

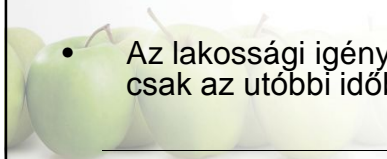
Egészségbiztosítási termékfejlesztés kihívásai



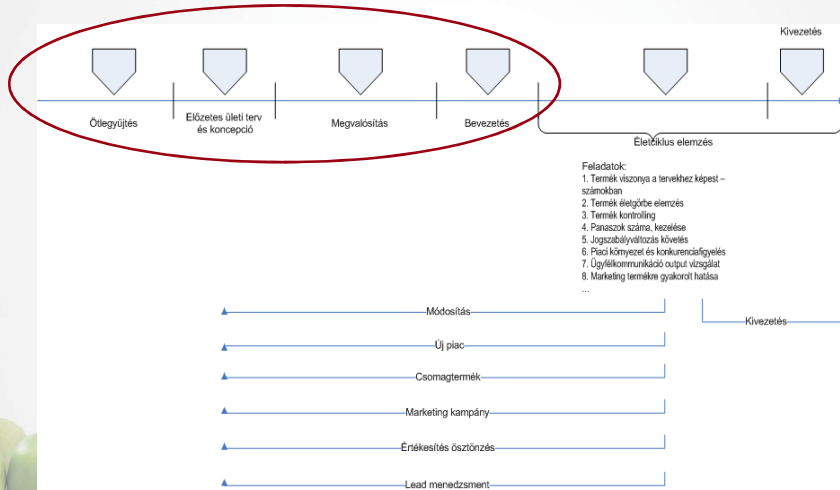
Előzmények



- Szolgáltatói helyzet
 - Lokálisan lehetett szerződni szolgáltatókkal, de országos ellátói háttér nem volt
- Állami hozzáállás
- Zavaros tulajdonviszonyok az egészségügyben - túl sok potenciális szerződő partner, különböző elvárásokkal
- Az egészségügyi szolgáltatók minőségbiztosítása nem volt megoldva
- Az lakossági igényt leginkább megalapozó várólisták csak az utóbbi időben alakultak ki

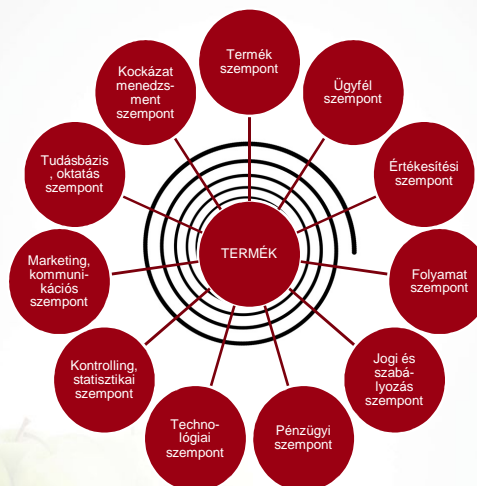


A folyamat



3

Termék definiálás szempontjai



4

Ügyfél

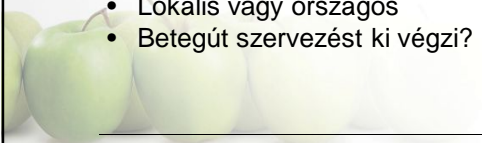
- Előzetes tapasztalatok
- Célcsoport
- Kutatás
- Cég v. magánszemély



5

Termék

- **Szolgáltatások köre**
 - Járó vagy/és fekvő
 - Szűrés
 - Önrészek köre
 - Limitek
 - Csomagok
 - Spektrum
 - Fapados vagy csúcsmínőség
 - Masnik
- **Szolgáltatói háttér**
 - Több vagy egy
 - Lokális vagy országos
 - Betegút szervezést ki végzi?



6

Termék

Díjak

- Milyen statisztikákat használhatunk?
- Mennyi kockázat marad nálunk?
- Jutalékigény
- Versenyképesség
- Költségek
- Biztonsági pótlék
- Megtérülés
- Profitelvárás

7

Folyamat

Kockázatelbírálás

- Papír, telefon, orvosi
- Cég v. magánszemély
- Kizárás, pótlék, elutasítás
- Egyedi igények
- Milyen hosszú a folyamat?
- Ki a költségviselő?

Kárrendezés

- Ki végzi?
- Mennyiben vesz részt a szolgáltató?
- Mi a pontos folyamat?
- Ki figyeli a limitet?
- Mikor kel a biztosítónak az információ?

8

Értékesítés

- Érdekeltségi rendszer, jutalékstruktúra
- Motiváció
- A korábbtól eltérő eladástechnika, kultúraváltás
- Kockázatelbírálás változásai



9

Egyéb szempontok

- Egyediség, rugalmasság
- Adózási környezet
- Költség kontra kár
- IT rendszer fejlesztési igényei
- Kommunikáció (külső, belső)



10

Köszönöm a figyelmet!

