

# **Медицинское страхование в 2015 году, ожидания и перспективы**

V ежегодная конференция  
«Негосударственное здравоохранение:  
состояние и перспективы развития»

08 декабря 2014 г. Москва



**РУССКИЙ СТАНДАРТ**  
СТРАХОВАНИЕ

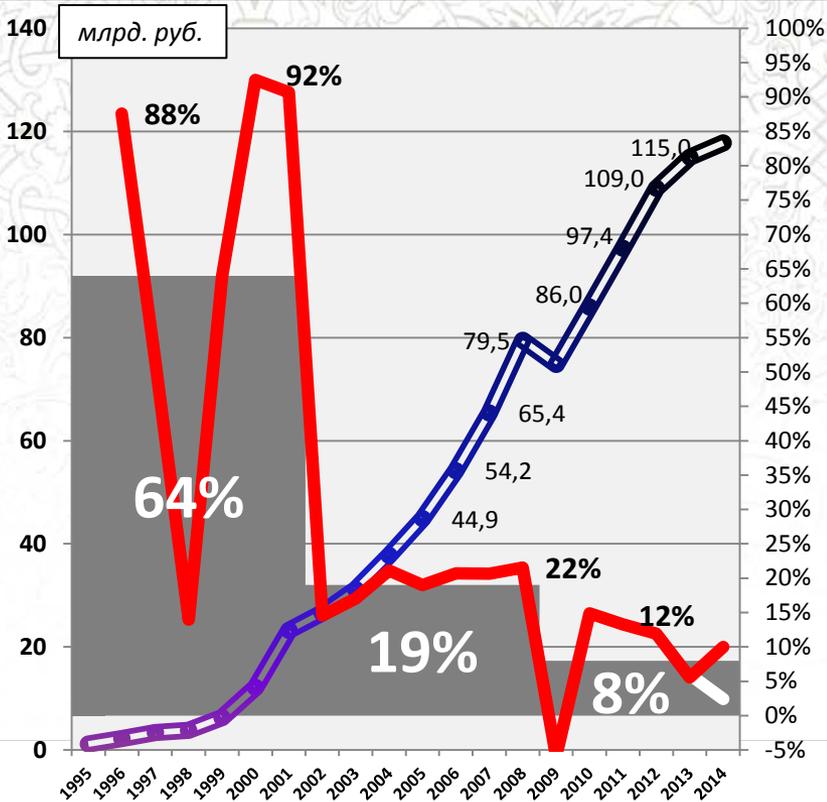
# ДМС. Итоги 20-летнего отрезка (1995 – 2014): ситуация стабильно-позитивная и есть зоны для развития

- Рынок ДМС прошёл три этапа роста
  - «высокий»: 64%-ный среднегодовой рост с 1995 по 2001;
  - «средний»: 19%-ный рост с 2001 по 2008;
  - «низкий»: 7% – 8%-ный рост с 2009 по 2014.
- Убыточность рынка ДМС стабильна и колеблется на уровне 85%. При уровне портфельной комиссии 3% - 5%, СК располагают маржой >10% от более 100 млрд. GWP;
- Происходит консолидация рынка, и бенефициары могут воспользоваться экономией на масштабе. В этом плане некоторый рост убыточности не выглядит критичным;
- В то же время, два фактора обуславливают определённые угрозы для рынка ДМС:
  - замедление рынка корпоративного ДМС до его полной остановки в среднесрочной перспективе
  - надвигающийся кризис, который ускорит все негативные проявления: рост убыточности как следствие роста обращаемости, инфляционный рост стоимости медицинской помощи, невозможность компенсировать инфляцию адекватным ростом тарифов из-за обострения конкуренции на сжимающемся рынке

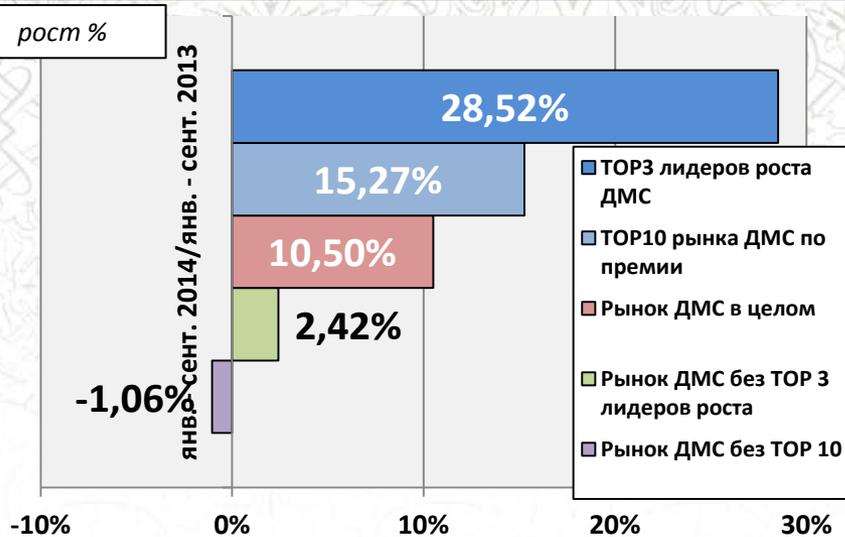
# Что год грядущий нам готовит? It depends...

## Оттолкнёмся от логики предыдущего развития

Объём и динамика роста рынка ДМС 1995 – 2014 (млрд. руб.). Три этапа: а) '95 – '01 (CAGR 64%); б) '01 – '08 (CAGR 19%); в) '09 – '14 (CAGR 8%)



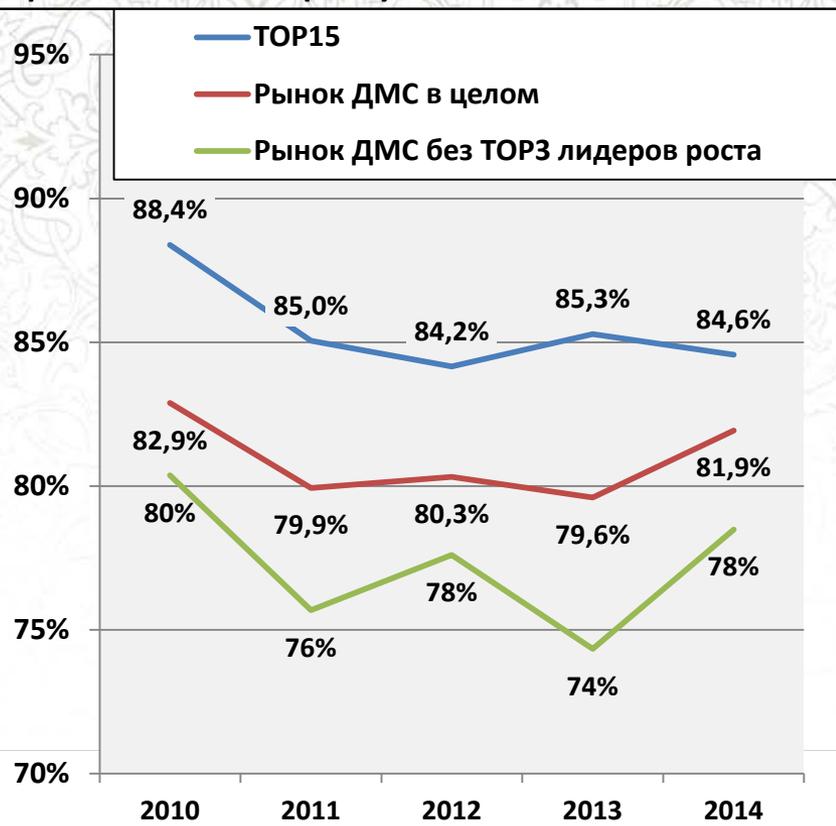
Лидеры показали беспрецедентный уровень роста за 3 квартала 2014 по сравнению с АППГ; TOP 10 растёт выше рынка; остальные «падают»



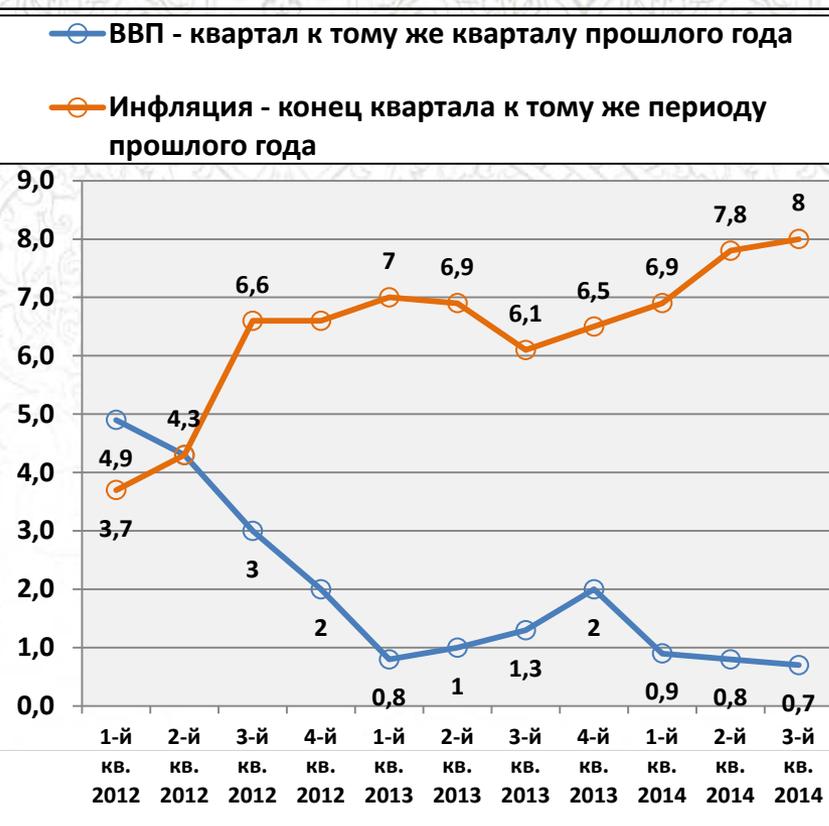
**Выводы:** на рынке ДМС продолжается перераспределение GWP от мелких компаний к крупным;  
 В 2014 году рынок продолжит замедляться;  
 Без учёта TOP3 по уровню роста остальные компании из первой десятки продолжали снижение темпов роста (с 5,5% до 5%);  
 Премия СК с 11-й по 221-ю уменьшилась за год

# Самое сокровенное... Убыточность рынка ДМС в 2010 – 2014 гг. практически неизменна

Убыточность TOP15 выше рынка, что объяснимо; убыточность рынка стремится к 85%. С учётом кризиса возможен рост убыточности



Прогноз ВВП на конец 2015 г. -0,8%, инфляция 7,5%: продолжится замедление корпоративного ДМС, что окажет давление на сборы и убыточность

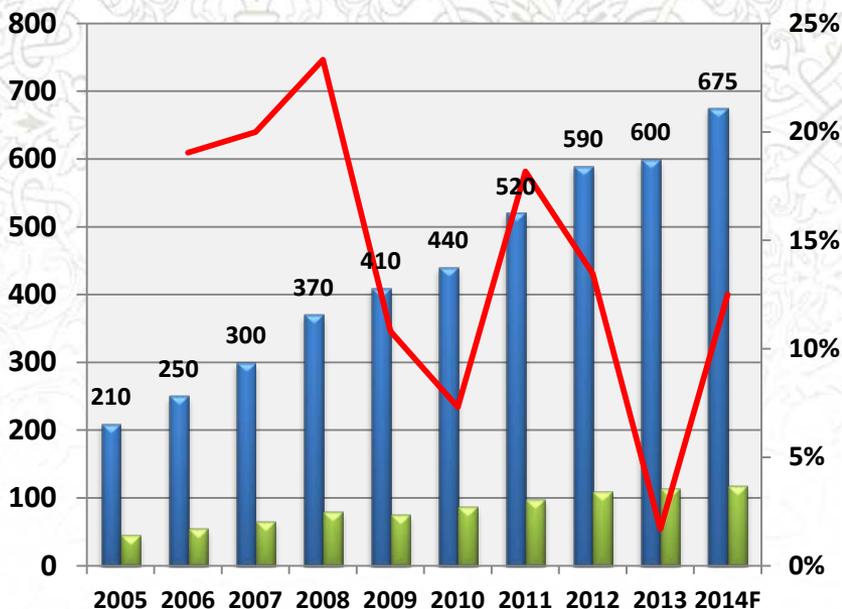


## Зависимость от единственного сегмента – корпоративного ДМС. Назрела необходимость диверсификации рынка ДМС

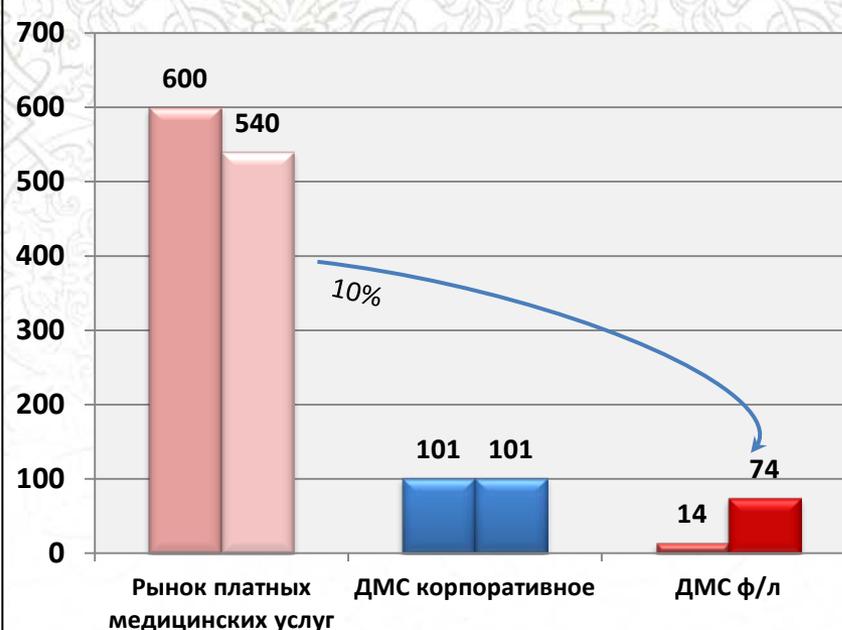
- ДМС физических лиц;
- Страхование критических заболеваний;
- Work-site marketing. Страхование на рабочем месте;
- Страхование иностранных граждан в соответствии с изменениями в ст. 13 ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в РФ»;
- Франшиза в полисах ДМС, как корпоративных, так и индивидуальных

# Страхование физических лиц

Объём платных медицинских услуг в 2013 г. (600 млрд. руб.) больше GWP КАСКО, ОСАГО, ИЮЛ и ДМС (565 млрд. руб.) Платная медицина в 6 раз больше ДМС, рост – выше, чем в ДМС, и нет замедления. Потенциал страхования ф/л – наивысший с точки зрения роста ДМС в целом. Переход 10% клиентов из рынка платных медуслуг в ДМС ф/лиц приведёт к увеличению рынка ДМС в целом на 50%, и рынка ДМС ф/лиц – в пять раз



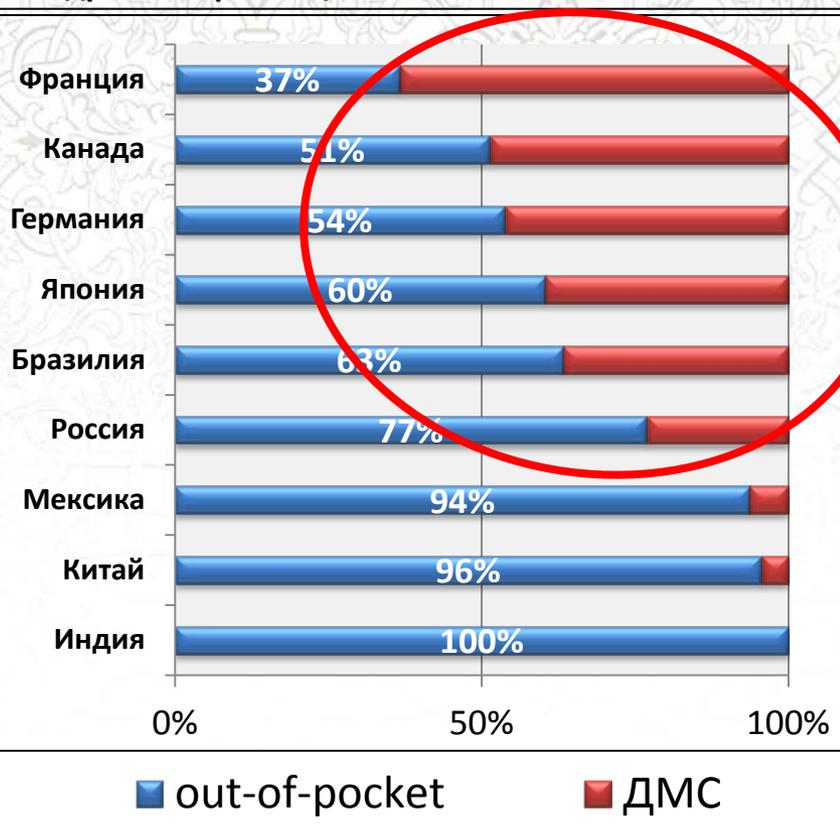
- Объём рынка платных медуслуг, млрд. руб.
- ДМС, млрд. руб.
- Изменение, %



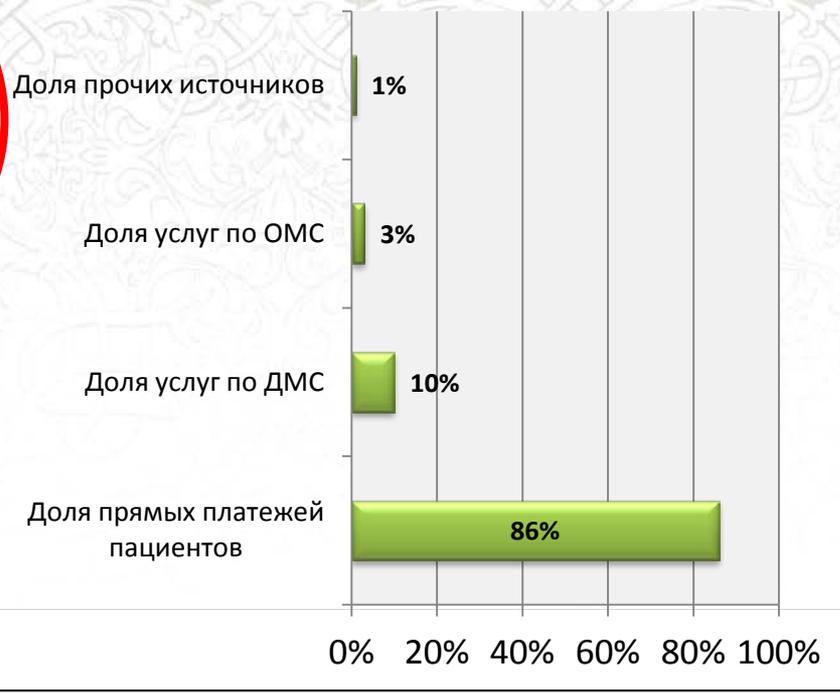
- Объём 2013, млрд. руб.
- Если 10% рынка пл. мед. услуг перейдёт в ДМС ф/л

# Медицинское страхование занимает бо́льшую долю медрасходов на более развитых рынках

В основном в РФ оплата медицинских услуг частных ЛПУ происходит за счёт индивидуальных клиентов – 86% в структуре доходов медицинских учреждений. ЛПУ, страховщик и пациент нуждаются друг в друге. Внедрение страховщиков во взаимоотношения ЛПУ и физического лица подтверждается мировой практикой



Структура доходов частных медицинских учреждений в РФ, %



# Медицинское страхование критических заболеваний

На 100 000 населения	Впервые выявленных диагнозов «злокачественное новообразование» 2008 г.
Мужчины	347,4
Женщины	344,2
<i>0 – 14 лет</i>	
Мужчины	13,5
Женщины	11,0
<i>15 – 19 лет</i>	
Мужчины	15,5
Женщины	11,0
<i>20 – 39 лет</i>	
Мужчины	33,1
Женщины	64,1
<i>40 – 59 лет</i>	
Мужчины	381,4
Женщины	396,4
<i>60+ лет</i>	
Мужчины	1 742,9
Женщины	963,2

- Для возрастов 30 – 55 лет вероятность впервые выявленной онкологии находится на уровне 0,1%; при среднегодовой стоимости лечения онкологического заболевания 2 млн. руб. нетто-ставка соответствует 2 000 рублей, что меньше ожидания расходов по ОРВИ;
- Страхование критических заболеваний войдёт в стандартное покрытие по полису ДМС
- Помимо онкологии страховое покрытие также будет постепенно дополняться лечением за рубежом в случае иных критических заболеваний, включая трансплантологию и реабилитацию в зарубежных клиниках

# Work-site marketing. Страхование на рабочем месте через web-решение, интегрированное с кадровой базой данных работодателя

## Предложение и продажа страхования сотруднику организации на его рабочем месте и за его счёт в условиях «урезания» социальных бюджетов

- ДМС, спонсируемое работодателем – «гигиенический фактор», и главная проблема: как в условиях сокращающихся социальных бюджетов сохранить а) лояльность сотрудника, б) предоставив ему возможность сделать информированный выбор необходимых ему услуг на лучших условиях?
- Трудности в управлении льготами в условиях продолжающейся диверсификации их спектра при постоянной инфляции;
- Бюджеты на ДМС сокращаются или, в лучшем случае индексируются на уровне инфляции. Программы страхования ДМС прекращаются для некоторых категорий работников/членов семей за счет средств предприятия;
- Что работодатель предоставит работнику как компенсацию «урезанного» соцпакета?
- Возможность приобрести за свой счёт, но по лучшей на рынке цене ДМС родственникам, ВЗР, КАСКО, ИФЛ (квартира/дача);
- Оформление и оплата всех полисов на внутреннем интернет ресурсе компании;
- Upgrade спецпредложений по мере накопления информации о сотруднике (вступление в брак, рождение детей, поездки в отпуск, приобретение имущества, наличие *significant others*, etc.)
- Ответственность по организации и оплате страхования переходит к сотруднику;
- Необходимо технологическое решение для такого индивидуального предложения.

## Work site marketing в США. В 2007 году McKinsey отметила WSM как растущий тренд в США в дистрибуции ДМ

*Цитаты из статьи:*

### Революция в рознице медицинского страхования. Всё больше страховщиков имеют дело с индивидуальными клиентами, а не компаниями

- Медицинские страховщики в США, привыкшие в течение долгого времени работать с компаниями, выходят на розничный рынок...
- Эти страховщики выросли как оптовые предприятия... По мере того как страховщик всё больше имеет дело с индивидуальным клиентом, он должен не только гораздо лучше знать и понимать своего клиента, но также улучшать управление продуктовой линейкой, розничную дистрибуцию, клиентский сервис, управление рисками и клиентоориентированное управление предоставлением медицинских услуг
- **Work sites (продажа на рабочем месте).** Принимая во внимание крепкие взаимоотношения с работодателями, этот канал, вероятно – наиболее естественный и значительный (с точки зрения объёма). По мере эволюции роли работодателя от спонсора к фасилитатору, страховщики должны воспользоваться выгодами этого канала: розничная доступность, вычет из зарплатной ведомости и возможность осуществлять программы здорового образа жизни. Work site marketing будет оставаться главным потребительским критерием для крупных работодателей, которые хотят мигрировать в сторону медицинских планов, выстроенных вокруг интересов работника

Published by the McKinsey Quarterly, March 2007

# Страхование трудовых мигрантов, их родственников и иностранных студентов

Основной идеей продукта ДМС для иностранцев является покрытие предполагающее экстренную помощь в тяжёлых состояниях в «бюджетных» ЛПУ

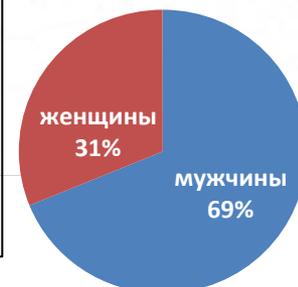
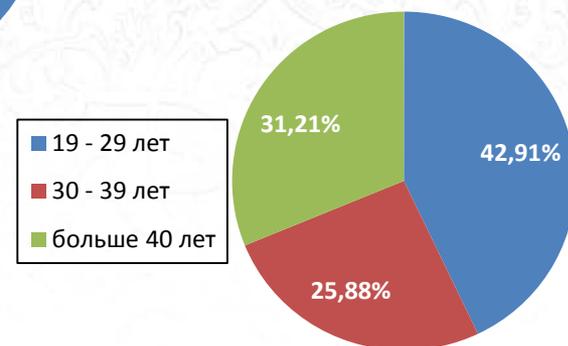
- По данным ФМС на 2013 г. в Россию приехали **17,5 млн. мигрантов**, из них порядка 8 - 9 млн - из стран с безвизовым режимом;
- По данным Федеральной службы государственной статистики, в 2010 году в России училось **145 900 иностранных студентов**: число иностранцев, приезжающих за отечественными знаниями, увеличивается с каждым годом.
- По оценкам Минтруда **полисы ДМС могут потребоваться более чем 3 млн. иностранных мигрантов**, работающих в РФ по трудовым договорам или по индивидуальным патентам;
  - таким образом, **оценка рынка в среднесрочной перспективе – 15+ млрд. руб.**, при средневзвешенной цене полиса 5 тыс. руб. Другие оценки (ЭкспертРА) дают 20 млрд. руб.;
- Вопросы дистрибуции: розничные сети, онлайн-покупка, университеты, работодатели

Привлекательный сегмент для страхования: большую его часть составляют молодые мужчины

Состав иностранных работников по полу, %



Доля работников по возрастам



Распределение иностранных студентов в РФ по полу, %

**Спасибо за внимание!**

Копитайко Михаил  
Заместитель Генерального директора  
ЗАО «Русский Стандарт Страхование»  
моб. тел. +7 (903) 790-48-43  
тел. +7 (495) 980-77-60 (0-220)  
E-mail: [mkopitayko@rsinsurance.ru](mailto:mkopitayko@rsinsurance.ru)  
[www.rsins.ru](http://www.rsins.ru)