

Инновации в корпоративном страховании

Как из поставщика услуг стать партнером для своего клиента

Потребности клиента – чуть больше, чем желание купить страховые продукты

Что покупает Клиент

Пенсионное страхование

Медицинское страхование

Страхование жизни



Покупка страховых продуктов делается в рамках корпоративных социальных пакетов. Основная цель формирования таких пакетов – повышение мотивации сотрудников.

Что на самом деле нужно Клиенту

Снижение затрат на
администрирование

Подбор персонала

Мотивация и удержание персонала

Управление талантами

Отношения

Продавец – Покупатель

понять бизнес-задачи клиента

Отношения

Партнер – Партнер

Мотивация

Слишком мало информации для сотрудников о бенефитах для них

Переизбыток ненужной информации для сотрудников о бенефитах

Соц. пакет не устраивает, нельзя выбрать нужные бенефиты

Бизнес-процессы непрозрачны для сотрудников

Несвоевременная подписка, задержка с прикрепления к страховым программам

Затраты

Ручное администрирование бенефитов

Документооборот с провайдером (НПФ/СК) выполняется вручную

Отслеживание событий с опозданием (прием, увольнение, исп. срок, и т.п.)

Кафетерия-план требует огромных трудозатрат, невозможно администрировать вручную

Высокая стоимость владения системой управления бенефитами

Демотивация



Как решить эти задачи или Как стать партнером для своего клиента?

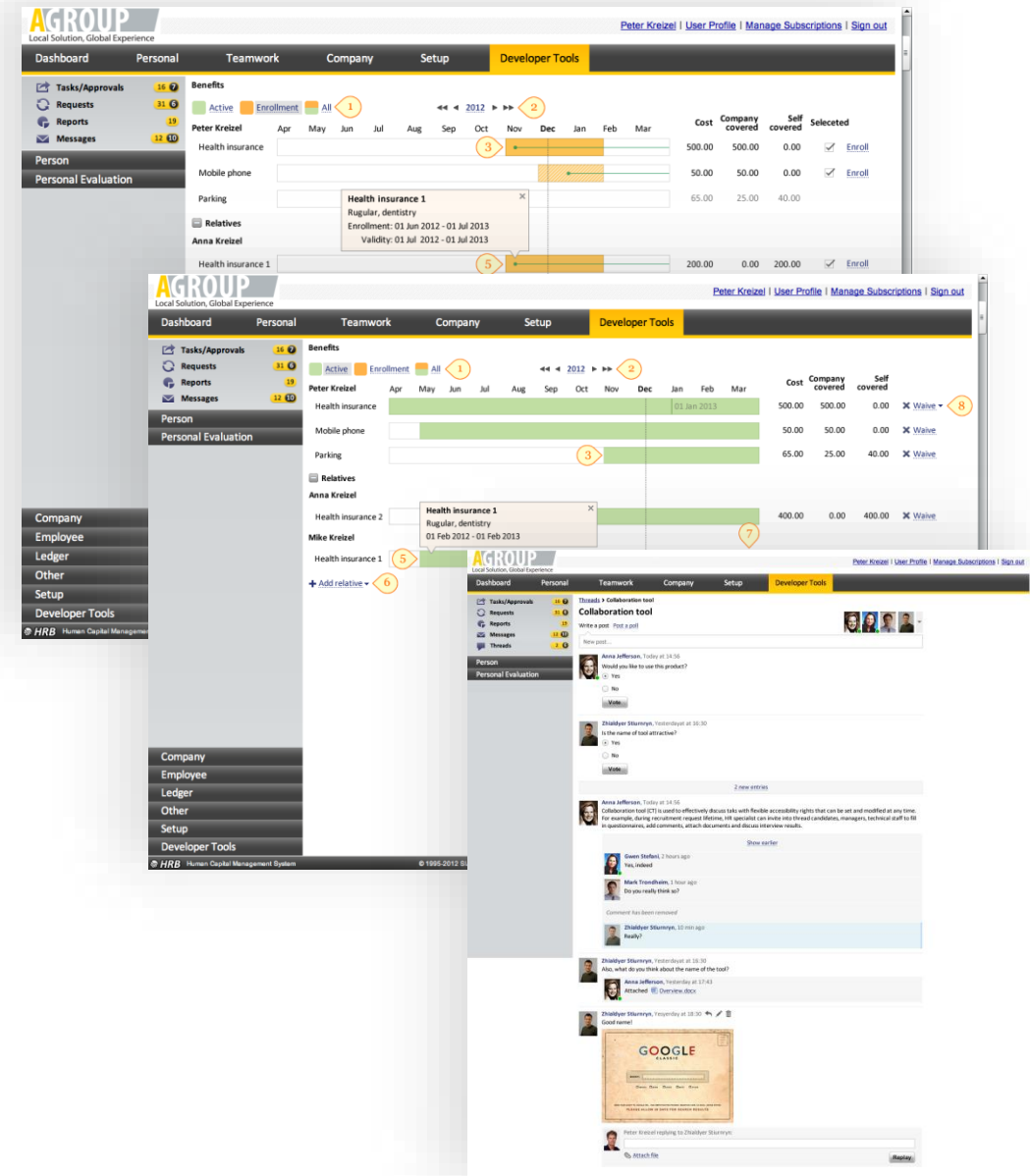
Есть ИТ-решение

Базовые функции

- Ведение справочников льгот и социальных пакетов
- Ведение справочников провайдеров льгот
- Администрирование списков участников, лимитов, правил и графиков подписки на льготы
- Управление плавающими графиками действия разных программ льгот
- Своевременное исключение уволенных сотрудников из программ льгот (например, страхование)
- Управление фиксированными пакетами, добровольными льготами, кафетерия-планом
- Интеграция с кадровой, зарплатной и финансовой системами, системами провайдеров льгот

Аналитический блок

- Бюджетное планирование программы социальных пакетов
- What-If анализ
- Отчеты по факту использования льгот сотрудниками
- Помощь в принятии решений о структуре социальных пакетов и параметрах льгот, базируясь на накопленной статистике использования льгот сотрудниками
- Опрос сотрудников по реальному использованию предоставленных льгот, потребностях и пожеланиях сотрудников, сбор данных о степени удовлетворенности сотрудников

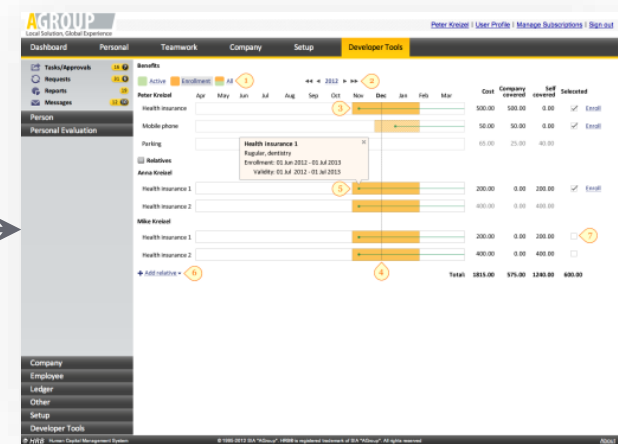


Клиент

- Администрирует программу бенефитов для сотрудников
- Участвует в процессе документооборота
- Вовлекает сотрудников в бизнес-процессы
- Арендует лицензию на базовый функционал системы

HRB BA

Единое решение и торговая площадка
(152-ФЗ не применим)



НПФ/СК

- Поставляет продукт (пенсионное страхование и т.п.)
- Участвует в процессе документооборота
- Предоставляет информацию по каждому сотруднику
- Арендует лицензию на основной функционал

Базовый лицензионный платеж

Основной платеж: % от контракта

- Поддерживает и развивает систему у Клиента
- Внедряет систему новым участникам торговой площадки

- На днях мы начинаем первые проекты внедрения HRB BA
- Партнеры в Прибалтике и России (в том числе брокеры и страховые компании)
- Мы открыты к сотрудничеству с НПФ и СК

14 партнеров AGroup

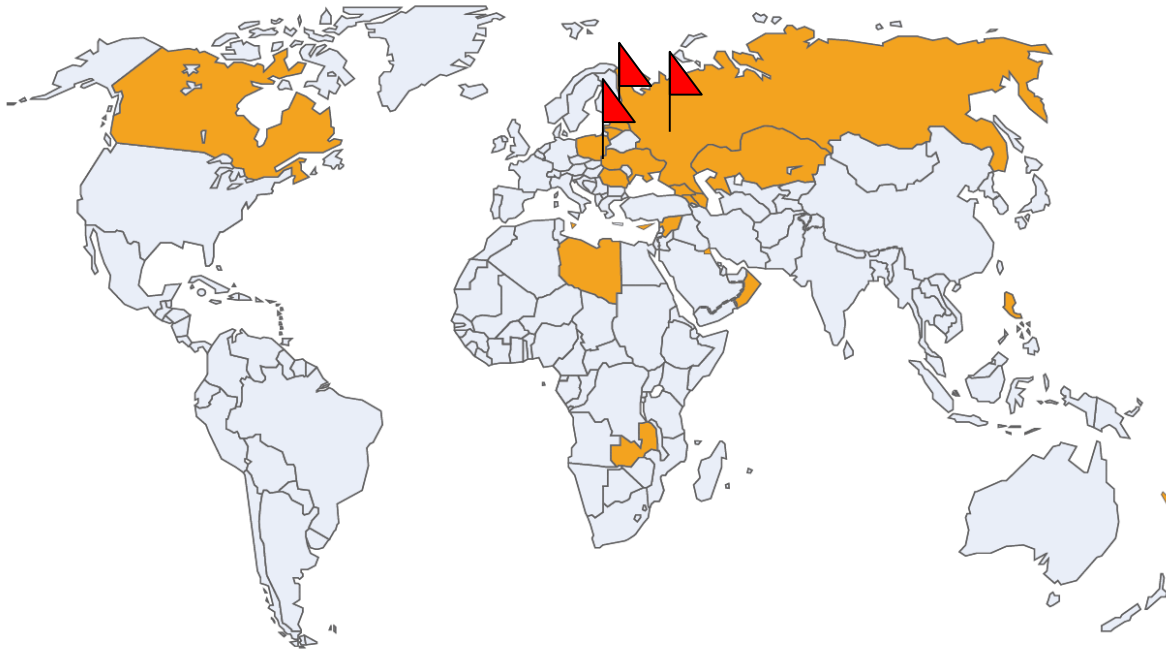
оказывает услуги > 300 клиентам

в 24 странах



AGroup владеет авторскими правами на линейку продуктов HRB

Офисы расположены в Латвии, России, Польше



Денис Чалов

Глава российского представительства

denis.chalov@agroup.lv

+7 (965) 113-20-40

Польша:

+48 (22) 622 09 56

Hogart Data Centre Sp. z o.o. al.
Jerozolimskie 101/15 02-011
Warszawa

Латвия

+371 (6) 789-5602

Duntes Str. 11,
Riga, LV-1013,
Latvia

Россия

+7 (495) 21-22-23-0

3-я ул. Ямского поля, дом 2, корпус 26
Москва, Россия

