



ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «МЕДИЦИНА»

СКЛОННОСТЬ К ОБОБЩЕНИЯМ

Не так давно, переключая телеканалы, я наткнулась на программу, в которой шла дискуссия о проблеме нелегальной миграции. Ведущая ставила вопрос ребром: оставлять мигрантов или отправлять домой? На что приглашенный в качестве эксперта чиновник отвечал: «Пока страна сидит на сырьевой игле, мы не избавимся от мигрантов».

Понятно, что завтра наша страна с этой иглы не слезет. Тем не менее проблема миграции есть, и решать ее надо, не дожидаясь, пока в России произойдут глобальные экономические изменения. Однако чиновник, являясь представителем системы и призванный работать над решением проблемы, отказывается предпринимать какие-либо действия, пока не окажется в системе кардинально другой. Ситуация кажется абсурдной. При этом она характерна для многих направлений экономики России, и медицина не исключение. Существуют несоответствия, исправление которых требует конкретных шагов.

Например, нехватка квалифицированных медицинских кадров обнаружилась не год назад. Для того чтобы ситуация изменилась, надо повышать престиж и рыночную стоимость медицинского образования путем легализации заработков медперсонала в зависимости от квалификации и опыта, возможности работать на современном оборудовании, участвовать в исследовательской работе, при успешных результатах которой ее можно будет применить на практике.

Однако нет документа, где были бы прописаны конкретные цели и действия, в результате которых через десятилетие положение изменится. Вместо этого мы имеем глобальную цель — например, вывести вузы страны в число лучших мировых учебных заведений.

Склонность правительства к «оптимизации» понятий, «запихиванию» нескольких вопросов в одну масштабную стратегию или программу кардинально увеличивает срок их решения. А пока медикам, фармацевтам и ученым не хватает инфраструктуры и возможности получить лицензию или финансирование, власти объединяют их в кластер, границы которого не могут очертить.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЗДОРОВЫЙ ТРЕНД

РЫНОК ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ ПЕТЕРБУРГА РАСТЕТ ОПЕРЕЖАЮЩИМИ ТЕМПАМИ.

ВЕРОНИКА МАСЛОВА

В целом за первое полугодие 2013 года премии страховых компаний по добровольному медицинскому страхованию (ДМС) в Санкт-Петербурге выросли на 20,8%, до 5,723 млрд рублей, при росте на 9% в целом по российскому рынку. Данный сегмент стал одним из самым динамичных в структуре страховых сборов. Общий объем премий по всем видам в Петербурге вырос на 15%, до 27,15 млрд рублей.

По мнению Людмилы Хайдаровой, директора по развитию продуктов ДМС центра андеррайтинга и развития продуктов ДМС СК «Альянс», столь сильный рост может определяться как увеличением проникновения ДМС, привлечением новых клиентов, так и особенностями учета крупных контрактов с федеральными клиентами. Интересен и тот факт, что рост, который показала десятка лидеров по ДМС в Санкт-Петербурге, в первом полугодии был еще выше рынка — 27%. Таким образом, концентрация продолжает расти.

Советник территориального директора СК «Согаз» по СЗФО по личному страхованию Игорь Акулин объясняет этот рост несколькими причинами. Предприятия города работают в стабильных экономических условиях и могут выделять средства на приобретение полисов. При этом коллективы и руководство все чаще отдают предпочтение медицинским программам более высокого уровня, который предоставляет ДМС, так как качество медицинской помощи в государственных учреждениях здравоохранения снижается, отмечает господин Акулин.

В динамике роста сборов следует учитывать и медицинскую инфляцию. По оценкам экспертов, рост цен в медучреждениях за первое полугодие составил от 7 до 15%.

ВСЕ ЛУЧШЕЕ — ДЕТЯМ В структуре рынка наиболее динамично развивается корпоративное страхование. Организации, которые несколько лет назад в силу экономических причин расстались с соцпакетом, возвращают медицинское обслуживание для сотрудников, увеличивают число застрахованных, расширяют страховые программы, включают в них дополнительные услуги — стоматологию, экстренную медицинскую помощь при командировках по РФ, обслуживание на дому, отмечает генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев.

Наталья Шумилова, президент СЗАО «Мед-экспресс», объясняет: «По данным независимых исследований, ДМС является наиболее привлекательной опцией для сотрудников в соцпакете. Для работодателя ДМС несет в себе прямые и косвенные выгоды. Страхование дает возможность привлечь в компанию высококвалифицированные кадры, поощрить сотрудников без повышения заработной платы, повысить производительность труда, сократить частоту и длительность пребывания на больничном листе, уменьшить потери рабочего времени из-за посещения сотрудниками медицинских учреждений и решения вопросов организации получения медицинской помощи в рабочее время». Кроме того, корпоративное медицинское страхование обеспечивает существенные налоговые льготы: взносы по договору ДМС



ДОЛЯ РОЗНИЦЫ В ДМС, ГОВОРЯТ СПЕЦИАЛИСТЫ, РАСТЕТ В ОСНОВНОМ ЗА СЧЕТ СТРАХОВАНИЯ ДЕТЕЙ ДО ГОДА

включаются в состав расходов на персонал и не облагаются взносами во внебюджетные фонды (ОМС, Пенсионный фонд, Фонд социального страхования), взносы и выплаты по договорам ДМС не облагаются налогом на доходы физических лиц, добавляет она.

На корпоративный сегмент приходится около 80% бизнеса, а доля розницы растет незначительно и, скорее, за счет страхования детей до года, заключает Александр Локтаев.

В портфеле ДМС частных лиц страхование детей до года занимает сегодня 70%, говорит Владимир Яковлев, управляющий директор по личному страхованию Северо-Западного дивизиона СК «Ренессанс-страхование». Соответственно, в программах доминируют страховые продукты для детей, включающие профилактику, лечение на дому, амбулаторно и в стационаре. «Страхование взрослых занимает в портфеле менее 4 процентов. Стоимость полиса при покупке частным лицом в 1,5–2 раза выше, чем аналогичная программа при корпоративном страховании», — объясняет господин Яковлев.

В «РЕСО-Гарантии» сборы премии по полисам программы «Доктор РЕСО», специально разработанной для физических лиц, за первое полугодие 2013 года увеличились в Петербурге на 35% по сравнению с тем же

периодом 2012 года, говорит Юлия Лаврова, руководитель отдела ДМС филиала компании. Предпочтения корпоративных клиентов при страховании сотрудников остаются, по ее словам, без изменений — полноценная страховая защита при включении ряда рисков (например, услуги по стоматологии) за счет личных средств сотрудников.

Компании, кстати, стали все чаще страховать не только своих сотрудников, но и их детей, предоставляют возможность для страхования членов семьи на выгодных условиях, обращает внимание Владимир Храбрых, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Санкт-Петербурге.

Впрочем, для страховщиков здесь кроются риски. Тенденция, при которой работодатель покупает минимальную программу страхования, а все остальные услуги по ДМС предлагается приобрести за свои деньги, стала нарастать. «В этом случае происходит антиселекция риска. Тот работник, кому нужна плановая госпитализация, выберет ее, а тот, кому требуется стоматологическое лечение, добавит эту услугу в свой пакет. В итоге получается, что риски для страховой компании существенно увеличиваются», — говорит генеральный директор компании «Капитал-Полис» Алексей Кузнецов. → 20