

Иметь или не иметь?

Один из первых медицинских центров, открытых «под себя» страховой компанией, появился в Петербурге в 1998 году с подачи «РОСНО». За прошедшие с тех пор 8 лет специалисты так и не выработали общего мнения о том, нужно ли страховщику создавать собственное лечебное учреждение или достаточно налаженного взаимодействия с уже существующими. Очевидно одно – любой из вариантов предполагает определенный сервис для клиента и выбирать – ему.

Мнения о проектах создания собственных медицинских учреждений все эти годы звучат прямо противоположные. Сторонники создания «страховых» медцентров говорят о том, что они имеют возможность сдерживать рост цен на медуслуги, полностью контролировать процесс лечения и уровень сервиса, а также избегать споров и столкновений с «чужими» врачами. Противники утверждают, что затраты на создание многопрофильного

центра огромны, квалифицированных врачей для заполнения всех вакансий все равно будет не найти, а найденные врачи будут быстро терять квалификацию из-за недостатка реальной медпрактики (в том числе и потому, что сами страховщики будут вынуждать врачей экономить на лечении).

Кроме того, существует еще одна тенденция, которая относится уже не столько к страховому рынку, сколько к рынку медицинских

услуг: сначала создать центральный медицинский центр – наиболее технологично оснащенный, с большим количеством видов медицинской помощи, а затем – пункты для первичного приема, вынесенные в районы. Там можно пройти осмотр, сдать анализы. А если потребуются серьезные исследования, то они будут сделаны в основном медучреждении. Учитывая размеры города, это становится очень актуальным.

ДМС – зеленый свет!

Налоговые льготы на лечение и образование с 1 января 2007 года увеличатся до 50 тыс. руб.

Об этом сказал представитель думского комитета по бюджету и налогам Сергей Чижов, сообщив журналистам о том, что налоговый подкомитет одобрил во втором чтении проект закона об увеличении социальных налоговых вычетов на обучение и лечение в медицинских учреждениях России.

«В настоящее время размер каждого из таких вычетов ограничен суммой 38 тыс. руб. ежегодно, которая без изменений применяется с 2004 года. Предлагается, начиная с 2007 года, установить предельный размер каждого из таких социальных вычетов на уровне 50 тыс. руб. При определении социального вычета будут учитываться не только фактические расходы налогоплательщиков на оплату своего лечения, но и их взносы страховым организациям по договорам добровольного личного страхования. Эти изменения соответствуют приоритетам, которые озвучил в Бюджетном послании президент Владимир Путин», – сказал Сергей Чижов.

Страхование в России

«Медэкспресс» в Карелии

Страховое закрытое акционерное общество «Медэкспресс» (СЗАО «Медэкспресс») намерено в ближайшее время вывести на рынок Республики Карелии новые классические программы добровольного медицинского страхования (ДМС). Об этом было заявлено на пресс-конференции СЗАО «Медэкспресс» в городе Петрозаводске.

Филиал СЗАО «Медэкспресс» в Петрозаводске был открыт в 2005 году. За это время была подготовлена почва для вывода на рынок продуктов ДМС. Были изучены особенности работы местных медицинских учреждений, потребности и интересы страхователей в республике Карелии, создана инфраструктура, позволяющая предоставлять услуги добровольного медицинского страхования на уровне мировых стандартов качества.

Теперь застрахованные в Петрозаводске и других городах Республики могут пользоваться круглосуточной врачебно-консультационной службой «Ассистанс», федеральным номером 8-800-200-3303, а также обслуживаться в лучших медицинских клиниках Республики Карелия, Москвы и Санкт-Петербурга.

В период 2000-2005 годов подобные программы добровольного медицинского страхования были использованы «Медэкспрессом» и в других регионах, что обеспечило однозначное лидерство компании в области ДМС в СЗФО. Филиалы СЗАО «Медэкспресс» работают в 10 городах: Архангельске, Великом Новгороде, Вологде, Калининграде, Тихвине, Москве, Мурманске, Петрозаводске, Сыктывкаре и Твери. Во многих перечисленных городах открыты собственные или созданы при участии «Медэкспресс» медицинские предприятия для обслуживания застрахованных по ДМС.

«ERGO Жизнь» застраховала McCain

Компания «ERGO Жизнь» заключила договоры страхования жизни сотрудников на случай смерти с ООО «МакКейн Маркетинг» и ООО «МакКейн Агркультура», российскими представительствами компании McCain, одного из мировых лидеров в сфере общественного питания. Дополнительно «ERGO Жизнь» заключила с обеими компаниями договоры о страховании персонала от несчастных случаев, предусматривающие выплату в случае полной или частичной потери трудоспособности в результате несчастного случая.

Компания McCain является клиентом страховой компании, входящей в Ассоциацию независимых страховых компаний INSUROPE. С 2006 года «ERGO Жизнь» – эксклюзивный представитель ассоциации в России. INSUROPE оказывает страховые услуги крупным международным корпорациям и представлена более чем в 75 странах мира.

ООО «СК «ЭРГО Жизнь» – осуществляет свою деятельность в области страхования жизни и страхования от несчастных слу-

чаев. Компания входит в состав крупнейшей немецкой страховой группы ERGO, использует опыт и технологии группы, проводит инвестиционную политику в соответствии со стандартами группы MEAG (Munich ERGO AssetManagement GmbH). Основным партнером ERGO Жизнь по перестрахованию является крупнейшее в мире перестраховочное общество Munich Re. С 2006 года «ERGO Жизнь» – эксклюзивный представитель INSUROPE Multinational Benefits Association на территории России, а также представитель швейцарской страховой группы Zurich Financial Services. Филиалы компании находятся в Санкт-Петербурге, Саратове, Самаре, Екатеринбурге, Тюмени, Волгограде. Более подробная информация о компании по адресу: www.ergolife.ru.

Все по карте

С осени 2006 года страховая компания «Вирилис» обеспечивает детские поликлиники четырех районов Петербурга амбулаторными картами. Каждая карта одновременно является страховым полисом от несчастных случаев, срок действия которого составляет 2 года. Но это не единственная особенность новых карт. На основе своего 14-летнего опыта работы на рынке детского медицинского страхования компания разработала и согласовала с врачами городских поликлиник оптимальную форму для амбулаторных карт. Теперь в них удобно хранить все необходимые в работе поликлиники данные: результаты медосмотров, диспансерного наблюдения, информацию о вызовах на дом, дневниковые записи врачей, данные о вакцинациях и многое другое. Табличная форма страниц помогает врачам четко структурировать свои записи: то, что раньше писалось единым текстом, теперь четко расписывается по специальным строкам таблиц. Благодаря этому информация, заносимая в карту, легко доступна для прочтения каждому лечащему врачу.



Наталья Шумилова, генеральный директор СО «Медэкспресс»:

Создание страховщиками собственных медучреждений продолжается, и делают это, прежде всего, те компании, которые серьезно занимаются ДМС. Наш опыт показывает, что создавать медицинские центры выгодно. Во-первых, такой центр позволяет значительно ускорить обслуживание клиентов за счет узкиспециализированной деятельности различных подразделений страховой компании с медицинским центром. Ведь основная проблема в работе со

сторонними медучреждениями заключается в том, что их сотрудники не знают тонкостей программ страхования и особенностей работы той или иной страховой компании.

Во-вторых, это позволяет развивать дополнительный сервис для клиентов. И, в-третьих, это дает нам возможность хоть как-то управлять ценами: мы можем оптимизировать затраты на оказание медицинских услуг и тем самым сохранить для клиентов приемлемую цену при хорошем сервисе. Сочетание этих двух факторов очень важно.

Окупаемость центра как такового не является нашей целью, хотя затраты на его создание велики. Мы рассчитали, если страховая компания потратит менее \$ 1 млн, то центр, скорее всего, не сможет предоставлять услуги на должном уровне: посетители будут подолгу ждать приема врача, терять время на дополнительные визиты в другие клиники, поскольку огромное количество важных анализов и обследований не будут сделаны.



Лиц. С № 0141 78 от 14 марта 2006 г.

- Индивидуальный подход к клиенту
- Круглосуточная врачебно-консультационная служба «Ассистанс», бесплатный федеральный номер 8 800 200 33 03
- Собственный многопрофильный Медицинский центр «Медэкспресс»
- Выгодные условия для страхования предприятий

тел.: (812) 494 94 04
 тел.: (812) 494 94 11
 факс: (812) 494 94 10
admin@medexpress.ru
www.medexpress.ru

С уверенностью в завтрашний день!