Ренессанс страхование

Социальный пакет: баланс цены и качества

AH Conferences
www.ahconferences.com

30 марта 2006 г.

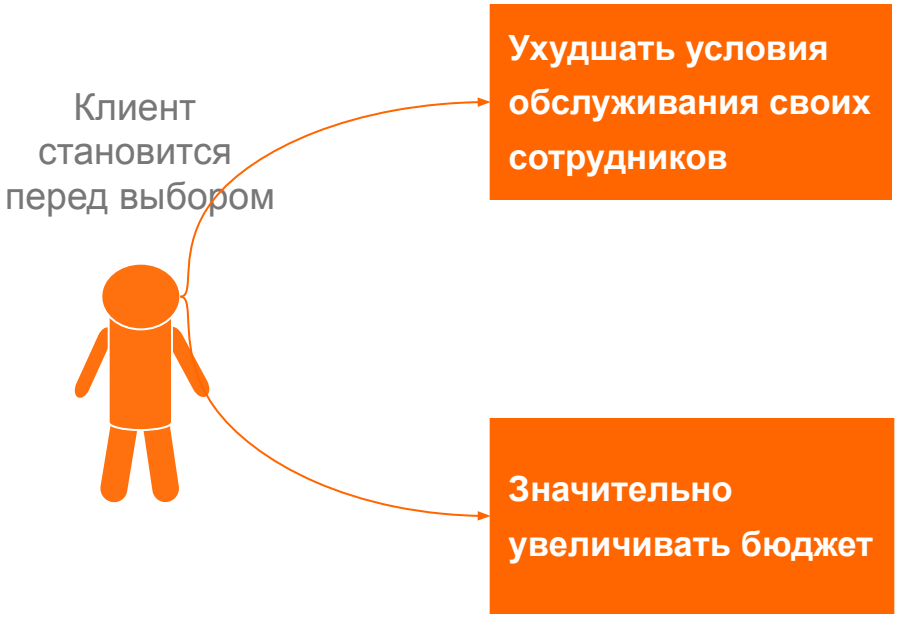
«Ренессанс Страхование»: наши достижения

- Крупнейшие компании-клиенты:
  - IBM, Gillette, Raiffeisenbank Austria, Panasonic, Philips, Bayersdorf, Honda, Nissan, BMS, Sanofi/ Aventis, Kaspersky Laboratory и другие.
  - Более 50 000 застрахованных на обслуживании
    - Доля ДМС в страховом портфеле – 30%
      - В управлении медицинского страхования работает более 200 человек
      - Работа с 200 клиниками в Москве и 500 – в регионах
      - Круглосуточный Медицинский Пульт в Москве и регионах
    - Бесплатный номер «8-800», CRM-система
- Ожидаемый рост продаж ДМС в 2006 году – 60%
- Уровень пролонгаций – 95%

«Ренессанс Страхование». Наши клиенты по направлению добровольного медицинского страхования

Проблемы в области ДМС

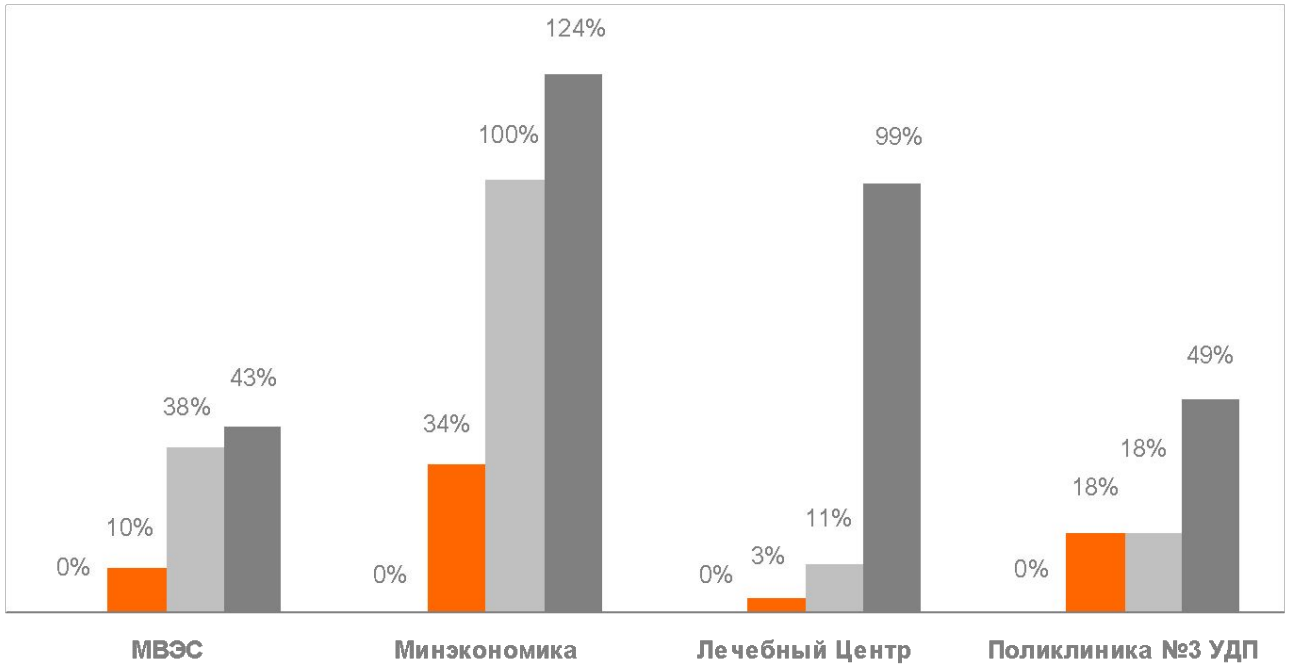
- **Рост ожиданий Клиентов по сервису и наполняемости (в т.ч. по бонусам)**
- **Цены в ЛПУ растут ~ 7-15% в год**
- **Бюджет на социальные пакеты растут ~ 5-7% в год**



В последние годы отмечен рост стоимости ДМС

Пример

Прирост цен на прикрепление в % к 2001 году,
Выбраны поликлиники разных ценовых категорий



Основные причины роста стоимости ДМС:

- Инфляционные процессы и, как следствие, рост цен ЛПУ
- Изменение «потребительского» поведения Застрахованных

Большинство Страхователей с трудом укладывают расходы по ДМС в свои корпоративные бюджеты.

Страховые компании на стороне работодателей в борьбе за сдерживание роста бюджета на ДМС

Это звучит парадоксально, но...

Повышение стоимости ДМС …

- Ухудшает «наполняемость» медицинских программ
- Снижает качество лечения
- Ухудшает показатели здоровья сотрудников
- Уменьшает экономический эффект от лечения

  (количество и продолжительность больничных листов)

Уровни оптимизации бюджета ДМС

- Организационный – иерархическая структура персонала
- Использование благоприятных особенностей коллектива
- За счет бюджет-сберегающих опций
- Организация рационального медицинского обслуживания
- Финансовое регулирование поведения застрахованных

Виды опций, включенных в социальный пакет

Использование благоприятных особенностей коллектива

Оценка финансового риска страховой компании в зависимости от особенностей коллектива может отличаться в разы:

- По статистике «Ренессанс Страхования» существуют коллективы, финансовые показатели которых сильно отличаются от среднего:
  - От - 43%
  - До + 55%
- Поведение коллектива и, соответственно, риски можно предсказать. Например:
  - Женщины 20-30 лет в 1,5 раза убыточней среднего застрахованного
  - Мужчины в 2 раза менее убыточны, чем женщины
  - Мужчины 55-60 лет также убыточны, как и женщины 20-30 лет

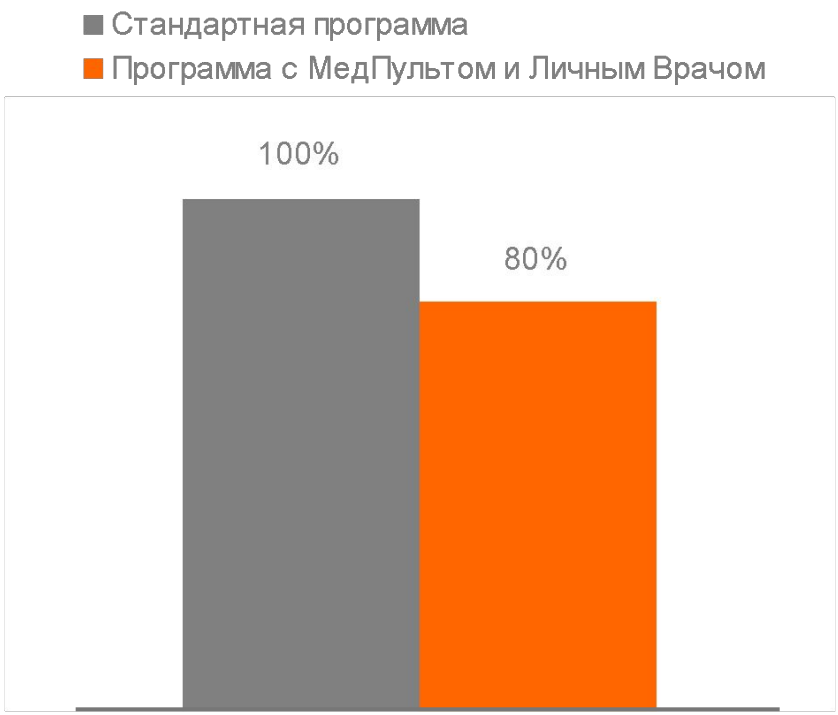
Бюджет-сберегающие опции

Пример расчета на коллектив из 35 человек

Программы	Сеть поликлиник со стоматологией и вызовом на дом: • Минфин, • Медросконтракт, • ЛДЦ №9 МО	• 3 сети поликлиник с вызовом на дом: – МинФин, Медросконтракт, ЛДЦ №9 МО - 10 человек – Медросконтракт, ЛДЦ №9 МО, «Коопвнешторг» - 10 человек – ЛДЦ №9 МО, «Коопвнешторг», ЗАО «Лечебный центр», - 15 человек • Стоматология: Ассоциация частных стоматологических клиник: – 9 филиалов во всех районах Москвы – Удобный график работы – Меньше очередь на плановые процедуры – Специализированное оборудование и персонал
Стоимость	26 880$	21 160$ (на 22% ниже)

Организация рационального медицинского обслуживания

- Использование системы назначения лечения через Медицинский Пульт:
  - Предложение ЛПУ по географическому признаку
  - Оптимизация расходов
- Использование системы «Личного врача» - аккумулирование информации о застрахованном «в одних руках»
- Организация ранней диагностики и активного лечения



«Личный Врач»: алгоритм работы

Обслуживание застрахованных по программе «Личный Врач» осуществляет компания «МедКорп»

Что такое «МедКорп»?	• Организован в 1997 году • В штате более 100 врачей (Москва, СПб и регионы) • 36 кандидатов медицинских наук, 44 врача высшей категории • Специализация – терапия/педиатрия, ЛОР, неврология, офтальмология, инфекционные болезни, кардиология, пульмонология, иммунология-аллегология, гастроэнтерология и др.
Предоставляемый сервис	• Прием в кабинетах «МедКорпа» (в 6-и ведущих клиниках Москвы) • Фиксированные часы приема в офисе • Выезд врача в офис • Помощь на дому (ВОП и специалист) • Организация «стационара на дому»
Оборудование кабинета «МедКорпа»	• Электрокардиограф • Оборудование для общего неврологического, офтальмологического и оториноларингологического обследования • Оборудование для экспресс-диагностики (глюкоза, холестерин, мочи (combur-test)) • Единая медицинская база по Застрахованным в on-line доступе

«Личный Врач»: гибкий подход

Задачи по медицинскому обслуживанию разделены по срочности и важности

Личный врач в офисе/ на дому

- Обращения по болезни
- Превентивная диспансеризация
- Разработка индивидуальных медицинских планов
- Медицинская поддержка программ «check-ups» и «rebates» согласно внутренней политики клиента
- **Профилактические мероприятия**

Кабинет «МедКорп»

- Обращения по болезни
- Организация дополнительного обследования
- Case Management
- **Профилактические мероприятия**

Медицинский пульт

- Обращения по болезни
- Организация дополнительного обследования в ведущих научных центрах
- Организация экстренной помощи и госпитализации
- Case Management
- Курация Застрахованного в стационаре

«Эксклюзивные предложения»: наполнение и стоимость программ «De Luxe1» и «De Luxe2»

Название программ	Наименование лечебных учреждений. Адреса.
Кабинеты Ваших Личных Врачей	• Поликлиника МЦ УДП (пер.Сивцев Вражек,) • АО «Медицина»
«Амбулаторно-поликлиническое обслуживание по направлению врача»	• Поликлиника МЦ УДП (пер.Сивцев Вражек) • АО «Медицина» • МЦ Моситалмед • Поликлиника № 4 УДП РФ • Поликлиника Минэкономики № 2 • Поликлиника Минэкономики № 1 • Поликлиника №9 ЛДЦ МО • Поликлиника №9 ЛДЦ МО, филиал • Клиника «Будь Здоров» • МЦ "КВТ" (Мединвест-М) • Поликлиника«Центромед» • Поликлиника «ГосЗнак»
«Стоматология» - 11 специализированных стоматологических центров	• ООО "ДЕНТО-ЭЛЬ" (9 филиалов) • ЗАО "Нормодент" (2 филиала)
«Личный Врач»	• Медицинская Компания «Медкорп»

Стоимость программы «De Luxe1»*

От 11 до 25 человек - $1219 ($240)

От 26 до 50 человек - $1102 ($215)

От 51 до 100 человек - $1032 ($204)

Свыше 100 человек - $985 ($191)

Стоимость программы «De Luxe2»* (без АО «Медицина»)

От 11 до 25 человек - $746 ($167)

От 26 до 50 человек - $673 ($151)

От 51 до 100 человек - $618 ($141)

Свыше 100 человек - $570 ($125)

* В скобках указана экономия в сравнении со стандартными условиями

«Эксклюзивные предложения»: наполнение и стоимость программы «Престиж»

Название программ	Наименование лечебных учреждений. Адреса.
Кабинеты Ваших Личных Врачей	• Поликлиника«Центромед» • Поликлиника «ГосЗнак» • Институт профилактической медицины
«Амбулаторно-поликлиническое обслуживание по направлению врача»	• Поликлиника«Центромед» • Поликлиника «ГосЗнак» • Институт профилактической медицины • Поликлиника Минэкономики № 2 • Поликлиника Минэкономики № 1 • Поликлиника №9 ЛДЦ МО • Поликлиника №9 ЛДЦ МО, филиал • Клиника «Будь Здоров» • МЦ "КВТ" (Мединвест-М)
«Стоматология» - 7 специализированных стоматологических центров	• Клиники Александра Грота (Зуб.ру)
«Личный Врач»	• Медицинская Компания «Медкорп»

Стоимость программы «Престиж»*

От 11 до 25 человек - $588 ($121)

От 26 до 50 человек - $531 ($123)

От 51 до 100 человек - $486 ($109)

Свыше 100 человек - $425 ($96)

* В скобках указана экономия в сравнении со стандартными условиями

Раннее выявление и активное лечение заболеваний спасает жизни!

Только факты – результаты применения Канадского протокола

- Снижение среди населения среднего уровня холестерина всего на 10% снижает риск ишемической болезни сердца на 30% (ВОЗ)
- Только 24% мужчин и 32% женщин осведомлены об имеющемся у них высоком уровне холестерина (Бостон)
- Раннее выявление и лечение повышенного уровня холестерина снижает на 37% вероятность развития тяжелых форм ишемической болезни сердца / на 22% - общую смертность
- Знают о наличии у них гипертонии только 57% больных, из них лечатся – 17%, лечатся правильно – 8%
- Частота инсультов в России в 4 раза выше чем в Европе. Основная причина – в незнании о существовании у больного гипертонии
- Раннее выявление и активное лечение, осуществляемое в США в течение 20 лет снизило смертность от мозгового инсульта на 40%

Комплекс ежегодной превентивной диагностики

- На основании длительных исследований, проведенных в разных странах мира, был выявлен перечень исследований и консультаций, которые необходимы для предотвращения жизнеугрожающих заболеваний и осложнений.
- Данный перечень известен в медицине как **Канадский протокол доказательной медицины.**
- «Ренессанс Страхование» включил в комплекс ранней диагностики весь перечень консультаций и услуг из Канадского протокола доказательной медицины.

Виды исследований, которые необходимо проходить ежегодно	Кому показан?	% получивших услугу при стандартном подходе
•Экпресс-диагностика на холестерин крови	•Мужчинам с 35 лет, женщинам с 45 лет	3% / 1,5%
•Экпресс-диагностика на глюкозу крови	•Всем	1,5%
•ЭКГ	•Всем с 40 лет	1%
•Флюорография	•Всем	0,5%
•Рентгеномаммография	•Женщинам 40-60 лет 1 раз в 2 года	-
•Консультация уролога	•Всем мужчинам	5%
•Исследование простат-специфического антигена	•Всем мужчинам 1 раз в 2 года	-
•Исследование кала на скрытую кровь	•Всем с 50 лет	-
•Проверка зрения и слуха	•Всем с 65 лет	10%
•Вакцинация от дифтерии (АДС)	•Всем с 28 лет, 1 раз в 10 лет	-
•Вакцинация от гриппа	•Всем	80 - 100%
•Вакцинация от пневмококковой инфекции	•Всем с 65 лет	-
•Осмотр гинеколога	•Всем женщинам	8%
•Мазок по Папаниколау	•Всем женщинам	-

Санитарно-просветительская работа – многое зависит от пациента!

Только факты

- Активное участие пациента в лечении – на 90% обеспечивает успех этого лечения
- В лечении большинства хронических заболеваний необходимыми составляющими являются:
  - Диета
  - Правильный образ жизни / отказ от вредных привычек
  - Профилактические мероприятия, проводимые пациентом самостоятельно
- Возникновение и развитие большинства хронических заболеваний можно избежать, если «обученный» пациент будет проводить самостоятельные профилактические мероприятия
- Стоимость лечения и продолжительность заболевания:
  - При заболевании – увеличивается в 10 раз
  - При осложнении - увеличивается в 100 раз

Пример эффективности системы «Личный Врач»

Москва

Пример: крупный клиент, московская компания, застрахован в течение 5 лет в «Ренессанс Страхование», программа по оптимизации медицинского страхования сотрудников запущена в 2005:

- **Уменьшен** рост бюджета: 11 % против 15% по ценам рынка РФ
- **Увеличен** объем услуг: количество первичных приемов ВОП выросло на 60%
- **Ускорен** процесс предоставления услуги: консультация терапевта по записи с 3-5 часов до 30 мин; плановая консультация специалиста – с 7-10 суток до 1-2 суток
- **Увеличена** доступность ДМС: среди обратившихся 10% ранее за помощью не обращались
- **Повышено** качество обслуживания: у 32% от обратившихся обнаружено ранее не диагностированное заболевание (в большинстве случаев, сердечно-сосудистое)
- **Снижен** уровень неадекватного и излишнего предоставления медицинских услуг: 25% от обратившихся ранее получали такого рода услуги

Пример эффективности системы «Личный Врач»

Санкт-Петербург

- Клиент – компания со штатом сотрудников 400 человек.
- Сотрудничают с «Ренессанс страхование» 5 лет
- Имеют доступ к медицинским услугам:
  - Через «Личного врача»
  - Через диспетчера Медицинского Пульта
- Текущая статистика:
  - **Только 18% обратилось за помощью через диспетчера**
  - **Остальные 82% застрахованных были полностью удовлетворены системой «Личного врача»**
  - 55% от всех обратившихся к «Личному Врачу» были перенаправлены на дополнительные консультации к специалистам в ЛПУ

Финансовое регулирование поведения застрахованных

Финансовый регулятор	Описание	Эффект
Со-страхование / Со-оплата	Со-страхование, Со-оплата – оплата части счета застрахованным Фиксированный платеж за предоставление типичных услуг (например, прием терапевта)	• Целевое использование полиса • Выбор экономически выгодных провайдеров медицинских услуг
Франшиза	Франшиза - сумма, которая не покрывается страховым полисом Может быть годовой или по каждому медицинскому случаю	Снижение стоимости страхового полиса за счет отсечения самых частых, но не дорогих случаев
Со-оплата стоимости страхового полиса	Часть стоимости оплачивает сотрудник (например, сверх лимита) за себя или за своего родственника	• Краткосрочный – снижение стоимости договора • Долгосрочный – повышение стоимости договора (за счет негативной селекции)

Финансовые регуляторы: российские реалии

Основное отличие от западной модели заключается в том, что российским законодательством по ДМС не предусмотрено возмещения расходов застрахованного

Финансовый регулятор	Трудности реализации	Возможности применения
Со-страхование / Со-оплата	Возможны недобросовестные действия со стороны застрахованных и ЛПУ	Необходима система разделения счетов: • для страховой компании • для застрахованного
Франшиза	Услуга, на которую установлена франшиза, покрывается страховым полисом	Возможна реализация при существовании системы ограничения доступа

Комбинация: бюджет-сберегающие опции, благоприятные особенности коллектива и использование франшизы

Пример расчета на коллектив из 35 человек:

	Программы	
	Сеть поликлиник со стоматологией и вызовом на дом: • Минфин, • Медросконтракт, • ЛДЦ №9 МО	• 3 сети поликлиник с вызовом на дом: - МинФин, Медросконтракт, ЛДЦ №9 МО - 10 человек - Медросконтракт, ЛДЦ №9 МО, «Коопвнешторг» - 10 человек - ЛДЦ №9 МО, «Коопвнешторг», ЗАО «Лечебный центр» - 15 человек • Стоматология: Ассоциация частных стоматологических клиник (9 филиалов)
Стоимость	$26 880	$21 160 (на 22% ниже)
Учет благоприятных особенностей коллектива	Скидка 20% с поликлинической программы, 15% - со стоматологической программы $17 510 (на 35% ниже)	
Франшиза (10%)	**$15 759 (на 43% ниже)**	

Заключение

Страховая компания и работодатель имеют общие интересы

- Формирование оптимального социального пакета возможно за счет рационального подхода
- Раннее выявление групп риска и активное лечение повышает эффективность медицинского обслуживания
- Оздоровительные программы являются ключевым моментом работы в области медицинского страхования

Только рассматривая друг друга как стратегических партнеров, страховая компания и работодатель смогут добиться успеха