

В.П. Кидонь, врач, бизнес-тренер по вопросам здравоохранения, директор по развитию бизнеса ООО «Агентство медицинского маркетинга»

Быть уверенным в завтрашнем дне — реально ли это? Взгляд врача

Слово «страховка», пришедшее к нам из английского, буквально означает «уверенность». Однако в нашей жизни мы привыкли быть уверенными разве что в настоящем, но никак не в будущем. Что мы страхуем? Как правило, автомобиль, режэ — имущество. Что касается страхования жизни, то это редкость. Часто мы, врачи, как никто другой осведомленные о самых неожиданных вещах, которые случаются в реальности, даже не задумываемся о собственном будущем и будущем своих родных, не говоря уже о жизненных перспективах своих пациентов. Цивилизованный мир научился предупреждать досадные случайности путем страхования жизни, а мы продолжаем жить сегодняшним днем, рассчитывая на то, что неприятности обойдут нас стороной. Кому, как не нам, врачам, помнить слова коллеги М.А. Булгакова, вложенные им в уста Воланда: «...человек смертен, но это было бы еще полбеды. Плохо то, что он иногда внезапно смертен...». Научиться думать прогрессивно и начать что-то делать в правильном направлении — вот об этом мне и хочется поговорить в данной статье.

Причиной написания цикла статей о накопительном страховании является тот факт, что во время многочисленных тренингов и общения с врачами я сделал несколько важных выводов. Большинство моих коллег: а) не имеют финансовых знаний; б) слабо различают рисковое и накопительное страхование; в) не осознают своих возможностей в развитии рынка накопительного страхования.

Что есть страхование жизни? Вообще не страховка на случай смерти, как это чаще всего воспринимается. Его прямое предназначение — финансово поддержать Вас лично, Вашу семью или семью Ваших пациентов на тот случай, когда возможности сделать это иссякают в силу жизненных обстоятельств — болезни, инвалидности, травм.

Начнем с того, что сегодня Вы здоровы и энергичны, имеете возможность зарабатывать и обеспечивать себя и свою семью. Однако любая неприятная случайность, любая травма или болезнь ведут к резкому ограничению возможности зарабатывать, и кто, как не мы, врачи, в силу своей профессиональной деятельности знаем это лучше других. Где брать деньги на лечение и реабилитацию?

Статистика Государственного центра занятости в масштабах Украины фиксирует 2,6 млн лиц с инвалидностью, из которых работу имеют только 600 тыс. О доходах этих людей, думаю, говорить не приходится.

Тот факт, что Украина занимает второе место в Европе по темпам распространения онкологических заболеваний, тоже известен: каждый час в стране регистрируется более 20 новых случаев онкопатологии, а 10 жителей Украины умирают от рака. До 2020 г. количество впервые заболевших раком в Украине в 2014 г. превысит 200 тыс. человек. В целом из 500 тыс. умерших в Украине 66% скончались вследствие сердечно-сосудистых заболеваний, включая инфаркт миокарда и инсульт, 12,5% — по причине онкологической патологии.

То, что для обычных людей статистика, для врачей — реалии повседневной практики. Добавьте к этому списку еще 7% случаев смерти, которые приходится на черепно-мозговые травмы, травмы, полученные вследствие дорожно-транспортных происшествий, несчастные случаи на производстве с летальным исходом, отравления и другие беды, которые всегда сваливаются неожиданно и от которых страдают не только сами потерпевшие, но и их семьи. Сегодня к этому перечню добавились АТО и военные действия.

Поэтому в социальном плане важность страхования жизни сложно переоценить — это защита Вас лично, Ваших семей и семей Ваших пациентов в те дни, когда что-то, как правило, непредвиденное случается со здоровьем и возможности заработать на жизнь значительно сужаются. И тогда страховая компания берет на себя функцию финансовой защиты. Второстепенная, но не менее важная задача страхования жизни заключается в создании за определенный срок финансового капитала, который создаст возможность для Вас и Ваших пациентов накопить небольшими суммами дополнительные 3–4 тыс. грн к невысокой государственной пенсии.

Что может быть на сегодняшний день интересно любому человеку независимо от сферы его деятельности? На мой взгляд, это предлагаемая рядом страховых компаний Программа накопительного страхования жизни. Начну с плюсов.

Первый. Финансовая помощь на случай непредвиденных ситуаций, связанных с восстановлением здоровья и поддержанием благополучия семьи

Это означает, что своевременная страховая выплата, в разы превышающая страховой взнос, позволит оперативно решить проблемы со здоровьем, обеспечит необходимыми денежными средствами для лечения и реабилитации, а также поможет покрыть расходы, связанные с потерей привычного дохода в период

болезни и после нее. Такой полис также предусматривает защиту жизни и здоровья кормильца семьи, а в случае самого страшного события родственники оперативно получат страховую выплату, которая поддержит их в трудную минуту.

Второй. Комплексный вклад в будущее

По окончании срока действия договора накопительного страхования предусмотрена выплата денежной суммы, сформированной из страховых взносов клиента. Так, с помощью программы пенсионного страхования жизни можно увеличить свой доход: накопить дополнительную пенсию и получать ее на протяжении определенного в договоре срока.

Например, в 35 лет Вы, любой член Вашей семьи или Ваш пациент приобретает для себя накопительный полис страхования жизни по достижении 60-летнего возраста, то есть сроком на 25 лет. В год он откладывает, к примеру, 5 тыс. грн (в нынешних реалиях их хватит на то, чтобы 5 раз заправить автомобиль), при этом страховая сумма по такому договору составит около 100 тыс. грн.

Что застрахованный получает взамен? Имея на руках полис накопительного страхования, человек автоматически приобретает несколько уровней защиты.

1) При полной постоянной нетрудоспособности вследствие болезни владелец полиса освобождается от дальнейших взносов. Договор при этом остается в силе, и по достижении определенного в нем возраста застрахованный получает все оговоренные выплаты.

2) При постоянной частичной нетрудоспособности в результате несчастного случая компания выплачивает от 3 до 100% гарантированной страховой суммы (согласно таблице нетрудоспособности, приведенной в договоре). В цифрах это будет составлять до 100 тыс. грн на момент несчастного случая.

3) При постоянной нетрудоспособности в результате несчастного случая компания

выплачивает застрахованному 100% гарантированной страховой суммы и освобождает его от уплаты дальнейших взносов.

4) В случае смерти по болезни застрахованного компания выплачивает его семье 100 тыс. грн плюс доход за период от начала действия договора до момента наступления этого страхового события.

5) В случае смерти в результате несчастного случая компания выплатит семье застрахованного двойную страховую сумму, то есть 200 тыс. грн, и доход за период от начала действия договора до момента наступления страхового события.

6) Если в результате одного и того же несчастного случая из жизни уходят муж и жена (при условии, что у кого-то из них есть такой полис), то наследникам, — а это, как правило, дети, — помимо оговоренной в предыдущем пункте суммы, компания выплачивает еще одну страховую сумму. В цифрах это составит 375 тыс. грн плюс доход за период от начала действия договора до момента наступления страхового события.

7) Ну и, конечно, пенсия. По окончании действия договора застрахованный получает гарантированную страховую сумму и дополнительный инвестиционный доход, что в сумме составит примерно 450 тыс. грн.

8) Немаловажен факт возможности наследования пенсии в случае необратимого события.

Выше изложены восемь выгод, о которых многие врачи не знают. Более того, они продолжают игнорировать эту информацию, рассуждая о ненадежности страховок, девальвации, инфляции и прочих вещах, в которых не разбираются, поскольку не являются специалистами.

В свое время Уинстон Черчилль так оценил значение страхования: «Была бы моя воля, я написал бы лозунг «Иметь социальную безопасность» над дверью каждого дома и в записной книжке каждого человека, поскольку я убежден, что ценою невообразимо малых жертв семьи могут обезопасить себя от катастроф, которые иначе раздавили бы их навсегда».

Как врач, я бы добавил: приведенные в статье сведения должны стать предметом пристального интереса врачебной аудитории. Уважаемые доктора, узнайте больше о страховании жизни и донесите эту информацию до своих пациентов. А мы вам в этом поможем, поднимая данную тему с разных сторон в последующих публикациях.

Справка «ЗУ»

«ИСК-ГРУП» является посредником в секторе услуг по страхованию жизни на территории Украины. В нашей стране «ИСК-ГРУП» развивает свою деятельность с 2010 г. на базе многолетнего международного опыта, полученного в рамках создания похожих фирм в других странах. История компании начинается с 1993 г., успешная деятельность ставит «ИСК-ГРУП» на верхнюю ступеньку подобных проектов в Центральной и Восточной Европе.

Цель «ИСК-ГРУП» в Украине — создание эффективной компании — лидера рынка страхования жизни граждан, в которой могут реализоваться лидерские и предпринимательские качества каждого сотрудника при системной и методологической поддержке менеджмента.

Этих целей компания планирует достичь за счет реализации своей миссии, которая заключается в создании новых возможностей для населения Украины, предпринимателей и лиц с предпринимательскими способностями, в том числе во врачебной среде, в информировании и обучении граждан страны основам страхования жизни.

Благодаря современной системе управления, которая является основной ценностью и ноу-хау в страховании, компания создает новые, эффективные и неограниченные возможности развития карьеры для ее сотрудников.

Уважаемые доктора, если у Вас есть лидерские качества, Вам небезразлична судьба окружающих, включая пациентов, то присоединяйтесь к успешной команде «ИСК-ГРУП».



Сайт: www.ickgroup.com.ua
Адрес: г. Киев, ул. Курская, 13Е.
Электронная почта:
doctor@ickgroup.com.ua
Контактный телефон:
050 322-12-83