

## Тенденции на рынке ДМС 2015

Как участники рынка отвечают на вызовы  
сегодняшнего дня

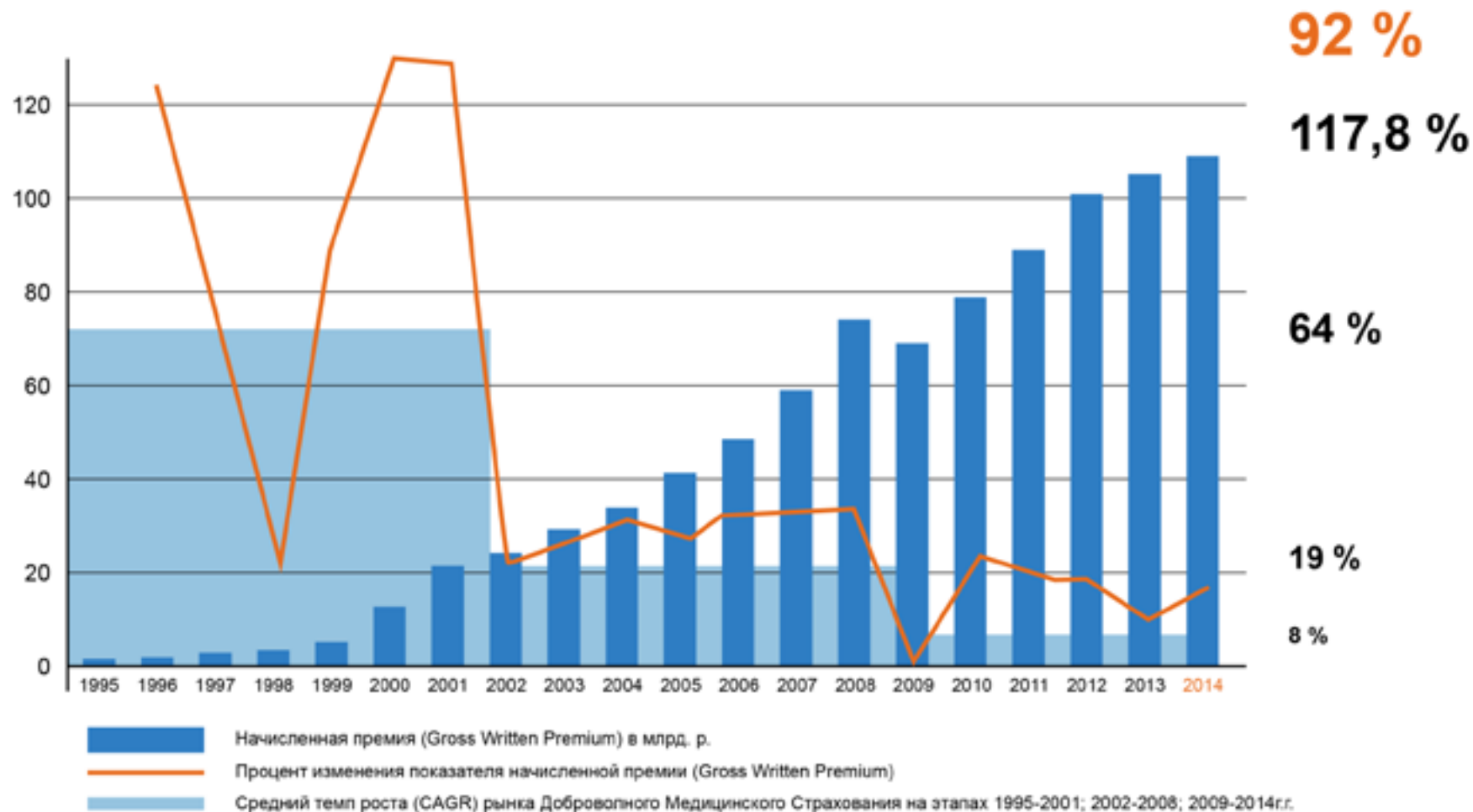
19/10/2015

**Докладчик:**

Александр Зарецкий,  
Президент АО «МетЛайф»

**Для:**

Семинар для СМИ. Больше  
жизни 2015г. Москва, отель  
Холидей Инн Лесная



## Стагнация традиционного корпоративного ДМС

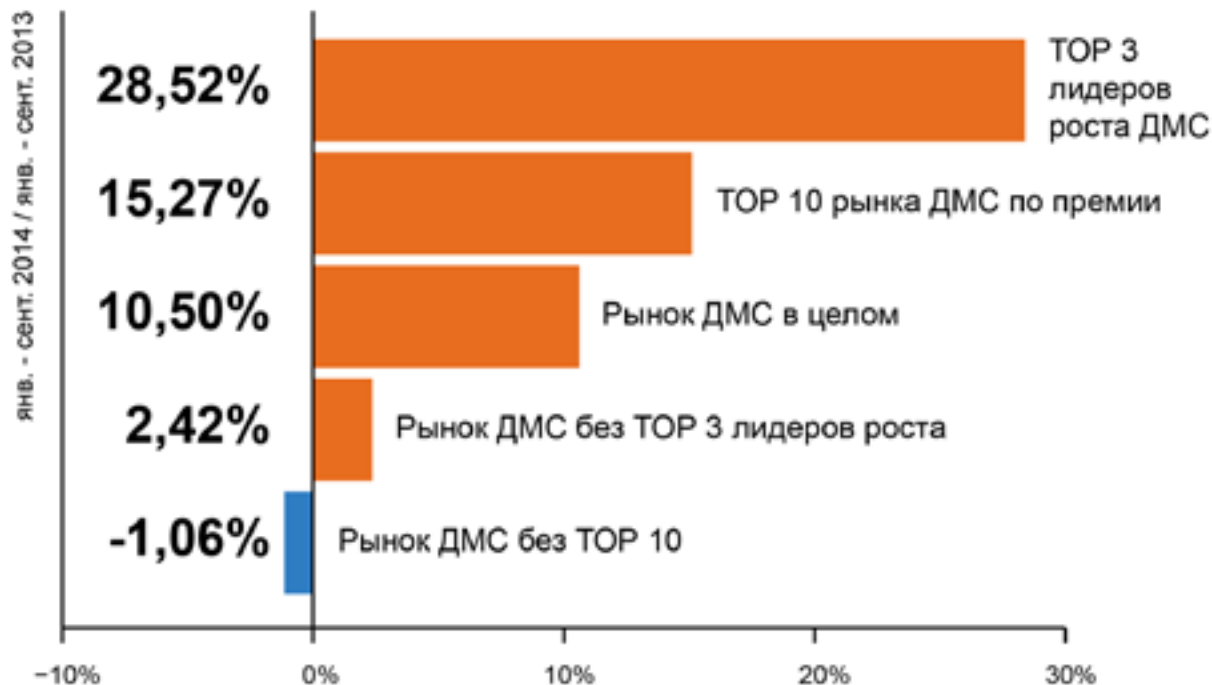
Работодатели уже не могут платить больше, а страховщики всё еще не хотят искать пути оптимизации расходов своих корпоративных клиентов

**2,42%**

Составил рост рынка ДМС без трех лидеров роста (218 компаний) за три квартала 2014г к трем кварталам 2013г

Сокращался бизнес Компаний по ДМС с 11-й по 221-ю в первых трех кварталах 2014 года в сравнении с АППГ

**-1,06%**



При растущей средней цене на корпоративный ДМС работодатели в 2014 году практически не находили дополнительных (по сравнению с 2013 годом) средств для страхования своих работников. С негативным прогнозом по ВВП в 2015 году социальные бюджеты повсеместно начнут сокращаться. Что предпримут медицинские страховщики и их корпоративные клиенты в новой экономической реальности?

## Стагнация традиционного корпоративного ДМС



Ежегодный рост цен на ДМС и отказ от франшиз сделал эту услугу непропорционально дорогой относительно стоимости медицинской помощи в РФ

Практика дальнейшей диверсификации планов ДМС привела к значительному усложнению операционной составляющей ДМС-ных страховщиков, что в свою очередь еще более удорожает портфель

Рост осведомленности о продукте ДМС у корпоративных застрахованных и нулевое участие в оплате способствует ежегодно возрастающей требовательности в отношении объемов покрытия и гибкости медицинских планов

### СИТУАЦИЯ ТУПИКА

## Рост стоимости услуг ЛПУ в 2015



- Страховщики ведут активную работу с лечебными учреждениями, в том числе по фиксации границы повышения стоимости услуг
- Рынок ожидает, что клиники ускорят рост своих преискурентов на 2015 год, особенно ЛПУ-монополисты (например, АО Медицина и EMC в Москве, а также клиники в ряде регионов)
- У крупнейших страховщиков есть пул лечебных учреждений, с которыми есть особые партнерские договоренности по сохранению цен до 6 месяцев и даже на весь 2015 год
- Участники рынка дают прогнозы в части общего изменения тарифов на 2015 год в рамках от 10% до 25%!

## Обращаемость (утилизация) и убыточность в 2015



- С конца 2014 года обращаемость Застрахованных в ЛПУ заметно выросла
- Прогнозы страховщиков по увеличению обращаемости по итогам 2015 варьируются в пределах от 3% до 10%
- Основные факторы - это нестабильная экономическая ситуация, неуверенность Застрахованных в сохранении социального пакета и стресс, которые влияют на состояние здоровья и подталкивают застрахованных к реализации отложенного спроса на медицинские услуги
- Дополнительный рост убыточности наблюдается в случае планового сокращения персонала и сохранения социального пакета, а также мотивации пользования услугами ДМС (публичное информирование со стороны Страхователя) накануне закрытия или сокращения социального пакета
- Возросла средняя выплата на 1 Застрахованного, в том числе за счет роста количества оказанных услуг в ЛПУ и «дробления» преискурантов.

## Методы контроля за убыточностью



- Страховщики проводят работу для стабилизации роста выплат: фиксация максимального повышения преискурентов ЛПУ, усиление технической и медицинской экспертизы, развитие собственных сетей медицинских учреждений

- Клиентам страховщики предлагают следующие варианты:

1. Работа с перечнем лечебных учреждений: сокращение количества клиник в сети; замена убыточных ЛПУ на альтернативные клиники, рекомендованные страховщиком; прикрепление к 1 ЛПУ из сети
2. Порядок обслуживания Застрахованных: переход от прямого прикрепления к ЛПУ на обслуживание по направлению от страховщика (через пульт)
3. Объем программы: исключение стоматологии на базе поликлиник; переход на предоплатные программы (особенно в регионах); изменение объема предоставляемых услуг со стандартного на более экономичный
4. Участие сотрудника в оплате: участие сотрудников в оплате программы страхования (возможны риски антиселекции при отказе сотрудников); страхование с франшизой (участие сотрудника в оплате непосредственно стоимости мед.услуг в ЛПУ – эффективный инструмент, но пока ограничен техническими возможностями и готовностью ЛПУ)

## Методы контроля за убыточностью



5. Категоризация застрахованных: специальные условия для родственников; выделение «золотых» застрахованных и подбор для них индивидуальных программ; отдельные программы для сотрудников аутсорсинговых компаний
6. Изменения условий договора: сокращение срока отсрочки платежа; условия возврата страховой премии при откреплении (переход от пропорционального возврата к стандартным условиям страховщика)
7. Пересмотр структуры покрытия на основе анализа корпоративных практик в конкретной индустрии: отказ от расширенных опций, с сохранением конкурентоспособности общего социального пакета сотрудника
8. Введение опций профилактики, здоровья и благополучия в программу ДМС. Компании оценивают эту опцию по-разному - это направление, которое объективно набирает популярность и будет развиваться. С другой стороны, оно требует инвестиций с отсроченной окупаемостью в 2-3 года и в силу этого убыточные клиенты перемещаются по рынку к более дешевому страховщику, жертвуя необходимостью внедрения этих программ.



## Взгляд участников рынка ДМС



Страховщики в 2015 году будут стремиться к максимальному сохранению портфеля текущих клиентов при поддержании рентабельности бизнеса.

Страховщики настроены на поддержание долгосрочного партнерства, но не будут готовы держаться за клиента любой ценой при высокой убыточности.

Страховщики заявляют о том, что они ориентированы на прибыльный рост за счет нового бизнеса.

Страховщики настроены оптимистично и ожидают, что работодатели будут стараться сохранить ДМС и оценивают, что крайне малое количество клиентов будут вынуждены отказаться от ДМС в соц. пакете.

Опыт прошлого кризиса это подтверждает.

## ОМС и ДМС как дублирующие системы



- Система ОМС также переживает перманентный кризис, связанный с недофинансированием и противодействием двух контролирующих субъектов – фондов ОМС и частных страховых компаний
- Страховые холдинги имеют в своем составе компании и ОМС и ДМС, что создает конфликт интересов; преференции в ОМС имеют страховщики, первоначально занимавшиеся ДМС
- В ОМС не внедрена система лекарственного страхования и страхования проф. ответственности медработников, отсутствует независимый институт экспертной работы, контроля качества и защиты прав пациентов
- В ОМС присутствует история нецелевого использования финансовых средств – от видов мед. помощи, которые должны финансироваться из бюджета до закупки дорогостоящего оборудования, которое сейчас недогружено или простаивает
- Дублирующие системы – в ДМС также присутствует механизм отчислений от ФОТ (6%), за счет этого воссоздан новый вариант ведомственной медицины с особыми преференциями для холдинговых страховщиков.

## В среднесрочной перспективе

### Необходима реформа систем и ОМС и ДМС

#### В ОМС государству предстоит сделать выбор между 4-мя моделями развития:

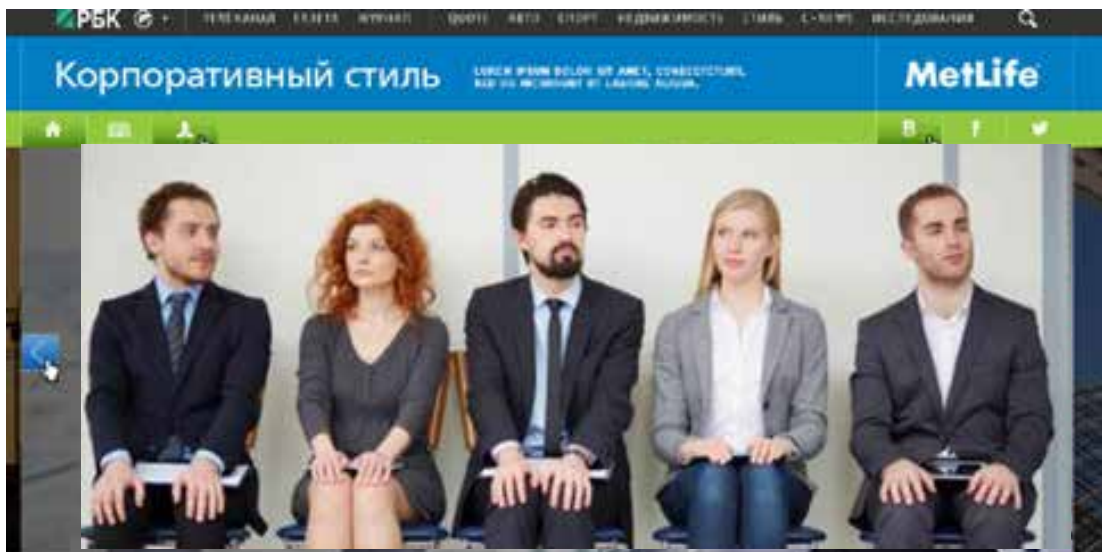
- бюджетно-сметная (за счет налогов)
- действующая вариация ОМС с косметическими реформами
- классическая система государственного страхования с единым фондом соц. страха и медицины без участия страховщиков
- система персональных накопительных медицинских счетов с фиксированным платежом за гражданина, балансом эл. полиса и четко задекларированной программой гарантированной мед. помощи

#### Для ДМС есть следующие пути развития в том числе в зависимости от пути развития ОМС:

- законодательное появление норм, регламентирующих предоставление помощи в рамках ДМС
- уточнение законодательной базы в части субъектов страхования, страховых сумм, персональных данных и т.п.
- «разведение» услуг между ОМС, ДМС и платными, когда ДМС окажется в качестве «надстройки» над ОМС
- в классическом корпоративном ДМС предлагается движение в сторону различных вариантов соплатежа и франшиз, индивидуализации договоров и свободного выбора программы работником в интернете.

# MetLife

Материалы о совместном проекте МетЛайф и РБК на сайте <http://metlife.rbc.ru/>



## Статьи ВСЕ СТАТЬИ >



СТАРОВАНИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА

**Название статьи  
в три строки пример  
названия**

Lorem ipsum dolor sit amet,  
consectetur adipiscing elit,  
sed do eiusmod tempor incididunt  
ut labore et dolore magna



НОВАЯ КОМПАНИЯ ИСТОЧЬ

**Название новости  
в три строки пример  
названия**

Lorem ipsum dolor sit amet,  
consectetur adipiscing elit,  
sed do eiusmod tempor incididunt  
ut labore et dolore magna



СТАРОВАНИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА

**Название новости  
в три строки пример  
названия**

Lorem ipsum dolor sit amet,  
consectetur adipiscing elit,  
sed do eiusmod tempor incididunt  
ut labore et dolore magna



НОВАЯ КОМПАНИЯ ИСТОЧЬ

**Название новости  
в три строки пример  
названия**

Lorem ipsum dolor sit amet,  
consectetur adipiscing elit,  
sed do eiusmod tempor incididunt  
ut labore et dolore magna



ДМС – гарантия здоровья ваших  
в сотрудничестве РБК и MetLife

подробнее >



Все о ДМС – читайте  
в специализированном РБК и MetLife

подробнее >

**MetLife**

**MetLife**