



МЕДСЕРВИС 2.0

по SaaS*

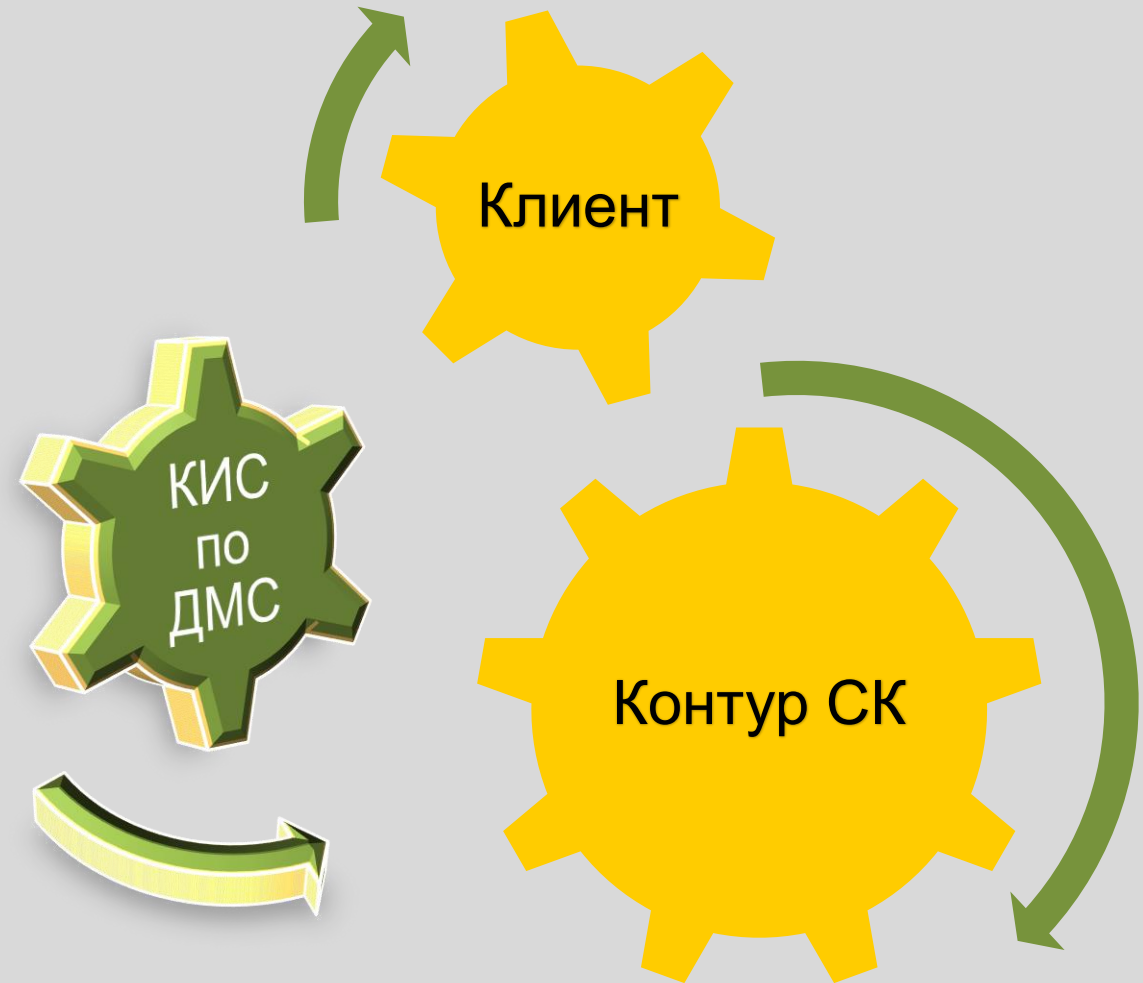
Программное решение по ДМС для страховых компаний

*Software as a Service (SaaS) - программное обеспечение как услуга

МЕДСЕРВИС 2.0 по SaaS это:

- ✓ Мобильное приложение «Медсервис 2.0»
- ✓ Интегрированная с «Медсервис 2.0» корпоративная информационная система ДМС
- ✓ Телемедицинская платформа
- ✓ Служебная административная панель по управлению «Медсервис 2.0»

Система развивается и дополняется с 2013года по настоящее время.
На создание и поддержание системы потрачено более 1.2 млрд рублей.



Ценности аренды комплексной КИС для СК в сравнение с разработкой своего решения:

- Аренда специализированного ПО по сопровождению застрахованных по ДМС на уровне лучших практик рынка
- Продажа специализированного ПО (покупка лицензии)
- Доработка под требования СК, установка ПО и обучение персонала (внедрение)
- Техподдержка и апгрейд ПО

Страховым компаниям, которые

- А) работают по ДМС и намерены составлять конкуренцию ТОП-10 СК по ДМС
- В) имеют устаревшие или устаревающие КИС, не отвечающие требованиям рынка

Что это за компании?

- работают в собственной ИС по ДМС, которые требуют высоких затрат на их поддержание, доработку, разработку и внедрение современных решений
- находятся на пути выхода на рынок ДМС и не имеют собственной ИС по ДМС и мобильного приложения
- ТОПовые компании, блоки ДМС которых разрабатывались с конца 90х годов и требующие радикальных изменений

Страховая компания конкурирует с лидерами рынка ДМС на аналогичном, а чаще на приоритетном уровне

- Застрахованные получают лучшие практики по качеству сервиса, коммуникации и скорости предоставления услуг
- СК участвует и побеждает в конкурсах по ДМС за счет лучших SLA, более низкой себестоимости сопровождения и за счет кумуляции скидок с ЛПУ
- СК не несет существенных и постоянных затрат на разработку и внедрение ИТ-сервисов, поддержания и обновления информационной системы

Собственная разработка или аренда КИС

Ценности аренды комплексной КИС для СК в сравнение с разработкой своего решения:

- Мгновенный запуск продаж ДМС в СК без долгой наработки инфраструктуры (разработка ИТ, заключение договоров с ЛПУ, подбор лидера и персонала)
- Получение передовой и обкатанной ИТ–разработки, созданной и эксплуатируемой на основе опыта работы со всеми школами по ДМС во всех СК
- Прозрачное ценообразование за услугу аренды
- Техподдержка и апгрейд ПО

Как это работает и сколько стоит

Страховая компания сопровождает клиента сама, но в специализированной арендованной ИС

- застрахованные используют мобильное приложение и другие сервисы, в т.ч. телемедицинские, для коммуникации и получения услуг
- сотрудники СК работают на рабочих местах, в т.ч. удаленно, подключенных к ИС в едином информационном пространстве
- ИС интегрирована в электронный документооборот с контрагентами и насыщена автоматизированными сервисами по генерации и обработке документов, в т.ч. адаптированных для учета в СК

Стоимость аренды ИС рассчитывается
как ежемесячная плата за 1 застрахованного
или 2% от собранной страховой премии по ДМС

Можно ли брать сервисы в аренду частями

Можно, но лучше все и сразу

Ограничения:

- МП не живет отдельно, оно смотрит на базу данных
- Если заводить свои договоры с ЛПУ, то это долго и дорого (ЛПУ нужно много, у нас их более 7000) плюс придется выстраивать отношения с ЛПУ с нуля и, соответственно, без преференций
- Некоторые сервисы (например Сервис взимания франшизы) потребует перенастройки и доработки

Лучшее решение – передача на полное сопровождение застрахованных в РМС с ответственностью за финансовый результат за 2 500 руб. за чел. в год.

В этом случае СК может полностью сосредоточить свои усилия на продуктах и продажах, при этом любой договор ДМС может превратиться в прибыльный с высоким качеством сервиса, без огромной инфраструктуры Департамента ДМС и без всевозрастающих затратах на ИТ и менеджмент по урегулированию.

Что нужно сделать, чтобы начать работать

1. Посчитать, во сколько вам сейчас обходится 1 Застрахованный, а также приплюсовать затраты на ИТ не менее 100 млн. руб. в год
2. Посмотреть у нас в офисе как это работает
3. Уволить всех тех, кто консервирует старую систему сопровождения ДМС и не готов к переменам, и отправить работать к конкурентам
4. Заключение договора на использование софта
5. Провести обучение сотрудников
6. Начать продавать ДМС

Время развертывания и запуска проекта – 2-3 месяца.

Что входит в стоимость аренды

- Редизайн приложения под брендбук СК
- Лицензии 1С
- SSL, домены
- Чат LiveTex
- Расширенная техническая поддержка и регулярные обновления
- Доработки по ТЗ Заказчика
- Организация платных сервисов (онлайн-касса, ОФД, ФН)
- Телемедицинский видеосервис с записью и оформлением медкарты
- Интеграция с внешними ИС
- Система обработки и актуализации преискурантов ЛПУ
- Кодификация и распознавание медуслуг в счетах из ЛПУ на основе ИИ
- Технико-экономическая экспертиза счетов

Что входит в нашу услугу

1.Этап.

Развертывание и настройка.

- Развертывание облачных/своих ресурсов под проект Заказчика
- Настройка серверной и клиентской части МП.
- Выпуск брендированных сборок МП под аккаунтом Заказчика или Исполнителя
- Предоставление доступов к МП Заказчику
- Отключение (скрытие) функционала МП по желанию Заказчика, предоставление доступа партнерам (агентам).

2. Этап.

Обучение персонала Заказчика.

3. Этап. Этап эксплуатации мобильного приложения.

- Внесение данных по клиентам
- Загрузка программ медобслуживания
- Прием и обработка заявок от Застрахованных
- Формирование отчетов по работе операторов, клиентам, движению ДС
- Добавление новостей для клиентов в МП.

Опционально

- Использование доменного пространства Заказчика
- Интеграция с ЛПУ из портфеля Заказчика
- Телемедицина
- Психолог
- Прием платежей от ЗЛ (франшиза).

Что входит в услугу (детально):

- Развёртывание отдельной облачной (или своей) инфраструктуры Заказчика с необходимой вычислительной мощностью;
- Соблюдение требований ст.152 ФЗ РФ по защите персональных данных;
- Возможность использования доменного пространства Заказчика под публикацию сервисов в сети Интернет и для распространения в клиентской среде;
- Переименование и адаптация под использование корпоративных цветов Заказчика при подготовке приложения;
- Выпуск индивидуальных брендированных сборок на IOS, Android, Huawei из собственного аккаунта разработчика Исполнителя или в аккаунте Заказчика с целью дальнейшего предоставления в использование клиентам Заказчика;
- Предоставление доступа сотрудникам Заказчика к служебному web-ресурсу “Административная панель” по управлению мобильным приложением и организации бизнес-процессов по обслуживанию клиентов;
- Отключение или скрытие требуемого функционала в исходной версии мобильного приложения по желанию Заказчика;
- Настройка телемедицинской платформы Исполнителя “под ключ”;
- Настройка приема платежей от клиентов в мобильном приложении (франшиза, платные услуги);
- Интеграция с МИС ЛПУ (перечень прилагается);
- Предоставление доступа партнерам (агентам) для внесения информации по клиентам с разграничением прав;
- Развернутое отображение информации по 3X и добавленным им членам семьи;
- Отправка информационного push и (или) SMS из заявки/карточки клиента;
- Функционал создания и автоматической отправки гарантийного письма из заявки в ЛПУ и МП клиента;
- Финансовый блок;
- Формирование отчетов по работе операторов, клиентам, движению ДС;
- Добавление новостей для клиентов в МП.

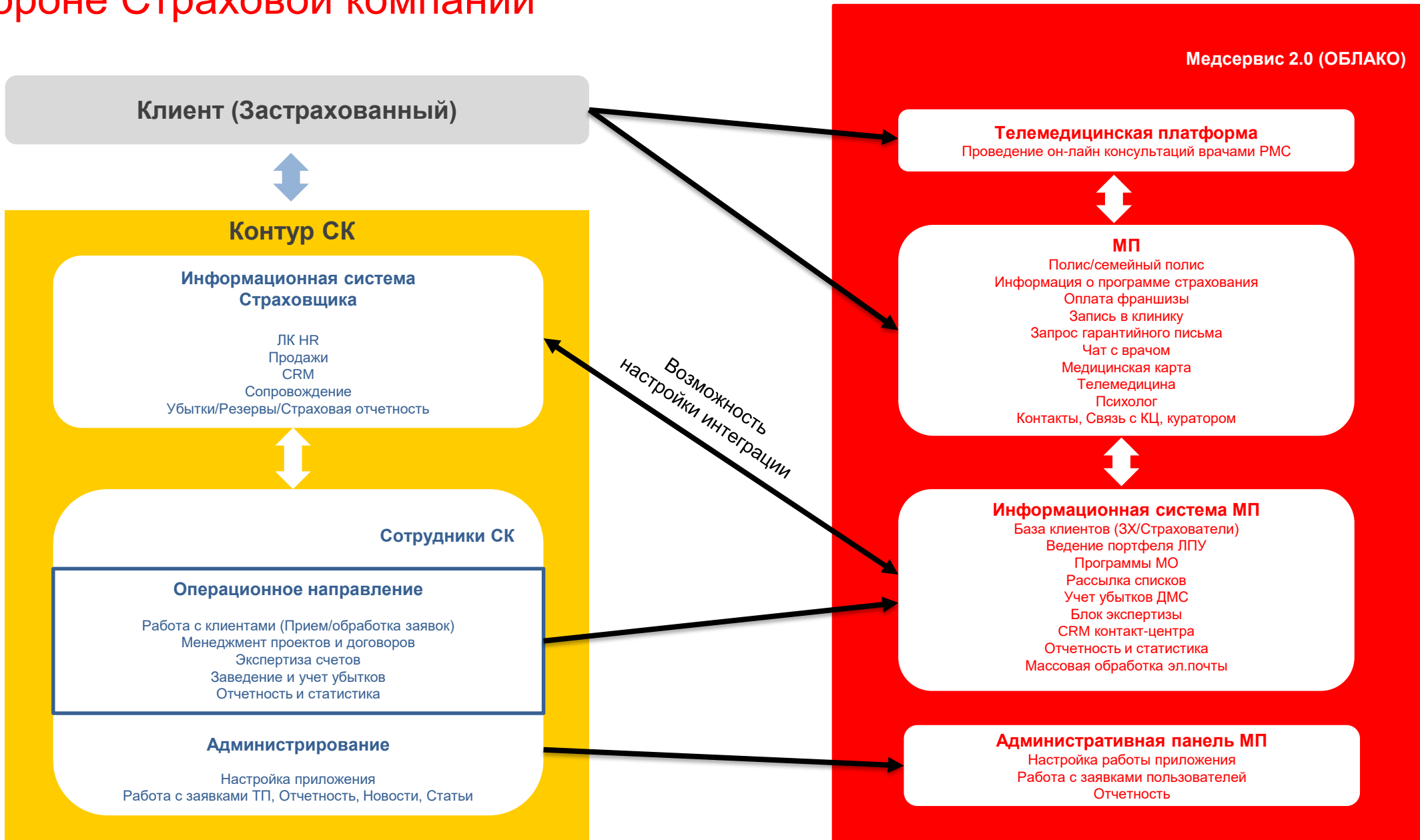
Экономические

- Отсутствие крупных одноразовых инвестиций в создание Мобильного приложения, ИС и модернизацию программного обеспечения
- Стоимость использования решения четко измерима (фиксированная подписка/абонентская плата)
- Сокращение затрат на покупку/содержание оборудования, аренду помещений
- Сокращение затрат на техподдержку, зарплату ИТ-специалистов
- Бесплатное получение обновления МП и сопутствующего ПО

Технологические

- Масштабируемость
- Простой доступ к функциональным и дорогим разработкам даже для небольших компаний
- Доступ к системе из любого места
- Высокая скорость разворачивания и внедрения КИС и мобильного приложения. Бизнес получает гибкость: Вы можете быстрее начать новый проект или, если потребуется, переключиться на другой.
- Вам не нужно расширять ИТ-отдел при старте нового проекта. Фокус внимания имеющегося ИТ-персонала сместится на решение других бизнес-задач.
- Гарантия доступности, безопасности и сохранности данных;
- Квалифицированная круглосуточная поддержка
- Профессиональная команда разработчиков, готовых удовлетворить потребности в доработке ИС/МП по ваши бизнес-процессы

Организация медицинской помощи осуществляется на стороне Страховой компании



АРЕНДА СИСТЕМЫ

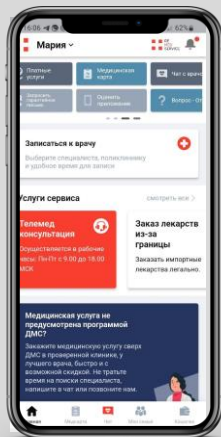
*Отдельная тарификация (зависит от потребности и нагрузки):

- Редизайн приложения
- Лицензии 1С
- SMS
- SSL, домены
- Чат LiveTex
- Расширенная техническая поддержка
- Доработки по ТЗ Заказчика
- Организация платных сервисов (онлайн-касса, ОФД, ФН)
- Телемедицинская служба
- Интеграция с внешними ИС

100 руб./мес. на 1 Застрахованного
или 2% от общего объема сборов
страховой премии по ДМС.

КОМПЛЕКСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ ЗАСТРАХОВАННЫХ В РМС ПО ПРИКРЕПЛЕНИЮ БЕЗ АРЕНДЫ СИСТЕМЫ

1.	Обслуживание застрахованных в прямом доступе, по ГП и через Мобильное Приложение. Пульт производит организацию мед.обслуживания по всем видам помощи. ▪ Использование договорной площадки РМС; ▪ Использование Мобильного Приложения; ▪ Услуги колл-центра при необходимости застрахованного в получении медицинской помощи; ▪ Направление ГП в ЛПУ при необходимости застрахованного в получении медицинской помощи; ▪ Запись разговоров и урегулирование претензий; ▪ Обработка первичной документации ЛПУ и формирование пакета документов для СК; ▪ Экспертиза: техническая, медицинская, экономическая	2 500 руб. на чел. в год
2.	Сервис взимания франшизы (обслуживание застрахованных в прямом доступе, по ГП и через Мобильное Приложение) Пульт производит организацию мед.обслуживания по всем видам помощи. Включает в себя все услуги по пункту 1, а также: ▪ Использование сервиса по взиманию франшизы через личный кабинет Застрахованного на сайте или в мобильном приложении; ▪ Проведение всех взаиморасчетов, включая уменьшение счетов из ЛПУ на сумму франшизы, предусмотренную договором; ▪ Информирование и консультирование Застрахованных об условиях договора с франшизой и порядке ее оплаты.	2 850 руб. на чел. в год
3.	Телемедицина (дополнительно к п.1-2.)	600 руб. на чел. в год
4.	ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА	
4.1.	Консультация психолога дистанционная	2 750 руб.
4.2.	Консультация психолога повторная	2 450 руб.



История

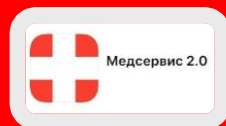
2015-2023гг.

- Выпуск первой версии;
- Этап доработок;
- Редизайн



2023г. по н.в.

- Выпуск обновленного приложения;
- Разработан и выпущен новый функционал



География

Российская Федерация

Возможности

- White Label;
- Простая интеграция с партнерами;
- Современные методы защиты данных;
- Регистрация в МП по QR-коду;
- Отображение клиник по геолокации;
- Механизм push-уведомлений.
- Получение оформленных КЦ гарантийных писем

Функционал

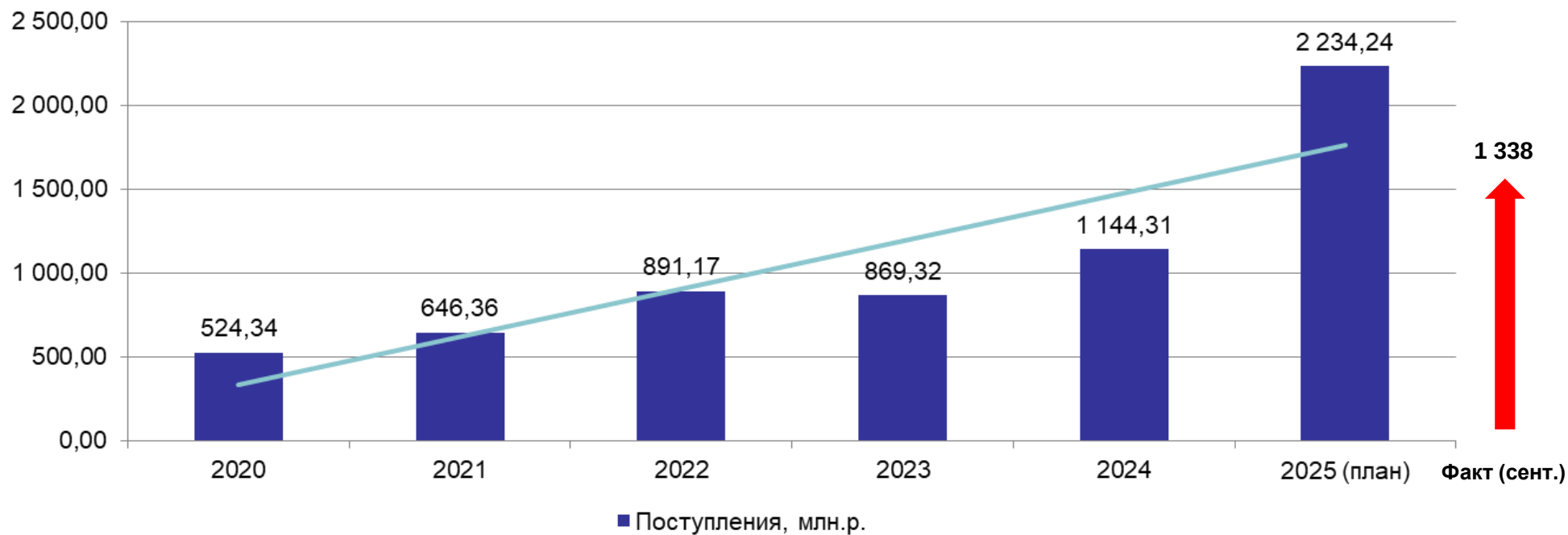
- Информация о программе страхования;
- Оплата франшизы;
- Запись в клинику;
- Запрос гарантийного письма;
- Чат с врачом;
- Медицинская карта;
- Телемедицина (видеосервис)(ЕГИСЗ);
- Психолог;
- Семейный полис;

Планы развития МП на 2025г

- Оптимизация работы алгоритмов серверной части
- Усовершенствование UX/UI
- Расширение пула интегрированных клиник
- Рейтингование ЛПУ

Финансовые показатели деятельности ООО «Регион-Медсервис»

Поступления по операционной деятельности



<https://remedservice.ru/>

Юридическое лицо
ООО «Регион-Медсервис»

География
Российская Федерация

На рынке
с 2009г.

Масштабы деятельности

- 100 сотрудников
- 50 врачей
- 3 патента и 2 торговые марки
- Более 7 000 договоров с клиниками
- 300 000 клиентов
- +1 000 обращений/день

Статус
Резидент Сколково

Нам доверяют своих Клиентов



Страховая Акционерная Компания
ЭНЕРГОГАРАНТ



Контакты

Владимир Звягин
тел: +7-916-993-9058
e-mail: zve@so-rs.ru

■ ■ RE
MED
■ ■ SERVICE