

По оценкам сетевых частных клиник, прошлый год не показал снижения объемов медицинской помощи, оказываемой в рамках ДМС. Как сообщила управляющая ЦПС «Медика» Наталия Пинтурия, в 2015 году удалось даже увеличить объем продаж медицинских услуг, оплаченных страховыми компаниями, – в среднем на 30%.

– Несмотря на серьезное снижение бюджетов на ДМС и общее сокращение объемов рынка в 2015 году, наше сотрудничество со страховыми компаниями стало более интенсивным. Число пациентов, обратившихся за медицинской помощью по полисам ДМС, значительно выросло, – сказала эксперт.

По словам экспертов, дополнительным стимулом для страховых компаний в этих условиях выступает разработка новых более интересных программ и инструментов сотрудничества. В свою очередь, и страховщики, стараясь удержать старых и привлечь новых клиентов, более тщательно подходят к выбору партнеров в лице медицинских учреждений, отдавая предпочтение крупным, проверенным клиникам, которые имеют хорошую репутацию и современную технологическую базу.

Как заявил операционный директор ЗАО ГК «Медси» Игорь Крылов, для сети клиник прошлый год также показал рост услуг, оказанных по ДМС.

– В прошлом году объем помощи, оказанной в рамках ДМС, в нашей сети вырос на 7%. Не думаю, что он продолжится в следующем году, но и падение рынка тоже маловероятно. Я бы скорее оценил прогноз на 2016 год как ситуацию стагнации, – прокомментировал он.

Директор медицинского направления сети клиник «Ниармедик», председатель гильдии производителей медицинских товаров и услуг Московской торгово-промышленной палаты Олег Рукодачный констатировал некоторый спад в основном в линейке дорогостоящих страховых продуктов.

– По итогам года мы действительно наблюдаем некую смену тенденций в отношении корпоративных программ ДМС. Это выражается как в подборе более дешевых программ

для корпоративного страхования, так и в отказе от дорогостоящих видов лечения. То есть, по сути, в новых условиях работодатели стараются обеспечить сотрудникам некий минимум, но не более. В то же время у нас есть прецеденты, когда сотрудники сами объединяются и приобретают групповой контракт на ДМС. В этом случае он стоит дешевле. В целом мы не ощущаем оттока пациентов. Однако, насколько мне известно, у тех клиник, которые только выходят на рынок, имеются проблемы, – отметил Олег Рукодашный.

Источник: [Медицинский вестник](#) , 21.01.16

Автор: □ Бескаравайная Т.