

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ И СОЦИАЛЬНЫЙ УХОД: оценка дополнительных ресурсов долгосрочного развития

Светлана Мисихина

Институт «Центр развития» ВШЭ

Возможности новых подходов, ведущих к повышению готовности населения оплачивать расходы на медицинское и социальное обслуживание

- В рейтинге страхов российского населения в 1994-2020 гг. на 1 месте страх болезни близких и детей
 - 4,3 по 5-бальной шкале в марте 2020 г.
 - 62% испытывают постоянный страх,..., 6% совершенно не испытывают страха (<https://www.levada.ru/2020/04/09/dinamika-osnovnyh-strahov/>)
- На 4 месте (периодически на 2 или 3 месте) в рейтинге страхов - страх болезни и мучений (3,3)
 - 3,3 в марте 2020 г.
 - 30% испытывают постоянный страх, ..., 19% не испытывают
- Наибольший неудовлетворенный спрос со стороны людей старших возрастов связан не с поддержанием текущего потребления, а с покрытием расходов на дорогостоящее лечение и уход
- Страхование рисков дорогостоящего лечения и ухода пожилых на солидарной основе будет обходиться во много раз дешевле, чем оплата лечения и ухода пациентами по факту реализации рисков
- Механизмы страхования рисков дорогостоящего лечения и длительного ухода в случае катастрофических заболеваний:
 - Обратная ипотека
 - ДМС

ПИЛОТНЫЙ ОПРОС: ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ 2019г.

- Основной результат по **респондентам от 55 лет:**

Представьте себе, что у Вас или Вашего супруга (Вашей супруги) обнаружено тяжелое заболевание, требующее немедленного дорогостоящего лечения, оплату дорогостоящих лекарственных средств и/или длительного ухода, не оплачиваемых в рамках системы ОМС. (второй вопрос о детях, братьях и др. близких)

Среди тех, кто готов заключить договор об обратной ипотеке в случае обнаружения тяжелого заболевания:

- **54,4%** - респондентов старшего возраста, имеющих в собственности жилье, готовы использовать эту ипотеку для себя и своего супруга (супруги) и / или своих близких родственников
 - **26,3%** - только для спасения жизни таких близких родственников как дети, братья, сестры, внуки, но не для того, чтобы спасти свою жизнь или жизнь своего супруга (супруги);
 - **22,8%** - готовы это сделать, как для спасения своей жизни или жизни своего супруга (супруги), так и для того, чтобы получить срочный доступ к лечению тяжелого заболевания для спасения жизни других близких родственников (детей, братьев, сестер, внуков);
 - **5,3%** - только для спасения своей жизни или жизни своего супруга (супруги), но не для того, чтобы получить срочный доступ к лечению тяжелого заболевания для спасения жизни других близких родственников;

Остальные не готовы:

НО

19,3% не готовы использовать обратную ипотеку из-за отсутствия доверия к системе финансовых институтов и опасения потерять право собственности вопреки обещаниям

Т.е. потенциал обратной ипотеки $54,4\% + 19,3 = 73,7$ (почти три четверти лиц старших возрастов)

ПИЛОТНЫЙ ОПРОС: ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ 2019г.

- Основной результат по **респондентам до 45 лет:**
 - Положительная (и статистически значимая) готовность платить за
 - стационарное обслуживание в частных и ведомственных клиниках (2,7% от дохода в месяц)
 - оплату медикаментов при амбулаторном обслуживании (2% от дохода в месяц)
 - Положительная готовность платить за
 - лечение хронических заболеваний респондента и его детей (1,4% от дохода в месяц)
 - лечение хронических заболеваний родителей и длительный уход за ними (1,3% от дохода в месяц)
 - доступ к передовым технологиям (0,6% от дохода в месяц)

ОБРАТНАЯ ИПОТЕКА

- Бенефициар получает кредит для покрытия расходов на дорогостоящее лечение и уход
- Погашение кредита – путем продажи жилья в пользу банка после смерти
- Период дожития - вероятностная величина, как и сумма процентов в пользу банка
- Необходимо перестрахование банками этих рисков в страховых организациях
- Риски дожития сверх предельного срока должны быть перестрахованы институтом развития

ОБРАТНАЯ ИПОТЕКА

2018 г. готовые на обратную ипотеку в возрасте старше трудоспособного:

- Доля лиц 54,4%,
- Число лиц, 20,49 млн. чел. (число членов домохозяйства 2,4 чел.)
- Средняя стоимость квартиры на вторичном рынке 3,28 млн. руб. (25,5 кв. м. на чел. 53637 руб. за кв. м.

2038 г. готовые на обратную ипотеку в возрасте старше трудоспособного:

- Доля лиц 73,7%,
- Число лиц, 32,37 млн. чел.

ДМС

- Заработные платы по возрастам
- 70% работающих граждан участвуют в возрасте 25-50 лет, за исключением тех у кого зарплата близка к ПМ (2,9% занятых (удельный вес больше в молодых возрастах))
- Первоначальная ставка 0,5% в 2021 г. - постепенно растет до 6% по мере роста зарплаты
- Собираемость постоянная на уровне собираемости внебюджетных фондов с учетом предельных баз страховых взносов
- Постепенно ДМС распространяется на работников в возрасте 50-55 лет, 55-60 лет и 60-65 лет
- Солидарность и доплаты из бюджета для бедных (будет оценено)
- Заболеваемость по видам и смертность по причинам (будет оценено)

ОЦЕНКА ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ОБРАТНОЙ ИПОТЕКИ И ДМС

	2021	2026	2031	2036	2038
ДМС, трлн. руб. в ценах 2018 г.	0,65	1,60	2,00	2,79	2,91
ДМС, % ВВП	0,59	1,32	1,49	1,88	1,88
Обратная ипотека, трлн. руб. в ценах 2018 г. (max)	78,34	96,46	116,28	138,37	147,92
Обратная ипотека, % ВВП (max)	71,1	79,3	86,5	93,3	95,8