



Социальный пакет: баланс цены и качества



«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 Пульс 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

Клиент становится перед выбором



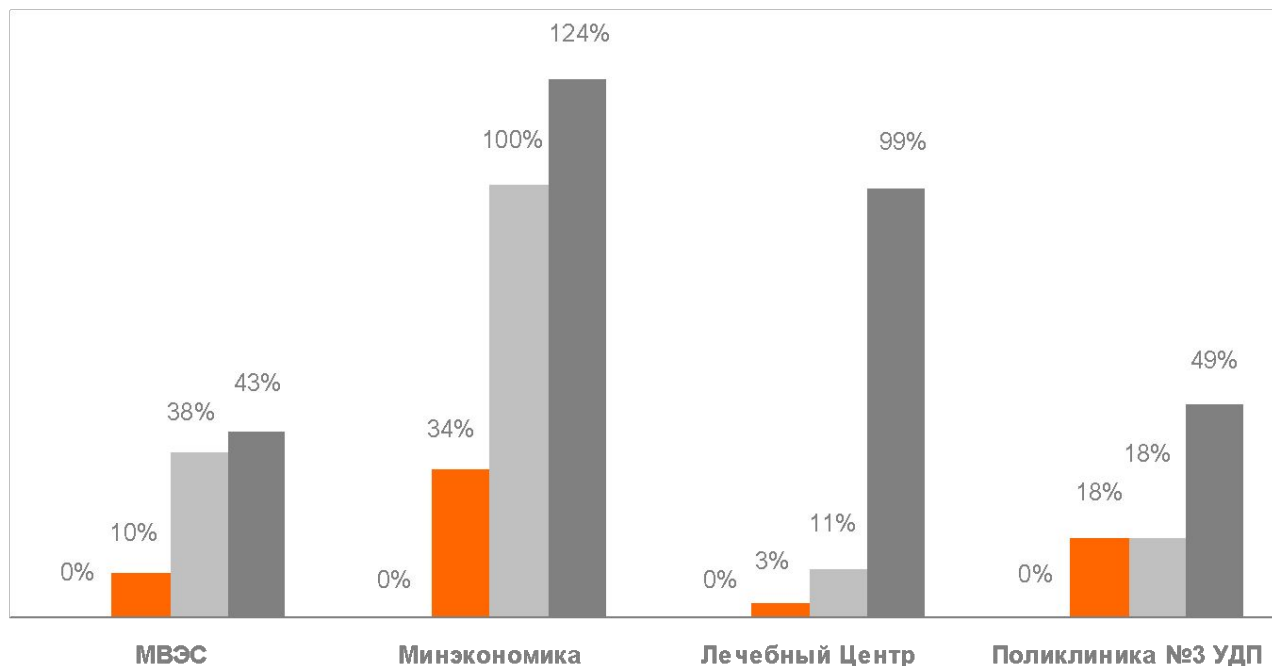
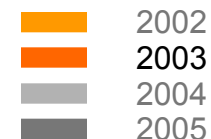
Ухудшать условия обслуживания своих сотрудников

Значительно увеличивать бюджет

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

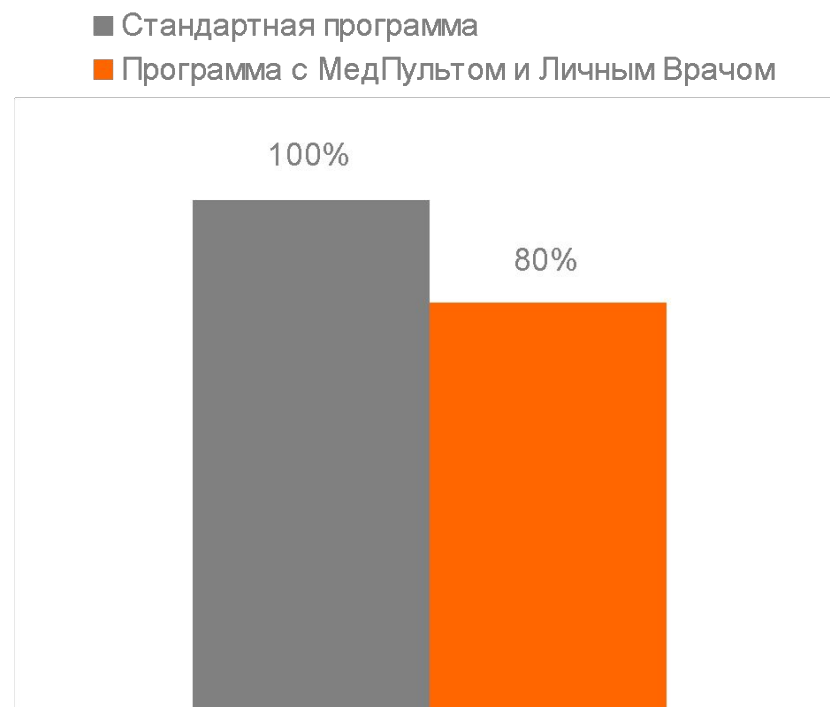
Бюджет-сберегающие опции

Пример расчета на коллектив из 35 человек

| | | |
|------------------|--|--|
| Программы | Сеть поликлиник со стоматологией и вызовом на дом: <ul style="list-style-type: none">• Минфин,• Медросконтракт,• ЛДЦ №9 МО | <ul style="list-style-type: none">• 3 сети поликлиник с вызовом на дом:<ul style="list-style-type: none">– 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:<ul style="list-style-type: none">– 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»
 - аккумулярование 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»? | <ul style="list-style-type: none">• 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-аллергология, гастроэнтерология и др. |
| Предоставляемый сервис | <ul style="list-style-type: none">• 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» | <ul style="list-style-type: none">• 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 | <ul style="list-style-type: none"> • Поликлиника МЦ УДП (пер.Сивцев Вражек,) • АО «Медицина» |
| «Амбулаторно-поликлиническое обслуживание по направлению врача» | <ul style="list-style-type: none"> • Поликлиника МЦ УДП (пер.Сивцев Вражек) • АО «Медицина» • МЦ Моситалмед • Поликлиника № 4 УДП РФ • Поликлиника Минэкономки № 2 • Поликлиника Минэкономки № 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 | <ul style="list-style-type: none"> • ООО "ДЕНТО-ЭЛЬ" (9 филиалов) • ЗАО "Нормодент" (2 филиала) |
| «Личный Врач» | <ul style="list-style-type: none"> • 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 | <ul style="list-style-type: none"> • Поликлиника «Центромед» • Поликлиника «ГосЗнак» • Институт профилактической медицины |
| «Амбулаторно- поликлиническое обслуживание по направлению врача» | <ul style="list-style-type: none"> • 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 | <ul style="list-style-type: none"> • Клиники Александра Грота (Зуб.ру) |
| «Личный Врач» | <ul style="list-style-type: none"> • 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 |
|--|---------------------------------------|---|
| •Экспресс-диагностика на холестерин крови | •Мужчинам с 35 лет, женщинам с 45 лет | 3% / 1,5% |
| •Экспресс-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) | <ul style="list-style-type: none"> • 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 отсекаемых самых частых, но не дорогих случаев |
| Со-оплата стоимости страхового полиса | Часть стоимости оплачивает сотрудник (например, сверх лимита) за себя или за своего родственника | <ul style="list-style-type: none"> • 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: <ul style="list-style-type: none">• 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 | |
|---|---|
| <p>Сеть поликлиник со стоматологией и вызовом на дом:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Минфин, • Медросконтракт, • ЛДЦ №9 МО | <ul style="list-style-type: none"> • 3 сети поликлиник с вызовом на дом: <ul style="list-style-type: none"> - 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 |
| 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

