



*Павел Алексеев, генеральный директор ОАО «ЖАСО «Литер-полис».*

– Какие факторы способствуют развитию рынка ДМС в южных регионах?

– Активное развитие ДМС обусловлено плачевным состоянием государственной, формально бесплатной медицины, финансирование которой осуществляется через систему обязательного медицинского страхования. Граждане не могут самостоятельно выбрать медицинское учреждение, действует разделение застрахованных по территориальному признаку, а о защите их прав никто и не вспоминает. Недостаточность медицинской помощи, получаемой в системе ОМС, заставляет пациентов искать пути получения недостающих медицинских услуг за счет личных доходов или средств работодателей. На многих крупных российских предприятиях ДМС стало неотъемлемой частью социального пакета, инструментом мотивации и повышения лояльности персонала, методом управления финансами компании за счет сокращения больничных листов и минимизации налогообложения.

– Ваша компания в основном сотрудничает с частными клиниками?

– Если считать по общему объему (стоимости) оказанных услуг, то доля частных клиник среди наших партнеров относительно невелика. Причины этого в том, что в нашей стране частная медицина распространена в тех областях, которые всегда были слабо развиты в государственной медицине, но наиболее востребованы людьми: в стоматологии, косметологии, урологии, гинекологии и др. Однако в остальных видах медицинских услуг ведущими остаются государственные медицинские учреждения.

– Услуги каких клиник – частных или государственных – ваша компания чаще рекомендует клиентам с полисами ДМС?

– Это зависит от того, какие у человека возникли проблемы со здоровьем. В какой-то узкой ситуации (стоматология, гинекология) можно направить клиента в частную клинику. Но в сложных ситуациях, когда у пациента сочетание нескольких заболеваний, мы отдаем предпочтение многопрофильным государственным клиникам.

Что касается наиболее продвинутых компаний, то для них персонал – это основная ценность, это люди, которые работают и приносят доход предприятию. Компании заинтересованы в том, чтобы люди работали, а не болели. Поэтому такие клиенты, как правило, более цивилизованно относятся к здоровью застрахованных, полностью доверяют рекомендациям специалистов нашей компании, проводят не только лечение своих сотрудников, но и профилактику.

Источник: [Коммерсантъ \(г. Ростов-на-Дону\)](#), № 128, 23.07.13

Автор: [Коцубинская М.](#)