат, понятность)	●	●	●	●	●	●	●	●
IT решения	Мобильное приложение	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Личный кабинет HR	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Личный кабинет Брокера	●	●	●	●	●	●	●	●

Обслуживание

Администрирование и сопровождение

Использование больших данных, глубокая аналитика, как инструмент принятия решений

Мониторинг и реагирование на тренды

Бенчмаркинг по схожим компаниям и по страховщикам в том же регионе

Обслуживание

Администрирование и сопровождение

Использование больших данных, глубокая аналитика, как инструмент принятия решений

Мониторинг и реагирование на тренды

Бенчмаркинг по схожим компаниям и по страховщикам в том же регионе

	Показатель	СК 1	СК 2	СК 3	СК 4	СК 5	СК 6	СК 7	СК 8
Котировка	Скорость и своевременность ответа на запрос	●	●	●	●	●	●	●	●
	Качество работы ассюит менеджеров (этика общения, вовлеченность, доп. вопросы, полномочия и квалификация)	●	●	●	●	●	●	●	●
	Широта покрытия программы (объем услуг)	●	●	●	●	●	●	●	●
	Гибкость андеррайтинга при первичном котировании	●	●	●	●	●	●	●	●
Заключение договора	Скорость подготовки документов (проект договора, полисы, списки в ЛПУ)	●	●	●	●	●	●	●	●
	Качество предоставляемых документов (соответствие ТЗ, формат документов, ошибки оформления, комплектность)	●	●	●	●	●	●	●	●
	Сроки согласования изменений и их внесения при запуске договора	●	●	●	●	●	●	●	●
	Скорость и своевременность ответа на запрос	●	●	●	●	●	●	●	●
Действие договора и сопровождение	Качество работы сопровождающих менеджеров: изменения, пролонгация, жалобы и т.д. (этика общения, вовлеченность и т.д.)	●	●	●	●	●	●	●	●
	Качество работы диспетчерского пульта (первая линия звонков, скорость отправки ГП, направление в клиники)	●	●	●	●	●	●	●	●
	Качество работы врачей-кураторов (решение сложных вопросов с Застрахованными, открытость к общению с брокером)	●	●	●	●	●	●	●	●
	Предоставление статистики по договору (структура, наполненность, прозрачность выплат, понятность)	●	●	●	●	●	●	●	●
IT решения	Мобильное приложение	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Личный кабинет HR	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	Личный кабинет Брокера	●	●	●	●	●	●	●	●



уникальный продукт для мсб

агрегатор предложений дмс

- 4-8 страховых компании с расчетом продукта по матрице
- коробочные продукты в качестве альтернативы
- онлайн расчет и оплата со счета в банке (включая рассрочку платежа)
- выверенный договор дмс с покрытием «без дыр»



стадия продажи

универсальный дмс портал

- любой страховщик, клиника, сервисный провайдер
- автоматизация работы с дмс
- глубокая статистика и бенчмаркинг



стадия обслуживания



Кубики сегодня

уникальный продукт для мсб

агрегатор предложений дмс

- золотой стандарт при расчете стоимости покрытия
- онлайн оформление договора
- кросс-канальная работа с клиентом
- технологичные продукты-сателлиты
- B2B2C продукты и сервисы



стадия продажи

универсальный дмс портал

- единый интегратор решений для нестраховых бенефитов сотрудников
- помощник HR
- автоматизация потоков данных между участниками рынка Лечения

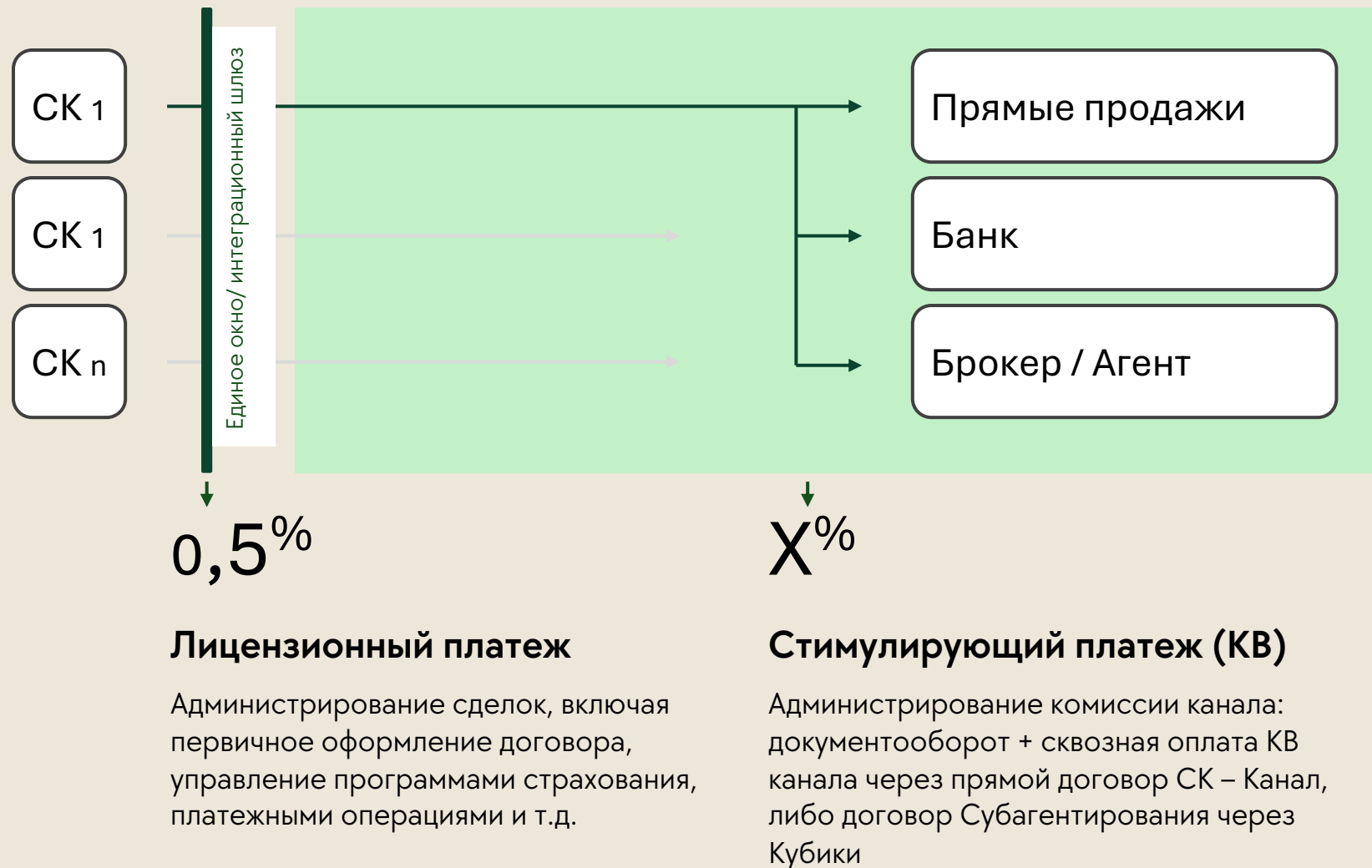


стадия обслуживания



Кубики завтра

ЛС управление каналом



Польза для СК:

1. Расчет и оформление ЛС для клиентов канала
2. Снижение нагрузки на администрирование
3. Единый формат данных, интеграция с внутренними системами
4. Управление каналом через одно окно (Акты, сверки, платежи)

Польза для Канала:

1. Единое окно для операций с договором (продажа, администрирование, акты)
2. Сохранение прямых договорных отношений с СК

/ Сложности разработчиков

О чем прошу:

1. Смена парадигмы восприятия
2. Готовность интеграционных механизмов
(приоритет бэклога)
3. Новая юридическая конструкция. Цифровые сервисы, вместо агентов
4. Настройка продуктов
5. Продуктовые гипотезы



Складывается в вашу пользу

Павел Озеров

СРО, Основатель

+7 926 557 59 32

pavel.ozеров@mainsgroup.com

Mains Insurance Brokers & Consultants

@levap_vorezo

