

По оценке «АльфаСтрахование», полисами добровольного медицинского страхования в течение года пользуются более 80% обеспеченных ими сотрудников.

Программа ДМС обычно включает амбулаторно-поликлиническую и стационарную помощь, стоматологические услуги. В зависимости от нужд и пожеланий клиента программа ДМС может содержать различный набор опций и услуг: ее можно дополнить лекарственным возмещением, санаторно-курортным и реабилитационно-восстановительным лечением. «АльфаСтрахование» также внедряет проект льготного страхования WSM сотрудников компаний-партнеров.

«Долгосрочные инвестиции в здоровье персонала – залог повышения результативности работников. Смещение льгот и компенсаций в сторону медицинского страхования стало трендом последних лет, который дает не только мотивационный эффект, но и оказывает благоприятное влияние на повышение страховой культуры в обществе в целом», – говорит Александр Лапунов, директор департамента андеррайтинга и методологии ДМС АО «АльфаСтрахование».

По исследованию кадровой компании Kelly Services, проведенному в 2018 г. среди более тысячи участников, уровень оплаты труда и социальный пакет мотивируют работников в 68% случаев. При этом среди возможных опций социального пакета наиболее позитивно на мотивацию сотрудника влияет наличие полиса ДМС (66%). На втором месте – корпоративное обучение (53%), на третьем – компенсация питания (36%).

Клиентам «АльфаСтрахование», застрахованным по ДМС, доступны инновационные сервисы от компании: они могут найти ближайшую поликлинику с необходимым набором услуг, записаться к врачу онлайн через «АльфаСтрахование Мобайл» или личный кабинет.

«Медицинское страхование является одним из приоритетных направлений развития бизнеса «АльфаСтрахование», компания входит в топ-3 крупнейших страховщиков России по ДМС. Сборы компании в сегменте ДМС выросли в 2018 г. на 15,6% – до 14 млрд руб., – рассказывает Александр Лапунов. – Мы стремимся расширять бизнес за счет лучшего сервиса, дополнительных услуг, комплексного подхода к клиенту с использованием всего арсенала наработок. Сейчас идет кампания 2019 г. по перезаключению договоров ДМС. Не все клиенты готовы поднимать бюджеты в соответствии с инфляцией на рынке платной медицины, которая составляет 5-7% в год. В таких случаях мы совместно с клиентами ищем пути оптимизации их программ. Одним из действенных способов является отказ от лечебных учреждений, цена которых превосходит уровень предлагаемого ими сервиса».

Источник: Википедия страхования, 28.03.2019