

В условиях стагнации сегмента ДМС группа «Капитал-Полис» отказывается участвовать в ценовых войнах. О том, как изменится структура бизнеса страховой компании и почему она не стремится обогнать рынок, рассказал генеральный директор СК «Капитал-Полис» Алексей Кузнецов.

Business Guide: С какими показателями вы завершили 2015 год, как они выглядят на фоне общего состояния рынка?

Алексей Кузнецов: По группе компаний страховая премия составила 1,233 млрд рублей. Это более чем на 5% больше, чем в предыдущем году. При этом структура нашего портфеля по группе такова: 60% ДМС, 30% – каско, 6% – грузы, 4% – остальные виды страхования. Страховая премия по ДМС за год не изменилась, а по каско и грузам выросла на 20%. Если говорить о рынке, то в Петербурге ДМС упало на 1%, а по стране, как ни странно, выросло на 4%, скорее всего, за счет Москвы, по каско петербургский рынок упал на 6%, в РФ – на 14%. В итоге по добровольным видам страхования рынок Петербурга вырос на 3%, а в России упал на 4%.

BG: Какова тогда будет ваша тактика, учитывая продолжающийся рост цен на медицинские услуги и предельную деградацию страховых программ?

А.К.: Что реально отличает нынешний кризис – медики не подняли резко цены, это позволило избежать дисбаланса. Но ползучая инфляция в клиниках продолжается, и она раза в два быстрее, чем в страховых компаниях.

Но наша принципиальная политика – не участвовать в ценовых войнах. В моем понимании дальше программы сокращать уже некуда. У клиента возникает справедливый вопрос, зачем тратить деньги на ДМС, если есть возможность сегодня получить услуги по ОМС на относительно неплохом уровне. В этой связи я хотел бы похвастаться: одна из компаний группы – «Капитал-Полис Медицина» – четвертый год подряд становится лучшей страховой компанией Петербурга по критериям территориального фонда ОМС. И мы этим, откровенно говоря, гордимся.

BG: А какую долю рынка ОМС вы сейчас держите?

А.К.: Около 8%. Мы хотим приблизиться к 10% за 2016 год.

BG: Интересно ваше мнение о законодательных изменениях, в частности, о требовании к страховым компаниям, работающим с ОМС, увеличить уставный капитал с 60 до 120 млн рублей.

А.К.: Для страховых компаний, работающих в обязательном медицинском страховании, увеличение до 120 млн рублей состоится уже с 1 января 2017 года. Кроме того, с 1 января 2018 года будет увеличение уставного капитала для всех остальных компаний со 120 до 300 млн. Скажу больше: ходят слухи, что с 2019 года и компании, работающие с ОМС, тоже должны будут поднять уставный капитал до 300 млн. На мой взгляд, это совершенно необоснованные требования. Существующая модель ОМС не требует серьезной капитализации страховой компании, так их функция является, по большому счету, перераспределительной – от фонда ОМС к медучреждениям. И в этом нет ничего плохого. Сегодня же много говорится о необходимости перехода в обязательном медицинском страховании на страховые принципы коммерческого страхования. Это очень опасное решение. Оно включает перевод финансовых рисков мегасоциального вида страхования, субъектами которого являются абсолютно все граждане РФ, на частные страховые компании, которые будут формировать фонды внутри себя. Сейчас фонды формируются в федеральном ФОМС. В медучреждениях существуют плановые задания, которые ограничивают их возможности получения оплаты счетов. При этом бюджет здравоохранения постоянно дефицитен. Введем обычную практику, когда страховые компании в ОМС обязана полностью оплачивать все счета – о каких плановых заданиях может идти речь? Тут же будут возникать катастрофические дефициты, медицинские учреждения начнут обращаться в суд по причине того, что их счета не оплачиваются сверх плановых заданий. И они гарантированно будут в этих разбирательствах побеждать. Все это закончится огромными скандалами.

BG: Вопрос касается не только ОМС, регулятор делает очень решительные шаги в части страхового бизнеса в целом.

А.К.: ЦБ взялся за дело рьяно и действует очень четко. За прошлый год с рынка ушло около 100 страховых компаний. В 2016 году может уйти примерно столько же. Всего их сейчас около 300. Помимо четкого администрирования, ЦБ навязывает страховщикам

некоторые дополнительные расходы. Например, вводится новый план счетов, который потребует серьезных финансовых вложений. Вводятся новые дополнительные функции, такие как внутренний аудит, внутренний актуарий, требующие расходов на содержание этих структур от страховых компаний. И, наконец, обязательное вступление в СРО, членство в котором будет стоить денег. По моим расчетам, расходы могут увеличиться процентов на 20. И особенно тяжелым бременем они лягут на небольшие страховые компании, собирающие до 500 млн рублей. Эти компании и так сегодня с большой долей вероятности убыточны. Они просто не смогут потянуть дополнительную финансовую нагрузку. Мы причисляем себя к средним компаниям. И если маленькие уйдут с рынка, то компании, которые собирают в районе 1 млрд рублей, в свою очередь, будут испытывать сильное давление со стороны администрирующих органов. В условиях стагнации такие резкие движения нам кажутся избыточными.

BG: А для вас эти расходы посильны, как выглядит ваша долгосрочная стратегия?

А.К.: В 2015 году страховая группа прошла проверку ЦБ, у нас проверили все три страховые компании: «Капитал-Полис», работающую с ДМС, «Капитал-Полис Медицина», которая занимается ОМС, и «Капитал-Полис Страхование», которая занимается иными видами страхования.

Несмотря на общий негативный фон, наша оценка собственного положения вполне позитивна. Общий уровень выплат в группе составляет примерно 60–70%. Мы подтвердили рейтинг «Эксперт РА» на уровне «А», остались со «стабильным» прогнозом. И наш комбинированный коэффициент убыточности – примерно 94%. Маржа на уровне 6% – это очень неплохо. Большинство других игроков сегодня работают в минус.

Сегодня принято решение о том, что мы будем консолидировать все добровольные виды страхования на одной компании – ЗАО «Капитал-Полис». Таким образом, у нас останется ЗАО «Капитал-Полис» и «Капитал-Полис Медицина», а также медицинский центр «Капитал-Полис». Уже с этого года ЗАО «Капитал-Полис» будет универсальной компанией, которая занимается ДМС, каско, грузами, страхованием имущества, ответственности, выезжающих за рубеж и страхованием от несчастных случаев. Мое видение оптимального портфеля – это 50% ДМС, 30% – каско, 10% – грузы и 10% – остальные виды. Сегодня портфель немного перекошен в сторону ДМС, поэтому мы пытаемся более активно развивать страхование имущества.

Наша географическая стратегия – это Санкт-Петербург. Филиал в Москве останется, но региональная экспансия будет связана только с ДМС, для чего мы активно развиваем свой собственный ассистанс – прямые договоры с медучреждениями в регионах.

Это стратегия качественного роста, подразумевающая сохранение качества сервиса и качества портфеля. Она предполагает рост вместе с рынком. То есть мы не ставим перед собой задачу опережающего роста.

По итогам 2015 года мы занимаем в Петербурге пятое место по страховым премиям в ДМС, пятое – по страхованию грузов, и 17-е место по каско. Доля рынка по страхованию имущества незначительна как на фоне города, так и в портфеле компании, ее часть в портфеле нам предстоит увеличить.

Целевой клиент, если говорить о корпоративном страховании, – это малый и средний бизнес, преимущественно петербургский. Если говорить о рознице – семейный человек в возрасте около 35 лет, с детьми. Для каско – машины ценой не выше 2 млн рублей, в первую очередь это вторичный рынок.

ВГ: Будут ли изменения в структуре акционеров?

А.К.: Нет. По-прежнему нашим основным акционером будет оставаться «ЭГО-Холдинг».

ВГ: От создания сети медицинских центров вы отказываетесь?

А.К.: Временно – да. В плане сокращения издержек собственная сеть – очень хороший инструмент по сдерживанию расходов. Но ее создание требует крупных капиталовложений. Сегодня же для нас основная задача – соблюдение всех нормативов Центрального банка, это залог существования группы. А такого рода инвестиции выпадают за рамки нормативов: либо объемы наших резервов и капиталов должны быть гораздо больше того, что требует ЦБ, либо мы должны привлекать заемные средства. Собственных средств на сегодняшний день лишних нет, а кредитов в группе никогда не было. Надо понимать, что мы оказались в центре радикальных, драматических перемен

на страховом рынке, которые инициирует Центробанк. В этой турбулентности очень важно не сорваться в штопор. Пока мы рассматриваем возможность расширения нашего существующего медицинского центра на Московском проспекте, 22.

Источник: [Коммерсантъ](#) , № 54, 31.03.16

Автор: Исаева Е.