



ДМС: здоровье как новый КРІ

Игорь Фатьянов

Генеральный директор ГК Зетта Страхование

www.zettains.ru



Рынок корпоративного ДМС: цифры и тренды



Динамика рынка



Тренды



Рост тарифов и медицинская инфляция



Растущая конкуренция за сотрудников



Рост интереса к превентивной медицине

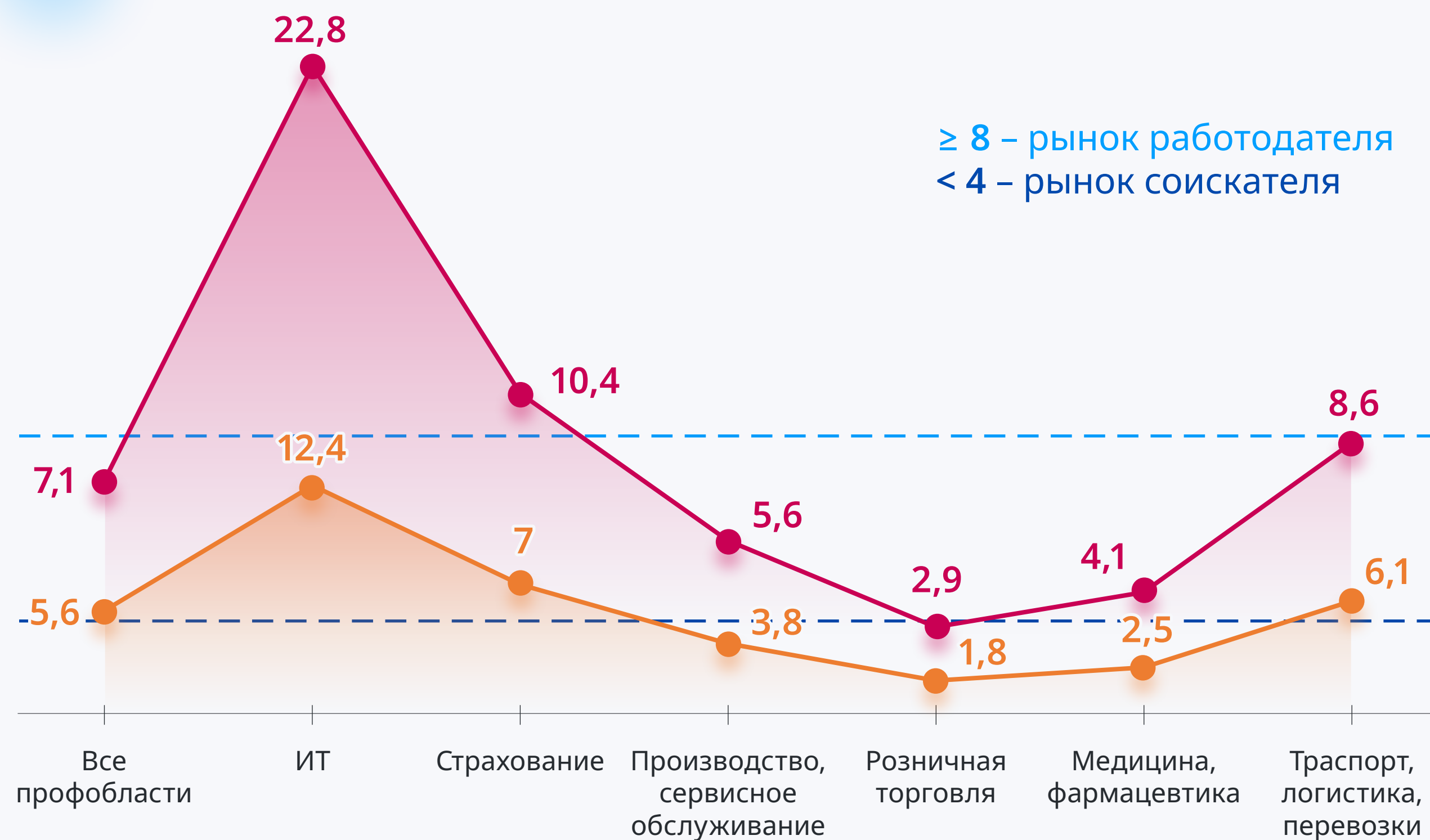
1. Рынок ДМС работников (без учета «коробочного» страхования), по данным ЦБ, 2026

2. Аналитические данные Зетта Страхование, 2026

Экономика ДМС: новая реальность



Динамика hh.индекса



— 8 мес. 2025 — 8 мес. 2026



Инфляция¹ vs Стоимость полиса²



1. Данные Росстата, прогноз Зетта Страхование
2. Прогноз Зетта Страхование

Что хотят работодатели?¹

98%

планируют сохранить
ДМС

59%

компаний сохраняют
бюджет на ДМС
на текущем уровне

только

15%

сокращают расходы
(в основном Москва
и малый бизнес)

Рынок становится
чувствительным к цене.
Побеждает тот, кто
предложит оптимальный
баланс «цена -
наполнение - контроль»

Критерии выбора страховщика (топ-3):

1. Соответствие бюджету - 80%
2. Репутация и рейтинги - 70%
3. Доступ ко всем необходимым ЛПУ - 69%

Причины отказа от страховщика:

1. Плохая организация медобслуживания - 66%
2. Альтернатива с теми же условиями, но дешевле - 64%

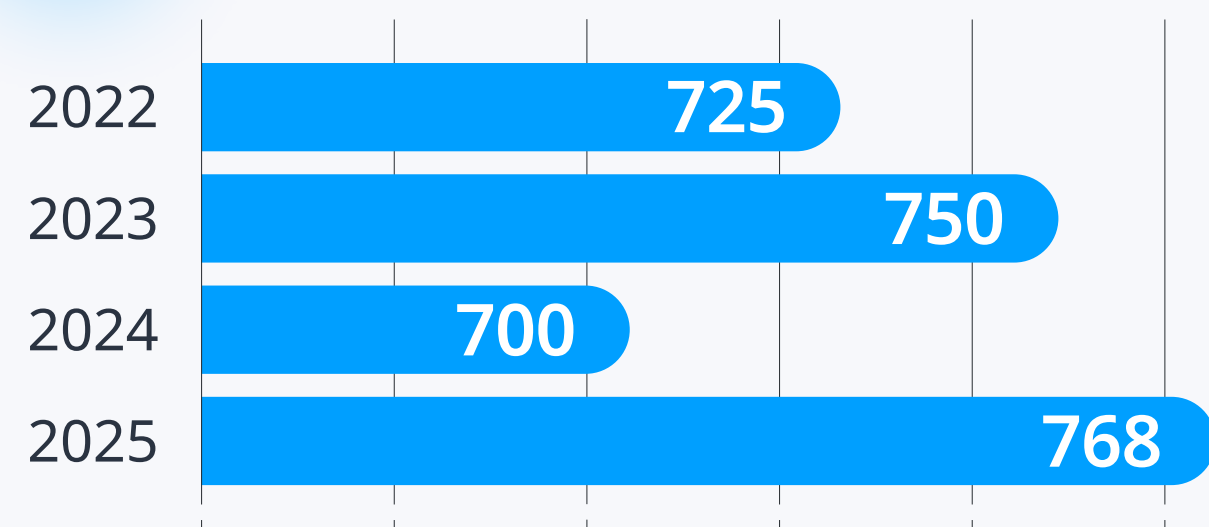
Клиент готов платить за качество, но не прощает сервисных сбоев. Удерживание строится не на скидках, а качестве работы сети.

Пульт Зетта Страхование жизни: мгновенная реакция – дозвон за 7 секунд, экстренный ответ за 1-2 секунды.

Что хотят сотрудники?



Динамика обращаемости (на 1 000 застрахованных)¹

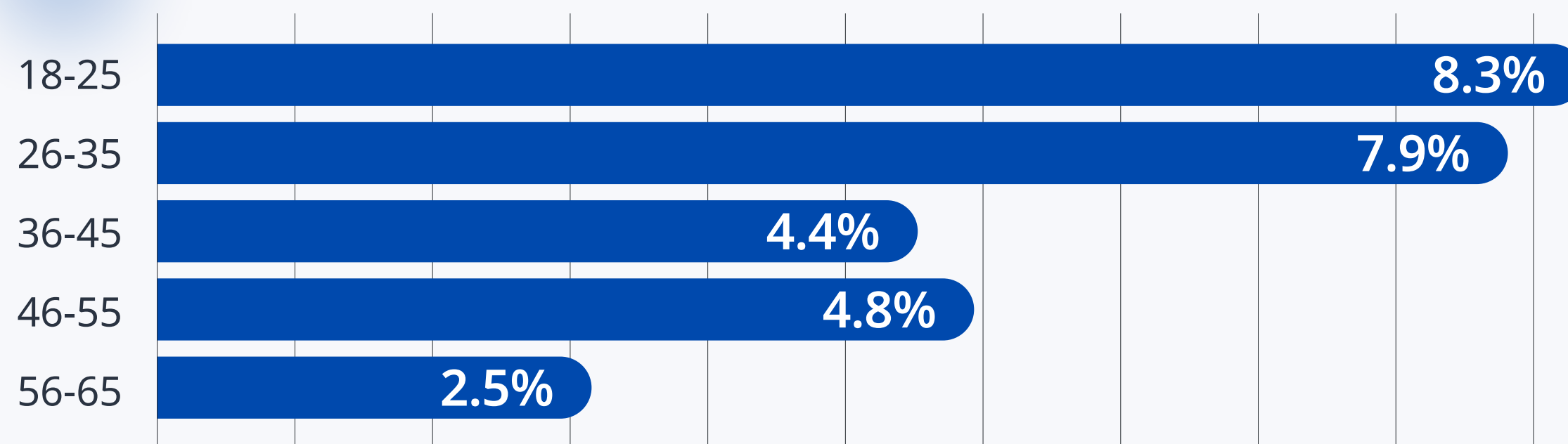


+ 5 %

превышение плановых показателей по итогам 2025 года



Динамика обращаемости по возрасту²



1. Исследование Remind «Корпоративный ДМС 2025–2026: итоги и прогнозы»

2. Данные по портфелю Зетта Страхование жизни, 6 мес. 2026 vs 6 мес. 2023



Драйверы спроса



Поведение

Уход от реактивной модели («заболел – пошел») к **проактивной** (диагностика без симптомов, доведение лечения до конца)



Психология

Рост обращений к психологам (*стресс-факторы + постковидная тревожность*). Сопутствующий тренд – **рост телемедицины**



Демография

Рост обращаемости в сегменте **18 – 25 лет** (**+8,3% за 3 года**). Молодежь воспринимает здоровье как **инвестицию**, а не как необходимость

Три направления устойчивого развития ДМС



Умный контроль назначений

Вместо тотальных лимитов - интеллектуальный скрининг

- Алгоритмы раннего выявления гиперпотребления («красные флаги» по частоте обращений)
- Предотвращение необоснованных диагностик и назначений, которые не приносят пользы пациенту или несут риски для здоровья

Результат: снижение «медицинского перегрева» без потери качества помощи



Сервисная экосистема

Не просто полис, а навигация в системе здравоохранения

- Партнерство с лучшими ЛПУ + собственные медицинские ассистенты
- Ассистент интерпретирует назначения и маршрутизирует пациента к наиболее подходящему по профилю врачу

Результат: снижение количества ошибок диагностики и повторных визитов



Персонализация

Отказ от универсальных пакетов в пользу модульного конструктора

- Сегментация по критериям: возраст, состав семьи, роль в компании, формат занятости
- Гибкое покрытие, где сотрудник получает только нужные ему опции (риск антиселекции)

Результат: оптимизация бюджета за счет исключения «спящих» рисков

Идеальный дизайн продукта ДМС¹

Бизнес ищет не дешёвый полис,
а **управляемый**. Задача страховщика –
взять на себя функцию «умного фильтра»
без потери качества, с фокусом
на профилактическую медицину

80%

компаний выбирают:

- нужное наполнение
- контроль назначений со стороны СК

Способы экономии (что уже применяют)

- Сужение покрытия – 37%
- Введение франшизы на ЛПУ – 31%
- Готовы ограничить: массаж, дорогостоящую диагностику, физиотерапию

Дополнительные опции

95%

интерес к профилактике

81%

интерес к покрытию
критических заболеваний
(онко, инфаркты, инсульты)

Спасибо за внимание



АО «Зетта Страхование» и ООО «Зетта Страхование жизни» входят в Группу Зетта Страхование

АО «Зетта Страхование»

Лицензии ЦБ РФ: ОС №0290–05, СИ №0290, ОС №0290–04, ПС №0290, СЛ №0290 от 06.06.2023 г. ОС №0290–03 от 23.05.2024 г. Срок действия не ограничен.
115184, Россия, г. Москва, Озерковская наб., д. 30
8 (800) 100-88-00
www.zettains.ru

ООО «Зетта Страхование жизни»

Лицензии ЦБ РФ: СЖ №3828 от 06.06.2023, СЛ №3828 от 06.06.2023 г. Срок действия не ограничен.
115184, Россия, г. Москва, Озерковская наб., д. 30
8 (800) 100-88-00
www.life.zettains.ru

