

## FIȘĂ PRODUS ASIGURĂRI\*



**Produs nou**



**Produs revizuit**

|    | Caracteristici de baza   | Detaliiere   |
|----|--|--|
| 1  | Denumire produs  | Take Care  |
| 2  | Data aprobare produs   | Iunie 2018   |
| 3  | Intervale de revizuire a produsului conform procedurii   | Anual  |
| 4  | Numărul versiunii  | 1.0  |
| 5  | Data aprobării versiunii   | Iunie 2018   |
| 6  | Structura care a aprobat produsul  | Management Board   |
| 7  | Clasă Produs   | A2   |
| 8  | Tip produs (categorie/subclasă, detalieri specifice produsului, limite indemnizație de asigurare, mobilitate, InsurTech etc.), dacă necesită consultanță la vânzare etc. | Asigurare individuala de sanatate, clasa A2, subclasa c); produs ce acopera costul serviciilor medicale efectuate in spitalizare, necesare ca urmare unui accident sau a unei imbolnaviri; limitele beneficiilor sunt stabilite prin contract si sunt de 90.000 lei/an sau 150.000lei, functie de versiunea pentru care opteaza clientul (Take Care Plus sau Take Care Premium); Mobilitate: aplicatie pentru asigurati destinata serviciilor post-vanzare (Signal Care Assistant – aplicatie de mobil pentru asigurati prin intermediul careia pot emite solicitari de programare, trimite dosare de rambursare, vizualiza lista de clinici partenere si informatii si documente utile conexe politelor de asigurare active); necesita consultant la vanzare. |
| 9  | Moneda   | RON  |
| 10 | Perioade de valabilitate   | Nedeterminata, incepand cu 22.04.2019  |
| 11 | Nevoi, caracteristici, obiective clienți pentru care este creat produsul   | Exista doua categorii de nevoi ale clientilor din piata tinta:<br>1. Nevoi financiare – reprezinta riscul perceptut in legatura cu impactul finaciar al unei boli sau unui accident. Perceptia este ca:<br>a. Sistemul de stat nu este suficient finantat astfel incat sa preia costul cu tratamentul, chiar si in cazul in care persoana plateste toate contributiile sociale<br>b. Anumite boli au impact financiar major si pot destabiliza bugetul oricarei familii<br>c. Instructiunile medicale de stat nu ofera o calitate suficienta a serviciilor medicale<br>d. Clinicile si spitalele private ofera servicii de calitate buna, dar la preturi de multe ori prohibitive  |

|    |   |  |
|----|---|--|
|    |   | <p>2. Nevoi de ghidare si acces</p> <p>a. Identificarea unor optiuni potrivite pentru accesarea serviciilor medicale de orice fel (consultatii, investigatii etc.)</p> <p>b. Mentinerea unor relatii cu clinicile private care sa permita pacientilor accesarea serviciilor fara a fi nevoie de plata din propriile resurse</p> <p>c. Posibilitatea accesarii oricaror clinici, indiferent de relatia contractuala a asiguratorului, prin procedura de rambursare</p> <p>d. Suport operational pentru cazurile medicale complicate si care necesita tratament spitalicesc</p>  |
| 12 | Profil de risc, complexitate și natură produs | <p>Profil de risc - ca rezultat al analizei riscurilor, profilul de risc se mentine acelasi, lansarea produsului nedeschizand noi categorii de riscuri. In acelasi sens, o evaluarea estimativa a matricei riscurilor nu ofera perspectiva deschiderii sau evaluarii vreunuia din riscuri ca fiind critic. Se incearca optimizarea permanenta a profilului de risc, astfel incat sa contribuie la o strategie de stabilire a preturilor, care este cel putin in jurul mediei din piata.</p> <p>Au fost identificate aceleasi categorii de risc (cu aceleasi subcategorii), respectiv:</p> <p>Riscuri de subscriere pentru asigurarea de sanatate; Riscuri de piata; Riscul de credit; Riscuri operationale; Alte riscuri: Riscul de lichiditate, Riscul Reputational, Riscul strategic, Risc de portofoliu nou</p> <p>Se desfasoara un proces continuu de evaluare si stabilire a nevoii de ajustare a tarifelor. Eficacitatea tehnicilor de diminuare a riscurilor este evaluata in mod regulat.</p> <p>Identificarea riscurilor: se utilizeaza manualul de risc al SIRO, care sa vina in sprijinul identificarii riscurilor, fiecare manager de risc implicat, trebuie sa analizeze sarcinile si procesele din zona lor de responsabilitate. Conform acestei analize nu au fost identificate riscuri suplimentare, lista aspectelor de risc bazandu-se pe riscurile deja inregistrate in TR ERM.</p> <p>Agregarea riscurilor / Interdependente: trimestrial, in cadrul raportului de risc, o analiza calitativa si cantitativa cu privire la situatia riscurilor, precum si eventualele interdependente va fi intocmita, raportul fiind prezentat catre Directorat.</p> <p>Riscuri semnificative: luand in considerare ponderea fiecarui risc in SCR - Riscurile de subscriere sunt riscurile cu cea mai mare pondere in SCR, respectiv, deviatia acestora poate afecta cerinta de capital necesar.</p> <p>Nivel de incertitudine: mediu</p> <p>Complexitate produs: redusa</p> <p>Natura produs: Retail</p> |
| 13 | Acoperiri                                     | Spitalizare: costurile cu serviciile medicale aferente spitalizarii: cazarea, consultatiile, investigatiile, interventiile chirurgicale, medicamentele si consumabilele furnizate în regim de spitalizare;   |

|    |  |  |
|----|--|--|
| 14 | Excluderi  | Principalele excluderi sunt listate in Anexa 2_Excluderi Probus Take Care  |
| 15 | Piață țintă  | Piata Tinta: destinat clientilor care au nevoie de mobilitate si de acoperirea tuturor situatiilor neprevazute, de un pachet complet de asigurare de sanatate in caz de spitalizare.   |
| 16 | Piață nerecomandată  | Ocupatii excluse, persoane nesigurate in sistemul social   |
| 17 | Perioadă testare   | N/A  |
| 18 | Mod de testare   | Testarea produsului: datorita specificului de business, aceste produse nu se testeaza pe beneficiari reali; dupa definitivarea conceptului si exprimarea acestuia in termeni clari, au fost efectuate estimari in ceea ce priveste adecvarea caracteristilor si nevoia identificata. Apoi au fost efectuate estimari ale vanzarilor potentiale, in asa fel incat rezultatele sa fie cat mai aproape de realitate.<br>After selling: Dupa scurgerea unei perioade minime de 12 luni de la lansarea produsului, se vor evalua performantele portofoliului si profilul de risc, randamentele produsului in vederea ajustarii. |
| 19 | Rezultatele testării – riscuri semnificative identificate și măsuri pentru administrare sau prevenție                  | Produsul a fost conceput astfel incat sa raspunda nevoilor, obiectivelor si caracteristicilor pietei tinta. Nu au fost identificate riscuri potentiale semnificative   |
| 20 | Canale de distribuție  | Broker, Agenti Signal Iduna, Website Signal Iduna  |
| 21 | Masuri adoptate pentru a se asigura distribuția produsului cu piața țintă identificată                                 | Procedurile interne vor fi adaptate conform noilor fluxuri referitoare la produsele retail. Dupa scurgerea unei perioade minime de 12 luni de la lansarea produsului, se vor evalua performantele portofoliului si profilul de risc, randamentele produsului in vederea ajustarii.   |
| 22 | Disponibil la vânzare on-line sau utilizând tehnologii InsurTech– dacă da, detalii**)                                  | Produsele sunt disponibile si online, cu plati online.<br>Tehnologiile utilizate: PHP,Laravel,SSL, MySql si REST Services.   |
| 23 | Activități externalizate (outsourcing); daca da, detalii**)  | Activitatile externalizate sunt:<br>- activitati de subscriere - Advance Medical<br>- activitati furnizare a unei a doua opinii medicale- Advance Medical,<br>- acoperire de servicii medicale furnizate internationa - Further  |
| 24 | Numele și competențele personalului implicat în crearea produsului   | Gelu Ruptureanu - Chief Actuary, Daniela Nicoara - Underwriting Manager, Dan Dobre - Commercial Manager, Georgiana Vezeanu - Marketing Manager   |
| 25 | <b>Descrierea masurilor de gestionare a riscurilor operaționale si de securitate pe perioada de viață a produsului</b> |  |

Fluxul de emitere a ofertelor si politelor de asigurare este unul automat ce reduce la minimum riscul operational ce poate aparea in momentul subscrierii. Tehnicile de diminuarea a riscurilor operationale pe perioada de viata a produselor adresate retail-ului nu difera de cele adresate segmentului corporate.

Pot fi mentionate:

- sistem de control intern adecvat
- optimizarea continua și supravegherea modului de desfășurare a proceselor
- instruirea personalului si cresterea gradului de constientizare
- pregătirea si actualizarea planurilor specifice în caz de urgență

\*PID/KID se atașează separat fișei de produs

\*\* ) in caz afirmativ, se va completa si tabelul de mai jos:

|   |   |  |
|---|---|--|
| 1 | Alte servicii on-line post vânzare (asistență, despăgubire, plată etc) – dacă da, detalii | Asistenta online prin aplicati web securizate sau aplicatii native Android/iOs<br>Despagubirile si platile utilizeaza canale bancare |
| 2 | Tehnologii de tip InsurTech – dacă da, detalii  | Cloud computing  |
| 3 | Utilizare servicii de cloud computing (intern sau extern) – dacă da, detalii              | Utilizam servicii de cloud computing pentru hostarea securizata a serverelor.  |