

Многие работодатели сохранили ДМС в соцпакете, но стали чаще выбирать урезанные программы

Большинство работодателей не стали отказываться от добровольного медицинского страхования сотрудников. В январе-октябре этого года доля компаний, которые решили продлить заканчивающиеся договоры ДМС, увеличилась на 2 % по сравнению с прошлогодними показателями. Но доля тех, кто переоформил программы на более экономичные, то есть с применением франшизы, возросла на 15 %. Об этом сообщил руководитель направления развития страховых продуктов и лояльности клиентов страховой компании «Согласие» Дмитрий Суровцев.

«Добавление франшизы в ДМС подразумевает, что медицинские услуги в этом случае оплачиваются не полностью за счет страховки, а от 10 до 50 % чека доплачивает из своих средств застрахованный сотрудник самостоятельно. Конечно, это не касается экстренной помощи или госпитализации, а распространяется на услуги в поликлиниках и в стоматологии», – уточнил представитель «Согласия».

Сейчас, добавляет эксперт, работодатели не готовы существенно увеличивать ранее заложенные бюджеты, а часть организаций вынуждены прибегнуть к оформлению самых экономных программ – например, телемедицина или только экстренная медпомощь.

«Рост среднего чека в ДМС фиксируется на уровне 10-15 %. Особенно подорожали услуги стоматологов – на 10-30 % в годовом выражении, при общей прогнозируемой инфляции в России по итогам 2022 г. – 12 %. Причиной тому стал существенный рост цен на импортные материалы и оборудование, которые широко используются в этой сфере. Под влиянием этих же факторов подорожали и исследования КТ, МРТ, УЗИ, которые

тоже проводятся на импортных диагностических аппаратах. Такое оборудование, помимо ремонта и замены комплектующих в случае поломок, требует также и планового обслуживания, которое стало весьма затруднительным и дорогостоящим в условиях санкционных ограничений», – рассказал Дмитрий Суровцев.

По его словам, клиники вынуждены реагировать на изменения: увеличивать траты за поставку материалов, сервисное обслуживание оборудования, повышать зарплату медицинским работникам. Эта тенденция относится и к обслуживанию пациентов в условиях стационаров, отражается на стоимости медицинских услуг.

«Вынужденное повышение прайса со стороны клиник всегда чутко соотносится с нашими тарифами. Спрос на ДМС по-прежнему сохраняется преимущественно среди корпоративных клиентов. Бюджеты компаний остались прежними, и большинство анализируют рынок, чтобы обратиться к тем игрокам, которые будут готовы предоставить широкий объем медуслуг с некоторым дисконтом. Поэтому мы ведем активные переговоры с лечебными учреждениями для поиска компромиссных решений», – сообщил Дмитрий Суровцев.

«Ожидаем, что 2022 год покажет динамику роста до 7 % относительно 2021 года, пул клиентов составят все те, кто страховался в прошлом году и основным драйвером будет инфляционная составляющая», – прогнозирует он.

***Википедия страхования***