

ЛИЧНАЯ СТРАХОВКА

В 2011 ГОДУ РЫНОК ПОЛИСОВ ДОБРОВОЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ (ДМС) БУДЕТ РАСТИ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. В ОСНОВНОМ РОСТ БУДЕТ ОБЕСПЕЧЕН СПРОСОМ НА «КОРПОРАТИВНЫЕ ДМС».

АННА ИВАНОВА



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ПРЕМИИ ПО ДМС У НЕКОТОРЫХ ПЕТЕРБУРГСКИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ ВЫРОСЛИ ПОЧТИ В ДВА РАЗА — РАБОТОДАТЕЛИ ВНОВЬ НАЧАЛИ ПОКУПАТЬ ПОЛИСЫ ДЛЯ СВОИХ СОТРУДНИКОВ

Компании в один голос говорят о существенном росте премий по ДМС в 2010 году. Татьяна Долинина, руководитель PR-службы страховой группы АСК, говорит о практически двукратном росте премий: объем подписанной премии по ДМС компании «АСК-Мед» за 2010 год составил 283,2 млн рублей, а прирост по сравнению с 2009 годом — 42%. «Объем проданных полисов ДМС, в прошлом году в сравнении с 2009 годом вырос на 16,6 процента», — рассказывает генеральный директор СЗАО «Медэкспресс» Наталия Шумилова. А объем собранных страховых премий по ДМС увеличился на 17,5%. «На фоне роста рынка ДМС в „Ингосстрахе“ в течение 2010 года проводилась начатая во втором полугодии 2009 года политика санации портфеля ДМС в целях снижения убыточности бизнеса. За 2010 год было собрано 4,76 млрд рублей страховой премии — на 5 процентов меньше, чем в 2009 году и на 12,7 процента выше плана на 2010 год», — говорит Татьяна Кайгородова, заместитель генерального директора ОСАО «Ингосстрах».

Рост общей премии по ДМС в СК «Капитал-полис» по сравнению с 2009 годом произошел совсем небольшой — в пределах 3%, при совсем незначитель-

ном падении количества застрахованных, приводит данные Алексей Кузнецов, генеральный директор страховой группы «Капитал-полис». «Страховой рынок пока окончательно из кризиса не вышел, но я думаю, что в 2011 году этот процесс, скорее всего, завершится», — считает страховщик. По предварительным результатам прошлого года рост объема собранных компанией «РЕСО-гарантия» в Санкт-Петербурге страховых премий по ДМС составил около 20%, в той же пропорции увеличилось количество проданных полисов. Общий сбор страховой премии превысил 500 млн рублей. «При этом средняя стоимость одного полиса повысилась незначительно, несмотря на постоянный рост цен на услуги медицинских учреждений. Рост стоимости страховых медицинских программ, на который влияет низкий уровень покупательской способности в среднем по стране, значительно отстает от ежегодного повышения цен на услуги медицинских центров (от 15 до 30 процентов)», — говорит Юлия Лаврова, руководитель отдела ДМС петербургского филиала ОСАО «РЕСО-гарантия». В 2010 году петербургский филиал СК «Росгосстрах» укрепил свои позиции в сегменте добровольного медицинского страхования.

Объем собранных премий в 2010 году вырос по сравнению с 2009 годом на 71%, говорит Зарема Яникова, руководитель департамента добровольного медицинского страхования филиала.

ЭПОХА ВОЗРОЖДЕНИЯ Такой рост полисов по ДМС обусловлен тем, что компании снова начали приобретать полисы для своих сотрудников. А вот клиенты «с улицы» по-прежнему не очень активно интересуются полисами ДМС. Так, среди клиентов по ДМС в «Медэкспрессе» по итогам 2010 года 97,6% составляет доля юридических лиц, а на застрахованных физических лиц приходится 2,4%. По словам госпожи Кайгородовой из «Ингосстраха», на долю физлиц приходится 3%. «В 2010 году в СК „АСК“ 575 полисов ДМС от общего числа, или 39 процентов приобретено за счет физических лиц, однако если считать по деньгам, то на долю договоров с юридическими лицами приходится 91 процент подписанной премии. Если же прибавить договоры ДМС с малыми предприятиями, которые часто заключают их на физическое лицо и платят наличными деньгами, то процент премии с предприятий вырастет до 95 процентов», — говорит Татьяна Долинина. Сейчас

84% портфеля компании «Росгосстрах» по ДМС — это корпоративные программы для персонала, отмечает Зарема Яникова. «Частные клиенты приходят в основном из сегмента среднего и высшего класса, а эти сегменты пока малочисленны», — говорит она. «Пока страховая культура в России не так высока, чтобы покупать медицинский полис, когда еще ничего не болит. Поэтому на данный момент страхование частных лиц по программам, аналогичным корпоративным, слишком убыточно», — говорит Алексей Кузнецов.

По оценке Юлии Лавровой, если сравнивать идентичные по объему услуг программы, то полис ДМС для физического лица от 18 до 60 лет, не имеющего серьезных проблем со здоровьем, обойдется в среднем в два раза дороже, чем для сотрудника организации — юридического лица с численностью персонала от 15 человек. «Стоимость полиса для сотрудников юридического лица, включающего амбулаторную и скорую медицинскую помощь, начинается от 6,6 тыс. рублей на человека в год».

По словам Наталии Шумиловой, для юридических лиц популярными остаются амбулаторные программы. Те, кто желают пользоваться расширенным пакетом услуг,