



*В начале октября 2015 года в Москве состоялась 1-я Глобальная конференция по корпоративным компенсациям и льготам, организованная консалтинговой компанией Towers Watson (TW) при содействии российского партнера TW – In2Matrix. Платиновым спонсором мероприятия, собравшим более сотни участников, выступила компания «МетЛайф», занимающая лидирующие позиции на рынке корпоративного страхования.*

Программа конференции была ориентирована в первую очередь на специалистов по управлению персоналом и специалистов по компенсациям и льготам, перед которыми выступили представители крупнейших страховых компаний, а также известные международные эксперты в области риск-менеджмента и корпоративных льгот.

Сотрудники – самый важный актив любой компании. Привлечь и удержать ключевых сотрудников, снизить риски, связанные с их здоровьем, и в конечном счете увеличить производительность труда – комплексная задача, одним из инструментов для решения которой является добровольное медицинское страхование. Именно поэтому работодатели во всем мире продолжают нести растущие с каждым годом расходы на ДМС. Наша страна не является исключением. «В России мы видим общемировой тренд: государство уменьшает свое участие в финансировании здравоохранения, – отметил на конференции глава «МетЛайф», президент Ассоциации страховщиков жизни Александр Зарецкий. – Поэтому миссия нашей компании и всего рынка страхования жизни и здоровья заключается в том, чтобы помочь обществу создать механизм финансирования расходов на медицинские услуги за счет собственных средств самого человека или его работодателя». Темпы роста рынка ДМС, по словам президента «МетЛайф», были высокими с 1991 по 2001 годы (в среднем 64%); замедлились, но оставались достаточно высокими с 2002 по 2009 годы (в среднем 19%); сейчас они составляют всего 8% – меньше, чем темпы инфляции. Рынок перестал расти. Одна из причин стагнации – инфляция в медицине и, как следствие, рост стоимости ДМС. По прогнозу г-на Зарецкого, в 2015 году рост стоимости медуслуг составит от 10% до 25%.

Как происходит ценообразование в ДМС и есть ли у работодателя возможность снизить свои расходы на страхование сотрудников? Этим вопросам была посвящена прошедшая в рамках конференции сессия, проведенная директором по стратегическим проектам «МетЛайф» Тимуром Гилязовым. Сессия привлекла большое внимание специалистов по персоналу, участвующих в конференции, и перешла в оживленную дискуссию между

профессионалами HR и страхования. «В цепочке ДМС сейчас наиболее комфортно чувствуют себя работники, которые получают бесплатную для них квалифицированную помощь, и клиники – они диктуют условия. Работодатели и страховщики чувствуют себя далеко не так комфортно», – констатировал Тимур Гилязов. В процессе ценообразования ДМС главным фактором, влияющим на стоимость услуг, является, конечно, медицинская инфляция. Однако страховые компании замечают, что с апреля нынешнего года рост средней выплаты по полису ДМС стал опережать инфляцию. Страховщики научились за последние годы взаимодействовать с клиниками, но на множество других удорожающих ДМС факторов повлиять трудно – таких, например, как увеличение частоты обращений застрахованных сотрудников за помощью. В кризис, отмечает г-н Гилязов, люди обращаются в клиники в среднем на 10% чаще обычного. Причина и в общем настроении, и в стремлении получить максимальную отдачу по полису на фоне неуверенности в завтрашнем дне.

Ограничить рост расходов на ДМС работодатель все-таки способен, и «МетЛайф» поддерживает ряд рекомендаций по этому поводу. Например, за счет развития программ профилактики, здоровья и благополучия. Они просты и очевидны: борьба с курением, баланс между работой и личной жизнью, мотивация к занятиям фитнесом, борьба со стрессом и т.д. По данным одного из опросов «МетЛайф», 91% компаний понимают важность профилактических программ. Но реально что-то делают только 36%. Да, эффект от их внедрения не может быть сиюминутным. «Но через два-три года вы получите более здоровый коллектив, – уверяет работодателей Тимур Гилязов. – И убедитесь, что обращений за медицинской помощью станет меньше».

На фоне экономического спада и удорожания ДМС страховщики тем не менее настроены оптимистично, говорит президент компании «Метлайф», президент Ассоциации страховщиков жизни Александр Зарецкий: «Мы не ожидаем, что работодатели будут сокращать ДМС. Программы ДМС очень востребованы, и думаю, что те, у кого в соцпакетах они есть, будут их максимально сохранять. Опыт прошлых кризисов это подтверждает».

Что касается самой компании «МетЛайф», корпоративное страхование остается одним из важнейших стратегических направлений ее деятельности. «С 2010 года мы сделали большие инвестиции в направление ДМС, – сообщил участникам 1-й Глобальной конференции по корпоративным компенсациям и льготам Александр Зарецкий. – Это инвестиции в обучение людей, в IT-технологии и наши медицинские программы в клиниках-партнерах. На сегодняшний день мы позиционируем себя как компания, которая хочет, может и умеет заниматься медицинским страхованием». В портфеле компании – договоры ДМС с более чем 1100 корпоративными клиентами, и эта цифра постоянно увеличивается. У трети действующих клиентов договоры ДМС с «МетЛайф»

длятся по 10 лет и дольше.

Информация предоставлена компанией

Источник: [Википедия страхования](#) , 05.10.15