

Рынок ДМС, пострадавший от пандемии, восстанавливается медленно. Спрос на полисы особенно сократился у малого бизнеса, а крупные компании оптимизируют программы. Все это не касается IT-сектора, который, напротив, расширяет количество застрахованных сотрудников.

Рынок ДМС по итогам работы в первом квартале 2021 года пока показывает ожидаемо низкую динамику. Официальных данных ЦБ еще нет, но, по сведениям ряда страховщиков, премии сократились, а выплаты, напротив, растут. По итогам 2020 года премии по ДМС в Петербурге выросли только на 2%, а выплаты — на 8%, количество заключенных договоров снизилось сразу на 68%, хотя, как отмечают страховщики, это может быть связано не только с влиянием пандемии, но и с изменением порядка оформления договоров у крупнейших игроков рынка.

Спрос на ДМС изменился и перераспределился, оставаясь примерно на уровне прошлого года, отмечает генеральный директор АО «Совкомбанк Страхование» Игорь Лаппи. Компании, которые не пострадали от коронакризиса (компании вне сферы услуг, производственные предприятия), не отказываются от ДМС, однако более пристально смотрят на наполнение программ при пролонгации, говорит он. Пострадавшие компании (сфера питания, туризм) серьезно сокращают бюджеты, оставляя лишь базовые важные вещи (чаще всего — лечение постковидных осложнений, реабилитация). Существенно снизился спрос на страхование со стороны нового бизнеса небольшого объема.

По словам господина Лаппи, в подобных ситуациях востребованы продукты с франшизами или классическим софинансированием. «В нашем портфеле доля корпоративного сегмента — 90%. Мы отмечаем рост премий от месяца к месяцу в первом квартале 2021 года в среднем на 17%, однако абсолютные цифры пока серьезно отстают от доковидных», — говорит он.

Убыточность будет расти

Как отмечает генеральный директор СК «Капитал-Полис» Алексей Кузнецов, премии в компании несколько снизились, в то время как выплаты выросли. Начало прошлого года было очень позитивным, а в этом году настроение у клиентов менее оптимистичное, объясняет он. Рост выплат, по словам господина Кузнецова, связан с отложенным спросом, который начал проявляться в третьем и четвертом кварталах прошлого года. Общее количество договоров растет, но явно заметен спрос со стороны IT-компаний, добавляет господин Кузнецов. Этот сектор стал самым растущим — ДМС важный фактор в политике управления персоналом и привлечения новых сотрудников.

В 2020 году средняя выплата на одного обратившегося выросла на 25–30%, в этом году растут и средняя выплата, и обращаемость, отмечает заместитель генерального директора СК «РЕСО-Гарантия» Игорь Иванов. При этом наблюдается высокая медицинская инфляция: в 2021 году клиники по всей стране заявляли рост своих преysкурантов на 20% и более, добавляет он.

В прошлом году в «РЕСО-Гарантии» выросли продажи розничных полисов, тогда как корпоративный сегмент корректировал программы: кто-то расширял их, включая востребованные услуги (телемедицина, профосмотры и тестирование на COVID), а кто-то пытался сократить объем. По сумме сборов доля корпоративного сегмента в портфеле ДМС «РЕСО-Гарантии» составляет 95%, в численности застрахованных — 60%.

«С одной стороны, пандемия усилила спрос на медпомощь, с другой — из-за новых социальных барьеров потребители откладывают решение текущих медицинских вопросов на будущее. В следующем году две эти тенденции могут привести к существенному росту убыточности по продуктам ДМС. Но в перспективе нескольких месяцев тенденция скорее будет обратная», — рассуждает господин Лаппи.

По итогам квартала роста рынка может составить до 5%, говорит Татьяна Никифорович, вице-президент по развитию Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование». Сокращения, связанные с пандемией, по ее словам, прекратились, и сейчас социальные пакеты восстанавливаются, оживляется наем, растет спрос и со стороны физлиц (15% в портфеле компании). В Петербурге по итогам квартала премии выросли на 15,8%, добавляет директор петербургского филиала ВСК Дмитрий Лучков. Стабилен спрос со стороны корпоративных клиентов, которые занимают в портфеле более 90%.

В прошлом году количество договоров ДМС, заключенных в Петербурге при участии «Страхового брокера Сбербанка» с компаниями малого и микробизнеса, сократилось на 30%, с компаниями среднего и крупного бизнеса сохранилось примерно на уровне 2019 года, рассказывает генеральный директор компании Валентина Скляр. В первом квартале 2021 года спрос оживился: количество договоров выросло на 20%. Теперь даже корпоративные программы ДМС с франшизой (расходы до определенной суммы застрахованный оплачивает самостоятельно) воспринимаются вполне позитивно, указывает она.

Страховщики уходят в цифру

Пандемия подтолкнула к разработке новых опций ДМС, а также к цифровизации услуг и расширению телемедицины. Оптимизировались программы на время самоизоляции, программы реабилитации после COVID-19, расширялась работа горячих линий с поддержкой заболевших и их маршрутизацией, работа удаленного врача офиса, специальные программы по сопровождению заболевших, вырос штат психологов, которые пользуются сейчас колоссальным спросом из-за стрессовой ситуации, перечисляет госпожа Никифорович.

«Если в 2017–2019 годах рост числа телемедицинских консультаций составлял 15–20% в год, то в 2020 году по нашей компании спрос вырос примерно в семь раз. На базе нашей клиники в Санкт-Петербурге мы создали центр телемедицинского обслуживания для всей страны», — рассказывает госпожа Никифорович. Телемедицина приобрела статус самостоятельного продукта, и это позволяет снижать убыточность ДМС, такие консультации менее затратны, объясняет она.

Устойчивый рост популярности телемедицинских сервисов наблюдается как в b2b-сегменте, так и у массовых пользователей, отмечают в пресс-службе сервиса «СберЗдоровье». Спрос в 2020 году увеличился в несколько раз, и более чем двукратная динамика роста по отношению к прошлому году сохраняется в 2021 году. Онлайн-коммуникации особенно актуальны для территориально распределенных компаний, чьи сотрудники работают далеко от больниц и поликлиник, а также для предприятий, которые не всегда могут себе позволить ДМС, добавляют в «СберЗдоровье».

Господин Иванов из «РЕСО-Гарантии» отмечает развитие электронного

документооборота, к которому вынудил локдаун. «Мы смогли очень быстро перестроиться и наладить оформление полисов-оферт, электронных полисов с ЭЦП (электронной цифровой подписью), чтобы максимально обезопасить всех участников сделки от излишних контактов. Это позволило не сокращать продажи розничных продуктов», — говорит он.

Стратегия развития дистанционных сервисов дала возможность максимально оперативно внедрять гибкие условия страхования и позволила предложить клиентам новые продукты, продолжает господин Лучков. «К тенденциям рынка можно отнести аудит входящих в страховое покрытие ДМС рисков, со стороны страхователей совместно со страховщиками, что приводит к выработке наиболее оптимального и востребованного объема страхового покрытия», — добавляет он.

Игорь Лаппи среди тенденций также отмечает развитие «новых» продуктов и опций (телемедицина, мобильные приложения, лекарственное обеспечение, ДМС НС, электронные полисы, ЛПУ с прямым доступом). Активно эксплуатируется ковидная тематика, где главный тренд — все, что связано с выявлением ковида, лечением ковида и реабилитации от его последствий. Работодателям важно включать и ПЦР-тесты, и КТ, и постковидную профилактику, подчеркивает господин Лаппи. Также, по его словам, усилилась ценовая конкуренция и конкуренция за наполнение пакета, активизировались брокеры, которых страхователи привлекают для оптимизации затрат.

Пока стабилен

По оценкам Валентины Скляр, в этом году спрос на ДМС со стороны крупного бизнеса останется на уровне прошлого года, со стороны среднего и малого бизнеса — может сократиться в пределах примерно 20%. «Динамика премий по сегменту будет определяться в основном бюджетами на ДМС у крупных страхователей. По объемам сборов рынок, скорее всего, останется на уровне 2020 года или продемонстрирует неболь