

Страховой рынок России растет по сравнению с 2016 годом почти исключительно за счет увеличения продаж такого неоднозначного продукта, как инвестиционное страхование жизни. Только ДМС, единственный из привычных видов страхования, показывает умеренный рост. Почему это происходит? Предприятия, которые в свои лучшие времена, скажем 5 лет назад, жалели деньги на ДМС, сегодня находят их, чтобы застраховать сотрудников. Но далеко не всех, а наиболее квалифицированных, с определенным стажем работы на данном предприятии.

Стимулировать сотрудников деньгами, т.е. разовой премией, а тем более повышением зарплаты сложнее, да и выходит намного дороже. В некоторых отраслях наличие ДМС в соцпакете сотрудника становится нормой, необходимостью для сохранения и привлечения квалифицированных кадров. С помощью ДМС бизнес успешно решает вопрос о снижении расходов на обязательные профосмотры сотрудников. По договору ДМС это может оказаться дешевле, чем по прямым договорам с лечебными учреждениями. К тому же отделы кадров тоже экономят свое рабочее время, передавая страховщикам на аутсорсинг организацию и контроль за профсмотрами.

Топ-менеджмент при заключении договоров ДМС получает доступ к элитным клиникам, санаториям в России и за рубежом, снимает с себя заботу о медобслуживании родственников. Приятнее, согласитесь, отнести подобные близкие сердцу расходы на себестоимость продукции, чем платить из своей зарплаты, уплатив все налоги. ДМС выходит на новый технологический уровень. HR-менеджеры

предприятий-страхователей управляют списками застрахованных по ДМС на интернет-порталах страховщиков, сами корректируют списки застрахованных в соответствии с прошедшими увольнениями и принятием новых сотрудников.

Застрахованные по ДМС в некоторых компаниях бесплатно получают доступ к телемедицине, т.е. возможностью проконсультироваться с врачами в Москве он-лайн с смартфона или компьютера 24 часа в сутки из любой точки на планете.

Существуют программы ДМС, когда по сложным диагнозам можно получить 2-ое мнение не только у московских врачей, но и у ведущих специалистов Германии, Израиля, США. А можно застраховаться на случай первичного выявления рака и других т.н. критических заболеваний, чтобы страховщик оплачивал лечение в лучших клиниках мира. И не только лечение, но и проезд застрахованного с сопровождающим лицом, проживание и дорогостоящие лекарства и препараты.

Но зачем предприятию страховать своих сотрудников на случай выявления критических заболеваний? Всех подряд, наверное, не за чем. Но ведь есть действительно заслуженные люди, которых проще застраховать за небольшие деньги, чем помогать крупными суммами материальной помощи, если у них случится беда. Есть еще такая модная тема в корпоративной культуре, как *Work place wellness*. Здесь тоже удобно привлекать страховщиков. Они помогут провести дни здоровья, проведут вакцинацию от гриппа, дадут доступ к круглосуточной психологической помощи по телефону, где можно обсудить не только производственные, но и семейные, личные проблемы. Некоторые страховщики в качестве бонуса дают к полису ДМС бесплатно полис путешественника на год, чтобы не покупать страховку перед отпуском и иметь мед. обслуживание при командировках в России.

У рынка ДМС большое будущее, потому что это один из наиболее творческих,

инновационных секторов в страховании. Попробуйте, на примере своего предприятия.

Источник: Business FM, 28.11.2017