

**ДМС как инструмент
нематериальной
мотивации сотрудников.**

**Как франшиза в ДМС
позволяет управлять
бюджетом и повышать
качество корпоративных
медицинских программ?**

Иван Командный

27.05.2016



Страхование жизни

Allianz 

Помимо инфляции стоимость страховки ежегодно растет за счет обращаемости



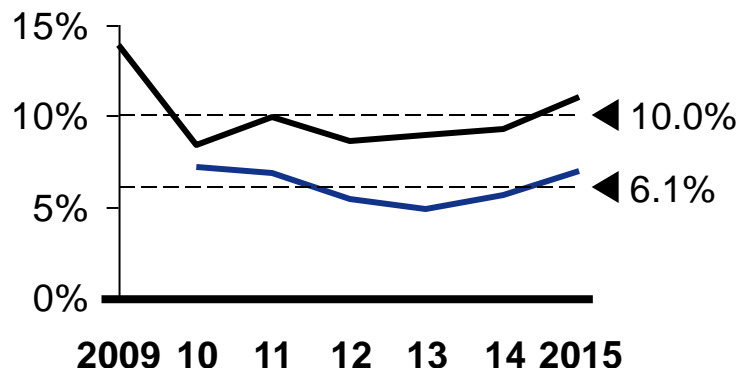
— Все клиенты — Росстат

Проблема

Рост стоимости

Иллюстрация

Прирост стоимости медуслуг по годам, %

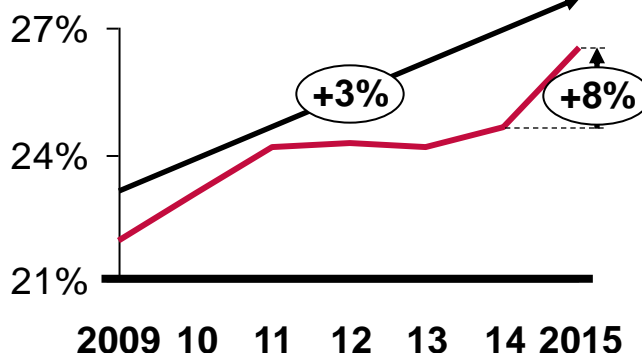


Комментарии

- ✓ Стоимость медуслуг по стране растет на 10% в год
- ✓ Ожидается ускорение из-за ослабления рубля до 16%**
- ✓ Альянс Жизнь эффективнее рынка (7.9%), но рост материалов

Рост обращаемости

Среднемесячная обращаемость по годам, %



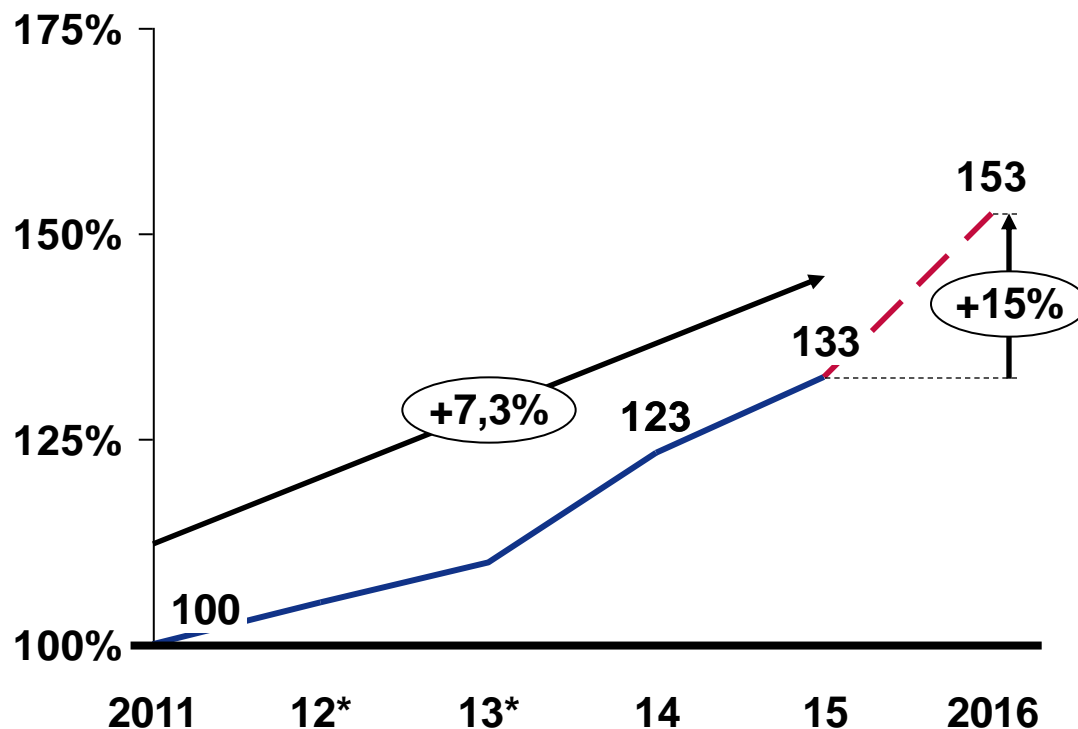
- ✓ Каждый год обращаемость растет в среднем на 3%
- ✓ Кризисная ситуация стимулирует повышенный рост обращаемости
- ✓ Обращаемость в 2015 выросла на 8%

**Marsh Medical Trends Around the World 2015, данные по РФ

Бюджет клиентов Allianz Life растет на 7.3% ежегодно в течение 5 лет и требует еще большего роста



Индекс бюджета на сотрудника с 2011 года, %



Комментарии

- ✓ Бюджет на ДМС клиентов Allianz Life рос в среднем на **7.3% в год** с 2011 по 2015 годы
- ✓ Учитывая ускорение инфляции и текущую экономику ДМС, необходим **рост на 15% на 2016** при сохранении программы
- ✓ Требуемый рост **не соответствует** запланированному **бюджету** большинства компаний в России

Для сохранения бюджета требуется рационализация потребления, но как?



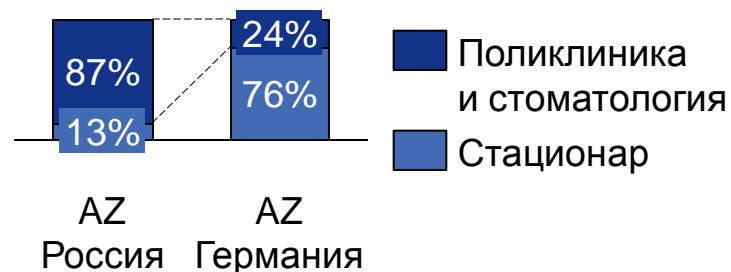
Мера оптимизации	Эффект на бюджет 2016	Горизонт, лет	Комментарии
Бюджет '16	<p>100% 15%</p> <p>Рост премий на 2016</p>		
Смена страховщика	<p>15%</p>	1	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Общий рост цен на рынке ✓ Нестабильное положение игроков за ТОП-5 ограничивает выбор ✓ По сути откладывает проблему на год
Исключение ЛПУ	<p>10%</p>	1-2	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Высокая деконцентрация выплат требует исключения многих ЛПУ ✓ Вызывает недовольство сотрудников и возврат ЛПУ
Сокращение объема услуг	<p>5%</p>	1-2	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Требуется кардинальное сужение даже для экономии в 5% ✓ Негативное восприятие сотрудниками
Борьба с нерациональным потреблением	<p>30%</p>	>3	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Основная проблема роста обращаемости ✓ Высокий потенциал экономии ✓ Но сейчас нет эффективных механизмов для реализации потенциала меры

Основная проблема роста стоимости – нерациональное потребление медуслуг. Вот почему:

Это логичное поведение участников рынка ДМС

- **Клиника:** максимизация прибыли без ущерба здоровью
- **Сотрудник:** отсутствие стимула к рациональному потреблению

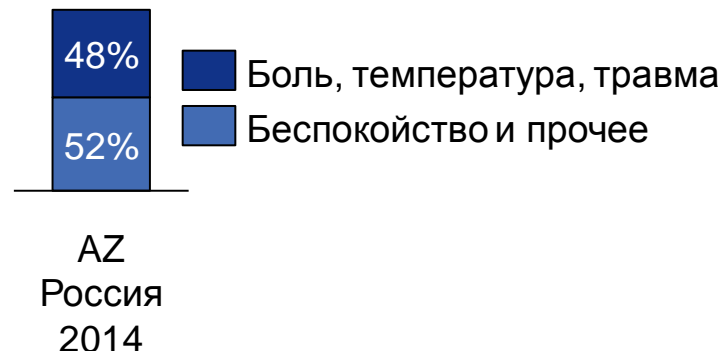
Структура потребления перевернута в сторону поликлиники



Четкое различие в структуре частного потребления (ЧП) и ДМС

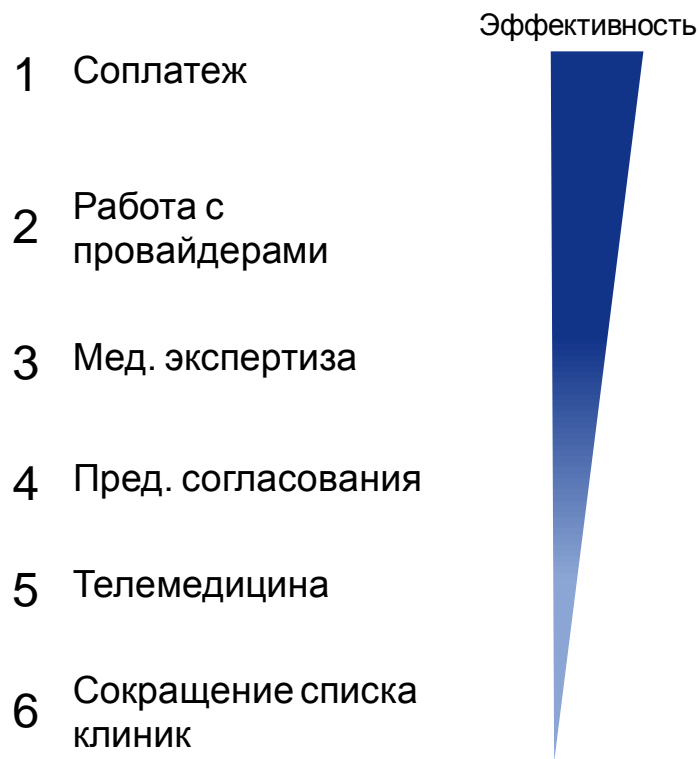
Вид услуг	ЧП	ДМС
Острое состояние	✓	✓
Профилактика	✓	✓
Неострое состояние	✗	✓
Избыточное потребление	✗	✓

Более половины услуг приходится на неострые состояния

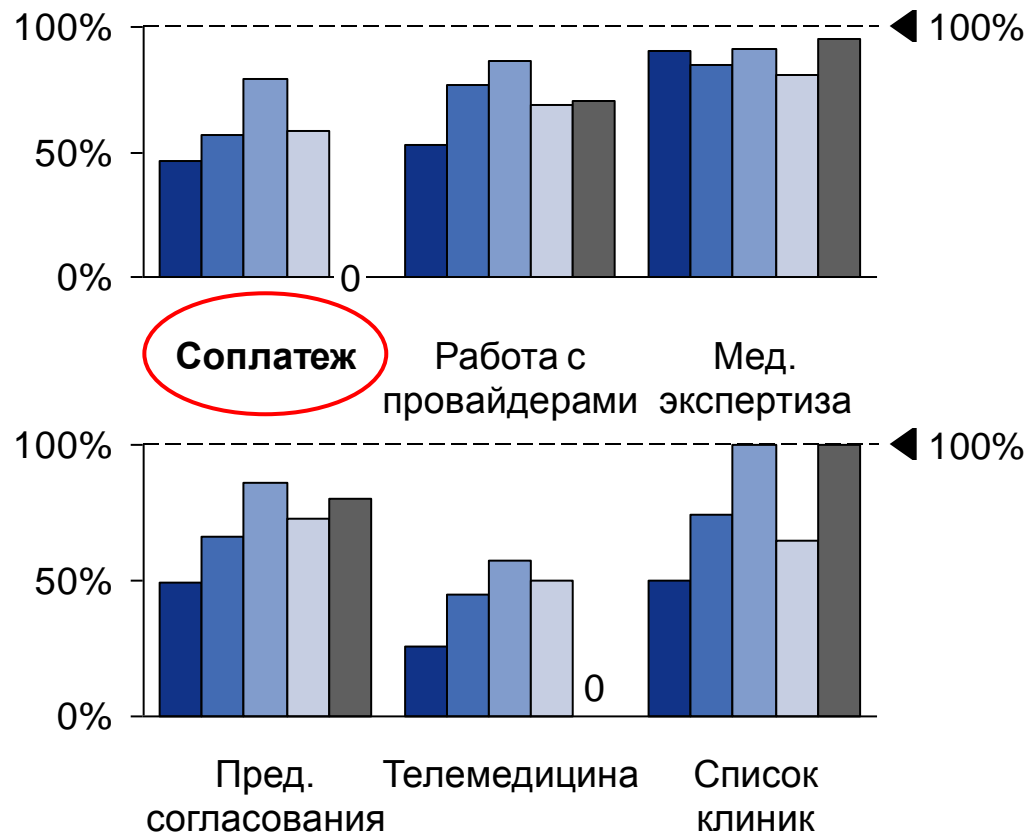
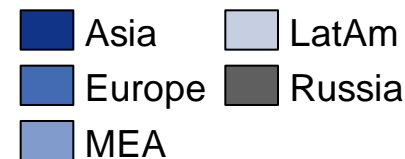


Какой международный опыт в борьбе с нерациональным потреблением?

Инструмент снижения убытков*



Использование в регионах



Соплатеж это наиболее эффективный и частый инструмент для удержания расходов во всем мире, однако еще не используемый в России

* - Marsh Medical Trends Around the World 2015

...Но ЛПУ технологически не готовы к удержанию
соплатежа

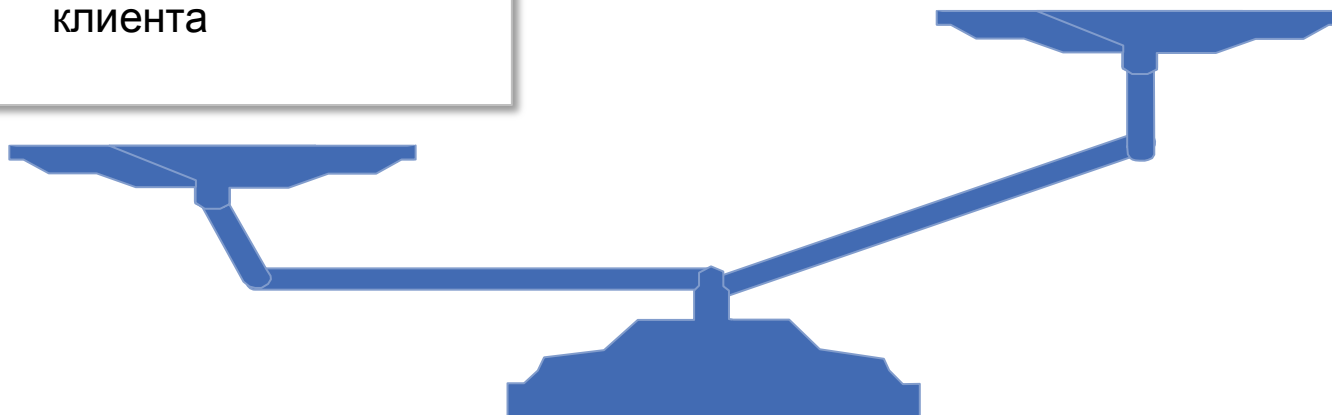


1500

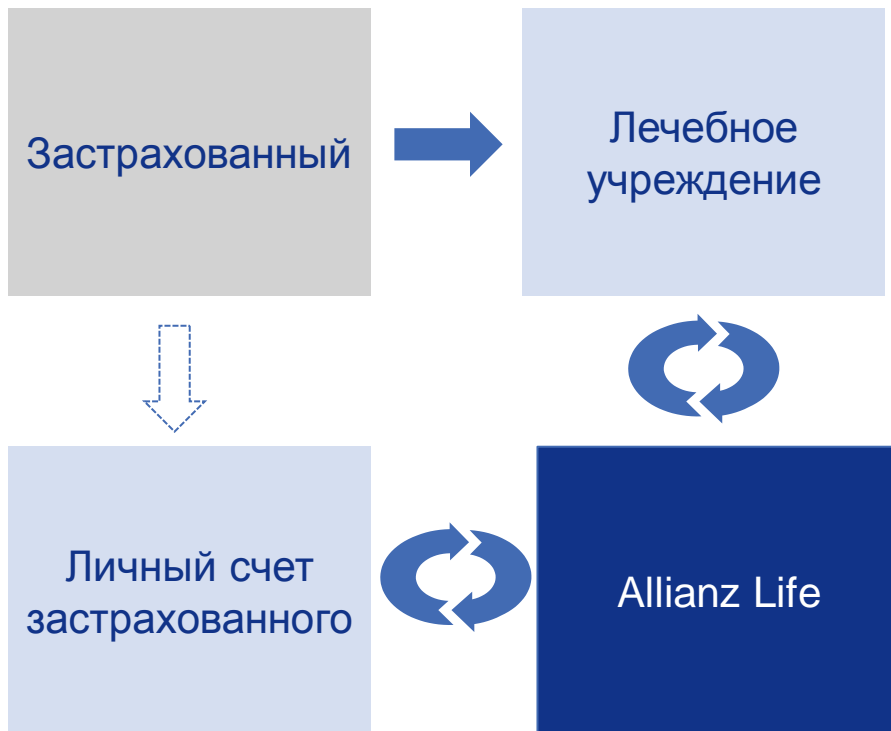
среднее # ЛПУ в
программе
крупного
корпоративного
клиента

10

ЛПУ согласны
перестроить
процесс и
принимать
соплатеж от
застрахованного

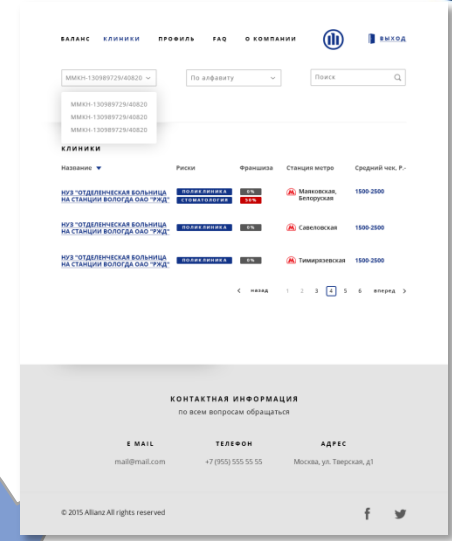
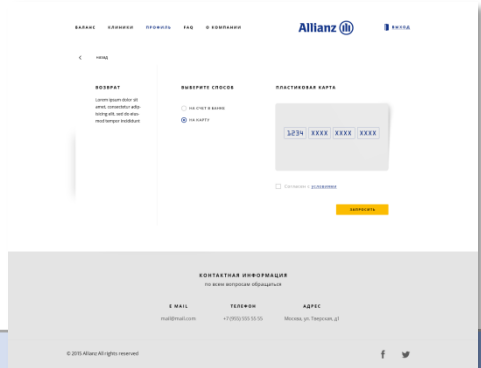


Соплатеж должен быть между страховщиком и застрахованным



- **Застрахованный** получает медицинскую помощь **как сейчас**
- **Allianz Life** оплачивает **100%** стоимости в ЛПУ
- **Соплатеж** списывается с **личного счета** застрахованного в мобильном приложении

Как будет выглядеть процесс для сотрудника?



Получение полиса с инструкцией

Регистрация в личном кабинете

Пополнение баланса удобным способом

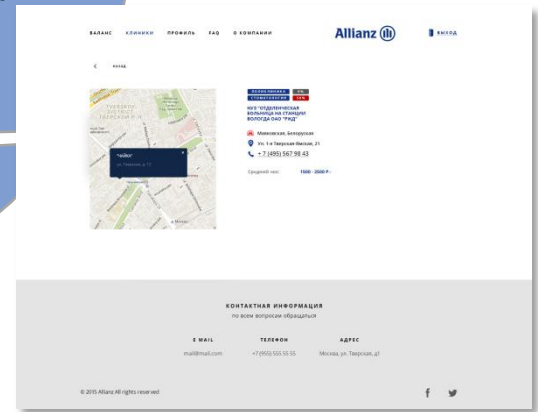
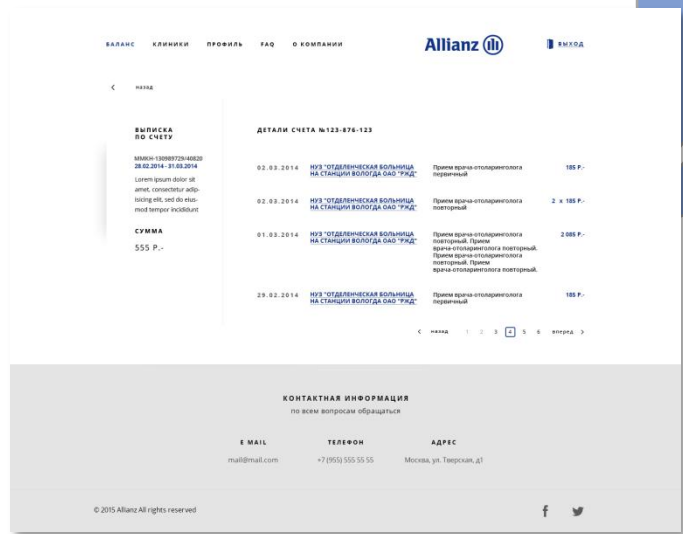
Запись в ЛПУ

Проверка баланса

Посещение ЛПУ

Получение информации об оказанных услугах

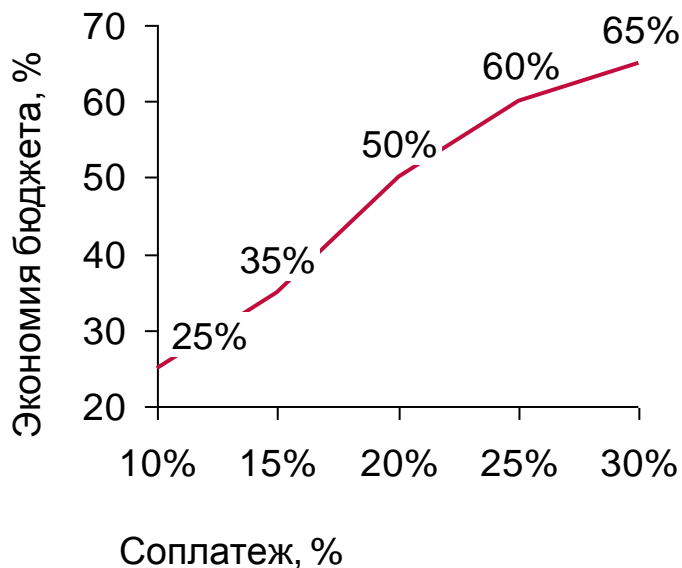
Списание суммы со-платежа с баланса



Соплатеж может стать основным фактором влияния на стоимость страховой программы

Влияние на бюджет

% соплатежа vs. бюджет клиента*

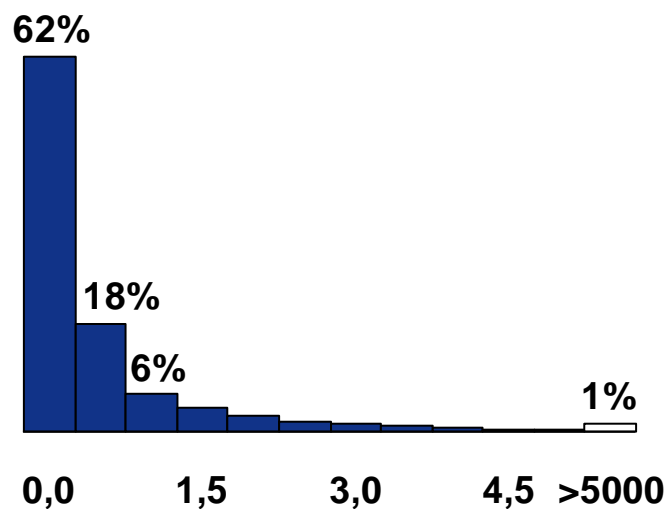


Суть предложения

- Простая логика выделения ЛПУ:
 - ЛПУ с эффективным соотношением цена / качество доступны без соплатежа
 - ЛПУ с более высокой ценой – с соплатежом
- Позволяет сократить расходы от 25% до 65%
- Соплатеж распространяется только на поликлинику и стоматологию, то есть не может «ударить по карману»
- Сохранение в доступа в лечебные учреждения без соплатежа

Влияние на сотрудника

Распределение расходов застрахованных, т.р. в год



Суть предложения

- Расходы 62% сотрудников будут равны нулю
- Более 90% сотрудников заплатят менее 1500 руб в год
- В программе каждого застрахованного будут лечебные учреждения без соплатежа

Зачем это страхователю

- Частичная оплата заставляет сотрудников задуматься о наличии необходимости обратиться к доктору – **нет переплаты за избыточное потребление.**
- Застрахованные сотрудники начинают осознавать **стоимость социального пакета**, а не только его ценность.
- Застрахованные сотрудники получают **доступ в клиники более дорогого сегмента.**
- Рост бюджета на следующий год становится более прогнозируемым – **нет эффекта роста обращаемости (особенно во время кризиса)**

Зачем это застрахованному

- Лучше, чем софинансирование - **застрахованный платит только в том случае, когда есть необходимость**
- Это возможность обращаться в клиники **более дорогого сегмента** – страховой полис «превращается» в дисконтную карту с очень большой скидкой