

# СТРАХОВКА ОГРАНИЧЕННОГО ДЕЙСТВИЯ

ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ ДМС СТАНЕТ ДЕШЕВЛЕ И ПРОЩЕ

Пандемия и вызванный ею экономический кризис могут негативно сказаться на рынке добровольного медицинского страхования (ДМС), привести к падению выручки компаний и увеличению конкуренции. Страховщики начнут выводить на рынок более простые и дешевые продукты с меньшим уровнем страховой защиты, которые вполне могут быть полезны как корпоративным страхователям, так и тем гражданам, кто остался без работы или без медицинской страховки от работодателя.

**В**

## Будь проще

прошлом году добровольное медицинское страхование было драйвером роста рынка. Если рынок в целом показал околонулевую динамику, то объем взносов в сегменте ДМС увеличился на 19%. При этом средняя стоимость полиса снижалась (по ДМС с юридическими лицами за год она сократилась почти на 20%), но это было с лихвой компенсировано резким — сорокапроцентным — ростом количества договоров. «Ускорению роста сегмента способствовало изменение его структуры — классическое ДМС „от всех рисков“ уступает место более доступным программам с усеченным набором услуг и/или с франшизой», — констатировал Банк России. Его аналитики отметили, что спрос на новые, более дешевые, продукты предъявляют не только крупные компании, но и малые и средние предприятия (МСП), которые раньше редко могли себе позволить приобрести полный пакет услуг по ДМС для сотрудников.

Одновременно существенно активизировались и физические лица — они как покупали полисы в силу повышения их доступности, так и докупали выпавшие из «похудевших» корпоративных полисов опции. В итоге за прошлый год доля «частников» на рынке ДМС увеличилась на 3,9 процентного пункта, до 19,9%.

В этом году тренд на удешевление полисов ДМС сохранится как в связи с ожидаемым падением доходов населения из-за кризиса, так и из-за весьма вероятного сокращения бюджетов и вымирания части предприятий малого бизнеса. Дирек-

тор департамента андеррайтинга и методологии ДМС «АльфаСтрахования» Александр Лапунов замечает, в ситуации, когда в разгар эпидемии государственные клиники оказывали в значительной степени только экстренную помощь, для получения консультации по хроническим заболеваниям или по вопросам, не связанным с коронавирусом, ДМС оказалось «еще более ценным».

«Мы видим, что конкуренция на страховом рынке возрастает: уже сейчас отмечается демпинг по условиям и тарифам с целью удержания текущих клиентов. Сегмент платежеспособных клиентов сокращается, за оставшихся конкуренция ужесточилась», — констатирует управляющий директор по ДМС «Ренессанс Страхования» Наталья Харина. При этом в сегменте страхования физических лиц она отмечает снижение размера средней премии — все стали более осторожно относиться к тратам не первой необходимости в связи с сокращением покупательной способности.

«Сегмент малых и средних предприятий оказался под сильнейшим давлением пандемии и экономических угроз, что, безусловно, повлияет на развитие страхования», — говорит заместитель гендиректора по ДМС «Ингосстраха» Дмитрий Попов. — При этом мы ожидаем не отказ от страховых продуктов, а изменение структуры спроса. В кризисное время важно сохранить устойчивость бизнеса, и здоровье коллектива является одним из наиболее важных факторов. Поэтому для оптимизации расходов возможен переход МСП к урезанным продуктам и сокращению лимитов покрытия». Также он предполагает, что часть сотрудников предприятий перейдет к полисам для физлиц, оформление и управление которыми возможно в режиме онлайн. И приводит в качестве примера онлайн-полис ДМС от «Ингосстраха» стоимостью от 20 тыс. руб. в год, который

ТЕКСТ **Петр Рушайло**  
ФОТО **Олег Харсеев,**  
**Sturti/Getty Images,**  
**Александр Миридонов**



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ