**Кейс № 3.**

**Наименование организации:** Филиал ПАО СК «Росгосстрах» в Хабаровском крае

**Направления обучения участников:** Страхование, банковская сфера, экономика

**Тематическое направление:** Страхование добровольного медицинского страхования

**Краткое название кейса:** Разработка плана мероприятий по развитию новых видов страхования, относящихся к добровольному медицинскому страхованию, таких как:

* Доктор онлайн – дистанционные медицинские консультации терапевта/ педиатра в режиме 24/7/365 + дистанционные медицинские консультации узких специалистов по записи;
* Финансовый иммунитет – комплексное страхование на случай диагностирования COVID-19;
* Здоровье дороже – продукт направлен на обеспечение помощи людям, впервые столкнувшимся с онкологией, и предусматривает лечение онкологических заболеваний в ведущих российских медицинских центрах, а также получение единовременной страховой выплаты;
* Восстанови здоровье - продукт, направленный на помощь в организации реабилитации с целью восстановления здоровья людям, столкнувшимися с COVID-19, инсультом или травмой головы;
* Иммунитет без риска - страхование на случай возникновения осложнений после, профилактической вакцинации от COVID-19, гриппа, дифтерии, столбняка, гепатита В, кори, краснухи, пневмококковой инфекции.

**Описание кейса:**

В период пандемии люди столкнулись с рядом проблем, связанных с защитой здоровья:

* Не попасть в поликлиники на консультации, так как поликлиники переведены на спец.режим работы, длительные ожидания из-за огромного количества заболевших;
* Новое заболевание, которое имеет тяжелые последствия, и зачастую требуется реабилитация в специализированных медицинских центрах;
* Работодатели стали экономить на ДМС для сотрудников из-за сложившейся экономической ситуации;
* Длительное лечение нового заболевания, не все работники имеют официальное трудоустройство или «белую» заработную плату, соответственно не все получает оплату больничных листов в полном объеме и оказываются в затруднительном финансовом положении;
* Длительное ожидание квот на лечение по ОМС, отсутствие узких специалистов на территориях края, дорогостоящее лечение за счет собственных средств, в случае, если впервые столкнулся с онкологическими заболеваниями;
* Массовая вакцинация населения против гриппа (осенний период), вакцинация от COVID-19.

Страховые компании разработали продукты, удовлетворяющие актуальным потребностям в сфере добровольного медицинского страхования. Простые, доступные, востребованные.

Необходимо разработать план мероприятий по развитию новых направлений страхования, каналы продаж этих продуктов, учитывая специфику и направленность каждого продукта, каналы распространения информации по продуктам с целью массового информирования населения о возможных вариантах защиты здоровья с финансовой точки зрения.

При выполнении проекта необходимо:

* Изучить новые страховые продукты, разработанные компанией РГС в период пандемии;
* Изучить аналогичные продукты других страховых компаний;
* Провести сравнительный анализ полученных данных;
* Разработать каналы продаж, через которые можно более эффективно реализовывать данные продукты;
* Разработать каналы распространения информации про новые продукты;
* Разработать новые мероприятия/ методы развития новых направлений.

**Контактное лицо для взаимодействия по кейсу**:

Некрасова Ксения Андреевна, менеджер агентской группы Универсального офиса «Хабаровский», 8-914-195-15-45, [kseniya\_nekrasova@habarovsk.rgs.ru](mailto:kseniya_nekrasova@habarovsk.rgs.ru)