

К сожалению, полис обязательного медицинского страхования сегодня не может покрыть все потребности клиента в медицинском обслуживании. Многие хотели бы получать больше услуг, чем гарантирует государство. Гораздо более привлекательным в этой связи выглядит договор добровольного медицинского страхования. Но, как правило, такая страховка доступна лишь сотрудникам крупных компаний и предприятий. Выясним, можно ли застраховаться частным образом и в какую сумму это обойдется.

Возможности полиса

Эксперты поясняют – полис добровольного медстрахования дает возможность покрыть разницу между расходами на лечение, возмещение которых гарантирует государство, и фактическими расходами. ДМС страхует не здоровье вообще, как, например, страхование от несчастных случаев, а призвано компенсировать расходы на лечение. Они возмещаются на этапах медицинского вмешательства (фармакология, диагностика, стационар) по видам оказанной медицинской помощи (например, стоматология, гинекология, кардиология) или по долям расходов на оплату оказанной медицинской помощи (полное возмещение, процентное возмещение, возмещение в пределах определенной суммы).

Одним из ключевых преимуществ ДМС для физических лиц является возможность выбора поликлиник, где застрахованный хотел бы обслуживаться. Программа ДМС для физического лица может включать: амбулаторно-поликлиническое обслуживание, скорую медицинскую помощь, вызов врача на дом, стационар, стоматологию.

Клиенты «распробуют» ДМС

Абсолютное большинство рынка ДМС по-прежнему приходится на корпоративное страхование.

«В 97% случаев речь идет о корпоративном страховании – предприятия покупают такие полисы для своих работников, – поясняет директор Самарского филиала ОАО «СОГАЗ» Дилирам Джураева. – При этом программами добровольного медицинского страхования

сегодня пользуется не более 10% населения страны».

Аналогичной точки зрения придерживается руководитель Приволжской региональной дирекции СГ «УралСиб» Елена Сафинова. По ее словам, основа клиентской базы компаний, предлагающих услуги добровольного медстрахования, – это компании, которые заботятся о здоровье своих сотрудников. Добровольное медицинское страхование частных клиентов в России практически не развито. Тем не менее, сотрудники предприятий, уже сформировавшие свое мнение о качестве услуг ДМС в рамках соцпакета, начинают самостоятельно покупать полисы своим близким.

Чем привлекают страховщики

Операторы рынка все же отмечают определенный интерес к ДМС со стороны частных клиентов, но констатируют при этом, что сегодня для подавляющего большинства это оказывается недешевым удовольствием и далеко не все готовы услугу оплатить.

«Цена полиса ДМС для розничного клиента относительно высока, ведь у страховщика нет возможности снизить стоимость программы за счет масштаба, – поясняет Елена Сафина. – Тем не менее, есть возможность выбрать оптимальный для себя вариант. Например, средняя стоимость стандартной программы ДМС для частного клиента в Самаре в нашей компании – около 25 тыс. рублей. Страховое покрытие включает посещение поликлиник, вызов врача на дом, экстренную госпитализацию».

Возможностей сделать полис ДМС более доступным для клиента у страховщиков практически нет. По словам Дилярам Джураевой, в корпоративном ДМС действует принцип «здоровый за больного»: одновременно страхуется масса людей, большинство из них вполне здоровы и болеют нечасто. За счет этого риски распределяются более равномерно.

«Страхование же по ДМС клиентов – физических лиц априори связано с высокой убыточностью (как правило, клиенты стремятся приобрести страховку с широким покрытием), и все убытки закладываются в тариф, – рассказывает эксперт. – То есть сегодня добровольное медицинское страхование сложно назвать доступным для обывателя».

Вместе с тем, как отмечает эксперт, действующий закон позволяет лечебному учреждению оказывать пациенту абсолютно все услуги в рамках действия полиса ОМС.

«Как следствие, предприятия и организации вынуждены платить за одни и те же страховые медицинские услуги дважды (в первом случае в форме налоговых отчислений на ОМС, во втором – при покупке полисов ДМС), если хотят, чтобы их сотрудники получали те же услуги, но с более высоким уровнем сервиса и без очередей», – констатирует директор Самарского филиала ОАО «СОГАЗ» Диярам Джураева.

Сегодня многие специалисты выступают с предложением разработать новую стратегию, которая будет содержать социально и экономически обоснованные предложения по развитию системы обязательного и добровольного медицинского страхования в России с учетом международного опыта. По мнению аналитиков страхового рынка, синергия ОМС и ДМС позволила бы не только существенно повысить качество медицинского обслуживания, но и снизить стоимость программ добровольного страхования в два-три раза. Ну а у страховых компаний появилась бы возможность разрабатывать комбинированные продукты, востребованные частными клиентами.

Диярам Джураева, директор Самарского филиала ОАО «СОГАЗ»:

– Если обратиться к опыту некоторых западных стран, где дополнительным медицинским страхованием пользуются до 90% населения, мы увидим, что в российских условиях оптимальным вариантом могло бы стать создание единой системы медицинского страхования, в которой ДМС было бы дополнением к ОМС, а не альтернативным видом, каким оно является на практике сейчас.

Сегодня ОМС и ДМС – по сути, две параллельные системы, которые между собой почти не взаимодействуют. Вопросы сочетания программ, принципы ценообразования и софинансирования лечения в правовом отношении не регулируются.

Елена Сафина, руководитель Приволжской региональной дирекции СГ «УралСиб»:

– Выгода частного клиента от полиса ДМС состоит в возможности контролировать свои затраты на медицинскую помощь. Страховая премия, которую платит клиент компании, остается неизменной в течение всего срока действия договора, а это значит, что если цена на медицинские услуги за это время повысится, расходы лягут на страховщика.

С учетом экономической ситуации мы прогнозируем замедление темпов развития страхового рынка. По консервативной оценке, темп роста составит 4%. Добровольное медицинское страхование будет востребовано, динамика будет на уровне +1–3%.

Источник: [Волжская коммуна](#) , 16.06.14

Автор: Корнилова Ю.