

Zadbaj o to, aby ubezpieczenie odpowiadało wymaganiom i potrzebom Twojego klienta. Ustal, jakie potrzeby ma klient poprzez zadawane pytania.



Dokąd klienci wyjeżdżają?

Dowiedz się dokąd wyjeżdżają klienci. Pamiętaj, aby zaproponować im sumę ubezpieczenia adekwatną do zakresu terytorialnego. Im dalej klienci wyjeżdżają, tym suma ubezpieczenia kosztów leczenia powinna być wyższa, aby w razie hospitalizacji i transportu medycznego do kraju wszystkie koszty zostały pokryte z polisy. **Ubezpieczenie z wysoką sumą ubezpieczenia pomoże ochronić klientów od niespodziewanych kosztów związanych z ewentualnym leczeniem i transportem do Polski, na które nie są przygotowani i których nie będą w stanie pokryć.**



Czy klienci chorują przewlekle, np. na cukrzycę, chorobę serca, astmę, nowotwór, zwyrodnienia stawów i kręgosłupa, przyjmują na stałe leki, czy są pod stałą opieką lekarza?

Jeśli **TAK**, zaproponuj ubezpieczenie, które zapewni ochronę klientom w razie zaostrzenia choroby przewlekłej. Zaznacz zwyczaję za zaostrzenie choroby przewlekłej (kod CP) w systemie sprzedażowym.

➤ **Ryzyko Zaostrzenia choroby przewlekłej nie obejmuje ochroną zaburzeń i chorób psychicznych.**

! Pamiętaj, że w przypadku ubezpieczenia **Koszty Imprezy Turystycznej** rozszerzenie ochrony o **następstwa chorób przewlekłych** dotyczy zarówno **ubezpieczonego, współuczestnika podróży, jak i osoby im bliskie pozostające w kraju.**



Czy klienci będą uprawiać sporty w czasie wyjazdu?

Jeśli **TAK**, sprawdź do jakiej kategorii sportów zalicza się dana aktywność i zaproponuj ubezpieczenie, które będzie chronić klientów w trakcie jej uprawiania.

W przypadku problemów z przypisaniem danej dyscypliny sportowej do odpowiedniej definicji, na stronie internetowej www.signal-iduna.pl/sporty znajdziesz informacje, jakie rodzaje sportów należą do poszczególnych kategorii: Amatorskie Uprawianie Sportu, Sporty Zimowe (kod SZ), Sporty Wysokiego Ryzyka (kod HR), Sporty Ekstremalne (kod SM) czy też Wyczynowe Uprawianie Sportów (kod SP). Zaznacz zwyczaję za uprawianie konkretnej kategorii sportu w systemie sprzedażowym.



Czy klienci podczas pobytu za granicą będą wykonywali pracę?

Jeśli **TAK**, dowiedz się, jaki rodzaj pracy będzie wykonywany przez klientów i zaproponuj rozszerzenie ochrony o Pracę Fizyczną (kod WA).

W razie wątpliwości sprawdź w OWU **definicję Pracy Fizycznej.**

Zaznacz zwyczaję w systemie sprzedażowym, jeżeli rodzaj wykonywanej pracy tego wymaga.



Zapytaj o dodatkowe potrzeby klientów:

- Czy klienci chcą, aby ich **bagaż** był chroniony podczas podróży? Jeśli **TAK**, zaproponuj rozszerzenie ochrony o bagaż podróży.
- Czy klienci chcą, aby **sprzęt sportowy**, z którym podróżują był chroniony podczas podróży i uprawiania sportów? Jeśli **TAK**, zaproponuj rozszerzenie ochrony o sprzęt sportowy.
- Czy klienci chcą zabezpieczyć **odpowiedzialność cywilną** w życiu prywatnym? Jeśli **TAK**, zaproponuj im rozszerzenie ochrony o odpowiedzialność cywilną podczas podróży. Poinformuj, że jest to szczególnie ważne przy uprawianiu sportów.

Jeśli klienci objęci ubezpieczeniem **Następstw Nieszczęśliwych Wypadków na terenie Rzeczypospolitej Polskiej** chcą zapewnić sobie pokrycie **kosztów rehabilitacji** wynikających z nieszczęśliwego wypadku – zaproponuj rozszerzenie ochrony o koszty rehabilitacji (**dotyczy to tylko ubezpieczenia NNW na terenie RP**).

Jakie produkty możesz zaproponować klientowi

Nazwa produktu	Grupa docelowa klientów – dla kogo produkt jest przeznaczony	Antygrupa – dla kogo produkt nie jest przeznaczony
Bezpieczne Podróże wariant Travel	Polacy i/lub obcokrajowcy wyjeżdżający poza swój kraj zamieszkania, ceniący ochronę w razie choroby lub wypadku.	Osoby przebywające w kraju zamieszkania.
Bezpieczne Podróże wariant Multitrip	Polacy i/lub obcokrajowcy wyjeżdżający wielokrotnie w ciągu roku poza swój kraj zamieszkania, ceniący ochronę w razie choroby lub wypadku.	Osoby przebywające w kraju zamieszkania.
Koszty Imprezy Turystycznej Bezpieczne Rezerwacje	Osoby, które dokonały wpłaty na poczet: imprezy turystycznej, konferencji, wyjazdu pakietowego, biletu lotniczego/ kolejowego/ autokarowego/ promowego, rezerwacji noclegu, dla których ważna jest ochrona wydatków finansowych poniesionych na podróż na wypadek różnych przyczyn losowych.	Osoby, które nie dokonały wpłaty na poczet zakupu: imprezy turystycznej, konferencji, wyjazdu pakietowego, biletu lotniczego/ kolejowego/ autokarowego/ promowego, rezerwacji noclegu lub od zakupu wymienionych usług minęło 7 dni (gdy do daty rozpoczęcia podróży było co najmniej 30 dni) lub upłynął dzień zawarcia umowy lub dokonania pierwszej wpłaty (gdy do daty rozpoczęcia podróży jest mniej niż 30 dni).
NNW na terenie Rzeczypospolitej Polskiej	Polacy podróżujący po Polsce i strefie przygranicznej krajów sąsiadujących z Polską (30 km od granicy), dla których ważna jest ochrona w razie wypadku.	Osoby wyjeżdżające za granicę. Obcokrajowcy, którzy nie są objęci ubezpieczeniem społecznym w Polsce.
Signal Iduna Card POLSKA	Dzieci i młodzież w wieku 5-29 lat, która potrzebuje rocznej ochrony w razie nieszczęśliwego wypadku i zdarzeń związanych z odpowiedzialnością cywilną na terenie Polski.	Osoby, które nie ukończyły 5 roku życia lub ukończyły 30 lat, a także dzieci i młodzież uprawiająca sporty zimowe, wyczynowe lub wysokiego ryzyka lub podróżująca poza Polskę.
Signal Iduna Card WORLD, WORLD SPORT, WORLD SPORT PLUS	Dzieci i młodzież w wieku 5-29 lat, które podczas podróży poza swój kraj zamieszkania z wyłączeniem Polski, USA oraz Kanady potrzebują rocznej ochrony w razie choroby, nieszczęśliwego wypadku i zdarzeń związanych z odpowiedzialnością cywilną również podczas uprawiania sportów zimowych wysokiego ryzyka lub sportów wyczynowych.	Osoby, które nie ukończyły 5 roku życia lub ukończyły 30 lat, a także dzieci i młodzież podróżująca po Polsce, USA lub Kanadzie.