

ПОСЛУГИ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Досліджено основні показники розвитку вітчизняного ринку медичного страхування, виявлено проблеми, пов'язані з наданням послуг за договорами медичного страхування та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: добровільне медичне страхування, рівень страхових виплат, страховий ринок, страхова компанія, страхувальник, страхова послуга, страхові премії, страхові виплати, програма медичного страхування.

Зайчук С. Услуги медицинского страхования в Украине. Исследованы основные показатели развития украинского рынка медицинского страхования, выявлены проблемы, касающиеся предоставления услуг по договорам медицинского страхования, предложены пути их решения.

Ключевые слова: добровольное медицинское страхование, уровень страховых выплат, страховой рынок, страховая компания, страхователь, страховая услуга, страховые премии, страховые выплаты, программа медицинского страхования.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин в Україні сприяв формуванню вітчизняного ринку послуг з медичного страхування. Основними його учасниками є страхові компанії, які пропонують

відповідні послуги, страхувальники (фізичні і юридичні особи), страхові посередники, асистуючі компанії (асистанс), медичні установи. Цей ринок, як і будь-який інший, передбачає самостійність суб'єктів ринкових відносин, їх рівноправне партнерство, розвинену систему горизонтальних і вертикальних зв'язків між ними, спільне визнання потреби у страховій послугі з медичного страхування (далі – МС), яка пропонується страховиком на умовах еквівалентного обміну з метою одержання прибутку. Тобто ринок МС у цьому дослідженні розглядається як особливе соціально-економічне середовище, певна форма організації фінансових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист від ризиків, пов'язаних із здоров'ям застрахованих осіб, формуються попит і пропозиція на нього.

В умовах кризи вітчизняної системи охорони здоров'я залучення можливостей ринку медичного страхування для розв'язання проблем забезпечення громадян України якісними медичними послугами набуває особливого значення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фінансові аспекти розвитку вітчизняного страхового ринку досліджували українські учені: В. Базилевич [1], О. Барановський [2], О. Василик [3], О. Гаманкова [4], С. Осадець [5] та ін. Теоретичні та практичні аспекти організації та функціонування добровільного медичного страхування знайшли відображення у працях зарубіжних і вітчизняних науковців: А. Аткинсона [6], Дж. Бріттейна, Е. Берковіца, Р. Болла, Р. Плама, Т. Федорової [7], І. Шеймана [8], Т. Артюх [9], В. Бідного [10], Н. Внукової [11], О. Губар [12], Н. Нагайчук [13], Т. Ротової [14], В. Рудня [15], Я. Шумелди [16] та ін.

Однак у цій сфері останніми роками накопичились проблеми, які потребують подальшого вивчення.

Мета статті полягає у дослідженні основних показників розвитку вітчизняного ринку медичного страхування та виявленні проблем, пов'язаних з організацією та здійсненням цього виду страхування.

Результати дослідження. Добровільне медичне страхування (далі – ДМС) є одним із сегментів вітчизняного страхового ринку, який досить активно розвивається в Україні. Протягом 2010–2013 рр. спостерігається його позитивна динаміка за показником чистих страхових премій (*рис. 1*).

Як видно з *рис. 1*, з 2010 по 2013 рр. щорічні темпи приросту чистих страхових премій на ринку ДМС України в середньому становили 0.2 %.

Відповідними показниками за цей період характеризується динаміка чистих страхових виплат на ринку добровільного медичного страхування (*рис. 2*).

Дані *рис. 2* свідчать, що середньорічні темпи приросту чистих страхових виплат на ринку ДМС України становлять 0.17 %.

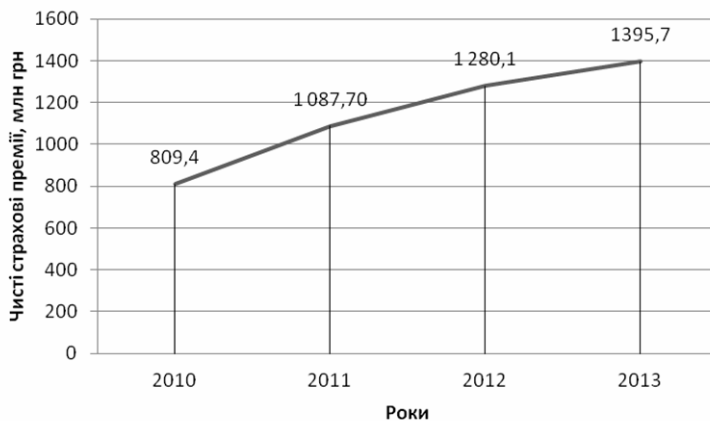


Рис. 1. Динаміка чистих страхових премій на ринку ДМС України за 2010–2013 рр.
(складено автором за даними "Форіншурер") [17]

За означений період підвищився рівень виплат за договорами ДМС, одним з чинників якого є щорічне зростання кількості врегульованих страхових випадків. Так, за інформацією Insurance Top, у 2013 р. врегульовано 2292.9 тис. таких випадків, що на 131.7 тис. або на 6.1 % більше ніж у 2012 р. [18, с. 9].

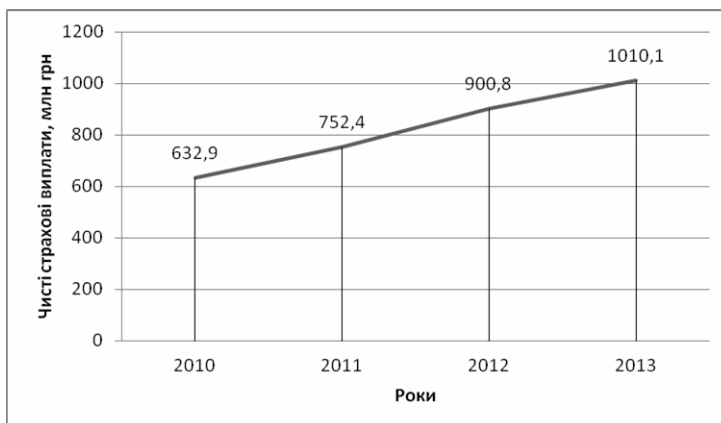


Рис. 2. Динаміка чистих страхових виплат на ринку ДМС України за 2010–2013 рр.
(складено автором за даними "Форіншурер") [17]

Наведені дані свідчать, що МС належить до класичних видів страхування з яскраво вираженою соціальною спрямованістю. Це підтверджується й аналізом рівня виплат, який демонструють за підсумками 2013 р. страхові компанії (далі – СК) – лідери цього ринку (табл. 1). Переважна більшість страховиків, які входять до ТОП-10 за обсягами страхових премій, мають за ДМС доволі високий рівень виплат, що коливається від 59.3 % (СК "Українська страхова група") до

120.3 % (СК "ІНГО Україна"). Виняток становлять лише дві компанії з групи ТОП-10: СК "Українська пожежно-страхова компанія", яка продемонструвала рівень виплат 19.7 % і СК "Дніпроінмед" – 36.9 %.

Аналіз даних зазначених страхових компаній доводить високу збитковість ДМС. Специфіка страхування як виду підприємницької діяльності пов'язана з тим, що чим більші надходження за певним видом страхування має СК, тим більшою є й вірогідність відповідного зростання страхових виплат, оскільки пропорційно з надходженнями зростають страхові зобов'язання.

Серед причин високого рівня збитковості добровільного медичного страхування експерти називають зростання кількості звернень клієнтів за медичною допомогою як наслідок погіршення якості здоров'я та старіння населення, вибагливість клієнтів, недосконалість служб андеррайтингу, використання економічно необґрунтованих тарифів, незадовільну організацію роботи з урегулювання збитків, низьку клієнтоорієнтованість державних лікувально-профілактичних установ, завищені витрати на ведення справи, в т.ч. комісійні винагороди страхових посередників – продавців послуг з ДМС [20, с. 51].

Таблиця 1

Рівень виплат за ДМС лідерами ринку медичного страхування, 2013 р. *

Місце в рейтингу	Страхова компанія	Сума страхових премій, млн грн	Сума страхових виплат, млн грн	Рівень виплат, %
1	Нафтагазстрах	268.4	170.8	63.6
2	Провідна	137.4	126.2	91.8
3	ІНГО Україна	93.6	112.6	120.3
4	АСКА	88.7	61.8	69.6
5	УНІКА	74.6	59.1	79.1
6	Дніпроінмед	64.6	23.8	36.9
7	УПСК	43.9	8.6	19.7
8	Альфа страхування	37.4	30.3	81.1
9	Allianz Україна	36.5	29.2	80.2
10	Українська страхова група	33.5	19.9	59.3

* Складено автором за даними Insurance Top [19, с. 53].

Дієвий засіб обмеження обсягів потенційних виплат – ретельний відбір ризиків, що й намагаються здійснювати СК. Найчастіше йдеться про надання переваги корпоративним клієнтам, оскільки, на думку багатьох страховиків, збитковість добровільного медичного страхування за договорами зі страхувальниками – фізичними особами апріорі є високою. Крім того, є всі підстави очікувати й подальшого її зростання [21]. Тому страховики намагаються укласти договори передусім зі страхувальниками – юридичними особами. Це пов'язано з наявністю нижчого ризику антиселекції (порівняно з фізичними особами). Співвідношення корпоративного та індивідуального страхування в сегменті ДМС становить наразі 70/30 відповідно [18, с. 9].

Найбільш привабливими страхувальниками вважаються корпоративні клієнти з чисельністю персоналу 100–500 осіб. При цьому обсяг страхових премій за кожним договором страхування має становити не менше 500 тис. грн. Лише за таких обставин збитковість ДМС сприймається страховиками як прийнятна. В боротьбі за клієнтів страховики часом вживають методи недобросовісної конкуренції, наприклад, демпінгування, що може призвести до втрати платоспроможності й здатності відповідати за своїми страховими зобов'язаннями.

Усі страхові компанії пропонують практично одні й ті самі програми медичного страхування зі схожим набором послуг, прикріплення до одних і тих самих клінік із приблизно однаковим сервісом з організації медичної допомоги (табл. 2). За таких умов страхувальники закономірно обирають демпінгові ціни на послуги з медичного страхування, оскільки незрозуміло, чим обумовлена різниця в ціновій політиці страховиків.

Таблиця 2

Порівняльна характеристика програм ДМС лідерів вітчизняного ринку медичного страхування*

Критерії порівняння	Страхова компанія (назва програми з ДМС)			
	Нафтагазстрах	ІНГО Україна (програма "Невідкладна допомога")	Провідна (програма "Провідна турбота про родину")	Альфа страхування
Види послуг, що надаються:				
швидка та/або невідкладна допомоги	+	+	+	немає даних (н/д)
екстрена стаціонарна допомога	+	+	+	н/д
медикаментозна допомога	+	–	–	н/д
амбулаторно-поліклінічне лікування	+	–	+	н/д
Категорія застрахованих осіб	3–50 років	17–60 років	3–50 років	6–60 років
Територія покриття	Україна	н/д	н/д	Київ, Україна
Строк дії договору, роки	1	1	1	1
Розмір страхової суми, грн	70 000–220 000	75 000	н/д	10 000–125 000
Вартість полісу, грн	3 000–16 000	н/д	2 500–4 500	н/д

* Складено автором за даними офіційних сайтів ТДВ "Страхова компанія "Нафтагазстрах", ПрАТ "Акціонерна страхова компанія "ІНГО Україна", ПрАТ "Страхова Компанія "Провідна", ПрАТ "Альфа страхування" [22–25].

Як видно з даних *табл. 2*, програми СК "Нафтогазстрах" [22] та СК "Провідна" (програма "Провідна турбота про родину") [24] схожі за пакетами послуг та категорією застрахованих осіб. При цьому вартість поліса та розмір страхової суми у СК "Нафтогазстрах" є найвищими серед запропонованих [22].

СК "ІНГО Україна" за програмою "Невідкладна допомога" пропонує надання швидкої, невідкладної та екстреної стаціонарної допомоги у клініках державного та відомчого підпорядкування строком на 1 рік (як і інші СК) та страховою сумою в розмірі 75 000 грн.

Пропозиція щодо медичної страховки СК "Альфа страхування", яка діє на території України, спрямована на сімейні послуги, але передбачає суттєву різницю між мінімальною та максимальною страховими сумами. Серед страхових ризиків виділяють гострі (раптові) захворювання, загострення хронічного захворювання, розлад здоров'я внаслідок нещасного випадку [25].

За доволі схожих програм, які представлені компаніями на ринку добровільного медичного страхування, головним аргументом, здатним залучити страхувальників, має стати якість їх обслуговування. З іншого боку, для підвищення рентабельності ДМС фахівці пропонують низку заходів, на яких слід зупинитися докладніше.

По-перше, пропонується підвищити тарифи до рівня "економічно обґрунтованих", "перевиховати" клієнтів з метою продажу дорожчих програм і здійснювати перманентну селекцію ризиків, спрямовану на поступове виведення з портфеля "невигідних" клієнтів. Проте такі дії недостатньо виважені, оскільки їх короткострокові переваги дуже швидко нівелюються втратою значимих клієнтів (корпоративні клієнти часто є низькорентабельними для страховика). Разом з тим клієнти не готові переплачувати за свою лояльність до страхової компанії.

По-друге, доцільним вважається лобювання "витіснення" з ринку компаній, що практикують встановлення демпінгових цін на послуги ДМС. Проте великі страховики також вдаються до демпінгу з метою отримання конкурентних переваг на цьому сегменті ринку.

По-третьє, пропонується скорочення витрат на ведення справи, однак це може призвести до зниження якості обслуговування та втрати мотивації з боку працівників страхової компанії, оскільки у структурі витрат на ведення справи заробітна плата посідає основну частину. Одним з можливих напрямків зниження збитковості добровільного медичного страхування є скорочення витрат страховиків на оплату послуг асистансу. В обслуговуванні договорів добровільного медичного страхування страхові компанії використовують два типи асистансів – внутрішній, тобто той, що входить до організаційної структури страховика, та зовнішній – той, що діє як окрема юридична особа. За розрахунками фахівців, відмова від послуг зовнішнього асистансу і організація

внутрішнього може дати страховику економію в розмірі до 20 % витрат на ведення справи за договорами добровільного медичного страхування [17].

По-четверте, необхідно покращити експертизу виплат та застосувати більш жорстку виплатну політику. Проте оскаржити правильно оформлений кваліфікованим лікарем рахунок за надані медичні послуги практично неможливо. При цьому конфлікт страховика з популярним серед клієнтів лікувальним закладом може нашкодити бізнесу.

По-п'яте, часто пропонують стандартизацію медичної допомоги. Однак стандартизація як ефективний інструмент зростання якості та зниження витрат на медичні послуги поки що не знайшла свого однозначного підтвердження на практиці. На думку А. Рогозіна, розвинені держави використовують принцип "клінічних рекомендацій", які надають лікарю можливість приймати самостійні рішення [20, с. 55].

Висновки. Аналіз стану та проблем розвитку ринку медичного страхування в Україні свідчить, що необхідні подальші пошуки шляхів оптимізації вартості послуг добровільного медичного страхування, які б забезпечили баланс інтересів страховиків і страхувальників та сприяли розвитку цього соціально значимого й необхідного для нашої країни сегмента страхового ринку. Крім того, окремого дослідження потребує діяльність медичного асистансу як надійної служби допомоги страхувальникам та укріплення партнерських відносин між страховими компаніями і різнопрофільними медичними установами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Базилевич В. Д.* Страховий ринок України : монографія / В. Д. Базилевич. — К. : Знання, КОО, 1998. — 374 с.
2. *Барановський О. І.* Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення) : монографія / О. І. Барановський. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. — 759 с.
3. *Василик О. Д.* Теорія фінансів : підручник / О. Д. Василик. — К. : НІОС, 2000. — 416 с.
4. *Гаманкова О. О.* Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. — К. : КНЕУ, 2009. — 283 с.
5. *Страхування* : підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець. — вид. 3-тє, без змін. — К. : КНЕУ, 2006. — 599 с.
6. *Atkinson A. B.* The Economics of Inequality / A. B. Atkinson. — Oxford University Press, 1975. — 308 p.
7. *Страхование* : учебник / под ред. Т. А. Федоровой. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Экономист, 2003. — 875 с.
8. *Шейман И. М.* Теория и практика рыночных отношений в здравоохранении / И. М. Шейман. — 2-е изд. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. — 318 с.
9. *Страхові послуги* : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / за заг. ред. Т. М. Артюх. — К. : КНЕУ, 2000. — 124 с.

10. Бідний В. Г. Медичне страхування : посібник / В. Г. Бідний, Н. М. Орлова. — К. : Задруга, 2000. — 134 с.
11. Внукова Н. М. Соціальне страхування : навч. посіб. / Н. М. Внукова, Н. В. Кузьминчук. — К. : Кондор, 2006. — 356 с.
12. Губар О. Є. Медичне страхування в фінансовому забезпеченні соціальних гарантій населенню : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / О. Є. Губар. — К., 2004.
13. Нагайчук Н. Г. Формування системи добровільного медичного страхування в умовах ринкової економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 "Фінанси, грошовий обіг і кредит" / Н. Г. Нагайчук. — К., 2006.
14. Ротова Т. А. Страхування : навч. посіб. / Т. А. Ротова. — 2-ге вид., перероб. та допов.— К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. — 400 с.
15. Рудень В. В. Страхова медицина і медичне страхування : навч. посіб. / В. В. Рудень. — Л. : Обл. кн. друкарня, 1999. — 304 с.
16. Шумелда Я. П. Страхування : навч. посіб. / Я. П. Шумелда. — вид. 2-ге, розшир. — К. : БІЗОН, 2007. — 384 с.
17. Офіційний сайт інтернет-журналу "Форіншурер". — Режим доступу : <http://forinsurer.com>.
18. Залетов А. Страховой рынок Украины 2013: итоги и перспективы развития / А. Залетов // Insurance Top. — 2014. — №1 (45). — С. 3–15.
19. Top-50 на рынке добровольного медицинского страхования 2013 // Insurance Top. — 2014. — №1 (45). — С. 53.
20. Рогозин А. Музыка кончилась, а они танцуют / А. Рогозин // Русский полис. — Декабрь 2010 — январь 2011. — С. 50–56.
21. Медстрахування – Чи можна заробляти гроші на збитковому бізнесі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/~2/2011/03/08/230396>.
22. Офіційний сайт Товариства з додатковою відповідальністю Страхової компанії "Нафтагазстрах". — Режим доступу : <http://ngs.biz.ua>.
23. Офіційний сайт Приватного акціонерного товариства "Акціонерна страхова компанія "ІНГО Україна". — Режим доступу : <http://ingo.ua/ua>.
24. Офіційний сайт Приватного акціонерного товариства "Страхова компанія "Провідна". — Режим доступу : <http://providna.ua>.
25. Офіційний сайт Приватного акціонерного товариства "Альфа страхування". — Режим доступу : <https://alfaic.ua>.

Стаття надійшла до редакції 12.05.2014.

Zaychuk S. Health insurance services in Ukraine.

Background. The proposed scientific article is dedicated to the issue of health insurance provision. Development of insurance market relations has led to organization of the national health insurance market, which is considered as a special social and economic environment or some form of financial relations where insurance protection against risks associated with health of insured plays role of the object of sale, supply and demand on it is formed.

Review of scientific sources. Financial aspects of the ukrainian insurance market have been investigated by many Ukrainian scholars. Theoretical and practical aspects of

the voluntary health insurance organization and functioning are reflected in the works of foreign and domestic scientists. However, some issues, that require further researches in this area, have been accumulating during last years. Therefore, **purpose** of the article is to study the basic indicators of national health insurance market and to identify problems concerning organization and implementation of such type of insurance.

Results. Voluntary health insurance is one of the developing segments of the Ukrainian insurance market, which demonstrates positive dynamics of the main indicators (insurance premiums and insurance payments), although data analysis of insurance companies shows its high losses. It might be explained as insurance specificity as a type of business activity that is related to the fact that insurance liabilities increase proportionately with income of the company.

Insurance companies offer almost the same health insurance programs with a similar set of services, the same clinics attachment with similar medical care organization. According to the author, service quality must be the main argument in attracting insured in the conditions of programs similarity. To increase profitability of voluntary health insurance experts usually offer a range of measures, including increasing of tariffs, clients "re-education", "displacement" of companies that use dumping prices for their services, reducing administration costs, stiffening payment policy, standardization of health care etc., but such actions, according to the author, are not balanced.

Conclusion. Necessity of subsequent searches in value optimization of the voluntary health insurance services, that could balance interests of insurers and insured and could promote the growth of socially important and required segment of the insurance market, is a result of author's analysis concerning state and development problems of the health insurance market in Ukraine.

Keywords: voluntary health insurance, level of insurance payments, insurance market, insurance company, insurant, insurance service, insurance premiums, insurance payments, health insurance program.

REFERENCES

1. Bazylevych V. D. Strahovyj rynek Ukrai'ny : monografija / V. D. Bazylevych. — K. : Znannja, KOO, 1998. — 374 s.
2. Baranovs'kyj O. I. Finansova bezpeka v Ukrai'ni (metodologija ocinky ta mehanizm zabezpechennja) : monografija / O. I. Baranovs'kyj. — K. : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2004. — 759 s.
3. Vasylyk O. D. Teorija finansiv : pidruchnyk / O. D. Vasylyk. — K. : NIOS, 2000. — 416 s.
4. Gamankova O. O. Rynek strahovyh poslug Ukrai'ny: teorija, metodologija, praktyka : monografija / O. O. Gamankova. — K. : KNEU, 2009. — 283 s.
5. Strahuvannja : pidruchnyk / ker. avt. kol. i nauk. red. S. S. Osadec'. — vyd. 3-tje, bez zmin. — K. : KNEU, 2006. — 599 s.
6. Atkinson A. B. The Economics of Inequality / A. B. Atkinson. — Oxford University Press, 1975. — 308 p.
7. Strahovanie : uchebnyk / pod red. T. A. Fedorovoj. — 2-e izd., pererab. i dop. — M. : Jekonomist, 2003. — 875 s.
8. Shejman I. M. Teorija i praktika rynochnyh otnoshenij v zdravoochranenii / I. M. Shejman. — 2-e izd. — M. : Izd. dom GU VShJe, 2008. — 318 s.
9. Strahovi poslugy : navch.-metod. posib. dlja samost. vyvch. dysc. / za zag. red. T. M. Artjuh. — K. : KNEU, 2000. — 124 s.
10. Bidnyj V. G. Medychne strahuvannja : posibnyk / V. G. Bidnyj, N. M. Orlova. — K. : Zadruga, 2000. — 134 s.
11. Vnukova N. M. Social'ne strahuvannja : navch. posib. / N. M. Vnukova, N. V. Kuz'mynchuk. — K. : Kondor, 2006. — 356 s.

12. *Gubar O. Je.* Medychne strahuvannja v finansovomu zabezpechnni social'nyh garantij naselennju : avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk : spec. 08.04.01 "Finansy, groshovyj obig i kredyt" / O. Je. Gubar. — K., 2004.
13. *Nagajchuk N. G.* Formuvannja systemy dobrovil'nogo medychnogo strahuvannja v umovah rynkovoï ekonomiky : avtoref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk : spec. 08.04.01 "Finansy, groshovyj obig i kredyt" / N. G. Nagajchuk. — K., 2006.
14. *Rotova T. A.* Strahuvannja : navch. posib. / T. A. Rotova. — 2-ge vyd., pererob. ta dopov.— K. : Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-t, 2006. — 400 s.
15. *Ruden' V. V.* Strahova medycyna i medychne strahuvannja : navch. posib. / V. V. Ruden'. — L. : Obl. kn. drukarnja, 1999. — 304 s.
16. *Shumelda Ja. P.* Strahuvannja : navch. posib. / Ja. P. Shumelda. — vyd. 2-ge, rozshyr. — K. : BIZON, 2007. — 384 s.
17. *Oficijnyj* сайт internet-zhurnalu "Forinshurer". — Rezhym dostupu : <http://forinsurer.com>.
18. *Zaletov A.* Strahovoj rynek Ukrainy 2013: itogi i perspektivy razvitija / A. Zaletov // Insurance Top. — 2014. — №1 (45). — S. 3–15.
19. *Top-50* na rynke dobrovol'nogo medicinskogo strahovanija 2013 // Insurance Top. — 2014. — №1 (45). — S. 53.
20. *Rogozin A.* Muzyka konchilas', a oni tancujut / A. Rogozin // Russkij polis. — Dekabr' 2010 — janvar' 2011. — S. 50–56.
21. *Medstrahuvannja* – Chy mozna zarobljaty groshi na zbytkovomu biznesi [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://news.finance.ua/ua/~ / 2/2011/03/08/230396>.
22. *Oficijnyj* сайт Товариства з додатковою відповідальністю Страхової компанії "Нафгазстрах". — Rezhym dostupu : <http://ngs.biz.ua>.
23. *Oficijnyj* сайт Pryvatnogo akcionernogo tovarystva "Акционерна страхова компанія "INGO Ukrai'na". — Rezhym dostupu : <http://ingo.ua/ua>.
24. *Oficijnyj* сайт Pryvatnogo akcionernogo tovarystva "Страхова компанія "Providna". — Rezhym dostupu : <http://providna.ua>.
25. *Oficijnyj* сайт Pryvatnogo akcionernogo tovarystva "Алфа страхування". — Rezhym dostupu : <https://alfaic.ua>.