

*СОГАЗ вложит 60–80 млн руб. в две мини-клиники в Петербурге. В экономическом сегменте конкуренция особенно высокая, предупреждают эксперты.*

Страховая группа «СОГАЗ» в ближайшее время откроет две собственные мини-клиники экономкласса в Петербурге, сообщил вчера журналистам предправления ОАО «СОГАЗ» Сергей Иванов. Если проекты окажутся успешными, компания примет решение инвестировать в сеть клиник, добавил он.

Первая начнет работу в августе 2014 г. в Колпине, где страховщик уже приобрел помещение около 500 кв. м, вторая – недалеко от Пулкова, рассказал территориальный директор ОАО «СОГАЗ» по Северо-Западному федеральному округу Юрий Михайлов. Затраты на реконструкцию здания и закупку оборудования примерно одинаковые, объем инвестиций в мини-клинику – 30–40 млн руб., говорит он. Срок окупаемости, по словам Михайлова, пять лет. Страховщик намерен обслуживать собственных клиентов и предлагать услуги на рынке, в Колпине, в частности, он рассчитывает как на сотрудников своего корпоративного клиента – ОАО «Ижорские заводы», так и на жителей Колпина, объяснил Михайлов.

Петербург, по его словам, – единственный субъект РФ, где СОГАЗ развивает собственный медицинский бизнес, в других регионах – дефицит высококвалифицированных врачей. СОГАЗ рассчитывает управлять себестоимостью услуг в своих медицинских учреждениях, ценовой уровень собственной сети будет ориентиром для сотрудничества с другими клиниками, говорит он.

В 2010 г. СОГАЗ открыл в Петербурге Международный медицинский центр, инвестиции в который составили около 1,5 млрд руб. У компании есть также клиника экономкласса «СОГАЗ Профмедицина». Три клиники в Петербурге под брендом «Моя клиника» у Allianz, региональный медцентр есть у СГ «Капитал-Полис». «Ингосстрах» в 2009 г. вложил более 180 млн руб. в открытие клиники «Будь здоров». У «Ренессанс Страхования» в городе один центр «Медкорп», расширение возможно, но таких планов на 2014 г. нет, сообщили в пресс-службе. «РЕСО-Гарантия» в партнерстве открыла медцентр MedSwiss, планов расширяться нет. У группы АСК была одна небольшая клиника, но впоследствии страховщик отказался от нее.

В сегменте экономкласса конкуренция высока: объем инвестиций здесь невелик, поэтому рынок развивается, рассуждает заместитель директора по коммерческим вопросам «Ава-Петер» Алексей Власов. По его словам, 30 млн руб. – средняя цена для запуска проекта экономсегмента такого формата.

СОГАЗу нужно минимизировать расходы, а клиника будет заинтересована в предоставлении максимального объема услуг, перспективы такого проекта оценивать сложно, убежден он. Пациенты других страховых компаний в клинику СОГАЗа не пойдут, рассуждает он.

Сегмент ДМС будет расти в целом быстрее рынка, если не вмешаются экономические негативные явления, считает директор Северо-Западной дирекции СК «Альянс» Евгений Дубенский. По итогам этого года рынок может вырасти на 10%, рынок ДМС – на 15%, полагает он. В целом уровень проникновения рынка для юрлиц составляет 30%, для физлиц – 2%, оценил он.

### ***Впереди рынка***

За полгода сборы всех страховщиков по ДМС в Петербурге увеличились на 20,8%, у СОГАЗа – на 23,9%. Сборы компании по всем сегментам в Петербурге выросли на 23,4%, до 2,47 млрд руб.

**Источник:** [Ведомости \(г. Санкт-Петербург\)](#) , № 212, 15.11.13

**Автор:** Гриценко П.