



# Благополучие под защитой

Исследование программ профилактики  
и well-being в ДМС



# Об исследовании

Всё чаще профилактические программы и инструменты благополучия пользуются спросом работодателей и становятся частью корпоративных стратегий добровольного медицинского страхования (ДМС).

Страховой брокер Remind провел исследование с участием 11 российских страховщиков ДМС, чтобы определить:

- 1 Доступность и проникновение программ благополучия в корпоративном ДМС
- 2 Стимулы и барьеры превентивного подхода в страховании сотрудников
- 3 Факторы успеха реализации программ профилактики и благополучия в ДМС

Участники исследования — 11 страховых компаний, на которые приходится 92% премий рынка корпоративного ДМС<sup>1</sup>

- Абсолют Страхование
- АльфаСтрахование
- ВСК
- Зетта Страхование жизни
- Ингосстрах
- Ренессанс Страхование
- РЕСО-Гарантия
- Росгосстрах
- Согласие
- СОГАЗ
- Сбербанк Страхование

<sup>1</sup>Доля по сборам за 2025 год по корпоративному сегменту ДМС

# Потребительский сдвиг в ДМС

Последние несколько лет ДМС переживает период трансформации, когда просто лечить болезнь уже недостаточно: **запросы работодателей смещаются в сторону программ благополучия и превентивных опций.**

В 2025 году страховщики отметили рост обращаемости в ДМС<sup>1</sup>, в том числе за счет профилактических сервисов.

Сотрудники:

Стали чаще проходить диагностику

Не откладывают обследования

Доводят лечение до конца



# «Большая работа» — понять свои риски, чтобы сохранить здоровье.<sup>1</sup>

За этим стоят конкретные потребности сотрудников:

## Персонализация:



Сформировать перечень профилактических обследований под меня.

## Интерпретация:



Выявить отклонения, помочь понять значимость без запугивания.

## Экономия времени:



Быстро подобрать клинику и получить качественную маршрутизацию для снижения рисков.

## Улучшение самочувствия:



Хочу энергии и бодрости здесь и сейчас, а не просто лечить болезнь.



# Тренды well-being в ДМС



## Комплексные продукты управления рисками

Внедрение сервисов долгосрочного управления рисками здоровья на основе аналитики данных, таргетированных чекапов и персональной маршрутизации



## Ментальное здоровье и программы поддержки

Расширение пула поставщиков по программам поддержки сотрудников, создание страховщиками цифровых продуктов по ментальному здоровью с элементами самодиагностики и профилактики



## Маркетплейсы превентивных услуг

Создание единого контура для гибкого и индивидуального выбора превентивных услуг с системой навигации и скидок



## Цифровые сервисы для изменения образа жизни

Интеграция в ДМС цифровых платформ по развитию здоровых привычек: сон, питание, физическая активность, осознанность



## Аналитика данных с фокусом на ROI и VOI<sup>1</sup>

Системы визуализации данных по здоровью коллектива, интеграция с данными работодателей, персонализированные рекомендации, фокус на эффективность инициатив



## Продукты на базе превентивной медицины

Разработка нишевых продуктов: превентивный чекап, исследования генетики и микробиоты, консультации нутрициологов и превентологов

# Бонус как драйвер программ благополучия в ДМС

Бонусные well-being опции от страховщика широко распространены в рамках ДМС.

Ключевые сценарии: что происходит с бюджетом на «благополучие»?

**Целевого бюджета нет** → компания использует только бонусные опции, встроенные в ДМС

1

**Бюджет есть** → компании ориентированы на специализированных поставщиков по благополучию в рамках прямых контрактов

2



## Профилактические опции: физическое здоровье



## Ментальное здоровье



# Превентивный подход за доплату

Превентивная медицина (в рамках данного исследования) — это система проактивного управления здоровьем, направленная на предотвращение заболеваний.



Ключевые аспекты превентивной медицины: ранняя диагностика, персонализация и коррекция образа жизни.

В отношении превентивной медицины страховой рынок разделился на 3 категории:

## Энтузиасты:

формируют отдельные продукты и развивают внутреннюю экспертизу



## Сомневающиеся:

готовы включать точно под запрос клиентов



## Сопротивленцы:

не видят профилактики внутри продукта ДМС



Предлагают ли страховщики (СК) опции превентивной медицины

(множественный выбор)

64% СК



Да, по запросу в рамках программы ДМС

36% СК



Да, в рамках отдельного продукта

18% СК



Нет

# Доступность превентивной медицины в ДМС

|                                                                                                                                           |                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div>Консультация нутрициолога</div> <div>3 СК<br/>за доплату</div> <div>2 СК<br/>бонусом</div> <div>2 СК<br/>отдельный<br/>продукт</div> | <div>Исследования микробиоты<br/>кишечника</div> <div>5 СК<br/>за доплату</div> <div>0 СК<br/>бонусом</div> <div>2 СК<br/>отдельный<br/>продукт</div>   | <div>Выявление предрисков<br/>развития заболеваний<br/>и преждевременного старения</div> <div>4 СК<br/>за доплату</div> <div>0 СК<br/>бонусом</div> <div>2 СК<br/>отдельный<br/>продукт</div> |
| <div>Консультация превентолога</div> <div>3 СК<br/>за доплату</div> <div>1 СК<br/>бонусом</div> <div>1 СК<br/>отдельный<br/>продукт</div> | <div>Диагностика биологического<br/>возраста</div> <div>5 СК<br/>за доплату</div> <div>0 СК<br/>бонусом</div> <div>2 СК<br/>отдельный<br/>продукт</div> | <div>Anti-age терапия</div> <div>4 СК<br/>за доплату</div> <div>0 СК<br/>бонусом</div> <div>1 СК<br/>отдельный<br/>продукт</div>                                                              |

- Чаще всего в рамках превентивных сервисов предлагаются **готовые лабораторные продукты с понятным ценообразованием**: генетические чекапы, исследование микробиоты.
- Уже есть первые примеры программ, которые основаны на **анализе предрисков всего коллектива**, индивидуальной работе **превентолога** по коррекции дефицитов и отклонений с использованием **сочетанных методов** (генетика, метаболомика и т.д.)

# Превентивные барьеры в ДМС

Как и всему новому, превентивной медицине предстоит подтвердить:

1

## Доказанную эффективность

Хотя термин «превентивная медицина» зафиксирован на государственном уровне<sup>1</sup>, практика последних лет показывает, что **страховщики усилили медицинскую экспертизу** и оперируют категорией доказательности на основе клинических рекомендаций. Поэтому часть превенции, которая не входит в клинические рекомендации, может попасть в серую зону покрытия в ДМС и станет предметом отказа страховщика.

2

## Прозрачность выгод для бизнеса

Превентивные опции значительно увеличивают бюджет ДМС. Для работодателя такое повышение должно быть обосновано связью между вложениями (ДМС с превентивным пакетом) и **реальными выгодами** (например, снижение расходов на лечение, сохранение трудоспособности).

# Барьеры для интеграции превентивной медицины в программы ДМС

(% страховых компаний-участников исследования)

91%



Нагрузка на бюджет работодателя при внедрении

64%



Низкий спрос работодателей

45%



Плохая информированность клиентов

45%



Дефицит специалистов по превентивной медицине

36%



Слабая нормативно-правовая база



# Мнения клиник

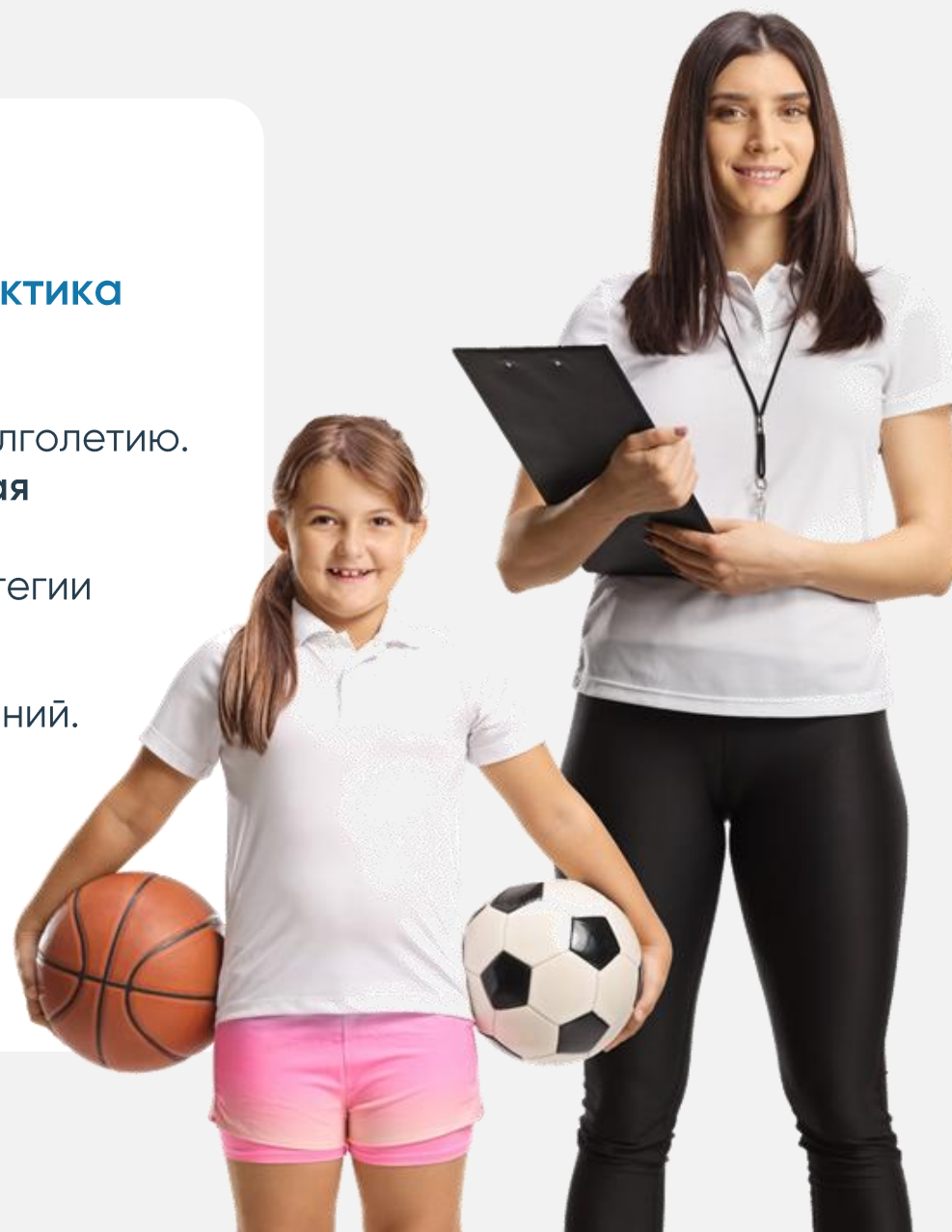


## Превентивная медицина – доказательная профилактика с индивидуальным почерком

Превентивная медицина – это ключ к качеству жизни и долголетию. Базой для превентивной медицины является **доказательная профилактическая медицина**. В превентивной медицине формируются персонализированные долгосрочные стратегии здоровья.

Мы живем в эпоху хронических неинфекционных заболеваний. Превентивная медицина, с одной стороны, – управление рисками и предотвращение, с другой, – замедление или полная остановка прогрессирования заболеваний.

Арина Тертышная, руководитель проекта превентивная медицина в ГК «МЕДСИ»



# Мнения клиник



## Низкий спрос и плохая информированность – спорный тезис

На самом деле, **спрос есть**: пациенты со слабостью, снижением энергии, «анализы в норме, а им плохо» – приходят сами. Другое дело, что они не формулируют это как «хочу превентивку». Второй запрос помимо молодости, кто будет сводить все воедино и «дирижировать» процессом при наличии нескольких заболеваний.

По прогнозам, к 2032 году мировой рынок технологий и услуг превентивного здравоохранения **достигнет 760,61 млрд \$**. Можно ожидать, что перечень услуг в этом направлении будет активно расширяться, рынок и дальше будет расти. Те страховщики, которые первыми смогут это продать, будут в выигрыше.

Дмитрий Тыртов, Медицинский директор Центра превентивной медицины GMS Clinic



# Страховые лайфхаки для корпоративного благополучия

## Data-driven подход

Подбор программ на основе анализа профиля рисков коллектива, коррекция по результатам внедрения инициатив, фокус на долгосрочное партнерство со страховщиком.

## Интеграция в рабочий процесс

Возможность пройти чекап или поучаствовать в челлендже в рабочее время, микроперерывы на физическую активность в течение дня и т.п.

## Геймификация и вовлеченность >30%

Различные каналы коммуникации (чат-боты, email), геймификация для повышения охвата и вовлеченности, выделение бюджета на продвижение и популяризацию программ.

## Конфиденциальность данных

Применение агрегированной отчетности, обеспечение анонимности и конфиденциальности, снятие страхов утечки данных.

## Провайдер с доказательным подходом

Рынок перенасыщен «инфопродуктами» по теме здоровья. Задача страхового провайдера – стать проводником к качественным профилактическим сервисам.

## Финансовое примечание

Увеличение бюджета на ДМС в первые 2–3 года примерно на 10–30%. Эффект от превенции проявляется через 2–3 года.



# Выводы

Превентивная медицина и программы благополучия — это не благотворительность и не «плюшка» для топ-менеджмента.

**Это инструмент управления издержками, который работает на горизонте 2–3 лет.**

**3 условия** для эффективной реализации программ превенции:



Качественные well-being провайдеры и медицинские сервисы с доказательным подходом



Гибкие страховые продукты, позволяющие собирать программы-конструкторы из разных опций, а в идеале — давать персонализированные решения



Глубокая аналитика и прозрачная коммуникация, чтобы донести ценность до конечного заказчика — бизнеса

**Роль брокера — быть переводчиком и архитектором.**

**Мы собираем пазл:**

- понимаем бюджет клиента
- знаем структуру заболеваемости и потребности застрахованных
- видим, какие опции есть у страховщиков
- отслеживаем рынок и качество провайдеров
- поддерживаем на всем пути изменений

# Программы физического здоровья

## Внедрение и порядок предоставления

| Виды программ                                                              | % внедрения среди работодателей<br>(медиана по ответам СК) | За доплату                             | Бонус | Планы 2-х лет | Нет в планах |
|----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|----------------------------------------|-------|---------------|--------------|
|                                                                            |                                                            | (количество страховщиков-респондентов) |       |               |              |
| Профилактические (в т.ч. теле-) консультации (диетолог, нутрициолог и др.) | 60                                                         | 7                                      | 4     | 0             | 0            |
| Дни здоровья                                                               | 60                                                         | 3                                      | 8     | 0             | 0            |
| Индивидуальное сопровождение по ЗОЖ в цифровом формате                     | 60                                                         | 3                                      | 3     | 4             | 1            |
| Чекапы                                                                     | 45                                                         | 7                                      | 4     | 0             | 0            |
| Динамическое наблюдение хронических заболеваний                            | 22                                                         | 9                                      | 2     | 0             | 0            |
| Скрининги                                                                  | 18,8                                                       | 10                                     | 1     | 0             | 0            |
| Аналитические платформы для оценки рисков здоровья коллектива              | 17,5                                                       | 3                                      | 6     | 2             | 0            |
| Программы реабилитации                                                     | 6                                                          | 10                                     | 1     | 0             | 0            |
| Программы по борьбе с вредными привычками                                  | 5                                                          | 11                                     | 0     | 0             | 0            |
| Санаторно-курортное лечение                                                | 3,5                                                        | 11                                     | 0     | 0             | 0            |
| Мероприятия по повышению физической активности                             | 2                                                          | 7                                      | 2     | 1             | 1            |
| Программы по снижению веса                                                 | 1                                                          | 9                                      | 1     | 0             | 1            |
| Комплексные программы управления здоровьем                                 | 0,3                                                        | 7                                      | 3     | 1             | 0            |
| Маркетплейс услуг по профилактике                                          | недостаточно данных                                        | 0                                      | 2     | 4             | 5            |

# Программы физического здоровья

## Внедрение и порядок предоставления

| Виды программ / сервисов                                    | % внедрения среди работодателей, медиана по ответам СК | Для Москвы за доплату | Для Москвы и регионов за доплату<br>(количество страховщиков-респондентов) | Бонус | Планы 2-х лет | Нет в планах |
|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------|-------|---------------|--------------|
| Телефонная линия психологической помощи                     | 92                                                     | 0                     | 2                                                                          | 8     | 0             | 1            |
| Телеконсультации психотерапевта                             | 80                                                     | 0                     | 8                                                                          | 3     | 0             | 0            |
| Телеконсультации психолога                                  | 80                                                     | 0                     | 3                                                                          | 7     | 1             | 0            |
| Цифровой сервис для консультаций и самодиагностики          | 55                                                     | 0                     | 3                                                                          | 2     | 5             | 1            |
| Оценка уровня стресса / психосоциальных рисков в коллективе | 25                                                     | 0                     | 3                                                                          | 4     | 4             | 0            |
| Программы поддержки сотрудников (EAP)                       | 4                                                      | 1                     | 8                                                                          | 1     | 1             | 0            |
| Курс индивидуальных очных консультаций психотерапевта       | 3,5                                                    | 2                     | 9                                                                          | 0     | 0             | 0            |
| Курс индивидуальных очных консультаций психолога            | 3                                                      | 1                     | 10                                                                         | 0     | 0             | 0            |
| Консультации психиатра (сверх 1 по программе)               | 3                                                      | 1                     | 10                                                                         | 0     | 0             | 0            |
| Очные консультации психолога / психотерапевта в офисе       | 1,5                                                    | 1                     | 10                                                                         | 0     | 0             | 0            |
| Программы повышения осознанности, майндфулнесс              | недостаточно данных                                    | 0                     | 2                                                                          | 1     | 5             | 3            |

# Кейсы от страховщиков

Альфа  
Страхование

Отрасль компании:  
Производство

Численность застрахованных:  
1 600

Задачи:

- Оздоровление коллектива и **снижение рисков**, связанных со здоровьем коллектива

Описание проекта:

Внедрили проект Управление Здоровьем Персонала с очным медицинским советником на площадке. Проактивная работа с фокусной группой застрахованных и коллективные ЗОЖ мероприятия.

Срок реализации:

4 года

Вовлеченность:

82%

Результаты:

- 67% застрахованных, прошедших диагностическое обследование, попали в фокусную группу (имеют ХНИЗ из группы нозологий с высоким риском для здоровья и жизни).
- 45% застрахованных из фокусной группы выведены в состояние компенсации и ремиссии\* (т.е. состояние стабилизировано и сняты риски, связанные с ХНИЗ).

\*средний % компенсации по аналогичным проектам в портфеле «АльфаСтрахование» – 68%

# Кейсы от страховщиков

**Зетта**  
Страхование жизни

Отрасль компании:  
Цифровые и финансовые  
технологии

Численность застрахованных:  
~ 2 700

Задачи:

- Оценить вовлеченность застрахованных в **проект по внедрению ЗОЖ** при помощи специализированной немедицинской цифровой платформы (мобильного приложения ZaЗОЖ)
- Сформировать гипотезы по **влиянию цифровых немедицинских сервисов** по ЗОЖ на потребление медицинских услуг по ДМС

Описание проекта:

Коллективу был предоставлен доступ к немедицинскому мобильному приложению и работе команды экспертов, которые вовлекали застрахованных в здоровый образ жизни (в первую очередь, физическую активность и спорт) посредством организации челленджа, командных и индивидуальных соревнований, через геймификацию с зарабатыванием т.н. «зарядов» за проведенные спортивные тренировки. Позже «заряды» можно было обменять на сертификат в спортивном магазине.

Срок реализации:

апрель – июль 2024 г. (3 полных месяца)

Вовлеченность:

~ 10%

Результаты:

- 87% вовлеченных в проект оставались активны на платформе все 3 месяца.
- Снижение обращаемости вовлеченных на 2,4% в течение 3 месяцев проекта и следовой эффект – снижение на 0,4% в последующие 6 месяцев (относительно показателей обращаемости вовлеченных в аналогичный период в предыдущий год страхования).
- Снижение среднего чека на 13,7% в течение проекта и на 4,5% в последующие 6 месяцев (также относительно аналогичного периода).

# Кейсы от страховщиков

Ренессанс  
Страхование

Отрасль компании:  
Ритейл

Численность застрахованных:  
~20 000

Задачи:

- Системно **снизить риски** по группам заболеваний: опорно-двигательный аппарат, сердечно-сосудистая система, деменция.
- Перейти от разовых акций к **непрерывной превенции**
- Повысить **раннюю выявляемость** хронических неинфекционных заболеваний

Описание проекта:

Проект «Год здоровья» включал опрос застрахованных по факторам риска и работу по 12 ежемесячным темам: неврология, диетология, урология/гинекология, зрение, кардиология, деменция, онкология и др. Скрининги проводились на местах в подразделениях компании, одновременно проходила большая коммуникационная онлайн-кампания: лекции, вебинары, рассылка материалов.

Срок реализации:

12 месяцев

Вовлеченность: ~ 26% – ежемесячно

39% – наиболее популярные темы: онкология и деменция

Результаты:

- Выявление заболеваний: 2 меланомы, 11 предраков кожи, 17 глауком, 4 когнитивных нарушений
- Снижение дней временной нетрудоспособности по болям в спине на 22%, ROI проекта 1:3,1



АО «Страховой Брокер «Ремайнд»  
127051, г. Москва, ВН.ТЕР.Г. Муниципальный округ  
Мещанский, Цветной б-р, д. 2, помещ. 1Н  
[www.remind.ru](http://www.remind.ru) | [info@remind.ru](mailto:info@remind.ru)

ОГРН 1027700012933 / ИНН 7714106679  
Лицензия страхового брокера СБ № 4036

Данный документ носит справочно-информационный характер и не должен рассматриваться как консультация. Документ является интеллектуальной собственностью АО «Страховой Брокер «Ремайнд». Дублирование, распространение или использование данного документа частично или полностью без предварительного разрешения АО «Страховой Брокер «Ремайнд» запрещено.