

БИЗНЕС СО СТРАХОВКОЙ

РЫНОК ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ (ДМС) ПЕТЕРБУРГА ИЗ ГОДА В ГОД ПОКАЗЫВАЕТ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ. ПО РАЗНЫМ ОЦЕНКАМ, ОБЪЕМ СЕГМЕНТА ДОПСТРАХОВАНИЯ КОЛЕБЛЕТСЯ ОТ 9 ДО 11,5 МЛРД РУБЛЕЙ, А ЕЖЕГОДНЫЙ РОСТ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 15%. ТАКОЙ СРЕМИТЕЛЬНЫЙ РОСТ СО СТОРОНЫ УЧАСТНИКОВ РЫНКА ОБЪЯСНЯЕТСЯ ПРОСТО: РАБОТОДАТЕЛИ СТАЛИ ЧАЩЕ СТРАХОВАТЬ СВОИХ СОТРУДНИКОВ, А ЗАСТРАХОВАННЫЕ РАБОТНИКИ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, СТАРАЮТСЯ ПРИОБРЕСТИ АНАЛОГИЧНЫЕ ПОЛИСЫ ДЛЯ СВОИХ РОДСТВЕННИКОВ. ТАТЬЯНА ДЯТЕЛ

Однако аналитики опасаются, что с текущего года столь стремительно набирающий обороты рынок может пострадать из-за опасений бизнеса по поводу надвигающегося экономического кризиса.

По оценке заместителя директора по страховым рейтингам «Эксперт РА» Натальи Данзурун, доля Петербурга в совокупных страховых взносах по ДМС за 2013 год выросла и составила 8,1% (7,4% в 2012 году). Всего в 2013 году в городе было собрано 9,3 млрд взносов по ДМС. Темпы прироста взносов в Петербурге составили 15,9% за 2013 год по сравнению со значением за 2012 год, что выше среднерыночных показателей (5,8%).

Аналитик «Инвесткафе» Игорь Арнаут сумму сборов по ДМС в Петербурге в 2013 году оценил примерно в 11–11,5 млрд рублей. Темпы роста, по его оценке, составили около 20%. При этом услугами ДМС воспользовались 15–17% петербуржцев.

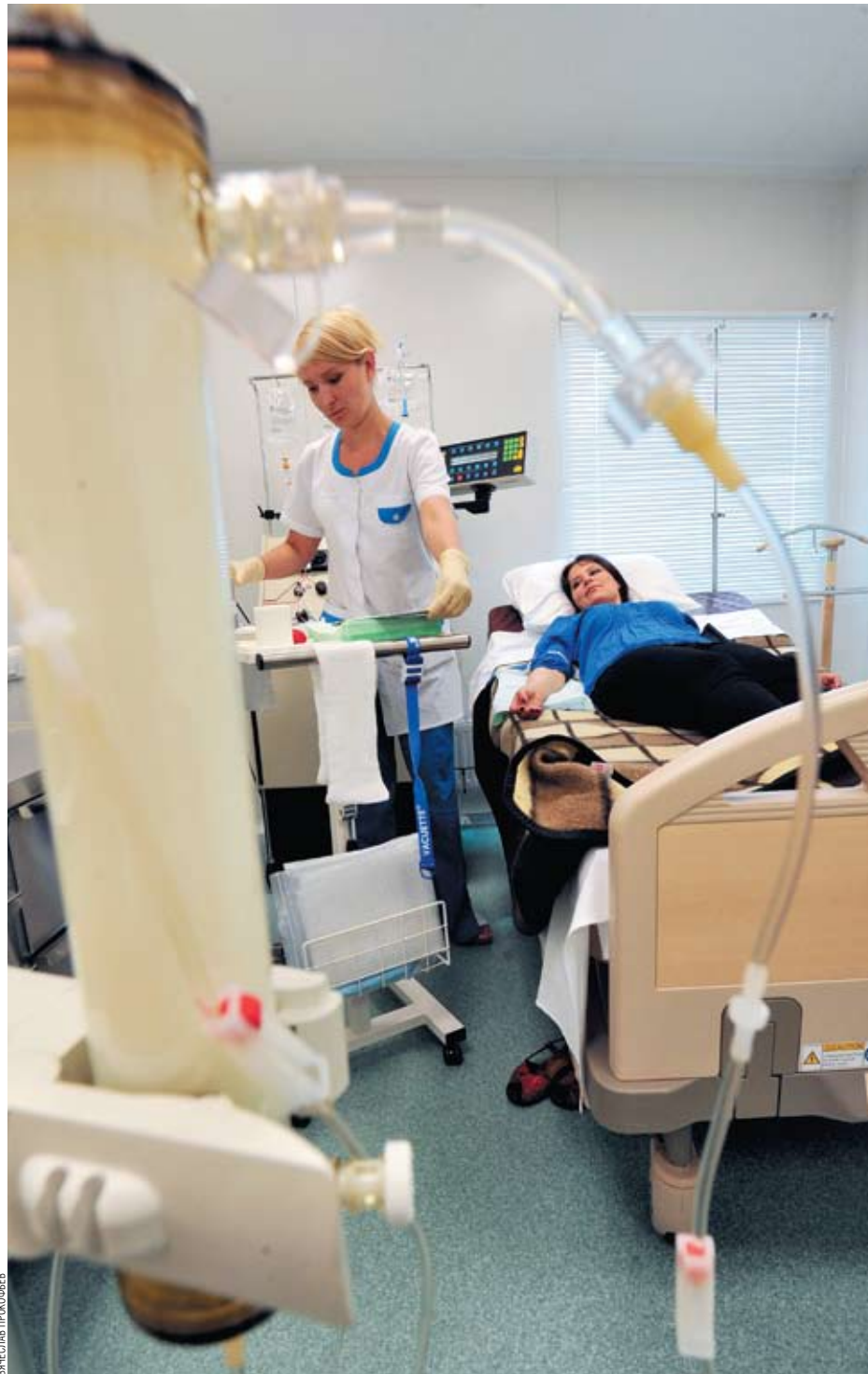
Среди факторов, отвечающих за рост рынка ДМС, эксперты называют улучшение финансовых показателей организаций, а как следствие — увеличение и социальной ответственности работодателя. Например, все чаще полис ДМС становится обязательным приложением к новой вакансии. По данным портала HeadHunter, Петербург лидирует среди российских городов по количеству предложений ДМС к общему числу вакансий на рынке, в начале текущего года этот показатель составил 17%.

При этом доля Москвы и Петербурга значительно обгоняет остальные регионы в общероссийском рынке ДМС. Причины отставания регионов просты, отмечают эксперты. К ним относятся низкая страховая культура, медленное развитие лечебных учреждений, сравнительно плохое финансовое состояние страховщиков.

Первые строчки рейтинга страховых компаний практически не меняются из года в год. Сюда входят «Согаз», «Ингосстрах», «РЕСО-Гарантия», «Жасо», «Альянс», «Росгосстрах», «АльфаСтрахование», «Согласие», «Ренессанс-страхование», «Транснефть», «Уралсиб».

Как отмечает руководитель Северо-Западной региональной дирекции СГ «Уралсиб» Алексей Букин, у клиентов появился спрос на расширенное покрытие с возможностью посетить узкоспециализированных врачей и пройти полноценную диагностику, спрос на программы, направленные на профилактику заболеваний, также по-прежнему востребована стоматология.

Условно структуру рынка ДМС можно разделить на два сегмента: обслуживание частных лиц и обслуживание корпоративных клиентов. По данным Алексея Букина, основная доля договоров добровольного



У КЛИЕНТОВ ДМС ПОЯВИЛСЯ СПРОС НА РАСШИРЕННОЕ ПОКРЫТИЕ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ПОСЕТИТЬ УЗКОСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ВРАЧЕЙ И ПРОЙТИ ПОЛНОЦЕННУЮ ДИАГНОСТИКУ

медицинского страхования приходится на корпоративный сегмент: доля большого и среднего бизнеса в структуре клиентов ДМС составляет не менее 80%.

«Благодаря развитию культуры страхования, сотрудники — обладатели корпоративного ДМС стали чаще самостоятельно приобретать программы для своих родственников и близких. Еще один расту-

щий сегмент клиентов в Петербурге — это мамы, проявляющие большой интерес к „детским“ программам добровольного медицинского страхования», — отмечает господин Букин. Господин Арнаут добавляет, что стоимость детского полиса в 1,5–2 раза выше корпоративного ДМС.

Предпочтения корпоративных клиентов от юридических лиц отличаются тем, что

при покупке ДМС стали учитываться дополнительные услуги, куда входят стоматология, медицинская помощь при командировках по России, а также возможность обслуживания на дому, считает Игорь Арнаут.

Наталья Данзурун из «Эксперт РА» отмечает, что в связи с наличием ухудшающего отбора (чаще страхуются люди со слабым здоровьем) программы ДМС для частных клиентов стоят дороже, чем для корпоративных. В связи с этим 90% взносов по ДМС приходится на клиентов — юридических лиц, а клиенты — физические лица предпочитают программы прикрепления. «Развитие программ ДМС, включающих критические заболевания, спровоцирует рост розничного ДМС — продукт будет интересен и частным лицам. В связи с наличием грейс-периода (заявить о возникновении заболевания можно спустя определенный срок после заключения договора) в таких программах решается проблема ухудшающего отбора, стоимость продукта будет сопоставима для корпоративных клиентов и для клиентов — физических лиц», — считает она.

Средняя стоимость страхового полиса для физических лиц зависит от их возраста и вида деятельности, а также от перечня услуг, входящих в продукт. По данным компании BusinesStat, с 2008 по 2012 год средняя цена полиса ДМС выросла на 47% и достигла 6,6 тыс. рублей за годовой полис. На сегодняшний день средняя стоимость полиса более приближена к оптовой цене для крупных организаций, то есть к минимально возможной цене. Из-за исчерпания сегмента крупных клиентов страховщики вынуждены плотнее работать с физическими лицами и мелким бизнесом, из-за чего средняя цена полиса будет ежегодно возрастать и к 2017 году достигнет 11,7 тыс. рублей за полис, прогнозируют в компании. Что же касается рынка в целом, то эксперты сходятся во мнении, что в 2014 году сфера ДМС сбавит обороты. Рост в 4–6% рынку ДМС прогнозирует госпожа Данзурун. Невысокие темпы прироста взносов она связывает с экономией на ДМС со стороны предприятий по мере развития кризиса и с развитием «прямых продаж» в медицинских организациях (пакеты услуг медицинских организаций вместо полиса ДМС). «При этом ведущие страховщики активно разрабатывают программы, включающие критические заболевания (в основном онкологические). Массовый старт продаж ожидается в 2014 году. В случае удачного выхода таких продуктов на рынок, несмотря на развитие кризиса, темпы прироста взносов по ДМС в 2014 году составят 7–9 процентов», — ожидает эксперт. ■