ДМС ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

В современных социально-экономических условиях роль добровольного медицинского страхования (ДМС), предоставляющего доступ к качественной медицинской помощи и сервисному обслуживанию, стабильно растет. В связи с этим ведущие игроки российского страхового рынка оценивают ДМС как один из самых перспективных и востребованных видов страхования, отмечая наибольшую покупательскую активность в сегменте малого бизнеса.

В последнее время со стороны малого бизнеса отмечается рост интереса к программам ДМС, как составной части социального пакета сотрудников.

Почему это происходит? На крупных и средних предприятиях персонал обезличивается, здесь работают сотрудники, которые иногда даже не знакомы с теми, кто трудится в соседнем отделе. На малых предприятиях работают коллеги, здесь все друг друга знают, делают одно общее дело, и каждый очень дорожит своим личным реноме в глазах коллектива. В таких условиях социальный аспект является более действенным мотиватором, чем материальный. Обычно владелец малого предприятия задумывается о покупке ДМС для своих сотрудников, когда встает необходимость дополнительной мотивации коллектива. Зачастую, оценив соотношение эффекта от повышения зарплаты на определенную сумму и от покупки полиса ДМС на ту же сумму, владелец принимает решение о покупке страховки. Но не стоит забывать и о материальной стороне вопроса, страховые тарифы для предприятий, безусловно, привлекательней, чем для физических лиц, поэтому сотруднику не просто приятней, но еще и гораздо выгодней получить страховку в коллективе, чем приобретать ее самому.

Договор страхования оформляется, как правило, сроком на один год. Условиями договора могут быть предусмотрены: порядок оплаты страховой премии (единовременно или в рассрочку), франшиза, прикрепление или снятие застрахованных и другое.

Программы для бизнеса

Пока на рынке представлено немного специализированных продуктов ДМС для малого бизнеса. Одним из наиболее интересных является «ДМС. Малый бизнес» от «РЕСО-Гарантия». Продукт рассчитан на коллективы от двух до девяти человек, по программе могут быть застрахованы сотрудники одной организации из различных регионов, возраст которых не превышает восемьдесяти лет. В рамках продукта предусмотрены разные варианты медицинского обслуживания, в том числе: скорая помощь, помощь на дому, амбулаторная помощь, стационар, стоматология. Программа допускает изменение первоначальных условий договора в течение его действия, например, корректирование списка застрахованных сотрудников, расширение или изменение перечня доступных услуг. В отличие от конкурентных аналогов, предполагающих серьезный андеррайтинг всего коллектива (прохождение медицинского осмотра, заполнение соответствующих анкет), «ДМС. Малый бизнес» использует более упрощенную процедуру заключения договора.

«Либерти Страхование» берет на страхование коллективы с численностью более одиннадцати сотрудников. Комплексные программы ДМС этой компании включают страховое покрытие по всем видам медицинской помощи: амбулаторно-поликлинической, скорой, стационарной, стоматологической. А также ряд программ, в которые входят высокотехнологические методы лечения и диагностики, такие, как ядерная магнитно-резонансная томография, позитронно-эмиссионная томография, аортокоронарография, аортокоронарное шунтирование и другие.

Страховая компания «Альянс» предлагает малому бизнесу комплексный продукт «Allianz ДМС Эксперт», в котором предусмотрена возможность включения всех необходимых рисков.

«РОСГОССТРАХ» представляет на рынке широкий спектр классических программ ДМС, позволяющих обеспечить комплексную защиту персонала предприятий малого бизнеса по специально разработанным тарифам. При формировании программ страхования осуществляется подбор лечебных учреждений с учетом территориального фактора и ценового уровня. В состав таких программ ДМС могут быть включены: амбулаторно-поликлиническая помощь, стоматология, скорая медицинская помощь и помощь на дому, личный врач или врач в офисе, стационарное обслуживание, реабилитационно-восстановительное лечение, периодические медицинские осмотры. Кроме того, пакет страхования предприятий малого бизнеса может быть дополнен специализированными программами для корпоративных клиентов: «РГС Защита от клеща», «РГС ГОСТЬ», «Российский медицинский ассистанс».

К особенностям ДМС для малого бизнеса можно отнести предоставление специализированных программ при страховании персонала, таких как «Периодический медицинский осмотр», «Лечение за рубежом» или «Медикаментозное обеспечение».

Страховка для семьи

Семья из нескольких поколений также является небольшим коллективом, но специальные программы ДМС для больших семей считаются на российском рынке редкостью.

Страховщики, в основном, предпочитают рассматривать семьи как некие группы физических лиц и страховать их по стандартным тарифам с некоторыми скидками. В случае если договорная база лечебно-профилактических учреждений страховщика располагает многопрофильными сетевыми лечебными учреждениями, которые предоставляют услуги не только взрослым, но и детям, некоторые продукты ДМС для малого бизнеса могут быть предложены для страхования больших семей.

Например, комплексные программы «РОСГОССТРАХа», которые могут включать предоставление услуг врача общей практики (семейный врач), что позволяет обеспечить преемственность в обслуживании (семейный анамнез) и минимизировать затраты семейного бюджета на медицинское обслуживание.

В «РЕСО-Гарантия» для страхования семей предусмотрен продукт «Доктор РЕСО», в котором при одновременном страховании трех и более близких родственников (супруги, дети, родители, братья, сестры, бабушки, дедушки, внуки) применяются скидки от 7% до 20% в зависимости от состава и возраста семьи. По полису «Доктор РЕСО» могут быть застрахованы физические лица в возрасте до 75 лет. Для семей, кроме обычных видов обслуживания в поликлиниках и стационарах, также предлагается и диагностическая программа, которая позволяет оценить состояние здоровья и составить план по его поддержанию на будущее. Практика продаж выявила забавный парадокс – этот продукт, созданный специально для физических лиц, пользуется успехом у малых предприятий. То есть не только ДМС для малых предприятий может заинтересовать большие семьи, но и семейный продукт может быть интересен малому бизнесу.

Елена Серебренникова

Рисунок Корнила Пузанкова