



С 1991 года

ИЗДАНИЕ  
ОАО «СТРАХОВАЯ  
КОМПАНИЯ  
«АСКОМЕД»

# ВЕСТНИК АСКОМЕД

№ 9

С 2011 года

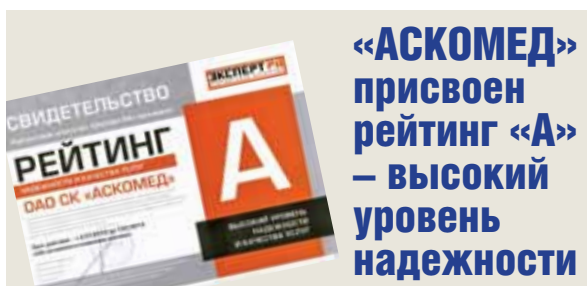
10 ДЕКАБРЯ  
2012 ГОДА  
КИРОВСКАЯ  
ОБЛАСТЬ

НОВОСТИ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ СЛУЖБА (8332) 49-19-28 • E-MAIL: ASKOMED1@YANDEX.RU • [www.askomed.ru](http://www.askomed.ru)

## УПРАВЛЕНИЕ ВЫГОДОЙ

**Как обеспечить мотивацию на предприятии и сэкономить десятки, сотни тысяч рублей. Уникальное торговое предложение страховой компании «АСКОМЕД».**



**«АСКОМЕД»  
присвоен  
рейтинг «А»  
– высокий  
уровень  
надежности**

Неожиданный экономический эффект от страхования обнаружили руководители кировских предприятий – клиенты компании «АСКОМЕД» по корпоративному ДМС. Помимо того, что социальный пакет приятно тяжелеет за счет медицинского полиса, а персонал получает возможность бесплатно лечиться в лучших клиниках региона, предприятие экономит реальные деньги на оптимизации расходов, связанных с болезнями сотрудников.

### О заботливой медицине, или Назад, в будущее



Алексей  
Агалаков,  
директор  
кировского  
филиала  
СК «АСКОМЕД»

Десять минут на визит к врачу после недели ожидания и еще часа – в очереди у двери. Торопливое и сухое «На что жалуемся?» от человека в белом халате, не отрывающегося от заполнения кипы бумаг – да видит ли он меня, слышит ли? Какие назначения он мне выписывает и почему? Да и вообще, что со мной случилось и каковы шансы на выздоровление?

Знакомая картина, не правда ли? И, к сожалению, она не меняется, даже несмотря на то, что в России уже не первый год реализуется глобальная программа модернизации здравоохранения. На эту тему рассуждает директор Кировского филиала СК «АСКОМЕД» **Алексей Агалаков.**

– Модернизация в системе здравоохранения в России идет полным ходом. Красочные проекты национального масштаба, солидные средства, выделяемые государством на создание и развитие узкоспециализированных центров, высокие технологии... Все это, безусловно, радует. Но вот какое дело: с опережающей прогресс скоростью идет процесс исчезновения так называемого первичного звена. Той области, где человек со своими проблемами в первый раз обращается к тем специалистам-медикам, которые могут ему помочь.

► **стр.8**



Фото: Николай Никифоров

Все это – благодаря управлению рисками и его документальному оформлению в виде «Стоимостного досье клиента», которые позволяют руководству застрахованных предприятий разглядеть едва наметившиеся проблемы в управлении и вовремя принять меры. «Мы и не ожидали, что личное страхование дает такие возможности», – отзываются о риск-менеджменте клиенты СК «АСКОМЕД».

### КОГДА ЗДОРОВЬЕ КОЛЛЕКТИВА БАРАХЛИТ

Михаил Сергеевич остался один в кабинете после визита представителя страховой компании. Ему только что принесли результаты анализа заболеваемости сотрудников завода за последние 12 месяцев. Сбор данных проводился с того момента, когда его завод и кировский филиал компании

► **стр.2**

## ► стр. 1

«АСКОМЕД» заключили договор добровольного медицинского страхования.

Год назад более шести тысяч заводчан в разных регионах Поволжья получили полис ДМС, а вместе с ним и право обращения в лучшие лечебные учреждения через систему доверенных врачей страховщика. Анализ этих обращений и лежал сейчас перед директором. Здесь было над чем задуматься. Страховая компания раз в квартал

## «Зеленый коридор» и другие стандарты

### Сроки предоставления медицинских услуг по ДМС

- ✓ Прием доверенного врача-терапевта – 1 день (время ожидания у кабинета врача не более 5 минут).
- ✓ Консультации узких специалистов – 1 день (в день обращения, время ожидания не более 10 минут).
- ✓ Диагностические исследования – 1 день (в день обращения).
- ✓ Высокотехнологичные диагностические исследования (МРТ, КТ, ангиография сосудов головного мозга, сердца и сосудов нижних конечностей, исследование вызванных потенциалов мозга, ЭХО-кардиоскопия, исследование иммунного статуса и т.д.) – время ожидания не более 1 дня.
- ✓ Организация плановой стационарной помощи с условием пребывания в 1-2-местной палате – срок ожидания не более 2 дней.
- ✓ Организация плановой стационарной помощи в НУЗ «Отделенческая больница на ст. Киров ОАО «РЖД», ФГБУН «КНИИГ и ПК ФМБА России» федеральное медико-биологическое агентство России, ОГУЗ «Областной эндокринологический диспансер», КОГБУЗ «Кировская областная клиническая больница» – 1 день с момента направления.
- ✓ Организация сервисных услуг при экстренной стационарной помощи в течение первых суток пребывания в больнице.

присылала данные об оказанных сотрудникам медицинских услугах и о результатах профосмотров, поэтому многое из отчета уже было известно и Михаилу Сергеевичу, и заводским кадрам. Да, сотрудники иногда болеют и приносят больничные листы, а порой даже злоупотребляют своими правами пациента и игнорируют обязанности на законных основаниях (о уж эти больничные листы!). И это несмотря на регулярные премии и доплаты людям. Что делать, так бывает на

**Стоимостное досье клиента эффективно независимо от величины предприятия и количества персонала. Мнение о том, что досье эффективно только при работе с крупными клиентами, ошибочно. Хотя показатели по крупным клиентам часто выше, на самом деле именно более мелкие компании с ограниченными средствами выражают наибольшую признательность за подробный отчет, представляющий суммы полученных и сэкономленных средств.**

любом предприятии даже при самом жестком контроле. Понимал директор и то, что на заводе есть особая категория опытных работников, для которых квалифицированная медпомощь была действительно необходима из-за накопленных с годами «болячек». Во многом из-за этой, последней, категории заводчан полис ДМС и появился у каждого члена трудового коллектива. Впрочем, к этой категории у директора не было вопросов.

Внимание Михаила Сергеевича привлекли саратовские подразделения. Почему в саратовском филиале за медицинской помощью обращался каждый второй сотрудник, в то время как средняя статистика по заводу говорила о каждом пятом? По какой причине здесь чаще и на большее количество дней брали больничные, чем в других регионах? Из-за чего увеличились число обращений к врачам сотрудниц в возрасте от 30 до 40 лет и суммы оплаты по больничным листам? Страховая компания подводила итог: да, именно за этими цифрами кроются причины неудач предприятия в регионе, и как минимум на 40% связаны они с пропусками рабочего времени при временной нетрудоспособности сотрудников из-за лечения травм, острых и хронических заболеваний.

Здесь же, в отчете, страховая компания предлагала менеджменту детальный план по снижению рисков

заболеваний для каждой из трех групп здоровья, на которые условно поделила коллектив. В первую попали работники с уже выявленными хроническими заболеваниями, во вторую и третью – с высокой вероятностью их развития, в том числе и заболеваний профессиональных (этим заводчанам требовались дополнительные амбулаторные обследования). В рекомендациях Кировский филиал СК «АСКОМЕД» предлагал сформировать индивидуальные программы ДМС для каждой группы здоровья и, сочетая возможности двух видов медицинского страхования – добровольного и обязательного, – в 2,5 раза снизить стоимость страхования для одного сотрудника. На высвобожденные средства предприятие могло бы обеспечить каждому страховую защиту от несчастного случая при получении травм и инвалидности по программе «Социальный пакет»\* и тем самым переложить бремя материальной помощи на партнера СК «АСКОМЕД» – «Объединенную страховую компанию». В этом случае социальный пакет завода становился еще «тяжелее», а 80% затрат на мотивацию персонала можно было бы отнести на себестоимость, снизив налогооблагаемую базу.

Завершив чтение, Михаил Сергеевич снял трубку телефона и набрал номер заместителя по кадрам. У него был готов план действий...

### ОТ ЗАБОТЫ О КОЛЛЕКТИВЕ – К УПРАВЛЕНИЮ ВЫГОДОЙ

Офис Кировского филиала страховой компании «АСКОМЕД». Его директор Алексей Агалаков закрыл окно электронной почты. Он только что отправил клиенту исследование по заболеваемости персонала за последний квартал с предложениями способов нематериальной мотивации сотрудников...

Управление рисками изобрели не в компании «АСКОМЕД». Однако именно «АСКОМЕД» одной из первых среди медицинских страховых компаний системно применила стоимостное досье как инструмент управления рисками в отношении клиентов по медицинскому страхованию. Такую форму работы с предприятиями, как стоимостное досье, Кировским предприятиям СК «АСКОМЕД» и предложила почти 13 лет назад. Ведь в рамках страховой услуги можно дать юридическим лицам нечто большее, чем просто пакет со «страховыми пряниками» для мотивации персонала.

Сегодня отчеты о здоровье трудового коллектива являются обязательной

частью пакета услуг СК «АСКОМЕД». Для специалистов компании это часть повседневной работы. Готовя досье, подробно описывая все выгоды, услуги и капиталовложения страховой компании в бизнес клиента, сотрудники «АСКОМЕДа» вытаскивают на поверхность те скрытые, неявные проблемы, которые существенно влияют на положение дел.

«Предоставляя качественный страховой продукт, мы всегда держим в голове вопрос: чем еще мы можем помочь бизнесу клиента?» – говорит Алексей Агалаков. Аргументированный ответ на этот вопрос является основой системы управления рисками СК «АСКОМЕД», позволяющей клиентам экономить сегодня десятки, сотни тысяч рублей, а порой и миллионы. Благодаря стоимостному досье клиент «АСКОМЕДа» всегда в курсе того, какие выгоды он получает от инвестиций, осуществленных страховой компанией в его пользу. И неважно, что это за инвестиции – оказала ли СК медицинские услуги, провела ли встречу с коллективом на тему профилактики или оптимизировала расходы за счет сочетания ОМС

и ДМС. Главное, чтобы клиент мог увидеть эффект от работы страховой компании в денежном выражении и понимал, что, вкладывая с помощью СК «АСКОМЕД» в своих сотрудников, например, 100 тысяч рублей, он вернет предприятию 500 тысяч рублей в виде решенных сотрудниками задач. Что сочетание разных видов личного страхования у одного страховщика позволит персоналу получить в 2-3 раза больше услуг за те же деньги в рамках корпоративного договора. Что заболев, лучший работник завода с полисом компании «АСКОМЕД» будет участливо и без очереди принят в чистенькой современной клинике, на себе почувствовав заботу руководства завода. А Михаил Сергеевич, столкнувшись с проблемой неэффективности старых, материальных, методов мотивации, будет понимать: пришло время риск-менеджмента.

*\* Программа страхования работников от несчастного случая за счет средств предприятий «Социальный пакет» – программа «Объединенной страховой компании», партнера СК «АСКОМЕД» по страховому холдингу «АСКО».*

## СК «АСКОМЕД» добавила в актив рейтинг «А»

Теперь компания вошла в число первых в России медицинских страховщиков, успешно прошедших процедуру получения рейтинга надежности и качества услуг.



В июне 2012 г. рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило страховой компании «АСКОМЕД» рейтинг А – «Высокий уровень надежности и качества услуг, прогноз стабильный» (протокол №2328 от 15.06.2012 г.). Таким образом, СК «АСКОМЕД» стала шестой в России региональной медицинской страховой компанией, прошедшей процедуру рейтингования и получившей столь высокую оценку.

Данный рейтинг – это мнение крупнейшего в России и СНГ независимого рейтингового агентства «Эксперт РА» (чья аналитика входит в список официальных требований к страховщикам и другим финансовым организациям) о способности и готовности страховщика своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства. В рейтинговой иерархии класс «А», полученный СК «АСКОМЕД», означает, что компания с высокой вероятностью обеспечит своевременное выполнение всех финансовых обязательств, как текущих, так и возникающих в ходе деятельности.

В компании уверены, что получение рейтинга «А» уже сегодня благоприятно скажется на имидже СК «АСКОМЕД», а в перспективе позволит надеяться на повышение рейтинга до уровня «А+».



**ОАО «Страховая компания «АСКОМЕД»** – 1-я специализированная медицинская страховая компания, образованная в 1991 г. – в год принятия закона РФ «О медицинском страховании граждан в РФ». Осуществляет обязательное и добровольное медицинское страхование. Входит в страховой холдинг «АСКО» с суммарными активами 3 млрд рублей. Сервисное сопровождение договорных отношений в Кировской области обеспечивает медицинский центр «Ваш доктор».

ОАО СК «АСКОМЕД» осуществляет деятельность на основании лицензии ФССН С № 0278 63 от 28.09.2005 г. и лицензии МЗСР СО ЛО-63-01-001082 от 28.12.2010 г. Кировский филиал открыт на базе страховой медицинской компании «АСКО-МЕД-ВЯТКА», работавшей на рынке Кирова с 1999 года.

По количеству застрахованного населения «АСКОМЕД» удерживает одно из лидирующих мест среди страховых медицинских компаний региона. Договоры сопровождаются экспертами с высшим медицинским образованием и многолетним опытом работы как в практической медицине, так и в сфере страхования. Круглосуточно работает медицинский диспетчерский пульта, собственная служба «доверенных врачей».

«Рейтинг «А» – Высокий уровень надежности»

## Возможные темы просветительских встреч с коллективами предприятий

- Гипертоническая болезнь: причины, клиника, стертые течение, современные методы лечения.
- Йододефицитные состояния и нарушения в работе щитовидной железы. Гипо- и гипертиреозы. Типичные симптомы этих заболеваний. Пограничные состояния. Скрытые симптомы нарушения функции щитовидной железы.
- Остеохондроз и другие заболевания позвоночника (боли в спине). Причины и профилактика. Комплекс лечебной гимнастики.
- Иммунодефицитное состояние.
- Синдром хронической усталости.
- Остеопороз и гиподинамия – «эпидемия XXI века». Причины, лечение, профилактика. Рекомендации по

правильному питанию и здоровому образу жизни.

- Закаляйся, если хочешь быть здоров.
- Болезни печени и желчного пузыря.
- В поле зрения – глаукома.
- Вегетососудистая дистония (ВСД): причины появления, влияние на работоспособность, комплекс мер и упражнений при ВСД.



# Монолог о страховании в стиле тест-драйв

Президент СК «АСКОМЕД» Юрий Цветков – о недевальвируемых ценностях, вокруг которых сегодня строится бизнес медицинской страховой компании

## 1 Мы – за неизменные ценности.

На мой взгляд, любой бизнес должен строиться вокруг того, что останется неизменным. Того, что интересует людей прямо сейчас и будет интересовать их много лет спустя. Вот об этих вещах и стоит рассказывать. Сохранение жизни и здоровья человека – это то, что интересовало, волновало и будет волновать людей всегда. Здоровье – это недевальвируемая во времени ценность. Сохранять эту ценность помогают страховщики, предлагая такие виды личного страхования, как обязательное медицинское страхование (ОМС), добровольное медицинское страхование (ДМС) и страхование от несчастного случая.

## 2 Наши сотрудники – составная часть наших «уникальных торговых предложений».

Если вы руководите успешной страховой компанией, то другие компании будут пытаться копировать сделанное вами. Мы нашли отличный способ оградить себя от подражателей. Наши сотрудники являются частью страховых услуг. Они вкладывают свой уникальный образ мышления в то, что продают. Мы говорим нашим сотрудникам: «Распространите себя на свой страховой продукт и все, что его окружает, – на сам акт продажи, маркетинговую поддержку, рекламу и доставку полисов страхования. Конкуренты никогда не смогут скопировать ваше «Я» в страховой услуге».

## 3 Нас не очень интересует, что делают наши конкуренты.

Мы не уделяем слишком большое внимание конкурентам. Сильная концентрация на конкурентах ведет к утрате собственного видения. Нас не очень волнует, чем они сейчас занимаются, что они собираются делать дальше, как на это стоит отреагировать. Мы отчетливо понимаем, что если мы будем питать свои мозги чужими идеями, наши шансы выпустить на рынок действительно свежую страховую услугу незначительны. Мы не хотим предлагать своим клиентам



Юрий Цветков,  
президент СК «Аскомед»

по-другому раскрашенный страховой продукт нашего конкурента.

## 4 Маркетинг – это совокупность всех наших действий.

Мы прекрасно понимаем, что маркетинг, в отличие от бухгалтерии, – это не отдел, а образ жизни, то, чем работники нашей компании занимаются 24 часа

в сутки, 7 дней в неделю, 365 дней в году. Ответ на телефонный звонок – это маркетинг; каждый раз, когда клиент пользуется нашей страховой услугой – это маркетинг; каждое слово, которое мы пишем на своем сайте, – это маркетинг; «Вестник», который вы держите в руках, – это маркетинг... Для нас маркетинг – это не только отдельные мероприятия. Это все наши действия.

Мы издали этот номер газеты «Вестник АСКОМЕД», чтобы рассказать вам о видах личного страхования, которыми занимаются компании страхового холдинга «АСКО». Но мы не просто рассказываем. Мы предлагаем вам задуматься о том, что передача страховщикам управления рисками потери здоровья может оказаться для вас удобнее, выгоднее, полезнее и проще. Управление рисками – наша специальность.

## 5 Наше богатство – наша аудитория.

У каждой страховой компании есть клиенты. У некоторых из них – есть лояльные клиенты или поклонники. И только у наиболее успешных компаний – аудитория. Под аудиторией мы понимаем наиболее информационно восприимчивую группу клиентов и потенциальных клиентов компании. Аудитория – это наше секретное оружие. Мы создаем это секретное оружие, рассказывая о себе, выпуская информационные вестники, постоянно публикуясь, ведя блоги и сайты. Вместо того

чтобы пытаться победить в конкурентной борьбе – больше продать, больше потратить, больше спонсировать, мы стараемся обучать свою аудиторию. Большая часть страховщиков концентрируется на продажах страховых услуг, а необходимость обучения даже не приходит им в голову. Поэтому обучение нашей аудитории – наш шанс обойти крупных конкурентов.

## 6 Мы учимся не на ошибках, а на успехах.

Неудачи других страховщиков являются всего лишь неудачами других страховщиков – и не более. Если другой страховщик не может продать свой страховой продукт – к нам это не имеет отношения. Если компания не может создать профессиональную команду страховых представителей – к нам это не имеет отношения. Если другие не могут правильно определить цену своей страховой услуги – к нам это не имеет отношения. Если страховщик не может заработать больше, чем он тратит, – к нам это не имеет отношения. Мы не заикливаемся на чужих и своих неудачах. Мы строим страховой бизнес на том, что оказывается успешным.

## 7 Плох тот страховщик, который избегает «передовой».

Разделение на фасадную и заднюю части существует во многих страховых компаниях. Создатели страхового продукта работают на «кухне», в то время как страховые агенты обслуживают клиентов. К сожалению «шеф-повара» никогда не слышат напрямую, что говорят потребители. Между тем общение с клиентами – лучший способ привести в равновесие сильные и слабые стороны страховой услуги.

Каждый член нашей команды имеет возможность и обязанность связаться с клиентами, пусть не каждый день, но как минимум несколько раз в год. Непосредственная связь с клиентами, выслушивание их претензий – единственное, что мотивирует сотрудников искать решение проблем. Никто из наших сотрудников не освобожден от необходимости выслушивать резкую критику.

# Экономный ДМС для 50 и меньше

**ЗДОРОВЬЕ  
ПО КАРМАНУ**

А вы знаете, что полис добровольного медицинского страхования – привилегия не только сотрудников крупных предприятий? Благодаря новой скрининговой программе СК «АСКОМЕД» приобрести медицинскую страховку для своих сотрудников по карману даже руководителю небольшой фирмы численностью до 50 человек.

Экономичный вариант программы ДМС «Комплексная медицинская помощь» в компании «АСКОМЕД» разработали специально для предприятий малого и среднего бизнеса. Для тех фирм, руководство которых заинтересовано в формировании дополнительного социального пакета для сотрудников.

Алгоритм простой. Предприятие заключает со страховой компанией договор ДМС. Каждый участник трудового коллектива получает на руки медицинский полис ДМС, а вместе с ним – и качественную медпомощь сверх программ обязательного медстрахования (ОМС) при наступлении страхового случая.

В результате такой покупки рождаются 3 «победителя» – работник, руководитель и фирма. Работник вместе с полисом ДМС получает возможность качественно и бесплатно лечиться в лучших ЛПУ и у лучших врачей. Руководитель приобретает действенный инструмент мотивации и закрепляет за собой имидж заботливого шефа. Фирма повышает свой престиж как работодателя и экономит на налогах (страховая премия по договору ДМС входит в себестоимость услуг предприятия в размере до 6% от фонда



**Надежда Барина, руководитель отдела ДМС:**  
«Полис ДМС позволяет выравнять возможности работников крупных предприятий с традиционно мощным социальным пакетом и сотрудников небольших фирм».

оплаты труда, что существенно сокращает налог на прибыль).

Скрининговая программа СК «АСКОМЕД» называется «Комплексная медицинская помощь (эконом)». По условиям программы застрахованные получают услуги строго при наличии медицинских показаний, в лечебных учреждениях, указанных в договоре, и в пределах фиксированной страховой суммы 100 000 рублей. Не каждый кировчанин располагает средствами на лечение в частных медицинских центрах, на вызов частной «скорой помощи», на пребывание в маломестной комфортабельной палате стационара. Полис ДМС выравнивает возможности застрахованных. В рамках коллективного договора страхования страховка для одного сотрудника обойдется предприятию в 4,5 тысячи рублей.

Включенные в программу услуги оказываются по двум направлениям – амбулаторно-поликлиническое и стационарное обслуживание.

**Амбулаторно-поликлиническое обслуживание** включает консультации терапевта и врачей узких специальностей, лабораторно-диагностические исследования (биохимические анализы крови, УЗИ органов и сосудов, гастроскопия, рентгенография), лечение в дневном стационаре, в том числе услуги процедурного кабинета и физиотерапевтическое лечение (лечение лазером, электро- и УВЧ-волнами, водолечение, массаж).

**Стационарное обслуживание** предусматривает пребывание в палатах повышенной комфортности стационара,

это могут быть 1-, 2-, 3-местные палаты. Сюда же входят консультативная помощь врачей разного профиля, лабораторные и инструментальные диагностические исследования, лечебные процедуры, наркоз современными препаратами и оперативные вмешательства (в том числе и эндоскопическим методом).

**Страховым случаем** по ДМС является возникновение острого или обострение хронического заболевания у застрахованного лица. Что касается ограничений «эконом»-программы, то здесь не является страховым событием (и, соответственно, не подлежит оплате за счет средств договора) обращение застрахованного в страховую компанию по поводу профилактического медицинского осмотра («хочу проверить свое здоровье»).

Данная программа ДМС не предусматривает прикрепления к одному лечебному учреждению. При возникновении страхового случая застрахованный кировчанин может обратиться в любое лечебное учреждение (ЛПУ), указанное в списке, приложенном к договору. Например, в Кирове в их числе МЦ «Ваш доктор» (ООО фирма «Эстлайт»), НУЗ «Отделенческая больница на ст. Киров ОАО «РЖД», ООО «ЛДЦ-МИБС», ФГБУН «КНИИГ и ПК ФМБА России» федеральное медико-биологическое агентство России, ОГУЗ «Областной эндокринологический диспансер», КОГБУЗ «Кировская областная клиническая больница», ООО МЦ «Евромед», ООО «Центр Лайт», «Клиника XXI века», МЦ «Маяковский».

Заключить договор по программе ДМС «Комплексная медицинская помощь (эконом)» можно в течение 30 минут. Он оформляется без предварительного анкетирования сотрудников предприятия, не требует длительных согласований тарифов и заключается по устному или письменному заявлению руководителя предприятия. Достаточно передать в кировский филиал СК «АСКОМЕД» реквизиты предприятия, число сотрудников, подлежащих страхованию, и получить на подпись договор. Обмен документами между страхователем и СК «АСКОМЕД» осуществляется по электронной почте. Заявление представляется в отдел ДМС по эл. почте – [askomed1@yandex.ru](mailto:askomed1@yandex.ru). Оформленный бланк договора передается в организацию страховым представителем.

## Сколько стоит ДМС-эконом

- ✓ Страховая премия на 1 человека – 4 500 рублей.
- ✓ Страховая сумма – 100 000 рублей.

# ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ЗДОРОВЬЯ

## ЛЕЧЕНИЕ ЗА РУБЕЖОМ

В клиниках Южной Кореи пациента могут в буквальном смысле поставить на ноги всего за несколько часов. Уникальные методики оздоровления Страны утренней свежести теперь доступны жителям Кирова и области благодаря страховой компании «АСКОМЕД».

### ГАРАНТИРОВАННОЕ ВЫЗДОРОВЛЕНИЕ

Интересный факт: еще каких-то 30 лет назад средняя продолжительность жизни в Южной Корее составляла 47 лет, сегодня – 77 лет. И при этом уровень излечения серьезных и опасных заболеваний – практически 100%-ный. Печатляет, не правда ли?

Таких поистине головокружительных результатов в Стране утренней свежести добились, возведя здоровье нации в ранг национального богатства и создав совершенно уникальную систему здравоохранения, контролируемую государством. Она настолько поразила специалистов СК «АСКОМЕД», побывавших в этой стране, что страховая компания поспешила создать здесь свое представительство. Офис открылся весной 2012 года в Сеуле – первое представительство российского страховщика, сделавшего эту медицинскую сказку доступной своим соотечественникам.

Ее, эту сказку, «АСКОМЕД» искал во многих странах, прежде всего европейских. А нашел здесь, в Южной Корее. И вот в чем ее уникальность: это интегральная медицина, образованная четырьмя составляющими. Во-первых, **ортодоксальной медициной**, основанной на вере в физические причины болезней и в большинстве случаев прописывающей тот или иной вид физического вмешательства. Во-вторых, **альтернативной помощью** эмоций, настроения, воображения и намерений самого пациента. В-третьих, **культурными воззрениями**. Пациент не находится в вакууме и поэтому для его выздоровления очень важно, как относятся к нему окружающие – с заботой и состраданием или с презрением и насмешкой. В-четвертых, **социальной системой**, которая может быть как причиной болезни, так и ее излечения.

Здесь, в клиниках Южной Кореи, на каждого пациента приходится от 4 до 6 высокопрофессиональных врачей, влюбленных в свое дело. Они нацелены только на положительный результат и



Пациент получает полную информацию о своей болезни на протяжении всего лечения здесь. Кроме того, и после отъезда пациента «ведут». Раз в год, например, можно прилететь и получить бесплатную консультацию врача. А можно воспользоваться консультацией на сайте лечебного учреждения или по телефону на английском языке (по-английски говорит большинство южнокорейских врачей).

добиваются фантастических результатов благодаря тончайшим медицинским технологиям, высокому «командному» сервису. На вооружении искусных врачей и добросовестных медсестер – современная роботехника, позволяющая творить чудеса, сложнейшие методики традиционной и эндоскопической малотравматичной хирургии, уникальные способы выхаживания. Как следствие всего этого – очень быстрое восстановление пациентов. В комплексе оздоровления нет мелочей, на результат работает все, включая обстановку и атмосферу в клиниках.

Основные партнеры СК «АСКОМЕД» расположены в Сеуле. Это Спайн-больница «Уридыль», Медицинский центр Samsung, клиника «Северанс» и больница «Северанс-Каннам» (Система здравоохранения при университете «Ёнсе»), а также клиника пластической хирургии Jewelry Plastic Surgery. В этих учреждениях успешно проводят операции на позвоночнике и на сердце, лечат суставы, онкологические заболевания, делают пластические операции, проводят стоматологическое лечение и т.д. То, что здесь буквально за несколько часов

могут поставить на ноги человека с заболеванием, например, позвоночника, – медицинский факт, рутинная реальность Южной Кореи, порой такая удивительная для российского пациента.

### «АСКОМЕД» ПОЗАБОТИЛСЯ ОБО ВСЕМ

В Кировской области уникальный проект оздоровления в Стране утренней свежести реализуется Кировским филиалом СК «АСКОМЕД» под личным контролем директора подразделения Алексея Агалакова. И надо сказать, что воспользоваться возможностями диагностики, лечения и восстановления в Южной Корее так же просто, как стать обладателем полиса добровольного медицинского страхования «АСКОМЕДа».

На всех этапах пациента сопровождают сотрудники представительства компании в Сеуле, владеющие корейским и русским языками. Они помогают в получении визы, предоставляют варианты размещения, встречают пациента и его родственников в аэропорту, оказывают услуги переводчика и сопровождения, а также контролируют уровень сервиса.



Разработка плана посещений, объема медицинских услуг и консультация по их стоимости также осуществляются сеульскими представителями страховой компании. Под контролем специалистов «АСКОМЕДа» организуются любые виды диагностики, лечения и реабилитации с применением новейших технологий, а также консультации врача после операции.

Немаловажно, что высокие технологии здоровья Южной Кореи обойдутся пациенту примерно на 30% дешевле программ оздоровления в клиниках Европы, например, Германии и Израиле. К слову, «АСКОМЕД» уже несколько лет работает с европейским направлением в рамках международного проекта «Global Hospital». Его обширная сеть давно и успешно функционирует в большинстве стран Европы – в Швеции, Германии, Польше, Великобритании, Израиле, Швейцарии, Чехии, Франции, Бельгии. Южнокорейский медицинский рынок стал новой, но очень интересной и востребованной возможностью оздоровления среди проверенных временем страховых программ страховой компании «АСКОМЕД».

## Что делает медицину Южной Кореи такой эффективной

### 1 КУЛЬТ ТРУДА

Жители Южной Кореи – самый трудолюбивый в мире народ, по мнению журнала Forbes. Они работают 2357 часов в год (в России – 1986 часов). Причем работают вдохновенно и качественно. Доктора и медсестры в больницах Сеула, в которых побывали представители «АСКОМЕД», не уходят с работы, пока не завершат все начатые дела.

### 2 КУЛЬТ ЗДОРОВЬЯ

Быть здоровым – философия жителя Южной Кореи и главная идея национального богатства. А залог здоровья – профилактика. Корейцы с лишним весом встречаются очень редко.

### 3 ТЕХНОЛОГИИ ПОВСЮДУ!

Сеул держит 1-е место в рейтинге самых «умных» городов планеты, опережая Сингапур, Стокгольм, Нью-Йорк, Лондон, Токио по скорости и качеству внедрения информационно-коммуникационных технологий. Во всех операционных Южной Кореи есть полный комплекс манипуляторов – от микроскопа до робота-эндоскопа.

### 4 ВРАЧ – ПРОФЕССИЯ №1

Врач в Южной Корее – очень уважаемая и высокооплачиваемая профессия. Чтобы стать медиком, нужно пройти жесткий отбор в вуз (21 человек на место), а затем продолжать учиться в течение всей жизни. Культ образования дополняет культ труда: корейцы учатся с раннего утра до глубокой ночи, в любой день недели и в каникулы.

### 5 МАСТЕРСТВО ДОКТОРА

Жители Южной Кореи с детства для приема пищи используют металлические палочки, требующие более искусного обращения, чем деревянные. Так что руки даже студента-первокурсника уже подготовлены к сложным манипуляциям. Из корейцев выходят отличные хирурги.

### 6 ФИЛОСОФИЯ «ПОБЕДИТЕЛЬ-ПОБЕДИТЕЛЬ»

Самая популярная поговорка в Корее: «Если ты имеешь что-то хорошее, всегда делись с другими». Если есть больной, который должен выздороветь, то найдется и очень хороший врач, который поможет ему вернуть здоровье.

# Куда пойти лечиться с полисом «АСКОМЕД»

Больницы и клиники при обслуживании клиентов «АСКОМЕД» с медицинской страховкой ДМС выполняют самую важную работу. Именно в выбранных страховой компанией больницах и медцентрах пациент обследуется и поправляет свое драгоценное здоровье. Являясь страховщиком с большими портфелем и сборами, «АСКОМЕД» имеет возможность тщательно выбирать партнеров. Мы предлагаем вам ознакомиться со списком 10 лечебных учреждений – основными партнерами «АСКОМЕД» по ДМС в Кирове.

## Топ-10 партнеров «АСКОМЕД» по ДМС

№ п/п	Название ЛПУ	Вид медицинской деятельности	Адрес ЛПУ	Контактные лица, телефоны
1	МЦ «Ваш доктор» (ООО фирма «Эстлайт»)	Амбулаторная консультативно-диагностическая медицинская помощь	Киров, ул. К.Маркса, 127, (вход с ул. Красноармейской)	т. (8332) 32-00-99
2	НУЗ «Отделенческая больница на ст. Киров ОАО «РЖД»	Стационарная, специализированная медицинская помощь, наличие палат «Люкс», 2-3-местных комфортного пребывания	Киров, Октябрьский проспект, 151	т. (8332) 60-28-19
3	ООО «ЛДЦ-МИБС»	MPT- диагностика	Киров, Октябрьский проспект, 151	т. (8332) 71-55-22
4	ФГБУН «КНИИГ и ПК ФМБА России» федеральное медико-биологическое агентство России	Стационарная, специализированная гематологическая медицинская помощь, лабораторная диагностика	Киров, ул. Красноармейская, 72	т. (8332) 54-97-31
5	ОГУЗ «Областной эндокринологический диспансер»	Стационарная, специализированная медицинская помощь, наличие палат «Люкс», 2-3-местных комфортного пребывания	Киров, ул. Семашко, 2а	т. (8332) 40-03-87
6	КОГБУЗ «Кировская областная клиническая больница»	Стационарная, специализированная медицинская помощь, наличие палат «Люкс», 2-3-местных комфортного пребывания	Киров, ул. Воровского, 42	т. (8332) 37-63-54
7	ООО МЦ «Евромед»	Амбулаторная консультативно-диагностическая медицинская помощь, УЗИ, функциональная диагностика	Киров, Октябрьский проспект, 78	т. (8332) 32-28-88
8	ООО «Центр Лайт»	Лабораторная диагностика, амбулаторная консультативно-диагностическая специализированная медицинская помощь	Киров, ул. К.Либкнехта, 90	т. (8332) 38-17-96
9	«Клиника XXI века» (ООО «МРТ ЦЕНТР»)	MPT- диагностика, консультативно-диагностическая медицинская помощь, УЗИ, функциональная диагностика	Киров, ул. Производственная, 3	т. (8332) 52-70-10
10	МЦ «Маяковский»	Стоматологическая помощь, консультативно-диагностическая медицинская помощь, УЗИ, функциональная диагностика	Киров, ул. Молодой Гвардии, 84/2	т. (8332) 54-20-28

# О заботливой медицине, или Назад, в будущее

## ► стр.1

А ведь именно по этому показателю, по степени развитости и результативности первичного звена наша отечественная медицина когда-то была признана во всем мире самой лучшей...

Сложилась парадоксальная ситуация, при которой возросшие возможности нередко становятся тормозом в успехе лечения. Это происходит потому, что слишком многое отдается на откуп технике, технологиям, которые сейчас внедряются очень активно. И такое смещение акцентов нарушает личное общение врача с больным. В современном врачебном мире распространены схемы – обследований, лечения и т.д. В идеальном варианте таким образом удастся избежать многих ошибок. Но этот идеальный вариант, как правило, оказывается недостижим в жизни. И применяя ко всем одинаковые схемы обследования и лечения, врач попадает в ловушку, которая в иных случаях может дорогого стоить.

Между тем еще с древности известно, какое большое значение имеют доверительные отношения врача с больным. Они порой позволяют выявить то, что не доступно современным приборам и роботам. То, что обнаруживается лишь в ходе неспешной беседы, при выяснении причинно-следственных связей, структуры личности, психологиче-

ских особенностей и, что очень важно, наследственной предрасположенности к той или иной неполадке в организме. Роль личного доверительного общения врача с пациентом трудно переоценить. И не оши-

**Роль личного доверительного общения врача с пациентом трудно переоценить. И не ошибаются ли те, кто полагает решить проблему диагностики только с помощью приборов, пусть даже самых усовершенствованных?**

баются ли те, кто полагает решить проблему диагностики только с помощью приборов, пусть даже самых усовершенствованных? Конечно, успешное проникновение неинвазивным (бескровным) и даже инвазивным (операционным) способом внутрь человеческого организма, в мозг, сердце и другие органы трудно диагностически переоценить. Внедрение компьютерной аппаратуры, методов электромагнитного резонанса, сканирование, ультразвук позволяют наблюдать деятельность органов, их изменения in situ (на целостном организме), что еще недавно являлось темой научной фантастики.

Но лишь внимательный осмотр врача, выяснение жалоб, их характер позволяют предположить ту или иную патологию и назначить целенаправленное обследование. Во время общения с больным нередко становится понятным психологический фон, позволяющий дифференцировать истинные жалобы от эмоционально навеянных. Успех лечения рождается на пути сочетания личного общения и обследования, которое назначается исходя из появившихся предположений. К слову, во врачевании есть очень важный принцип: лечить необходимо не болезнь (читай: анализы), а больного. Ведь человек – это сложнейший механизм, в значительной мере саморегулирующийся. Этим принципом не одно тысячелетие руководствовалась медицина, которая сейчас классифицируется как нетрадиционная, он лег и в основу медицины отечественной... Сможем ли мы сегодня не потерять самое ценное, что имели раньше – исцеление вниманием, заботой?

На мой взгляд, сейчас, в XXI веке, назрела необходимость вернуться к богатому опыту взаимодействия народного, традиционного и академического врачевания, как это было в XIX веке. Сегодня это называют интегральной медициной, берущей на вооружение традиционные подходы к сохранению здоровья и современные технологии в лечении болезней.

## ВНИМАНИЮ РУКОВОДИТЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ!

### КАК ЗАКЛЮЧИТЬ ДОГОВОР ДМС В СК «АСКОМЕД»

Если вы планируете заключить коллективный договор страхования, получите консультацию в отделе ДМС страховой компании «АСКОМЕД»



(8332) 37-37-50

**КРУГЛОСУТОЧНЫЙ  
КОНСУЛЬТАТИВНЫЙ ТЕЛЕФОН:**

**(8332) 49-19-28**

Центральный  
офис:

г. Киров,  
ул. Воровского,  
21 а

[www.askomed.ru](http://www.askomed.ru)



## ДМС В СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ «АСКОМЕД» – ЭТО:

- ✓ **Организация «зеленого коридора»:**
  - Застрахованный сам определяет время получения медицинских услуг
  - Сроки получения консультативной помощи и диагностических процедур не более 2-х дней.
  - Наличие службы доверенных врачей
- ✓ **Предоставление сервисных палат при госпитализации**
- ✓ **Возможность вызова платной «скорой помощи»**
- ✓ **Сопровождение VIP-клиентов при получении медицинских услуг**
- ✓ **Направления по программе «Амбулаторная медицинская помощь» и «Стационарная медицинская помощь»**  
Услуги застрахованный получает у доверенных врачей, в отделе ДМС в медицинском центре «Ваш доктор» (ООО «Эстлайт»).

№9

10 ДЕКАБРЯ  
2012 ГОДА

**ВЕСТНИК  
АСКОМЕД**  
Издается с 2011 года

ОАО «Страховая компания «АСКОМЕД».  
Редактор: Екатерина Верченнова.  
Адрес редакции: 443041, ул. Ленинская, 119.  
Телефон (846) 332-55-19,  
e-mail: askomed@askomed.ru.

ООО «Типография ДСМ»,  
443070, Самара, ул. Верхне-Карьерная, 3а.  
Пре-пресс: ООО «БМВ и К», 443110, Самара,  
ул. Ново-Садовая, д. 44, оф. 310.  
Тираж: 999 экз. Заказ №