

*Рынок добровольного медицинского страхования в прошлом году в Приморском крае вырос незначительно. Основные показатели остались почти на прежнем уровне. По данным статистики, премия по этому виду страхования в регионе за 9 месяцев составила 189495 тыс. руб., в то время как годом раньше за этот же период она была несколько ниже – 188030 тыс. руб. Примерно такое же соотношение сумм выплат: за 9 месяцев 2013 года страхователям по полисам ДМС было выплачено 102704 тыс. руб., а в 2012 году – 101581 тыс. руб.*

Уменьшилось и количество компаний, продающих полисы ДМС в Приморье. Если в 2012-м, согласно данным статистики, в этом сегменте рынка Приморья работало порядка 30 компаний, то в 2013-му их осталось примерно 25. Эксперты отмечают устойчивую на протяжении нескольких лет тенденцию концентрации рынка. Сегодня, по оценкам экспертов, доля рынка ДМС, принадлежащая топ-10, составляет уже порядка 70%. Наибольшие показатели по сборам в 2013 году у компании «СОГАЗ», которая показала резкий рост поступлений за год, обогнав даже традиционного лидера ДМС в Приморье – компанию «Росгосстрах».

«Наши клиенты – крупные федеральные холдинговые компании, структурные подразделения которых расположены не только в Приморском крае, но и во всем Дальневосточном федеральном округе и по стране, – говорит Сергей Мезенин, территориальный директор ОАО «СОГАЗ» по Дальневосточному федеральному округу. – Дополнительно мы проводим работу в интересном и перспективном для нас направлении – сегменте малого и среднего бизнеса. Предприятия малого бизнеса пока не так часто заключают договоры ДМС, а вот средний бизнес уже активно использует ДМС в своем социальном пакете для сотрудников. И доля таких клиентов в нашем портфеле постоянно растет».

Рынок ДМС сегодня – это в основном страхование юридических лиц. Как известно, 95% договоров добровольного медицинского страхования приходится на корпоративного клиента. Крупные федеральные компании редко страхуют физических лиц.

«Специфика российского менталитета такова, что потребитель покупает полис для получения уже конкретных медицинских услуг, – Ирина Дерюга, начальник отдела ДМС Владивостокского филиала ОАО «АльфаСтрахование», – поэтому убыточность по ДМС физических лиц крайне высокая. Наладить работу в этом направлении позволит заполнение медицинской анкеты и предварительное обследование потенциального

страхователя».

В то же время региональные страховщики, как правило, в большей степени готовы работать с физическими лицами. Поскольку рынок ДМС все последние годы рос за счет корпоративных договоров, то перспективы развития страхования физических лиц оцениваются ими высоко. Сегодня они открыто заявляют о том, что ставку делать им придется не на корпоративные договоры.

«Многие дальневосточные предприятия становятся предприятиями, входящими в крупные холдинговые компании. Следовательно, меняется и страховая компания – на московскую, – говорит директор по ДМС ОАО «ДальЖАСО» Светлана Шелковникова. – И деньги по договору страхования, как правило, переходят из одной московской компании в другую. Сюда они присылают только полисы. У нас в Хабаровске, Владивостоке многие предприятия стали московскими филиалами. И теперь они являются корпоративными клиентами московских филиалов страховых компаний. Поэтому нам нужно переключаться на страхование физических лиц. Но у нашего населения, к сожалению, культура страхования пока слабо развита, и люди мало доверяют страховым компаниям. Хотя мы уже 17 лет работаем с физическими лицами по родильным домам. Кроме того, сейчас у нас на рассмотрении ряд программ, которые мы хотели бы запустить для физических лиц. Это, конечно, длительный путь, но, наверное, нам все равно придется, как региональным компаниям, развивать это направление, потому что количество корпоративных клиентов у нас убывает».

Сегодня многие федеральные страховщики активно осваивают рынки регионов. Но в регионах развитие ДМС сдерживается острой нехваткой медучреждений. Сергей Мезенин говорит о том, что рынок ДМС Приморского края достаточно тяжелый как с точки зрения экономики, так и в плане выстраивания инфраструктуры по оказанию медицинской помощи. В то же время растет спрос на качественные медицинские услуги в краевом центре и особенно на периферии, отмечают во Владивостокском филиале ОАО «АльфаСтрахование», а в последнее время активно растет спрос и на обследование, лечение в зарубежных клиниках. Событием для рынка в этой ситуации стало открытие медицинского центра ДВФУ. С ним уже активно сотрудничают страховщики.

«Договор с медицинским центром Дальневосточного федерального университета мы заключили в декабре прошлого года, – говорит Ирина Дерюга, – и в январе уже начали сотрудничать – направили на оперативное лечение нашего застрахованного».

Эту проблему некоторые страховщики пытаются решить через создание сети собственных клиник или медицинских центров. Но в регионах открывают клиники фактически только две компании – «Ингосстрах» и «АльфаСтрахование», остальные ограничивают свое присутствие двумя столицами. И если «Ингосстрах» пока не планирует в ближайший год открытие на Дальнем Востоке своей клиники, то «АльфаСтрахование» включило в список городов, где должны появиться их собственные медучреждения, город Хабаровск.

Но пока федеральные страховщики строят планы, региональная компания «ДальЖАСО» в 2012 году открыла свой медицинский центр в Хабаровске. Это первый на Дальнем Востоке медцентр, принадлежащий страховщику. В нем установлены аппараты МРТ, УЗИ и ЭКГ, радиоволновый аппарат для удаления новообразований. Производится забор материала для лабораторных исследований. В настоящее время ведутся работы по расширению перечня медицинских услуг, организации кабинетов оториноларинголога, окулиста, педиатра, хирурга и т.д. Наличие медицинского центра позволяет страховой компании более качественно и эффективно организовать работу по медицинскому обслуживанию застрахованных.

«Вообще страховые компании заинтересованы в работе с медицинскими центрами и клиниками, которые могут предоставить застрахованным высококвалифицированные, высокотехнологичные и качественные медицинские услуги, – говорит Светлана Шелковникова. – ОАО «ДальЖАСО» состоит в договорных отношениях более чем с 200 медицинскими учреждениями, в том числе с поликлиниками, стационарами, медицинскими центрами, зарубежными клиниками, санаториями и аптеками. Это позволяет предоставлять застрахованным полный спектр качественных медицинских и иных услуг оперативно и в короткие сроки. Сейчас ни федеральные компании, ни региональные на Дальнем Востоке не вкладывают в медицину денег. А мы еще принимаем участие в оборудовании палат сервисного обслуживания в государственных медучреждениях, где наши застрахованные получают комплексные медицинские услуги с применением современных методик лечения. Во Владивостоке такие палаты есть в родильном доме №3, краевой больнице №1. А сейчас в феврале и марте у нас проходит акция по продаже полисов страхования от несчастных случаев с 50-процентной скидкой».

Источник: [Золотой Рог](#) , 11.02.14

**Автор: Абашева Е.**