



# МЕДИЦИНСКИЕ ОПЦИИ ДЛЯ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ

Пандемия коронавируса вынудила многих клиентов страховых компаний обратить внимание на медицинские составляющие страхования жизни. О том, в каких сервисах заинтересованы потребители, какие продукты могут стать перспективными, рассказывает Андрей Александрович Мартьянов, генеральный директор страховой компании «МАКС-Жизнь».

**ССТ:** Появилась ли в период пандемии потребность у граждан дополнить продукты по страхованию жизни медицинскими сервисами?

**Андрей Мартьянов:** Продукты страхования жизни, прежде всего инвестиционного и накопительного с медицинской составляющей, стали набирать популярность несколько лет назад. Тема медицины очень близка страхованию жизни — страховщик крайне заинтересован, чтобы его клиент был здоров. Сложно сказать, в какой мере на рост популярности продуктов повлияла пандемия, но накопительное страхование жизни в принципе лучше продается с 2019 года на фоне снижения продаж инвестиционного страхования жизни. Востребованность накопительных продуктов с медицинской составляющей возросла.

**ССТ:** Какая медицинская составляющая более популярна?

**А. М.:** Растет, прежде всего, популярность продукта, предоставляющего телемедицину как дополнительный сервис. Телемедицина в России развивается не так бурно, как прогнозировали, в том числе из-за сохраняющихся ограничений для постановки диагноза и назначения лечения. Пандемия коронавируса, безусловно, стала стимулом для развития дистанционного общения врача и пациента. Продукты с телемедицинской пользой пользуются спросом, и мы предоставляем такую опцию бесплатно к полисам долгосрочного страхования жизни. Средний срок полиса по накопительной программе в нашей компании составляет более пяти лет.

**ССТ: Можно ли купить опции с программой телемедицины отдельно от страхования жизни?**

**А. М.:** Да, такие опции могут продаваться, как отдельные продукты — в офисах банков-партнеров, в офисах нашей компании и у нас на сайте. Сейчас это один из наших наиболее востребованных продуктов с очевидной потребительской ценностью, которую легко объяснить клиенту. Мы также предлагаем его как дополнительную опцию к программам ДМС.

**ССТ: Для кого чаще покупают телемедицину — для детей, пенсионеров или работающих людей?**

**А. М.:** Потребители продукта в основном молодые люди, поскольку его технологичность является ограничением для людей более старшего поколения.

Отдельная группа потребителей — молодые родители, которым важно быть на связи с врачом и консультироваться о состоянии здоровья их детей. Для молодых мам, особенно с первым ребенком, телемедицина дает еще и психологическую поддержку.

**ССТ: Какие еще направления и продукты Вы считаете перспективными?**

**А. М.:** Во-первых, мы встраиваем в программы накопительного страхования жизни бесплатный чекап: клиент может проверять свое здоровье по определенной программе. Это больше чем стандартная диспансеризация: чекап проводится не по месту прикрепления, как в ОМС, а на базе лучших клиник, с которыми сотрудничает наша компания, без очередей и в более комфортных условиях. У нас хорошая экспертиза в добровольном медицинском страховании, хорошо налажены связи с лечебными центрами, и поэтому медицинские центры в Москве и регионах, с которыми работает страховая группа «МАКС», могут принимать наших застрахованных для чекапа.

Другое направление, которое мы активно развиваем, — лечение критических заболеваний, в том числе за рубежом. Услуга



**Андрей Мартыанов**

*Генеральный директор страховой компании «МАКС-Жизнь»*

довольно дорогая, такую опцию мы предлагаем бесплатно к полисам накопительного страхования жизни с годовым взносом от 300 тыс. руб. Клиенту предоставляется возможность получить медицинскую помощь стоимостью до 1 млн евро.

В ближайшее время мы планируем выйти на рынок с новым продуктом. Это будет полноценный полис ДМС в качестве опции к накопительному страхованию жизни. Уникальность заключается в том, что клиент не ограничен выбором конкретных медицинских центров — он может получить медицинскую помощь в любой клинике по своему выбору. Кроме того, такой продукт может работать в любой ценовой категории, все будет зависеть только от лимита, установленного для конкретного полиса.

Все эти опции мы встраиваем в накопительные и долгосрочные полисы инвестиционного страхования жизни как дополнение к налоговым, юридическим и другим льготам.