Банки и частные клиники начали выдавать гражданам кредиты на оплату медицинских услуг и приобретение полисов добровольного медицинского страхования (ДМС), поставив под сомнение устоявшуюся истину о том, что здоровье нельзя купить. О появлении такого продукта объявила недавно одна из российских кредитных организаций.

В партнерстве с сетью медицинских клиник был запущен проект по предоставлению потребительских кредитов на приобретение полисов добровольного медицинского страхования, а также на оплату таких услуг, как стоматология, диагностика, косметология, программы комплексного обследования, ведение беременности и других направлений. Кредит до года на сумму от 7 до 200 тысяч рублей с первоначальным взносом от 0 процентов оформляется прямо в клинике. Ставка составляет 20,99 процента годовых. После завершения всех формальностей человек может моментально оплатить нужные ему услуги за счет кредитных средств банковской картой через терминал, установленный в медицинском учреждении.

Потребительский кредит на медицинские услуги — относительно новый продукт на российском рынке. Хотя существует не в единичном экземпляре. Ранее некоторые медицинские учреждения, как правило, сетевого формата, уже анонсировали возможность для граждан получить заемные средства в ряде банков на схожих условиях: с нулевым первоначальным взносом, сроком до 1,5 года и ставкой выше 20 процентов годовых.

Массовой подобная практика не станет, но постепенно эта ниша будет увеличиваться, полагают эксперты. «Во-первых, здоровье человека уже стало полноценным «продуктом», констатирует Андрей Люшин, заместитель председателя правления Локо Банка. — Во-вторых, банки нуждаются в расширении своей продуктовой линейки, поэтому вполне могут обратить взоры на медицинскую сферу».

Пока спрос на кредиты на лечение в России достаточно скромен, признают банкиры. Граждане, у которых нет средств на лечение в платных клиниках, в основной своей массе предпочитают лечиться в государственных медицинских учреждениях, но не брать кредиты. Но в некоторых случаях заемные деньги оказываются единственным выходом из положения. Поэтому пусть небольшая, но тенденция к росту спроса на медицинские кредиты есть.

Что же касается покупки в кредит полисов ДМС, то здесь пока активности не наблюдается. С одной стороны, это достаточно странно. По словам Константина Бряузова, партнера рекрутинговой компании Antal Russia, ДМС входит в топ-3 самых важных льгот, на которые обращают внимание россияне при выборе места работы. «Хотя топ-менеджеры отмечают важность этой льготы чуть реже, чем специалисты и менеджеры среднего звена, сотрудники всех уровней считают ее одной из ключевых в компенсационном пакете», — констатирует Бряузов.

С другой, страховщики, продавая полисы ДМС, изначально ориентировались не на граждан, а на компании, которые заботятся о своих сотрудниках или с помощью таких бонусов, как дополнительное медстрахование, стараются удержать ценные кадры. «Спрос на полисы ДМС со стороны населения невелик. Мне сложно представить, что появление специальных кредитных продуктов что-то может изменить, — говорит Александр Лапунов, руководитель комитета по развитию добровольного медицинского страхования (ДМС) Межрегионального союза медицинских страховщиков (МСМС). — Учитывая проценты по кредиту, полис обойдется в разы дороже, чем могло бы быть изначально».

В Москве стоимость полиса ДМС в среднем составляет несколько десятков тысяч рублей, хотя по мере увеличения набора включенных в программу услуг цена может увеличиваться до нескольких сотен тысяч рублей. В регионах разброс меньше. Страховые суммы в среднем исчисляются несколькими миллионами рублей. Как правило, этого достаточно, чтобы оплатить самое дорогостоящее и продолжительное лечение, говорят страховщики.

Стимулировать граждан покупать полисы ДМС чисто теоретически мог бы массовый отказ работодателей от использования подобных программ. Но даже на фоне кризиса этого, по словам Александра Лапунова, не произошло. «Наблюдается незначительное сокращение бюджетов на добровольное медстрахование. Но это можно объяснить отказом от услуг неоправданно дорогих лечебных учреждений. Наполнение же программ осталось прежним», — констатирует Лапунов.

Источник: Российская газета, 17.03.2017