

Накопительное страхование: медицинская составляющая

Медицинская составляющая в модели накопительного страхования архиважна во всех аспектах. **Р**авно как и пациенты, врачи точно так же могут оказываться в разных, порой непредсказуемых ситуациях, связанных с медицинскими и жизненными проблемами. В этой статье мы хотим привлечь внимание сразу к нескольким вопросам, дать ответы на которые нам помогут врачи, так или иначе соприкасающиеся по роду деятельности с программой накопительного страхования.

Знакомьтесь, наши интервьюируемые – хирург Николай Валентинович Бесчастный (Н.Б.) и гинеколог Виктория Анатольевна Буйнова (В.Б.).

Итак, начинаем наш блиц-диалог.
– С Вашей точки зрения, зачем нужно накопительное страхование пациенту?

В.Б. Когда человек здоров, полон сил, он не думает о болезнях, травмах, смерти и прочих бедах. Но ведь бывает, жизнь повернется так, что он становится пациентом или родственником тяжело больного и вопрос о необходимости накопительного страхования уже не такой далекий к сознанию, как это было раньше. Подобное накопление денежных средств нужно абсолютно ВСЕМ и именно до того, как что-либо случится.

Многие не знают разницы между накопительным страхованием и медицинской страховкой. Медицинская страховка – это не накопление денег, а покупка страховки на определенную сумму на короткий период времени (скажем, на год). Если страхового случая не произошло, деньги не возвращаются. Накопительное страхование позволяет при небольшом ежегодном взносе собрать большую сумму денег, которую можно получить быстро в таких случаях: по окончании срока накопления, после получения травмы либо инвалидности или в случае смерти (наследниками сразу же, а не через полгода). При этом сумма выплачивается в полном объеме (иногда в двойном и даже в тройном размере) независимо от перечня и стоимости медицинских услуг, которые были ранее оказаны.

Н.Б. Наверное, говорить о том, что накопительное страхование нужно только пациенту, будет не совсем правильно. Страхование необходимо любому человеку, поскольку каждый из нас на протяжении жизни периодически становится пациентом. И хорошо, если это грипп или острая респираторная вирусная инфекция, переболев которыми человек достаточно быстро выздоравливает. Если же возникают более серьезные проблемы, они могут привести к осложнениям, инвалидности и т. д. В последнем случае человек выпадает из привычного круговорота, он перестает зарабатывать деньги, живя на пособие, которое государство может на сегодняшний

день выделить по инвалидности. Таким образом начинаются огромные финансовые трудности, справиться с которыми может далеко не каждый.

Накопительная программа – своего рода кошелек, к которому ограничен доступ на определенный промежуток времени. За это время деньги в кошельке накапливаются и приумножаются, на них идет инвестиционный доход, и этот капитал становится доступным в тот момент, когда у человека резко снижается уровень благосостояния. Это касается как выхода на пенсию, так и медицинской составляющей программы накопительного страхования, поскольку на протяжении своей жизни человек подвержен всевозможным травмам, серьезным заболеваниям, которые иногда приводят к смерти. Во всех таких случаях продукты, которые предлагают на сегодня ряд страховых компаний, занимающихся накопительным страхованием жизни, позволяют выйти из создавшейся ситуации путем материальной поддержки.

– А чем актуальна тема накопительного страхования жизни для врача?

В.Б. Прежде всего это нужно самому врачу как человеку, который тоже может стать пациентом и так же смертен, как все. Кроме того, врач, как никто другой, понимает ценность и скоротечность человеческой жизни и может информировать своих пациентов не только о диагнозе, но и о накопительных программах, пока эти люди здоровы и молоды, чтобы было чем оплачивать лечение, если потребуются. Мы, врачи, не всемогущи. Мы можем установить диагноз и предложить терапию. Но если у пациента нет денег на лечение, это трагедия и для него, и для членов его семьи, и стресс для врача. Не лечить совесть не позволяет, а лечить за свой счет всех, у кого нет ни денег, ни страховки, врачи тоже не в силах. Поэтому, коллеги, тут есть над чем крепко задуматься и помочь как себе, так и людям.

Н.Б. По роду своей деятельности врачи, особенно травматологи и хирурги, чаще других сталкиваются с проблемами, связанными со здоровьем, понимая при этом, что выход из большинства ситуаций может быть длительным и дорогостоящим. Человек, который на длительное время теряет

работоспособность, требует обязательного финансового обеспечения, и это как раз способна дать накопительная программа. Безусловно, медики обязаны об этом знать и информировать пациента о том, как можно обезопасить себя финансово на случай возникновения тех или иных проблем. Врач может это сделать на примере конкретного обращающегося к нему больного, а дальше каждый человек решает для себя сам, готов ли он создавать себе поддерживающие факторы на всевозможные случаи жизни.

– Сталкивались ли Вы лично со страховыми случаями?

В.Б. К сожалению, я чаще сталкиваюсь с НЕстраховыми случаями, когда беда приходит неожиданно, а страховки нет. Это онкопатология, разрыв аневризмы, автомобильная авария и пр. Или у человека есть только медицинская страховка, которая не всегда покрывает расходы на лечение, а о реабилитации речь вообще не идет. А если человек умирает или становится инвалидом даже при наличии рискованной медицинской страховки, но без предусмотренного накопительного страхования жизни, это тяжелая финансовая нагрузка на семью. К сожалению, в нашей стране пока еще не выработалась культура накопительного страхования.

Тем не менее есть и другие примеры. У одной из моих пациенток умер муж, которой был намного старше ее. Она домохозяйка, своих доходов не имеет. Муж был застрахован по программе накопительного страхования жизни. После его смерти страховая компания в короткие сроки выплатила сумму, часть которой моя пациентка потратила на похороны мужа, а остальную часть разбила на ежемесячные выплаты в течение 20 лет, благодаря которым может и далее достойно жить.

Н.Б. Безусловно, всем своим пациентам я предлагаю страховые накопительные программы. Среди них есть более инертные люди, которые высказывают желание подумать над предложением, а есть те, кто оформляет полис сразу.

Лично со мной произошел достаточно курьезный случай. В июне я взял для себя накопительную программу, а через 3 недели, катаясь на велосипеде, упал. Результат – перелом плечевой кости. Будучи хирургом,



Н.В. Бесчастный

В.А. Буйнова

я прекрасно понимал, что период лечения и реабилитации будет длительным. И если бы не накопительная программа с медицинской составляющей, то финансово мне пришлось бы достаточно тяжело, поскольку я более чем на месяц выпал из трудовой деятельности.

– Какие перспективы накопительного страхования в Украине с Вашей точки зрения?

В.Б. У Украины нет другого выхода, как поддерживать программы накопительного страхования. Все население Европы от 20 до 60% своего дохода тратит на подобные программы. Мы видим положительный пример нашего соседа – Польши, где еще 20 лет назад все только начиналось, а сегодня 50% населения охвачены страхованием жизни. В Украине – пока только 2,5%. Так что все впереди. Главное, что будет подталкивать украинцев к принятию правильного решения, – пример их собственных друзей, родственников, которые это уже делают и которые подтверждают факт солидных выплат, когда что-то случается или в конце срока накопления. Подобных примеров уже очень много. А вот случаи невыплат мне не известны. Кстати, великий политик Уинстон Черчилль говорил: «Я не знаю ни одной семьи, которая бы разорилась, уплачивая страховые взносы, но знаю семьи, которые обанкротились, не делая этого».

Н.Б. На сегодня в Украине только 2,4% населения имеют накопительные взрослые / детские программы. При этом в таких развитых европейских странах, как Австрия, Германия, накопительным страхованием охвачены 100% населения, при этом многие семьи имеют не одну, а 2-3 такие программы.

В настоящее время рынок в Украине можно сказать практически пустой, перспективы этого вида страхования жизни большие. А поскольку наша страна взяла европейский вектор развития, связанный с интеграцией в Европейский союз, одним из требований для Украины является охват как минимум 25% населения страховыми накопительными программами. И это еще один из важнейших доводов в пользу того, чтобы о накопительном страховании знали как можно больше.

Подготовила Эльвира Сабадаш



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

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 реализовываться 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».