



アメリカのメディカルブローカー

アメリカには、船員対象の医療サービス提供に関わる組織や企業が数多く存在します。この記事では、メディカルブローカーをはじめ、船員医療に関わる企業の種類を簡単にご紹介します。中でも、比較的高額なビジネス手法をとるメディカルブローカーがどのように経営されているかを説明します。

アメリカの船員医療におけるプロバイダー

アメリカでは医療施設や医療専門家の事を「プロバイダー」と呼びます。医療施設とは病院やクリニックを指し、医療専門家とは船員に対し実際に医療を提供する医師や看護師等を指します。プロバイダーは各患者に提供するサービスの対価から利益を得ます。アメリカでは、プロバイダーが他の組織や企業に手数料を支払うことは違法となっています。

医療サービス企業

アメリカの船員医療では、医療を取りまとめる企業は通常以下の二つに分類されます：

・**メディカルマネジャー**：メディカルマネジャーとは、医師や看護師をスタッフに置く医療サービス企業のことを言い、代理店、P&Iクラブ、コレスポンデント、船主や船舶管理会社を代表して医療マネジメントを行います。メディカルマネジャーは通常時間単位、又は医療費の減額分に対する割合に基づいて料金を定めます。メディカルマネジャーが他の組織に手数料を支払う事は決してありません。

・**メディカルブローカー**：メディカルブローカーとは、プロバイダーと契約をし代理店や船員移送会社の依頼を受けて医療サービスを提供する企業のことを言います。P&Iクラブやコレスポンデントがメディカルブローカーを利用することはごく稀です。メディカルブローカーがスタッフに医師を置くことは殆どありません。代わりに、患者を紹介することを条件に医療費の大幅な割引に合意した特定のプロバイダーを利用します。この割引は65%を超えることもあります。

メディカルブローカーのビジネス手法

メディカルブローカーは、プロバイダー（病院と医師を指す）の請求書を代理店へ渡し、全額支払いを船主やP&Iクラブに要求します。この請求書金額全額と事前にプロバイダーと合意した割引額の差額によって、メディカルブローカーは利益を得ます。中には、医療ケースの依頼を受けるため、船員移送会社や他の企業へ手数料を支払うメディカルブローカーも存在します。

実際の例:

病院請求額 (入院6日間)	\$76,251.00	
医師請求額	\$9,462.00	
船主が支払った入院費用総額	\$85,713.00	
メディカルブローカーが支払った病院請求額 (割引後)	\$26,687.85	メディカルブローカーの利益
メディカルブローカーが支払った医師請求額 (割引後)	\$3,311.70	\$38,570.85
メディカルブローカーが支払った入院費用総額	\$29,999.55	
メディカルブローカーが船員移送会社やその他企業に支払った手数料 (入院費用総額の20%を想定)	\$17,142.60	

たとえメディカルブローカーが割引を提示してきたとしても、船主やP&Iクラブが負担する額はブローカーの関与が無い場合よりおそらく高くなります。このようなメディカルブローカーのビジネス手法は、透明性を避けることで実行可能となります。言い換えれば、メディカルブローカーは、プロバイダーの間に存在する割引等の取引関係や、医療サービスに対して実際に支払う金額といった情報を通常公開しません。

代理店はなぜプロバイダーへ船員を直接送ることが出来ないのか？

アメリカにおいても、船舶代理店が船員をプロバイダーへ直接送ることは可能です。しかし、以前の記事「船主に対するアメリカ医療ケアはなぜ高額なのか？」でも紹介したとおり、代理店からプロバイダーへの働き掛けが非常に困難となる要因が様々存在します。その結果、高額かつしばしば不必要な緊急治療室が代理店に残された唯一の医療選択肢となる事が頻繁に起こります。

メディカルマネジャーとメディカルブローカーの見分け方

アメリカの船員医療に詳しくない外国人からすると、メディカルマネジャーとメディカルブローカーは区別し難いかと思われます。アメリカのメディカルブローカーによる過剰な医療コストから船主自らを守るため、\$5,000以上の医療費請求に対し以下の対応をお勧めします[1] :

1. 医療費を支払う前に、病院への全額支払いを裏付ける証拠提示をメディカルサービス企業に要求しましょう。メディカルマネジャーは、そのような証拠の要求を快く引き受けます。しかしメディカルブローカーは、通常そのような要求に対し抵抗又はあからさまに拒否します。
2. 医療費請求書に対してメディカルサービス企業が利益をいくら得ているかを示す情報を要求しましょう。メディカルマネジャーはこのような情報を提供しますが、メディカルブローカーは通常抵抗又は拒否します。
3. ケースから手を引く意思があるかどうかメディカルサービス企業に問いましょう。メディカルマネジャーは進んで要求に応えますが、メディカルブローカーは抵抗又は拒否します。
4. 請求費についての最終的な協定額をプロバイダー施設 (病院、クリニック等) に確認し、メディカルサービス企業の請求額と比較しましょう。メディカルマネジャーの請求書ですと、この協定額は明確に反映されます。しかし、メディカルブローカーの請求書では明確ではありません。
5. プロバイダーの医療費明細全てを要求しましょう。このような詳細は、プロバイダーが料金を実際にどの程度割引したか把握する上で必要となります。メディカルマネジャーは詳細を提供しますが、メディカルブローカーは要求に対し通常抵抗又は拒否します。

最後に

メディカルブローカーは通常、船員の医療費節約に関する全ての情報を船主やP&Iクラブと共有しません。メディカルブローカーが一度関与してしまうと、医療ケースのマネジメントを取り戻すことが困難となります。メディカルブローカーを回避する手段の一つは、\$5,000以上の請求額に対して透明性の提供を拒むメディカルサービス企業や、船主、船舶管理会社やP&Iクラブによるケースから手を引く要求を拒むメディカルサービス企業を除外することです。

SphereMDは「2ストライク&アウト」制度を推奨します。上記の5項目のうち2項目に対し拒否又は抵抗を示すメディカルサービス会社は避けることを検討しましょう。「2ストライク」となった場合、該当のメディカルサービス会社の会社名を航海説明書 (Voyage Instructions) に明記し、その会社を避けるよう代理店へ指示してください。

SphereMDは、船員の医療ケアの際に必要な段取りを実際のケース発生前に代理店と確認する事が最善の方法であると信じています。アメリカで生じる医療ニーズへ対応するメディカルマネジャーの起用を検討しましょう。我々はまた、通例でない傷病が発生したら直ちにP&Iクラブへ通知するようお勧めします。

[1] \$5,000は医療請求書の交渉や監査の目安として設定されています。医療費が少ない程、交渉が困難となります。又は、\$5,000かP&I免責金額のいずれか少ない方という目安もあります。