

ДОБРОВОЛЬНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ

ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ КОРПОРАТИВНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ НА ЮГЕ РОССИИ

ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

Страховщики и медицинские клиники, которые работают в Краснодарском крае по программе добровольного медицинского страхования (ДМС), отмечают стагнацию на рынке услуг в этой сфере. Прирост страховых премий и выручки от обслуживания корпоративных клиентов, по данным статистики, за первое полугодие текущего года наблюдается лишь на уровне медицинской инфляции. На этом фоне, по словам участников рынка, организации расширяют спектр услуг и вводят новые перспективные продукты.

ДИНАМИКА НА УРОВНЕ ИНФЛЯЦИИ

По данным Центробанка РФ, за первое полугодие 2018 года сбор страховой премии по ДМС по сравнению с аналогичным периодом 2017 года увеличился в России на 6% и составил 104 млрд руб. Увеличилось на 6% и количество полисов страхования, составив 7,12 млн штук. Общий объем выплат по ДМС вырос на 4% и достиг 52,5 млрд руб. (против 50,5 млрд руб. в первом полугодии 2017 года). За шесть месяцев текущего года, по данным регулятора, страховщики урегулировали 7,7 млн страховых случаев по ДМС, и в 6,2 тыс. случаев было отказано в выплате. В прошлом году этот показатель составил 8,4 млн, из которых в 12,5 тыс. случаев было отказано в выплате. Общая страховая сумма по всем заключенным договорам ДМС за первое полугодие 2018 года составила 49,5 трлн руб., против 43,2 трлн за аналогичный период предыдущего года. По мнению экспертов, основная причина такой скромной динамики рынка добровольного медицинского страхования заключается в сложной текущей макроэкономической ситуации в стране.

Как рассказала «ЭР» заместитель директора департамента медицинского страхования компании «Ингосстрах» Ираида Корецкая, сегодня основные клиенты страховщиков по ДМС — компании и предприятия — сокращают расходы на программы добровольного медицинского страхования либо пересматривают их наполнение. Также, по ее словам, проникновение ДМС в розничном сегменте все еще остается на низком уровне, несмотря на усилия страховщиков по оптимизации программ и расширению портфолио продуктов. «В связи с этим крайне сложно добиться значительного увеличения количества полисов или сбора премий», — констатирует эксперт. По мнению специалиста по ДМС краснодарской клиники «Евромед» Елены Корниенко, рынок услуг добровольного медицинского страхования на сегодняшний день остается востребованным для работодателей в рамках социального пакета. Заинтересованы, по ее словам, и частные медицинские центры, однако существенного роста рынка не отмечается. «В условиях кризиса прирост оборота по услугам ДМС находится в пределах медицинской инфляции, то есть увеличения стоимости платных услуг», — рассказывает специалист.

ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО НА СЕГОДНЯ СОХРАНЯЕТСЯ ТЕНДЕНЦИЯ К КОНСОЛИДАЦИИ, СОСРЕДОТОЧЕНИЮ ДОГОВОРОВ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В КРУПНЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ. КЛИЕНТЫ, ПО СЛОВАМ СТРАХОВЩИКОВ, ОДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ КРУПНЫМ КОМПАНИЯМ ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ, ТАКИМ КАК «СОГАЗ», «РЕСО-ГАРАНТИЯ», «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ», «АЛЬЯНС ЖИЗНЬ», «РОСГОССТРАХ» И «ИНГОССТРАХ»



ФОТО ОЛЕГА ХАРЬСЬЕВА

В ТРЕНДЕ КОНСОЛИДАЦИЯ И ТЕЛЕМЕДИЦИНА

Директор филиала — главный врач Филиала ООО «Клиника ЛМС» в г. Краснодаре («Будь Здоров») Светлана Машкова также констатирует стагнацию на рынке услуг ДМС в Краснодарском крае, не отмечая рост количества клиентов и страховых сумм. Это, по мнению экспертов, напрямую связано со снижением реальных доходов работодателей и уменьшением их расходов на персонал. Главный тренд на кубанском рынке ДМС сегодня, по словам маркетологов клиники, — снижение расходов на оплату оказанных услуг медицинским организациям за счет ввода лимитов и уменьшения наполнения программ страхования. Основные тренды кубанского рынка ДМС в корпоративном сегменте, по словам представителя «Ингосстраха», заключаются в оптимизации перечня медицинских учреждений, предусмотренных программами добровольного медицинского страхования, а также в переходе на усеченные продукты, которые ограничивают набор медицинских услуг или количество обращений по ним. Также, по наблюдениям Ираиды Корецкой, корпоративными клиентами все чаще применяется механизм франшизы (от 10 до 50%). «Мы наблюдаем тенденцию перехода к специализированным «нишевым» программам ДМС. Так, например, пользуются популярностью программы диагностического обслуживания и экспресс-обследований», — рассказывает эксперт.

Еще одним важным трендом ДМС, по словам экспертов, на сегодняшний день является телемедицина — использование компьютерных и телекоммуникационных технологий для обмена медицинской информацией. Так, с 1 января этого года вступил в силу закон, который регулирует применение телемедицины в рамках оказания медуслуг, и страховщики связывают с этим направлением большие надежды. Например, появляется возможность для удаленных консультаций клиентов с хроническими заболеваниями, а также организации взаимодействия «врач-врач», при котором

медицинские работники могут консультировать друг друга по тяжелым случаям.

Опрошенные «ЭР» эксперты отмечают, что на сегодня сохраняется тенденция к консолидации, сосредоточению договоров корпоративных клиентов в крупных страховых компаниях. Клиенты, по словам страховщиков, отдают предпочтение крупным компаниям федерального уровня, таким как «Согаз», «РЕСО-Гарантия», «АльфаСтрахование», «Альянс Жизнь», «Росгосстрах» и «Ингосстрах». Как показывает практика, небольшие страховые компании поглощаются более крупными или уходят с рынка, не выдерживая конкуренции. «На рынке идет перераспределение сил, активно развиваются новые форматы программ страхования, новые услуги, например страховка от онкологических заболеваний, возможность лечиться за рубежом при наступлении страхового случая», — рассказывает Елена Корниенко из «Евромеда».

УСЛУГИ — ЛУЧШЕ, ЦЕНЫ — АДЕКВАТНЕЕ

Около 90% рынка добровольного медицинского страхования приходится на корпоративный сегмент — работников крупных торговых, транспортных компаний, холдингов, банков, сельхозпроизводителей, промышленных предприятий, говорят игроки отрасли. Для крупных компаний федерального и международного уровня обеспечить своих сотрудников полисами ДМС, по словам страховщиков, — часть политики корпоративной социальной ответственности. В то же время, по словам участников рынка, компании прикладывают усилия к разработке продуктов для частных лиц, рассчитывая на увеличение их доли. Например, по словам Елены Корниенко, страховые компании прибегают к льготному страхованию родственников держателя полиса ДМС.

Интерес к ДМС, по мнению Ираиды Корецкой, объясняется высоким качеством услуг и сопутствующего обслуживания. К примеру, программа ДМС, по ее словам, позволяет клиентам получать консультацию врача практически в любое время суток, обеспе-

РОЛЬ ДМС КАК ЧАСТИ КОРПОРАТИВНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ, ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, БУДЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ

чивают быструю запись к узкоспециализированным специалистам, а при попадании в стационар — более высокий уровень ухода и качества лечения. «Наполнение программ ДМС зависит от бюджета клиента. Как правило, базовый пакет включает в себя только поликлинические услуги и помощь на дому. С повышением стоимости программы расширяется и наполнение полиса — он может включать также стоматологические услуги, экстренную и плановую стационарную помощь, аптечное обслуживание. Максимально расширенные пакеты также предлагают услуги личного врача. Медицинская помощь во время беременности и родов обычно не входит в пакеты ДМС и приобретается дополнительно», — говорит представитель «Ингосстраха».

В клинике «Будь здоров» отмечают, что основными услугами, которыми пользуются держатели полисов ДМС, являются услуги, связанные с лечением острых заболеваний, травм, отравлений или в связи с обострением хронических заболеваний. Это, по словам специалистов, приемы врачей, диагностические исследования, манипуляции, операции, инъекции, капельницы, физиотерапия, массаж и прочее.

Наряду с оказанием медицинских услуг страховые компании стремятся расширить функционал программ с помощью сопутствующих сервисов. К примеру, «Ингосстрах» запустил собственную службу психологической поддержки, специалисты которой в круглосуточном режиме оказывают психологическую помощь застрахованным. В Северо-Западном регионе компания открыла площадку медицинского контакт-центра для клиентов по полисам ДМС.

Специалист клиники «Евромед» Елена Корниенко констатирует, что базовые программы включают в себя минимальное количество услуг, процедур в год, доступ в ограниченное число клиник и по согласованию