

УДК 368.9.06(100)
ББК 65.271.316(0)

О.И. Русакова

РАСШИРЕНИЕ АССОРТИМЕНТА ПО ДОБРОВОЛЬНОМУ МЕДИЦИНСКОМУ СТРАХОВАНИЮ: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ*

Рассматриваются вопросы расширения ассортимента добровольного медицинского страхования. Изучен опыт международного страхового рынка и предложены направления его адаптации в России.

Ключевые слова: добровольное медицинское страхование; медицинский туризм; мотивация; защита страхователей; улучшение качества лечения.

O.I. Rusakova

EXPANDING VOLUNTARY MEDICAL INSURANCE COVERAGE: INTERNATIONAL PRACTICES

The article deals with issues of expanding voluntary medical insurance coverage, studies international insurance market practices, and proposes ways of adopting them in Russia.

Keywords: voluntary medical insurance; medical tourism; motivation; protection of insured persons; medical treatment quality improvement.

Стоит отметить, что Федеральный закон «Об обязательном медицинском страховании в РФ» № 326-ФЗ в настоящее время не регулирует отношения по добровольному медицинскому страхованию (ДМС), что приводит к необходимости его развития как обычного вида коммерческого страхования, предъявляя требования к расширению ассортимента и повышению привлекательности для страхователей.

Модернизация страховщиками России своего предложения по ДМС, его активное продвижение и привлечение клиентов (прежде всего, крупнейших работодателей) дают шансы для развития огромного по своим масштабам сегмента страхового рынка.

По данным Росстата в 2011 г. за границу с целью туризма выехало 14,496 млн чел., что на 15% больше, чем в 2010 г. За 9 месяцев 2012 г. 12,0 млн чел., что на 6% больше, чем за аналогичный период 2011 г. К сожалению, Росстат не выделяет медицинский туризм в отдельную категорию, однако, в России уже работают компании, специализирующиеся в этом направлении. Например, Компания медицинского туризма «Верналь» (г. Владивосток). Однако их деятельность никак не связана со страхованием¹.

В России наиболее востребованным сейчас является добровольное медицинское страхование лиц, выезжающих за рубеж, спрос на которое связан с необходимостью получения выездных виз. Однако большой ин-

* Работа выполнена при финансовой поддержке проекта ФБ-90 «Модернизация социальной сферы муниципальных образований Сибирского региона как основы повышения качества жизни населения» (номер регистрации в ФГНУ ЦИТиС 01201166270; госконтракт № 14.740.11.1115).

¹ Показатели выезда российских граждан за рубеж. — URL : <http://www.russiatourism.ru>.

терес представляет расширение ассортимента добровольного сегмента этого страхового рынка, особенно для получения страхователем квалифицированной медицинской помощи за рубежом.

Так, в США получило большое распространение медицинское путешествие для застрахованных — поездка в другую страну с целью получения медицинской, стоматологической или хирургической помощи. На сегодняшний день — это быстро распространяющийся вид страхования среди лиц, нуждающихся в лечении за границей, позволяющий воспользоваться преимуществами более низких расходов на лечение при получении помощи равной или лучше, чем в Соединенных Штатах.

Компания Swiss Re с 1 июля 2008 г. рассматривает медицинское путешествие как бонус при страховании для работодателя. С появлением новой возможности лечения за рубежом сотрудники получают доступ к больницам высокого уровня обслуживания и квалифицированным врачам. Партнером Swiss Re является компания WorldMedAssistance, которая обеспечивает полный курс лечения и восстановления сотрудников, а также все сферы жизнеобеспечения сопровождающих их лиц (включая параметры назначения, медицинского отбора в группу, передачи медицинских карт, общение с принимающей страной, планирование операции, заказ авиабилетов, отелей, оформление необходимых документов и виз)¹.

Медицинский туризм широко освещается в средствах массовой информации как новый поиск путей для получения медицинской помощи высокого качества при меньших затратах. До сих пор, в основном, незастрахованные лица пытались получить лечение за границей, оплачивая 100% расходов на поездки и расходы на лечение. Однако расходы работодателей на здравоохранение в США продолжают расти, поскольку все больше компаний в стране стимулирует здоровый образ жизни работников. Более того многие компании практикуют совместную оплату медицинских расходов, т.е. служащие обязаны внести свой вклад в оплату расходов на лечение. Таким образом, медицинский туризм получает все большее признание в качестве нетрадиционного альтернативного пути решения этих проблем. В 2005 г., по оценкам экспертов, 150 тыс. чел. выезжало за границу для получения медицинской помощи и на сегодняшний день большое число работодателей выбирают вариант медицинского путешествия в качестве медицинского страхования работников.

Медицинский туризм является хорошим бонусом для работника и значительно улучшает его медицинское страхование. Как работодатели, так и сотрудники получают доступ к высококвалифицированным поставщикам современных медицинских услуг. Размер страхового покрытия связан со значимостью работника в конкретной компании. Чем более квалифицированный работник, тем большую заинтересованность проявляет работодатель в покупке данного полиса. Этот продукт имеет огромный потенциал на рынке пособий для работников. Медицинский туризм является альтернативной экономией средств, которая позволяет сократить расходы предприятий на здравоохранение работников.

Многие страны сейчас активно стремятся к созданию интересных возможностей для медицинского туризма, и это имеет серьезные пос-

¹ Medical travel insurance coverage launched. — URL : <http://www.swissre.com>.

ледствия для медицинского страхования. Примером возможностей медицинского туризма является Южная Корея. С 2009 г. правительство Южной Кореи сотрудничает с местными страховщиками и компанией Swiss Re с целью удовлетворения потребностей медицинских туристов. Ожидается, что общее число медицинских туристов в Южной Корее составит 250 тыс. чел. в течение пяти лет, что значительно больше, чем 12 тыс. чел. в 2009 г. Медицинский туризм является быстро распространяющейся практикой для людей, предпочитающих путешествовать за границу, чтобы обратиться за медицинской помощью.

Мотивацией для этого является:

- доступ к наиболее передовым технологиям для лечения;
- улучшение качества лечения;
- сокращение времени ожидания по сравнению с проводимым лечением внутри страны;
- снижение расходов на лечение.

Фактический размер мирового рынка медицинского туризма сложно определить. Компания Frost & Sullivan дает оценку, что по состоянию на конец 2010 г., медицинский сектор туризма составляет около 78,5 млрд дол. и обслуживает более 3 млн пациентов в год. Более 50 стран по всему миру теперь признают медицинский туризм в качестве отрасли национальной экономики, соответственно, становится ясно, что медицинский туризм растет, по некоторым оценкам в пределах 20–30% в год. Поскольку экономика США восстанавливается, и осуществляется реформа здравоохранения, данная компания считает, что это может служить стимулом к увеличению числа туристов из США, выезжающих за пределы страны для медицинского туризма¹.

В Азии медицинский туризм развит в таких странах, как Индия, Малайзия, Таиланд, Сингапур, Китай (включая Гонконг) и Южная Корея. Значительное место в нем занимает полный набор операций для иностранных медицинских туристов. Однако проблемой является вопрос ненадежности местных страховщиков, в связи с чем компания Swiss Re рекомендует страхователям тщательно выбирать страховую компанию для медицинского туризма. Так как медицинский туризм становится все более популярным и воспринимается как альтернатива внутреннему лечению, пациенты должны быть уверены, что если что-то пойдет не так, они будут защищены должным образом. Swiss Re предлагает страховщикам обсуждать с правительствами стран, реализующих медицинский туризм, его возможности и страховые решения, которые помогут максимально удовлетворить растущие потребности. Swiss Re также помогает консультировать клиентов для мониторинга изменений в правовой среде медицинского туризма с целью развития и повышения сбора данных медицинской информационной политики и недопущения злоупотребления служебным положением.

Таким образом, у российских страховщиков есть большое число перспективных, основанных на мировом опыте, подходов к серьезной модернизации своего предложения по ДМС с целью повысить его рентабельность и привлекательность для любого типа клиентов-работодателей, в зависимости от их приоритетов:

- увеличение производительности труда;

¹ Medical tourism — more than just a holiday. — URL : <http://www.swissre.com>.

- повышение лояльности персонала;
- улучшение здоровья работников;
- эффективное вовлечение работников в солидарную оплату страхования.

Представляется, что именно отказ страховщиков от привычного для них формата ДМС и создание для клиентов большей привлекательности этой услуги за счет расширения ассортимента, в том числе привлечения в ДМС зарубежных клиник, — современный путь развития отечественного страхового рынка.

Информация об авторе

Русакова Оксана Игоревна — кандидат экономических наук, доцент, кафедры страхования и управления рисками, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, e-mail: rusakova.oi@yandex.ru.

Author

Rusakova Oksana Igorevna — PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Insurance and Risk Management, Baikal State University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: rusakova.oi@yandex.ru.