

*Заместитель генерального  
директора страхового  
и кредитного брокера  
FinAssist Александр Волобуев*



Редакция журнала попросила Александра Волобуева, заместителя генерального директора страхового и кредитного брокера FinAssist, более подробно рассказать, чем занимаются страховые брокеры в России.

**– Здравствуйте, Александр! Скажите, чем занимается компания, которую вы представляете?**

– Страховой и кредитный брокер FinAssist специализируется на работе со средними и крупными компаниями, для которых проводит экспертизу и обеспечивает сервис на рынке финансовых услуг в сферах страхования, кредитования, пенсионных программ.

**– Каким образом вы взаимодействуете с клиентами?**

– Первым делом мы изучаем историю страхования компании: какими медучреждениями она пользовалась, где застрахована, какие вопросы возникали в период обслуживания и что нужно компании сейчас. Исходя из этих вопросов, мы решаем, какой инструмент будет наиболее эффективным для оптимизации данного продукта. Берем запрос, составляем заявку на страхование и направляем ее в страховые компании. Все полученные предложения мы сводим воедино и переводим на язык руководителя. Создаем некий инструмент, который поможет принять

## Страховой и кредитный брокер FinAssist

С нашим партнером, страховым и кредитным брокером FinAssist, мы сотрудничаем уже более трех лет. Специалисты этой компании специально для нас разработали уникальные предложения – пакет по добровольному медицинскому страхованию, включающий в себя весь перечень услуг, а также индивидуальные условия по страхованию.

Главным критерием в выборе партнера стало соотношение цены и качества предлагаемых услуг и высокий уровень сервиса компании FinAssist.

**Преимущества корпоративной программы ДМС:**

- ✓ возможность прикрепления сотрудников к нескольким лечебным учреждениям по их выбору;
- ✓ отсутствие лимита страховой суммы на каждого застрахованного сотрудника;
- ✓ включение расходов по ДМС в себестоимость (6% от фонда оплаты труда – ст. 255 НК РФ);
- ✓ индивидуально скорректированные программы для разных категорий сотрудников (подбор лечебных учреждений и объем медпомощи).

правильное управленческое решение. Мы предоставляем таблицу с большим аналитическим приложением, с помощью которого раскрываем все плюсы и минусы сотрудничества с той или иной страховой компанией.

**– С каким количеством страховых компаний вы работаете?**

– У нас существует около 60 договоров, из них в активе держим около шестнадцати.

**– Как началось сотрудничество с компанией АДАМАС?**

– Три года назад, когда мы начали работать с АДАМАС, в компании не было ДМС. И вместе с Валентином Воскресенским, Начальником Отдела внутрикорпоративного PR, мы начали думать, каким образом ввести ДМС, чтобы все сотрудники остались довольны. В итоге нам удалось получить оптимальное предложение от страховой компании, с которой мы сотрудничаем до сих пор.

**– Что включает в себя пакет для сотрудников АДАМАС?**

– Единый пакет по Москве стоит 3 993 рубля за человека и включает в себя лабораторно-поликлиническое обслуживание и стоматологические услуги. Это уникальная цена, сейчас на рынке ее получить довольно сложно. Регионы обходятся в 5 233 рубля. На данный момент к страховой программе прикреплено около 2 500 сотрудников.

**– Какие еще услуги вы предоставляете клиентам?**

– Помимо экспертизы, наша задача – доработать продукт дополнительными опциями. Следующим этапом после подписания договора со страховой компанией является

**ПОДРОБНЕЕ О СТРАХОВОМ БРОКЕРЕ FINASSIST:**

[WWW.FINASSIST.RU](http://WWW.FINASSIST.RU)

[WWW.FACEBOOK.COM/INSURANCEBROKERFINASSIST](http://WWW.FACEBOOK.COM/INSURANCEBROKERFINASSIST)

его сопровождение. То есть своих клиентов мы не бросаем: организуем круглые столы, вебинары, проводим обучение по полученному продукту. Также занимаемся администрированием договора. Например, когда человек обращается

в страховую компанию, а ему говорят, что не могут предоставить необходимую услугу, потому что нужный специалист уволился, я связываюсь с представителями этой страховой компании и договариваюсь о предоставлении сервиса в альтернативном медучреждении. Отдельным блоком предоставляемых нами услуг является финансовое плечо для экстренных ситуаций. В ряде страховых компаний у нас существуют открытые депозиты, и, когда клиент экстренно к нам обращается, мы в срочном порядке решаем этот вопрос. Были случаи, когда мы действительно спасали жизни, и я горжусь этим. Помимо всего вышеперечисленного, мы занимаемся тем, что отслеживаем статус убыточности

договора, анализируем причину. Весь этот комплекс услуг обходится практически бесплатно. Для каждого клиента мы разрабатываем индивидуальные программы, стараемся делать больше, чем он ожидает. ☑

**Специальная программа компании FinAssist «Корпоративный полис ДМС»**

Благодаря спецпрограмме «Корпоративный полис ДМС» компании смогут сэкономить 15–20% при страховании своих сотрудников по программе добровольного медицинского страхования. В рамках программы «Корпоративный полис ДМС» FinAssist берет на себя функции HR-отделов компаний-участников по поиску наиболее выгодного договора страхования. Помимо проведения тендера среди страховщиков для подбора лучшего страхового договора ДМС, FinAssist займется его оформлением и сопровождением и весь срок действия полиса будет защищать интересы клиента при взаимодействии с выбранной страховой компанией. При этом программа страхового брокера FinAssist «Корпоративный полис ДМС» предоставляется компаниям-участникам бесплатно.