

Checkliste für Bewerber

Im Folgenden finden Sie eine Liste mit Fragen, die an internationale Kranken-, Lebens- und Berufsunfähigkeitsversicherer gerichtet werden sollten, um sicherzustellen, dass eine Versicherungslösung ausgewählt wird, die den jeweiligen Anforderungen am besten gerecht wird.

Hinweis: Dieses Dokument wird ohne jegliche Beratung zur Verfügung gestellt und dient lediglich als Leitfaden.

UNTERNEHMENSPROFIL

Überblick

1. Bitte stellen Sie die Geschichte Ihres Unternehmens kurz vor.
2. Beschreiben Sie die Demografie Ihres Unternehmens, z. B. Standorte, internationale Präsenz usw.
3. Bitte machen Sie detaillierte Angaben zu den angebotenen Versicherungslösungen.
4. Bitte geben Sie detaillierte Angaben zu Ihren strategischen Partnerschaften einschließlich Firmenname, Serviceangebot und Standort Ihres Partnerunternehmens an.

Finanzielle Informationen

1. Machen Sie Angaben zum Umsatz Ihres Unternehmens in den letzten drei Jahren.
2. Bitte geben Sie Details zur finanziellen Stabilität Ihres Unternehmens und zu Ihren Finanz- oder Kreditratings an.

Unternehmenskultur und Corporate Responsibility

1. Beschreiben Sie Ihre Unternehmenswerte.
2. Hat Ihr Unternehmen schon Auszeichnungen oder Anerkennungen für „Best Practices“ erhalten?
3. Wie gehen Sie mit Corporate Responsibility um?

PRODUKTANGEBOT

Anspruchsberechtigung auf Versicherungsschutz

1. Können Sie Versicherungsschutz für Staatsangehörige von Drittländern (Third Country Nationals) und lokale Mitarbeiter sowie für im Ausland lebende Personen anbieten?
2. Ist der Versicherungsschutz auf einen bestimmten Zeitraum beschränkt, wenn nicht bekannt ist, wie lange ein Mitarbeiter sich im Ausland aufhalten wird?

Produkte

1. Wie viele der folgenden Versicherungsprodukte können Sie anbieten?
 - Internationale Krankenversicherungen
 - Kurzzeitige Auslandskrankenversicherungen für Geschäftsreisen
 - Lebensversicherungen (einschließlich unheilbare Krankheiten, Unfalltod und Invalidität)
 - Berufsunfähigkeitsversicherungsschutz
 - Globale Gesundheits- und SicherheitsservicesBeschreiben Sie kurz jedes der von Ihrem Unternehmen angebotenen Produkte.
2. Können die in der vorangegangenen Frage beschriebenen Produkte separat oder in Ergänzung zueinander erworben werden?
3. Für welche Regionen bieten Sie Versicherungslösungen an?
4. Können Sie im Rahmen einer Versicherung mehrstufigen Schutz, d. h. unterschiedliche Leistungen, Services und Versicherungsschutz in verschiedenen Regionen anbieten?
5. Können Sie für *NAME DES UNTERNEHMENS* eine Versicherung ohne medizinische Risikoprüfung anbieten?
6. Können Sie Personen, die aus einer Gruppenversicherung ausscheiden, fortführenden Versicherungsschutz anbieten? Wenn ja, geben Sie bitte Einzelheiten an.
7. Bieten Sie auch nur Verwaltungsleistungen an?
8. Gibt es Bedingungen des vorgeschlagenen Tarifs, die Sie nicht erfüllen können?

KUNDENPORTFOLIO

1. Wie viele Firmenkunden und wie viele Leben versichern Sie im Rahmen jedes von Ihnen angebotenen Produkts?
2. Machen Sie für drei bestehende Kunden mit ähnlichem Profil wie *NAME DES UNTERNEHMENS* die folgenden Angaben:
 - Versicherungsschutz
 - Anzahl versicherter Personen
 - Standort versicherter Personen
 - Anzahl der Jahre als Kunde Ihres Unternehmens
3. Machen Sie bitte Angaben zu Kontaktdaten von drei Kunden, an die wir uns für Referenzen zu den Leistungen Ihres Unternehmens wenden können. Wir werden diese Kunden nicht ohne Ihre vorherige Zustimmung kontaktieren.

SERVICE FÜR VERSICHERTE

Helpline

1. An wie vielen Tagen pro Woche und zu welchen Zeiten ist Ihre Helpline besetzt?
2. Wie viele Sprachen unterstützt Ihre Helpline?
3. Ist Ihre Helpline über eine gebührenfreie Nummer erreichbar?

4. Welche Service-Level-Vereinbarung bieten Sie bezüglich Ihres Helpline-Service an?

Versicherungsunterlagen

1. Welche Versicherungsunterlagen stellen Sie zur Verfügung? In wie vielen Sprachen sind diese Unterlagen verfügbar?
2. In welchen Formaten sind die Versicherungsunterlagen verfügbar und welche Bereitstellungsoptionen bieten Sie an?
3. Wie lang ist die Vorlaufzeit zur Bereitstellung dieser Dokumentation an die Versicherten?

Bearbeitung von Leistungsanträgen für internationale Krankenversicherungen

1. Wie können Leistungsanträge eingereicht werden? Wie läuft die Bearbeitung ab und wie lange dauert sie?
2. Bitte legen Sie ein Beispiel Ihres Erstattungsformulars vor.
3. Wie werden Leistungsanträge bearbeitet, wenn vom Versicherten weitere Informationen benötigt werden?
4. Wie wird eine Erstattung gezahlt? Können Sie Erstattungsanträge in mehreren Währungen bearbeiten?
5. Wer übernimmt evtl. Bankgebühren für Zahlungen?

Technologie

1. Machen Sie detaillierte Angaben zu Ihren Online-Services für Versicherte, in Verbindung mit dem Zugriff auf persönliche Versicherungsdokumente, der Anzeige von Informationen zu Erstattungsanträgen, der Bereitstellung medizinischer Beratungsleistungen, die Suche nach medizinischen Dienstleistern usw.
2. Bitte geben Sie Details zu den Online Services an, die Sie für die Verwaltung eines Gruppenvertrags anbieten.
3. In welchen Sprachen können Sie Ihre Online Services anbieten?
4. Bieten Sie Ihren Versicherten eine mobile App an? Falls ja, beschreiben Sie bitte die Funktionen der App.
5. Bitte geben Sie Details zu Ihrer zukünftigen Strategie zu digitalen Verbesserungen an.

Zusätzliche Unterstützung für Versicherte

1. Bieten Sie Tools für Gesundheit und Wohlbefinden an, um Versicherte bei einem gesunden Lebensstil zu unterstützen?
2. Bieten Sie Zugang zu medizinischen Informationsdiensten?
3. Bieten Sie Ihren Versicherten ein Mitarbeiter-Unterstützungs-Programm an? Falls ja, was umfasst dieses und wie kann es genutzt werden?
4. Bieten Sie Reisesicherheitsservices an? Falls ja, was umfassen diese und wie können diese genutzt werden?

UNTERSTÜTZUNG EIENR GRUPPE

Umsetzung und Support

1. Bitte beschreiben Sie den Prozess Ihres Unternehmens für die Implementierung neuer Systeme. Bitte geben Sie auch die normale Bearbeitungszeit an und die Art und Weise, wie Sie einen reibungslosen Versicherungstransfer vom derzeitigen Versicherer gewährleisten. Legen Sie ein Beispiel für einen Umsetzungsplan vor.
2. Was sind Ihrer Meinung nach die kritischen Erfolgsfaktoren zur Erzielung eines nahtlosen Umsetzungsprozesses?
3. Legen Sie ein Beispiel für eine erfolgreiche Umsetzung für einen Kunden vor, der in den letzten zwei Jahren eine Versicherung abgeschlossen hat.
4. Wird in der Übergangsphase ein eingesetztes Team zur Unterstützung von *NAME DES UNTERNEHMENS* zur Verfügung stehen? Wenn ja, machen Sie bitte detaillierte Angaben zu diesem Umsetzungsteam.
5. Wie würden Sie das Umsetzungsteam organisieren, das für das Konto von *NAME DES UNTERNEHMENS* zuständig ist?

Kosteneinsparungen und Fallmanagement

1. Beschreiben Sie Ihre Möglichkeiten zum Fallmanagement.
2. Wie kontrolliert Ihr Unternehmen die Kosten für Erstattungen? Geben Sie Beispiele für die Einsparungen, die Ihnen dieser Ansatz gebracht hat.
3. Wie kennzeichnet und vermeidet Ihr Unternehmen möglicherweise betrügerische Leistungsanträge? Bitte geben Sie Beispiele an.
4. Verfügen Sie über ein Netzwerk medizinischer Dienstleister mit direkten Kostenerstattungsvereinbarungen in den Wohnsitzländern Ihrer Versicherten? Beschreiben Sie den Umfang des verfügbaren Netzwerks.
5. Können Sie Überführungs- und Rücktransportdienste anbieten? Wird dies intern oder über einen externen Vertragspartner kontrolliert?

INTERNE SICHERHEIT UND AUDIT

Sicherheit

1. Welche Notfallwiederherstellungsmaßnahmen gibt es in Ihrem Unternehmen?
2. Welche Ressourcen und Sicherheitsmaßnahmen setzen Sie ein, um die Daten Ihrer Kunden zu schützen?
3. Wie erfüllt Ihr Unternehmen die aktuellen Datenschutzbestimmungen?

Qualität

1. Unterliegt Ihr Unternehmen regelmäßigen internen und externen Audits? Bitte geben Sie Einzelheiten an.
2. Was waren die Ergebnisse Ihres letzten Audits?

3. Wie überwachen Sie die Qualität der medizinischen Anbieter in Ihrem Netzwerk?
4. Wie hoch ist Ihr NPS?

BERICHTERSTATTUNG UND TRANSPARENZ

Berichterstattung

1. Machen Sie detaillierte Angaben zu den Online Services, die Sie im Zusammenhang mit der Verwaltung von Gruppenkonten, Berichterstellung, Zahlungsinformationen usw. anbieten.
2. Welche Bearbeitungswege und Informationen/Berichte zu Erstattungsanträgen bieten Sie:
 - dem Unternehmen?
 - dem Anspruchsberechtigten?
3. Können Sie maßgeschneiderte Berichte anbieten? Wenn ja, geben Sie bitte Einzelheiten an.

Rechnungsstellung

1. Geben Sie an, welche Zahlungsintervalle für Beiträge Sie anbieten und ob evtl. Aufschläge anfallen.
2. In welchen Währungen kann die Beitragszahlung erfolgen?
3. Was ist Ihr standardmäßiges Zahlungsziel?

MEHRWERT

1. Können Sie eine Service-Level-Vereinbarung anbieten? Wenn ja, fügen Sie bitte Ihre angebotenen Service-Level bei.
2. Was sind Ihrer Meinung nach die drei größten Stärken Ihres Unternehmens, wenn Sie für einen Kunden wie *NAME DES UNTERNEHMENS* eine globale Komplettlösung zur Verfügung stellen sollen?
3. Legen Sie einige Beispiele für Fälle vor, in denen Sie die Kundenerwartungen übertroffen haben, wenn möglich mit Empfehlungen.
4. Welche Zusatzleistungen und Kundenvorteile können Sie anbieten? Welchen Nutzen bringen diese für *NAME DES UNTERNEHMENS*?

WICHTIGE ANSPRECHPARTNER

1. Wer wäre in Ihrem Unternehmen der Hauptansprechpartner während des Angebotsprozesses?

HINWEIS

Ihnen ist bewusst und Sie erklären sich damit einverstanden, dass Allianz Care für etwaige Forderungen, Verluste oder Schäden, die direkt oder indirekt auf die Inanspruchnahme dieser Checkliste durch Sie (oder Ihre Kunden) oder die über diese Angebots-Checkliste bereitgestellten Antworten zurückzuführen sind, keinerlei Verantwortung oder Haftung übernimmt. Ihnen ist außerdem bewusst, dass Sie sich stets von einer unabhängigen Partei beraten lassen sollten, um die Informationen zu erhalten, die Sie (oder Ihre Kunden) benötigen, um die Versicherungslösung auszuwählen, die den jeweiligen Anforderungen am besten gerecht wird.