



Современный брокер: за рамками страхования

Андрей Денисов,
генеральный директор страхового брокера Remind





Нестабильная среда, приводящая к постоянному изменению условий



Клиентам необходимы:
1. Навигация и консалтинг



2. Переговоры и медиация



3. Сопровождение и
администрирование

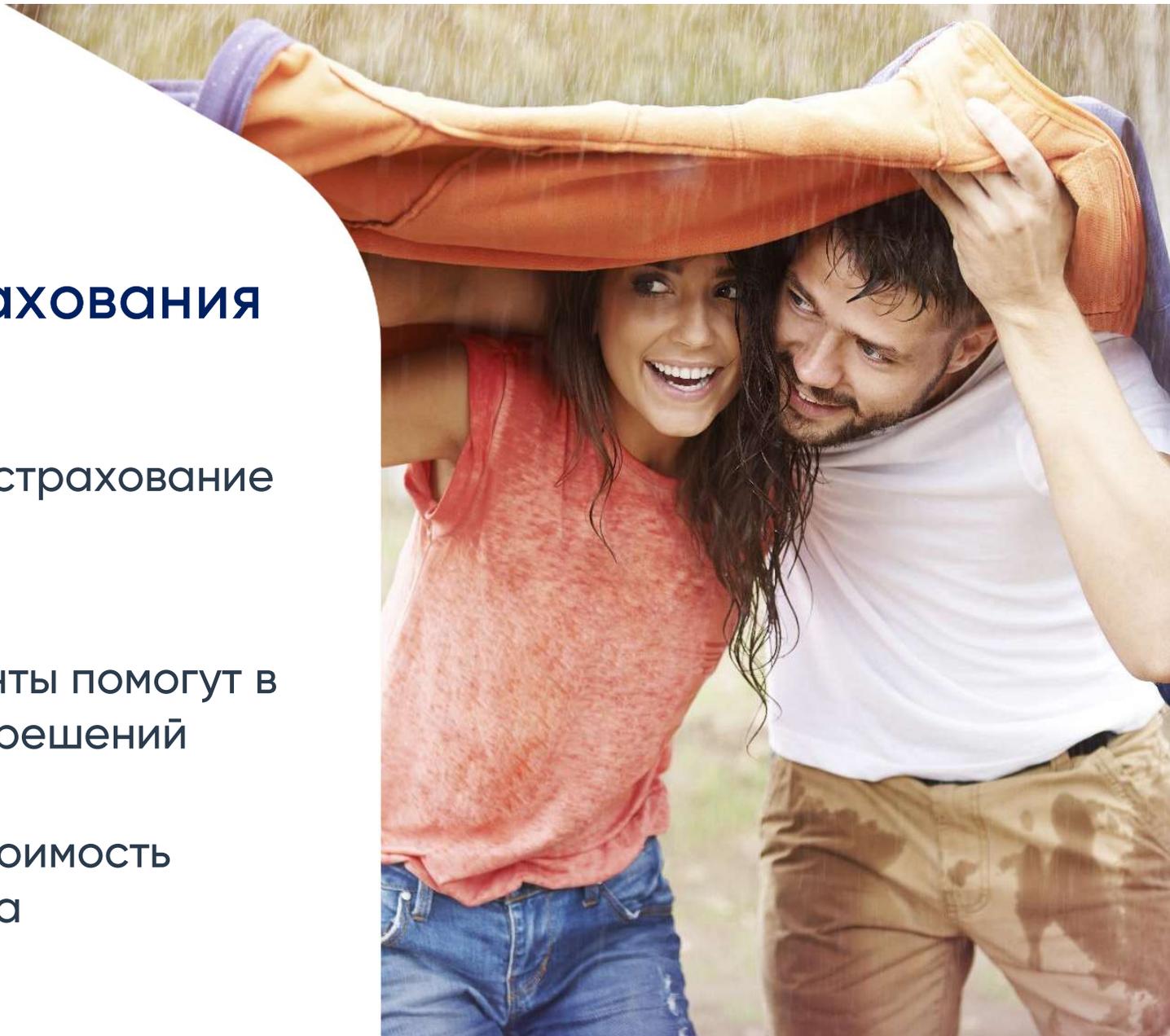


Консалтинг, а не продажа страхования

Первичны риски, а не страхование

Рыночная аналитика
и цифровые инструменты помогут в
принятии правильных решений

Важна не премия, а стоимость
финансирования риска



Расширение компетенций и фокуса брокера

Изучение и понимание
устройства бизнеса

Приоритет – устойчивость
и непрерывность бизнеса

Гибкость и адаптация к реалиям



Решение проблем в современных реалиях



Согласование условий со страховщиками
в непростых переговорных условиях

Оптимизация страхования –
снижение затрат

Сокращение
сроков
урегулирования



Получение
и согласование
покрытий по новым
и неоднозначным
рискам



Кризис – время высокой востребованности брокера

Аналитика и цифровые решения

Поддержка по управлению рисками

Ценовой демпинг –
саморазрушение отрасли



От бурь к спокойствию –
проводник, которому можно
доверять!