



ANDREW BROOKES / GETTY IMAGES

ляющая именно корпоративного социального пакета. Безусловно, это весомое преимущество любого работодателя, но стоит расширить привычные рамки — сегодня полис ДМС легко оформить самостоятельно», — отмечает Андрей Копыток.

Покупка полиса ДМС онлайн — удобная опция. И даже не смущает необходимость заполнить длинную анкету со списком вопросов о наличии у вас тех или иных болячек. По словам Алексея Вигдорчика, в зависимости от данных анкеты стоимость полиса в части поликлинического обслуживания может быть увеличена на 20–50%. Но и без этого цена ДМС для частных клиентов объективно кусается: по словам Натальи Хариной, для частных лиц стоимость начинается от 10–20 тыс. руб. по программам, не включающим стационарную помощь.

Покупка же полноценного полиса с базовой программой, включающей амбулаторную помощь, помощь на дому, скорую помощь и услуги телемедицины, обойдется взрослому человеку примерно в 36 тыс. руб. А если добавить к этому экстренную госпитализацию в ряд хороших стационаров — около 4 тыс. руб., стоматологию — порядка 11 тыс. руб. или check-up (11–13 тыс. руб.), цена вырастает почти вдвое.

По словам Алексея Вигдорчика, с учетом того, что полноценный полис стоит минимум в 50–60 тыс. руб., неудивительно, что среди физических лиц классический ДМС пока не сильно популярен. Устойчивый спрос

на ДМС для частных лиц, по словам Натальи Хариной, пока есть только для детских программ страхования, особенно детей до года, а также состоятельных частных лиц, привыкших к высокому уровню сервиса, либо у экспатов из-за отсутствия у них полиса ОМС. При этом стоимость детского ДМС может быть вдвое выше взрослого полиса и легко доходит до 100 тыс. руб. Но родители-миллионеры если и будут экономить, то на себе, а вот за ДМС для ребенка заплатят.

«Конечно, ввиду существенных изменений в системе ОМС мы наблюдаем некоторую тенденцию к росту спроса на такого рода полисы. Основные проблемы, с которыми сталкиваются потенциальные клиенты, пока остаются неизменными — это либо высокая стоимость полиса, которая в среднем в 2–2,5 раза превышает стоимость корпоративного предложения,

либо достаточно ограниченный продукт, ценность которого клиенту непонятна», — говорит Алексей Вигдорчик.

Многие страховщики делают ставку на развитие программ полисов ДМС с франшизой, которые могут стать одним из главных драйверов привлечения частных лиц в ДМС. Франшиза существенно удешевляет этот полис — допустим, по программам ДМС с франшизой «РЕСО-Гарантии» цена полиса начинается от 13,1 тыс. руб. Это в два-три раза дешевле цены стандартного полиса (правда, пока действие данной программы распространяется только на москвичей).

Коробочные продукты

Растет спрос и на другие недорогие коробочные продукты. Так, по словам страховщиков, сейчас набирает популярность медицинское страхование от критических заболеваний. К приме-

ру, заметно растет спрос на онкострахование по вполне понятным причинам. Во-первых, лечение онкозаболеваний крайне дорогостоящее, в то время как онкополисы предлагаются частным лицам по вполне приемлемым ценам и могут включать в себя полный цикл лечения онкологии как в России, так и за рубежом. Онкополисы предлагают многие страховщики — в частности, Allianz («План Б»), «АльфаСтрахование» (AlfaSynopsis, «АнтиОнко»), «Согаз-жизнь» («Онкопомощь»). Стоимость полисов онкострахования сильно различается в зависимости от величины покрытия и условий и составляет от 3–6 тыс. до 30–35 тыс. руб.

Пока подобных коробочных продуктов у страховых компаний не так много, хотя их список и расширяется. К примеру, у ВСК есть целая линейка страховок для тех, кто занимается просто активными видами спорта, и для спортсменов-экстремалов. Есть страховка и для работников опасных профессий. У ВСК и «Ренессанс Life» есть программы, страхующие от заболеваний, которые требуют организации качественной медицинской помощи за рубежом. Стоимость таких полисов составляет порядка 10 тыс. руб. — £145.

Именно за счет развития коробочных продуктов, на которые растет спрос не только среди частных лиц, но и со стороны корпоративных клиентов, а также за счет развития франшизных программ рынок ДМС будет развиваться в видимой перспективе.

Очевидно при этом, что развитию сектора добровольного медицинского страхования отчасти способствуют и действия государства, которое помимо сокращения социального пакета граждан мотивирует их пользоваться услугами платной медицины. Для этого была введена налоговая льгота, которой могут воспользоваться и покупатели полиса ДМС. Так, физлица могут воспользоваться налоговым вычетом в размере ставки НДФЛ 13% от 120 тыс. руб. и вернуть себе таким образом затраты на платное медицинское обслуживание в размере до 15,6 тыс. руб. в год. Для нынешнего поколения — миллионеров, которые любят экономить и не готовы тратить на медицину много денег и времени (в отличие, например, от путешественников), наличие подобного кэшбэка в сочетании с возможностью оформить полис онлайн и развитием программ check-up может сыграть решающее значение и заметно поменять в перспективе рынок ДМС ●