

Группа «ВТБ Страхование» намерена приобретать компании, работающие на рынке обязательного медицинского страхования (ОМС), сообщил вчера ее гендиректор Геннадий Гальперин. Это необходимо для расширения клиентской базы, объяснил он, – «рентабельность бизнеса ОМС напрямую зависит от числа застрахованных клиентов». По словам Гальперина, география присутствия приобретаемых компаний для «ВТБ Страхования» не имеет существенного значения. Пока компания лишь присматривается к региональным игрокам, переговоров о покупке не ведет, заверил он.

Группа интересовалась Дальневосточным регионом, знает топ-менеджер крупного медицинского страховщика. Представитель страховщика этого не отрицает. В Сибири и на Дальнем Востоке традиционно самые качественные региональные компании по ОМС, отмечает директор по страховым рейтингам RAEX Алексей Янин: они концентрируются на своем регионе и лучше по финансовым показателям и принципам работы, чем компании других регионов. Всего на региональном рынке ОМС не более 20 страховщиков, которых стоит рассматривать, считает топ-менеджер другого лидера рынка ОМС, большинство остальных игроков, например, не раскрывают своих владельцев. По его мнению, группе стоило бы рассматривать и федеральных игроков.

Бизнесом ОМС в группе «ВТБ Страхование» с конца 2014 г. занимается компания «ВТБ Медицинское страхование» (ранее входила в группу МСК). Стратегия компании – увеличение числа клиентов, говорит Гальперин. До конца года за счет сделки M&A компания планирует нарастить клиентуру на 4%, до 6 млн человек, уточняет представитель страховщика, что больше ожидаемого естественного прироста населения и увеличит долю компании на рынке.

Сейчас компания занимает 9-е место на рынке ОМС, по итогам первого полугодия у нее было 5,85 млн застрахованных. В первом полугодии рентабельность бизнеса ОМС была на уровне 18–20%, отмечает Гальперин. Такой показатель рентабельности существенно выше, чем в среднем по рынку, считает заместитель гендиректора «СОГАЗ-Меда» Сергей Плехов.

В последние несколько лет «СОГАЗ» активно наращивает клиентскую базу за счет покупки региональных игроков: он приобрел федерального страховщика ОМС «Шексна-М», «Дальмедстрах», АВЕ, которые вошли в «СОГАЗ-Мед». Как отдельная компания в группе работает томский страховщик «Медика-Томск». В совокупности у СОГАЗа более 17 млн застрахованных. В 2011 г. «АльфаСтрахование» купило крупного

регионального игрока «Сибирь».

На долю 13 крупнейших компаний, по данным Федерального фонда обязательного медицинского страхования, приходится более 80% застрахованных. Лидеры рынка – «Росгосстрах», МАКС, которые имеют более 21 млн клиентов, РОСНО-МС (более 17 млн клиентов).

Количество клиентов для страховщиков ОМС – вопрос даже не рентабельности, а перспективы, считает Плехов. По его словам, регулятор в ближайшее время может повысить требования к минимальному уставному капиталу медстраховщиков с нынешних 60 млн до 120 млн руб. Это потребует от собственников компаний дополнительных инвестиций, поэтому, безусловно, для небольших компаний капиталовложения могут быть неоправданными, это лишь подтолкнет рынок к укрупнению, замечает Плехов.

«Мы хотели бы и дальше укрупняться и постоянно просматриваем компании, но пока решений о новых сделках нет», – признает Плехов. В ряде регионов, по его словам, уже просто нечего купить, потому что работают только крупные федеральные компании. Рентабельность ОМС крайне низка, говорит он, не уточняя конкретные показатели. Компании идут в этот бизнес для комплексного обслуживания своих клиентов по медицинскому страхованию и работы по государственным социальным программам, добавляет топ-менеджер крупного страховщика.

Источник: [Ведомости](#) , 12.08.15

Автор: Каверина М.