

Новый рынок: страхование трудовых мигрантов

Если верить медицинским справкам, все трудовые мигранты, работающие в России, практически здоровы. Но это вовсе не значит, что им периодически не требуется медицинская помощь, и сегодня несколько страховых компаний уже предлагают программы, ориентированные на эту целевую аудиторию.

Законодательные гарантии для продуктового творчества

Предпосылкой для создания программ добровольного медицинского страхования, адресованных мигрантам, стало изменение законодательства. Согласно Федеральному закону от 24.07.2009 г. № 212-ФЗ «О страховых взносах», компании, принимающие на работу мигрантов, освобождены от уплаты страховых взносов по этой категории граждан, то есть, работники не подлежат обязательному медицинскому страхованию. Однако требование Постановления Правительства РФ №167 от 24.03.2003 (в редакции 23.01.2007) осталось неизменным: работодатель обязан предоставить гарантии медицинского обслуживания иностранному сотруднику в виде страхового медицинского полиса. То есть фактически созданию программ ДМС по страхованию мигрантов

был дан «зеленый свет», и работа над законодательной частью, которая подкрепила бы существование страховых продуктов для мигрантов, продолжилась.

А в середине октября 2010 года под эгидой Всероссийского союза страховщиков прошло заседание рабочей группы по внесению изменений в законодательство по страхованию трудовых мигрантов, где были сформулированы потребности этого клиентского сегмента. В заседании рабочей группы приняли участие «РЕСО-Гарантия», СОГАЗ, РОСНО, «Ренессанс Страхование», МАКС, ЖАСО, «Страховое общество «Сургутнефтегаз», «АльфаСтрахование», «КИТ Финанс Страхование», «Югория», «Россия», «Основа».

Продукты для трудовых мигрантов

Страхование для трудовых мигрантов сегодня предлагают несколько страховых компаний. При этом они придерживаются

ся разных подходов: одни, следуя букве закона и озаботившись тем, чтобы у иностранных граждан появилась возможность получить медицинскую помощь, продают ДМС, а другие (вероятно, сосредоточившись на специфике жизни мигрантов) – НС. Так, в «Медэкспрессе», предлагают две программы ДМС, удовлетворяющие потребностям как в экстренной госпитализации, так и в плановом лечении: «Комплексная ВИЗИТ» и «Экстренная госпитализация ВИЗИТ».

В программу «Комплексная ВИЗИТ» входят консультации и лечение врачей-специалистов: терапевта, хирурга, невролога, гинеколога, уролога, отоларинголога, офтальмолога, кардиолога, травматолога и инфекциониста. Сюда же включены риски, связанные с возникновением острых заболеваний. Программа предоставляет страхователям возможность сделать целый ряд амбулаторных обследований и диагностических процедур, в том числе, биохимические, бактериологические, рентгенологические, эндоскопические, ультразвуковые, инструментальные исследования, МРТ и компьютерную томографию. Кроме того, предусмотрены вызов врача на дом, услуги службы скорой и неотложной медицинской помощи, а при необходимости – экстренная го-

спитализация. Стоимость полиса по данной программе начинается с 2 950 рублей.

По программе «Экстренная госпитализация ВИЗИТ» застрахованному будет обеспечена госпитализация по экстренным показаниям в базовые клиники СЗАО «Медэкспресс», а также услуги службы скорой и неотложной медицинской помощи. Стоимость полиса по данной программе 1 350 руб.

Организация медицинской помощи будет осуществляться круглосуточной врачебной службой «Ассистанс». Контроль качества проводимого лечения со стороны специалистов СЗАО «Медэкспресс» включен в обе программы. Страховая сумма на одного застрахованного по программам составляет от 100 000 до 150 000 рублей.

Программы страхования рассчитаны на иностранных граждан, приезжающих работать в Санкт-Петербург и Ленинградскую область, что связано с дислокацией самой компании.

Еще один страховщик, обративший свои взоры на рынок трудовых мигрантов и решивший предложить им ДМС, – это «Инногарант». Предлагаемая компанией программа направлена на то, чтобы дать возможность трудовым мигрантам пользоваться

наиболее востребованными медицинскими услугами. В нее входит диагностика и лечение заболеваний в поликлинике, стоматологические услуги при возникновении острой боли, оформление листов временной нетрудоспособности и рецептов (за исключением льготных), скорая медицинская помощь, экстренная госпитализация. Минимальный объем страхового покрытия – 100 000 рублей. Стоимость годового полиса зависит от списка медицинских учреждений и объема включенных медицинских услуг и составляет не более 5 000 рублей.

Программа предусматривает медицинское обслуживание на всей территории РФ через круглосуточную медицинскую службу, на пульте которой работают высококвалифицированные врачи-координаторы. В качестве основного плюса программы специалисты компании отмечают ее доступность для клиентов благодаря низкой стоимости и наличию самых необходимых медицинских услуг.

СК «Россия» тоже вывела на рынок продукт для иностранных граждан, работающих на территории России, однако его содержание совсем другое. Программа «Мигрант» включает страхование от несчастных случаев, а также экстренные медицинские рас-

Продуктовая линейка

ходы, которые могут возникнуть в связи с внезапным заболеванием или травмой. Страховая выплата при наступлении страхового случая может составлять до 50 000 рублей.

Покупатели и каналы продаж

Если говорить о потребителях программ, то, по словам представителей компаний «Медэкспресс» и «Россия», ими становятся предприятия и организации, нанимающие иностранных граждан. Физические лица сами по себе за оформлением страхового полиса не обращаются. Однако, как полагают в СК «Россия», в ближайшее время ситуация может измениться, и тогда индивидуальных потребителей программ станет больше, чем корпоративных. Переходя к каналам продаж, отметим, что для «Медэкспресса» и «России», это агентская сеть, хотя во второй из названных компаний задействованы и офисы прямых продаж. В СК «Инногарант» акцент тоже сделан на агентов, работающих через миграционные центры, посольства, землячества, союзы и прочие объединения, обеспечивающие поддержку соотечественников за пределами их государств.

Обычные сложности...

Чтобы программы для мигрантов не были убыточными, их

продажа требует большой разъяснительной работы и среди кадровиков страхователей, и в рядах застрахованных, поскольку не видя разницы между экстренной и плановой медицинской помощью, застрахованные обращаются в ЛПУ с проблемами, которые не входят в предусмотренный договором объем услуг. Аналогичные проблемы приходится решать и при продаже программы «Мигрант», предусматривающей, как уже было сказано, расходы на медицинскую помощь при внезапном заболевании или травме.

... и простота «коробок»

В СК «Медэкспресс» процесс оформления медицинского полиса для мигрантов максимально упрощен. Иностранному работнику достаточно предъявить паспорт, миграционную карту и заполнить заявление. Что касается проверки подлинности документов мигрантов, то, по словам специалистов компании «Россия», обмануть сотрудников службы безопасности компании достаточно сложно, поэтому обращаться к этой процедуре пока не приходилось.

Прогнозы

Оценивать привлекательность нового рынка ещё рано – прошло еще слишком мало времени с момента старта программ



для мигрантов. Однако учитывая необычайно широкую целевую аудиторию, практически не охваченную страхованием, компании-новаторы полны оптимизма. Так, в компании «Россия» к концу 2011 года надеются застраховать 3000-5000 человек, учитывая, что в момент предоставления информации для статьи за 15 дней продаж программы «Мигрант» было застраховано почти 50 человек.

*Елена Шарова,
Александра Цехмистренко*