

Лайфхаки эффективного добровольного медицинского страхования сотрудников

Что необходимо знать HR-менеджерам, а также менеджерам по закупкам, финансовым директорам, а иногда и главным бухгалтерам компаний, сотрудники которых застрахованы по ДМС

Вступление

В условиях, которые сложились сегодня на украинском рынке добровольного медицинского страхования, важно понимать и определить, что есть приоритетом в покрытии для сотрудников, выбрать наиболее важные опции, и, таким образом, оптимизировать затраты на приобретение медицинского страхового полиса.



Понравилась книга? Расскажи друзьям

Вступление

Какие нюансы при выборе опций и что важно знать, чтобы страховка оказалось эффективной?

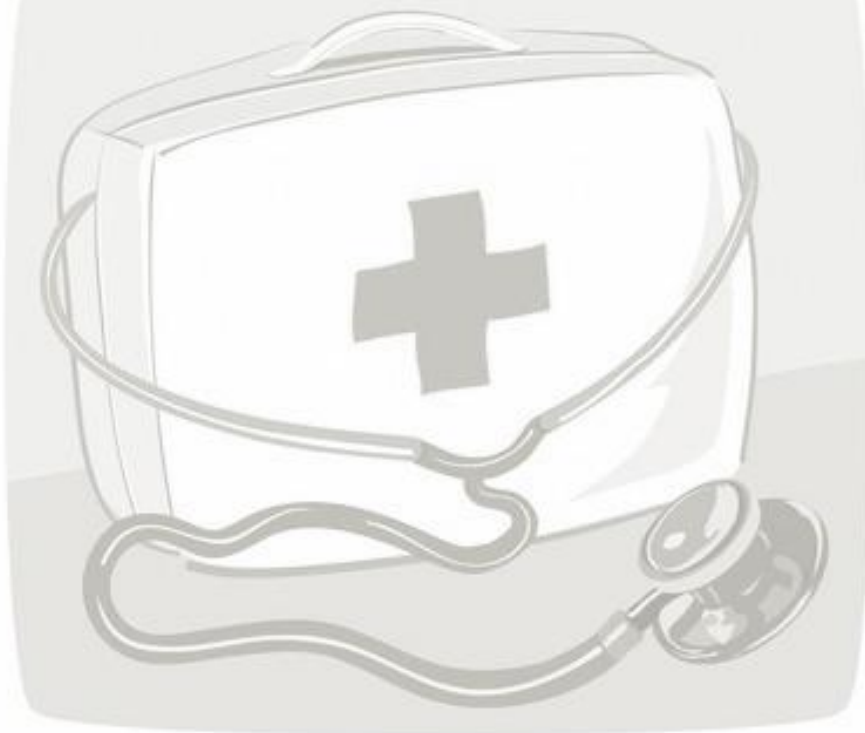
После прочтения Вы узнаете:

1. Какие задачи должно решать добровольное медицинское страхование (ДМС) сотрудников?
2. Насколько выгодно добровольное медицинское страхование персонала для вашей компании?
3. На что стоит обратить внимание при выборе программы добровольного медицинского страхования ваших работников?
4. Какие особенности существуют на рынке добровольного медицинского страхования в современных экономических условиях?



1. Какие задачи должно решать добровольное медицинское страхование сотрудников?

1. обеспечить работника качественной медицинской помощью в случае возникновения внезапного заболевания;
2. покрыть расходы, связанные с лечением, в т.ч. диагностика, исследования и медикаменты (кроме случаев, которые являются исключением по договору);
3. предоставить консультации и лечение у профессиональных врачей.



Понравилась книга? Расскажи друзьям

2. Насколько выгодно добровольное медицинское страхование персонала для вашей компании?

Для того чтобы это понять, следует в первую очередь проанализировать убыточность, то есть соотношение выплаченных возмещений и стоимости страхового полиса.

Низкая убыточность означает, что общая сумма страховых выплат намного меньше стоимости самого полиса. В этом случае можно предложить страховой компании увеличить наполнение полиса или снизить стоимость страховки. А если убыточность совсем низкая, даже задуматься о самостраховании.



Понравилась книга? Расскажи друзьям

3. На что стоит обратить внимание при выборе программы ДМС Ваших работников?

3.1. Наполнение программы

Каждая программа добровольного медицинского страхования состоит из нескольких разделов:

1. Амбулаторно-поликлиническая помощь
2. Стационарное обслуживание
3. Скорая медицинская помощь
4. Медикаментозное обеспечение
5. Стоматологическая помощь
6. Дополнительные услуги



3. На что стоит обратить внимание при выборе программы ДМС Ваших работников?

3.1.1 Амбулаторно-поликлиническая помощь

1. Консультация терапевта;
2. Консультация узкого специалиста;
3. Диагностика;
4. Анализы;
5. Вызов врача на дом;
6. Дневной стационар;
7. Медицинские препараты (с доставкой).



3. На что стоит обратить внимание при выборе программы ДМС Ваших работников?

3.1.2 Стационарное обслуживание

1. Экстренное
2. Плановое
3. Диагностика
4. Анализы
5. Хирургическое лечение
6. Терапевтическое лечение
7. Обеспечение медицинскими препаратами



3. На что стоит обратить внимание при выборе программы ДМС Ваших работников?

3.1.3 Скорая медицинская помощь

1. Круглосуточный вызов скорой и неотложной помощи
2. Обследование и постановка диагноза
3. Диагностика
4. Анализы
5. Доставка в лечебное учреждение
6. Обеспечение медицинскими препаратами



3. На что стоит обратить внимание при выборе программы ДМС Ваших работников?

3.1.4 Медикаментозное обеспечение

1. Бесплатная доставка медикаментов
2. Бесплатное получение медикаментов в аптеках
3. Система возмещений денег застрахованным за оплаченные самостоятельно медикаменты



3. На что стоит обратить внимание при выборе программы ДМС Ваших работников?

3.1.5 Дополнительные услуги

1. Бассейн
2. Массаж
3. Тренажерный зал
4. Витаминизация
5. Вакцинация
6. Ведение беременности и родов
7. Врач в офис
8. Офисная аптечка
9. Гомеопатическое лечение



3. На что стоит обратить внимание при выборе программы ДМС Ваших работников?

Важно, **что именно покрывается** по каждому из разделов и в каких лимитах.

Учитывайте, **какой класс клиник** предусмотрен каждым из разделов: брендовые, частные, ведомственные, государственные или др.

Чем выше уровень клиник, тем дороже страховка, и тем больше вероятность того, что вам предложат установить франшизы на услуги этих клиник.



3. На что стоит обратить внимание при выборе программы ДМС Ваших работников?

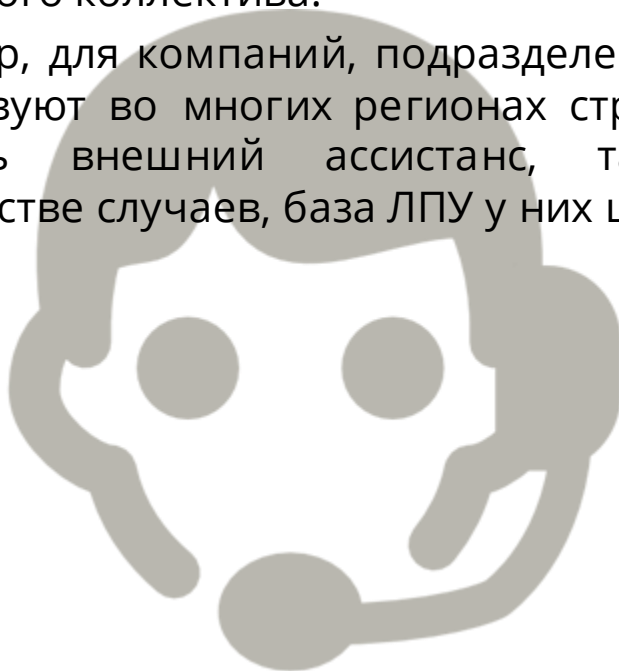
3.2. Вид медицинского ассистанса

Ассистанс – структура, которая принимает звонки от застрахованных и обеспечивает им оказание медицинских услуг.

Существует 2 типа ассистансов: внутренний (входящий в состав самой страховой компании) и внешний (работающий в качестве отдельного юридического лица).

Ассистанс нужно выбирать исходя из особенностей страхуемого коллектива.

Например, для компаний, подразделения которых присутствуют во многих регионах страны, лучше выбирать внешний ассистанс, так как, в большинстве случаев, база ЛПУ у них шире.



3. На что стоит обратить внимание при выборе программы ДМС Ваших работников?

3.3. Разбивка платежа

Разбивка платежа (оплата страховой премии частями) может быть разной, а наиболее распространенные – поквартальная и полугодовая. Она позволяет Вам при необходимости оперативно сменить страховщика.

Единственный недостаток этого метода оплаты в том, что лимиты возмещений также дробятся. За определенный период времени сотрудник, застрахованный по договору ДМС, сможет использовать только часть соответствующего лимита.

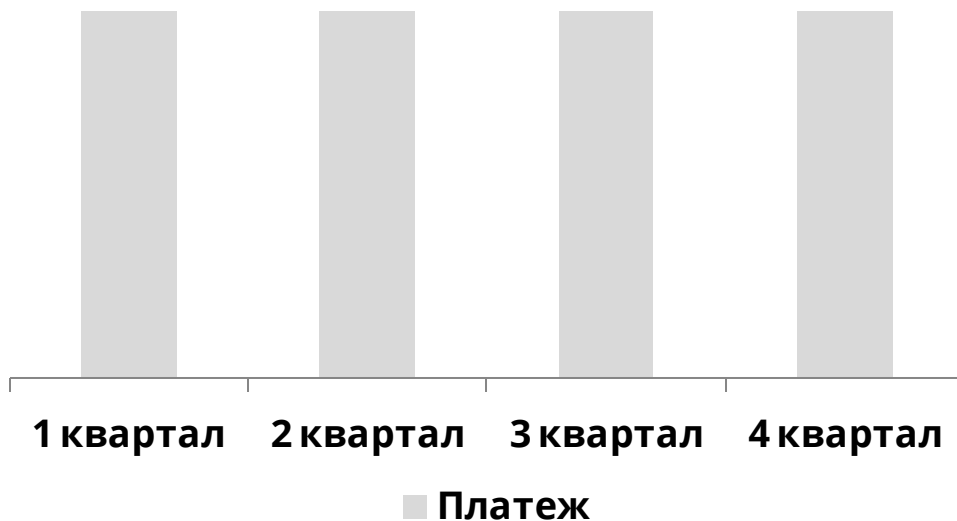


3. На что стоит обратить внимание при выборе программы ДМС Ваших работников?

Обратите внимание на то, чтобы платеж дробился на **равные части**.

Например:

	Стоимость платежа	1 часть	2 часть	3 часть	4 часть
1-ый вариант	6543	1635,75	1635,75	1635,75	1635,75
2-ой вариант	6540	1635	1635	1635	1635



3. На что стоит обратить внимание при выборе программы ДМС Ваших работников?

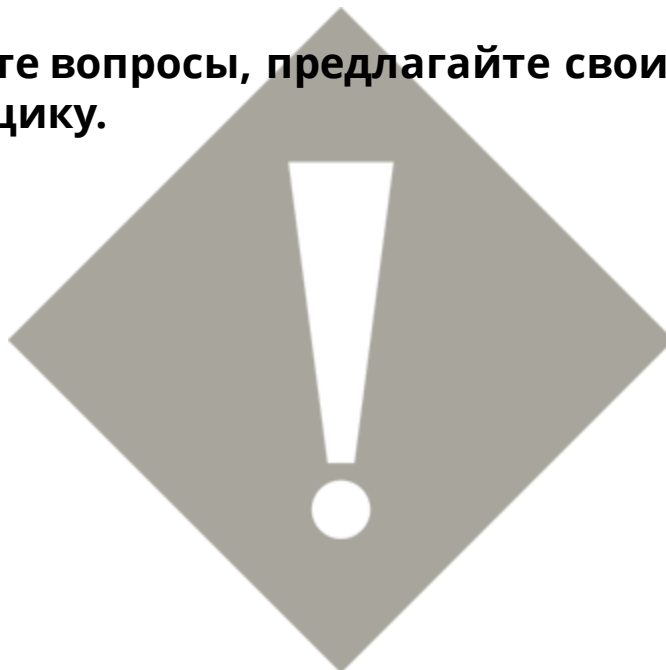
3.4. Исключения

Классикой исключений являются:

- все хронические заболевания вне стадии обострения;
- «алко-нарко-само»;
- сердечные заболевания, в т.ч. стентирование;
- ВИЛ, «онко», сахарный диабет, туберкулез;
- плановые операции (в т.ч. пластика и косметология) и др.

Всегда внимательно изучайте список исключений.

Задавайте вопросы, предлагайте свои правки страховщику.



4. Какие особенности существуют на рынке ДМС в современных экономических условиях?

4.1. Привязка к валютному курсу и валютная оговорка

В данный момент на рынке большинство страховщиков при подсчетах привязывают финальную стоимость полисов ДМС к валюте (в основном, к доллару, реже – к евро).

К тому же, если дело доходит до заключения договора выплывает еще один «пункт-сюрприз», именуемый в профессиональных кругах как **«валютная оговорка»**.

Суть этого пункта очень проста: в договоре фиксируется курс валюты на дату его заключения, и если курс доллара/евро в период действия договора повышается больше, чем, скажем, на 20%, то стороны садятся за стол переговоров.



4. Какие особенности существуют на рынке ДМС в современных экономических условиях?

Мы рекомендуем всегда **обращать внимание на:**

1. формулу и способ расчета размера доплаты;
2. частотность и допустимое количество обращений страховщика с предложениями подобного рода;
3. порог и процент повышения курса и др.



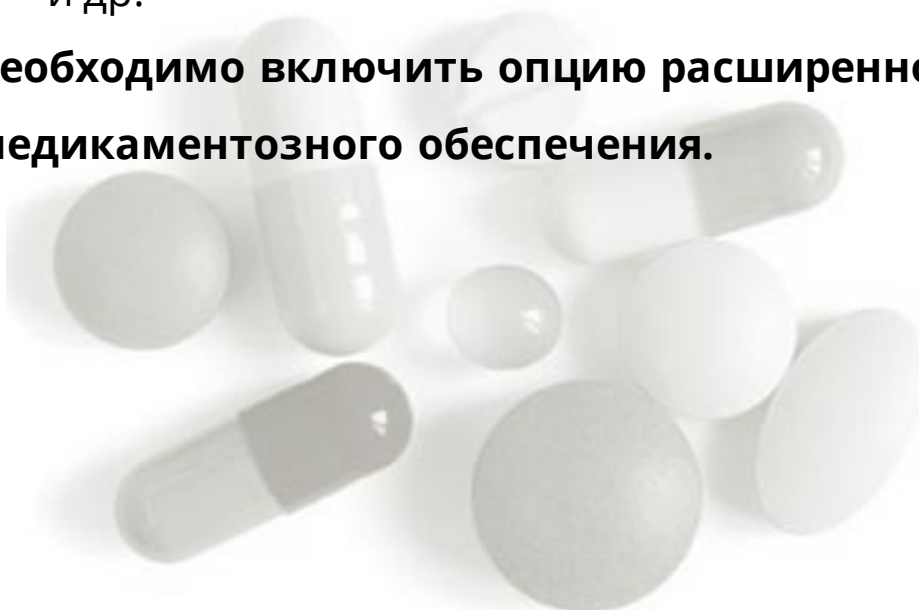
4. Какие особенности существуют на рынке ДМС в современных экономических условиях?

4.2. Медикаментозное обеспечение

Обычное медикаментозное покрытие гарантирует элементарные медикаменты. Для того, чтобы покрывались:

- гепатопротекторы;
- хондропротекторы;
- пробиотики;
- гомеопатические препараты;
- фитопрепараты;
- и др.

необходимо включить опцию расширенного медикаментозного обеспечения.



4. Какие особенности существуют на рынке ДМС в современных экономических условиях?

Если же наоборот – нужно сэкономить, то попробуйте рассмотреть несколько вариантов:

1. Франшиза на медикаменты
2. Лимит на медикаменты
3. Общий лимит на весь период действия договора
4. Лимит на 1 страховой случай

Важно понимать:

Доктор может назначать не конкретный препарат, а только лечашее средство, и рекомендовать препараты, которые его содержат. Убедитесь, что по договору нет ограничения в покрытии отечественных или зарубежных препаратов.



Остались вопросы?



Юрий Никанёнок

партнер BritMark,
директор отдела
страхования личных
продуктов

Больше о медицинском
страховании
сотрудников
читайте [на сайте](#)
[BritMark](#)

Задайте вопрос
специалисту
прямо сейчас:
+38 044 425-03-77
+38 044 425-22-26

Или напишите нам:
office@brit-mark.com



Все мѣняется, с BritMark – к лучшему!