

FIȘĂ PRODUS ASIGURĂRI*



Produs nou



Produs revizuit

	Caracteristici de baza	Detaliiere
1	Denumire produs	Vital 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 modular ce acopera costul serviciilor medicale efectuate in ambulatoriu si spitalizare, necesare ca urmare a diagnosticarii asiguratului cu cancer; limitele beneficiilor sunt stabilite prin contract si sunt de 100.000 lei/an sau 200.000 lei, in functie de versiunea pentru care opteaza clientul (Vital Care Plus sau Vital 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: 1. Nevoi financiare – reprezinta riscul perceput in legatura cu impactul finaciar al unei boli. Perceptia este ca: 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 b. Anumite boli au impact financiar major si pot destabiliza bugetul oricarei familii c. Institutiile medicale de stat nu ofera o calitate suficienta a serviciilor medicale

		<p>d. Clinicile si spitalele private ofera servicii de calitate buna, dar la preturi de multe ori prohibitive</p> <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 cu cel al portofoliului de produse al companiei, lansarea produsului nedeschizand noi categorii de riscuri. In acelasi sens, o evaluarea estimativa a matricei riscurilor nu ofera perspectiva deschiderii sau evaluarii vreunui 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	<p>Ambulatoriu: Consultatii și controale; Analize de laborator; Tratamente; Investigatii; Costurile medicamentelor recomandate de medicul curant; Transport medical asistat.</p>

		Spitalizare: costurile cu serviciile medicale aferente spitalizării: cazarea, consultările, investigațiile, intervențiile chirurgicale, medicamentele și consumabilele furnizate în regim de spitalizare; Chirurgie Plastică Reconstructivă; Cheltuieli medicale aferente diagnosticului de cancer.
14	Excluderi	Principalele excluderi sunt listate în Anexa 1_Excluderi Produs Vital Care
15	Piață țintă	Piața Tintă: destinat clienților care au nevoie de mobilitate și de acoperirea tuturor situațiilor neprevăzute, de un pachet complet de asigurare de sănătate în caz de cancer.
16	Piață nerecomandată	Ocupații excluse, persoane nesigurate în sistemul social
17	Perioadă testare	N/A
18	Mod de testare	Testarea produsului: datorită specificului de business, aceste produse nu se testează pe beneficiari reali; după definitivarea conceptului și exprimarea acestuia în termeni clari, au fost efectuate estimări în ceea ce privește adecvarea caracteristicilor și nevoia identificată. Apoi au fost efectuate estimări ale vânzărilor potențiale, în așa fel încât rezultatele să fie cât mai aproape de realitate. After selling: După scurgerea unei perioade minime de 12 luni de la lansarea produsului, se vor evalua performanțele portofoliului și profilul de risc, randamentele produsului în vederea ajustării.
19	Rezultatele testării – riscuri semnificative identificate și măsuri pentru administrare sau prevenție	Produsul a fost conceput astfel încât să răspundă nevoilor, obiectivelor și caracteristicilor pieței țintă. Nu au fost identificate riscuri potențiale semnificative
20	Canale de distribuție	Broker, Agenți Signal Iduna, Website Signal Iduna
21	Măsuri adoptate pentru a se asigura distribuția produsului cu piața țintă identificată	Procedurile interne vor fi adaptate conform noilor fluxuri referitoare la produsele retail. După scurgerea unei perioade minime de 12 luni de la lansarea produsului, se vor evalua performanțele portofoliului și profilul de risc, randamentele produsului în vederea ajustării.
22	Disponibil la vânzare on-line sau utilizând tehnologii InsurTech– dacă da, detalii**)	Produsele sunt disponibile și online, cu plăți online. Tehnologiile utilizate: PHP, Laravel, SSL, MySQL și REST Services.
23	Activități externalizate (outsourcing); dacă da, detalii**)	Activitățile externalizate sunt: - activități furnizare a unei a doua opinii medicale- Advance Medical, - acoperire de servicii medicale furnizate internațional - 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	Descrierea măsurilor de gestionare a riscurilor operaționale și de securitate pe perioada de viață a produsului	

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 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.