**Ubezpieczenie zdrowotne przydatne w zawodach mobilnych**

* **Przedstawiciele rynku ubezpieczeń zdrowotnych zauważyli, że szybki dostęp do lekarza na terenie całego kraju jest szczególnie istotny w przypadku profesji wymagających dużej mobilności.**
* **Dotyczy to zwłaszcza kierowców i przedstawicieli handlowych, którzy znajdują się na liście zawodów deficytowych.**
* **Ubezpieczenie zdrowotne może więc być ważnym argumentem w procesie rekrutacji i wpłynąć na jej skuteczność.**

Publikowane regularnie badania na temat zadowolenia polskich pracowników z warunków pracy oraz oczekiwań wobec pracodawcy, jak również czynników motywujących do wybrania konkretnej oferty pracy, jednoznacznie wskazują na ważną rolę dostępu do prywatnych przychodni w procesie rekrutacji pracowników. Warto jednak pamiętać, że oferowanie pracownikom niepublicznej pomocy medycznej, w postaci np. grupowego ubezpieczenia zdrowotnego, ma również wpływ na codzienne funkcjonowanie firmy.

**Pomoc w bieżących obowiązkach**

Dobrym przykładem zawodów, gdzie posiadanie dostępu do prywatnej opieki lekarskiej zdecydowanie zwiększa komfort pracy, są grupy zawodowe o wysokim stopniu mobilności, czyli profesjonalni kierowcy i przedstawiciele handlowi. Są to osoby nieustannie podróżujące po kraju. Nietrudno zatem wyobrazić sobie sytuację, w której zostaną oni zmuszeni do skorzystania z pomocy lekarskiej w trakcie podróży służbowej, z dala od miejsca zamieszkania bądź siedziby firmy.

– *Grupowe ubezpieczenia zdrowotne oferują dostęp do placówek medycznych zlokalizowanych w całej Polsce. Dotyczy to nie tylko aglomeracji miejskich, ale także mniejszych miejscowości i miasteczek. Dzięki współpracy z ogólnopolskimi i regionalnymi sieciami przychodni, a także samodzielnymi jednostkami ubezpieczeni mają zapewnioną taką samą pomoc niezależnie od miejsca, w którym się znajdują. Jest to ważna korzyść podkreślana przez współpracujące z nami firmy* – dodaje Małgorzata Jackiewicz, Dyrektor Sprzedaży Ubezpieczeń Zdrowotnych w SALTUS Ubezpieczenia.

Pomocnym elementem ubezpieczenia jest również scentralizowana rejestracja wizyt i badań. Dzięki temu ubezpieczony nie musi samodzielnie szukać najbliższej placówki, w której otrzyma pomoc. Wystarczy, że zadzwoni do centrum umawiania wizyt ubezpieczyciela, a konsultant go dalej pokieruje, zaproponuje najbliższy możliwy termin wizyty oraz doradzi w wyborze przychodni. Niektóre towarzystwa ubezpieczeniowe oferują również dostęp do aplikacji mobilnej, dzięki której nie tylko można zamówić wizytę, ale również sprawdzić listę najbliższych poradni. Wbudowana w narzędzie nawigacja podpowie także jak najszybciej do nich dotrzeć.

**Wsparcie w rekrutacji**

Nie można jednak pomijać aspektu wzmacniania wizerunku przyjaznego pracodawcy w związku z rekrutacją pracowników. Dotyczy to zwłaszcza wymienionych wcześniej zawodów. Kierowcy samochodów ciężarowych i ciągników siodłowych oraz przedstawiciele handlowi znajdują się na liście 23 zawodów deficytowych wskazanych w ramach raportu *Barometr zawodów 2017*,przygotowanego na zlecenie Ministra Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej. Płynące z rynku sygnały wskazują, że zapotrzebowanie na profesjonalnych kierowców sięga kilkudziesięciu tysięcy osób. Niektóre szacunki mówią nawet o liczbie 100 tys. wakatów. W związku z tym pracodawcy powinni jeszcze więcej uwagi niż dotychczas poświęcić kreowaniu przyjaznych warunków pracy.

– *Z prowadzonych przez nas obserwacji wynika, że sytuacja zatrudnionych w polskich firmach ulega zmianie. Zainteresowanie naszą ofertą wyrażają nie tylko duże firmy, ale również przedstawiciele sektora MSP. Pokazuje to, że oferowanie pracownikom dostępu do prywatnej opieki medycznej, za pośrednictwem grupowych ubezpieczeń zdrowotnych, powoli staje się coraz bardziej powszechne. Wpływ ma na to nie tylko zmiana podejścia pracodawców, ale również rozwój rynku polis zdrowotnych. Praktyką rynkową w przypadku ubezpieczeń grupowych jest negocjowanie warunków celem stworzenia planu ochrony adekwatnego do potrzeb przedsiębiorstwa. Co więcej, również ceny polis są coraz bardziej atrakcyjne i nie stanowią nadmiernego obciążenia finansowego dla firmy. Istnieje również możliwość podzielenia kosztów składki pomiędzy pracodawcę a pracownika* – dodaje Małgorzata Jackiewicz z SALTUS Ubezpieczenia.

Benefity pozapłacowe są regularnie wskazywane jako jedna z przewag decydujących o wizerunku firmy. Najbardziej oczekiwanym, spośród licznych dostępnych dla firm rozwiązań, jest zapewnienie prywatnej opieki medycznej. Potwierdza to raport *Świadczenia dodatkowe w oczach pracowników w 2017 roku* przygotowanego przez Sedlak & Sedlak, z którego wynika, że aż 48% ankietowanych uważa ten benefit za najbardziej pożądany.