



*В первом квартале 2017 года объем премий по ДМС вырос на 10.1% по отношению к аналогичному периоду 2016 года и составил 68,5 млрд рублей. Это позволило сегменту вырваться в лидеры. Продолжится ли эта тенденция и каковы перспективы рынка ДМС на ближайшее время? Большинство страховщиков считают направление перспективным, но не прогнозируют большого роста. Кроме того, роль ДМС может быть усилена в условиях неопределенности вокруг рынка ОМС. Об этом рассказали страховщики в опросе портала Коринс.ру.*

Заместитель директора департамента медицинского страхования компании «Ингосстрах» Николай Сова:

— «Ингосстрах прогнозирует рост рынка ДМС по итогам года на 8-10%, что немного ниже роста рынка в 1 квартале 2017 года в связи с сезонностью заключения договоров ДМС.

Перспективы не выглядят слишком оптимистично. Развитие рынка ДМС зависит от общего состояния экономики РФ, где в настоящее время очевидна стагнация. Другой фактор — от направления реформ в сфере ОМС. При условии сжатия сегмента ОМС рынок ДМС может стать драйвером всего страхового рынка РФ. В иных случаях рост рынка ДМС остановится и будет спад.

Директор департамента личных видов страхования Либерти Страхование Марина Тихонова:

— Мы считаем рынок ДМС перспективным. До конца года рост, скорее всего, будет порядка 10%.

Если говорить о более далеких перспективах, ДМС в России будет активно развиваться и совершенствоваться — и в медицинской составляющей, и с точки зрения IT-процессов. Развитие и внедрение новых технологий в медицине приведет к дистанционному управлению состоянием здоровья и профилактике многих тяжелых заболеваний. Для внедрения таких программ очень актуальным будет добровольное медицинское страхование, так как в арсенале страховых компаний есть сервисные структуры, которые позволят дистанционно управлять здоровьем клиентов.

Заместитель директора Департамента добровольного медицинского страхования Страховой компании «Согласие» Шалва Бузиашвили:

— ДМС — один из самых востребованных и социально-значимых видов страхования в соцпакете работодателя и корпоративный ДМС являлся и продолжает являться сам по себе его мощным мотивационным инструментом. Всегда и, сейчас особенно, когда система ОМС переживает очередной реструктуризационный виток и достаточно много нареканий на качество и доступность медицинской помощи в системе ОМС, для сотрудников компании-работодателя ДМС является одним из важнейших мотивационных инструментов. С развитием коммерческой медицины в регионах, спрос на ДМС будет только расти. Те страховщики, которые смогут предлагать услуги ДМС в

понятном для страхователя виде и за доступные деньги, будут продолжать развиваться в данном сегменте и увеличивать объемы своих премий. Также будут перспективны предложения по таким относительно новым направлениям, как «Страхование критических заболеваний», «Второе медицинское мнение», «Телемедицина» и другие. Начальник Управления продуктов добровольного медицинского страхования СПАО «РЕСО-Гарантия» Марина Черноморова:

— Рынок ДМС в последнее время развивается довольно активно. Связано это с развитием недорогих и узкопрофильных страховых продуктов для физических лиц, с широкой популяризацией телемедицинских (мобильных) услуг на фоне принятия профильного закона, а также с некоторой стабилизацией курса национальной валюты, на фоне которой происходит оживление рынка корпоративного ДМС.

Будет ли ДМС драйвером всего рынка страхования — сказать сложно. Скорее всего, драйвером, локомотивом рынка как таковым не будет, т.к. даже при высоких сборах это довольно затратный сегмент страхования из-за высокого уровня страховых выплат. Скорее страховщики будут продолжать активно развивать более маржинальные виды, такие как страхование имущества или страхование от несчастных случаев.

Директор по развитию продуктов добровольного медицинского страхования СК «Альянс Жизнь» Денис Соболев:

— Если рассматривать рост конкурентного рынка, то темп его должен сохраниться до конца года. Рост captive сегмента (в первом квартале 2017 года – прим. ред.) мог быть связан с переносом сроков договоров на 1-й квартал, что послужило причиной высокого роста по отношению к прошлому году, но этот эффект может быть компенсирован 2-4 кварталами 2017 и оказаться ниже к концу года.

Мы понимаем, что ДМС сейчас наиболее распространен в корпоративном сегменте и является неотъемлемой частью социального пакета любого работодателя, поэтому этот сегмент продолжит являться основным драйвером рынка. Однако сегмент физических лиц не остается в стороне, и сейчас ведется множество разработок, которые позволят выпустить качественный и доступный продукт, а это в свою очередь позволит существенно увеличить долю этого сегмента на рынке ДМС.

Вице-президент, руководитель Блока Медицина ПАО СК «Росгосстрах» Евгений Гуревич:

-На наш взгляд, кардинальных изменений на рынке ДМС в среднесрочной перспективе ожидать не стоит. Развитие рынка ДМС в ближайшие годы будет зависеть от состояния экономики РФ. Готовность предприятий тратить собственные бюджеты на корпоративные программы ДМС для своих сотрудников напрямую связана с ситуацией на рынке труда, повышением конкуренции за квалифицированные кадры и стратегическими планами развития бизнеса. Говорить о выборе ДМС в качестве драйвера всего страхового рынка можно будет только в случае изменения законодательства, которое может создать новый потенциал для роста. В остальном рынок ДМС будет оставаться относительно стабильным и устойчивым, что, скорее всего, нельзя будет сказать о многих других видах страхования.

Директор Дирекции Добровольного медицинского страхования СК «МАКС» Зинаида Мякина:

— Классическое ДМС еще долго будет присутствовать на российском рынке в том виде, в котором оно уже сложилось. Страхование от критических заболеваний и программы с инновационным технологичным сервисом должны привлечь в ДМС новых клиентов. Это

продукты для массового сегмента — они недорогие и решают проблемы, которые есть практически у каждого. Они не являются альтернативой классическому продукту ДМС, но вполне могут стать драйверами роста рынка.

korins.ru, 30.08.2017