

*Российским страховщикам удалось удержать в добровольном медицинском страховании (ДМС) большую долю клиентов из числа крупных предприятий. Как показал опрос представителей страховых компаний, проведенный агентством «Интерфакс-АФИ», резкое сокращение числа приобретателей полисов ДМС наблюдалось в сегменте среднего и малого бизнеса, на четверть снизилось количество самостоятельно застраховавшихся частных лиц в ДМС. Уровень медицинской инфляции за 2015 год, по оценкам страховщиков, составил 10–16%, к концу 2016-го они ожидают повторения этого результата. Эксперты настроены на нулевой или минимальный прирост страховых премий в сегменте ДМС в текущем году в целом по рынку.*

### **Страховщики ДМС опираются на крупные предприятия**

Общероссийский рост объемов премии по ДМС в 2015 году составил примерно в 5% в целом по сегменту. Такую оценку привел агентству «Интерфакс-АФИ» директор департамента андеррайтинга и методологии ДМС «АльфаСтрахования» Александр Лапунов. Эта тенденция сохранится и в 2016 году, считает он. «Прогнозировать сложно: все будет зависеть от развития экономической ситуации в стране в целом и от итогов бюджетных кампаний, – сказал он. – В целом сегмент ДМС замедляет свой рост».

«Программы ДМС пока сохраняются крупными клиентами, на долю которых приходится львиная доля сборов ДМС. Рынок относительно стабилен, но ряд корпоративных клиентов стремится сократить бюджет на эту статью расходов. Пока рынку удастся находить нужные для обеих сторон решения», – отметил А.Лапунов.

ДМС по-прежнему – одно из важнейших направлений бизнеса «СОГАЗа» и занимает значительную долю в портфеле компании, заявила агентству «Интерфакс-АФИ» вице-президент, директор по личному страхованию АО «СОГАЗ» Тамара Смирнова. «По предварительным данным, сборы АО «СОГАЗ» по ДМС составили по итогам 2015 года 34,6 млрд рублей, что почти на 16% больше, чем годом ранее. Существенного сокращения количества заключенных договоров ДМС на 2016 год мы пока не наблюдаем, большая часть крупнейших клиентов компании продлили договоры корпоративного ДМС», – сказала представитель «СОГАЗа».

По данным руководителя медицинского департамента дирекции ДМС СК «МАКС»

Елены Фоминой, «портфель договоров ДМС компании по начисленной премии в 2015 году вырос по сравнению с 2014 годом на 19,8%. При этом количество застрахованных по ДМС увеличилось более чем в два раза. Это произошло прежде всего за счет страхования трудовых мигрантов. Выплаты росли в соответствии с медицинской инфляцией». «Полностью от корпоративного ДМС по портфелю «МАКСа» отказалось не более 10% страхователей», – привела данные Е.Фомина. Как правило, это небольшие компании с численностью сотрудников до 50 человек, пояснила она.

В свою очередь «Росгосстрах» в 2015 году также сумел увеличить объемы продаж, сохранив при этом практически всех своих ключевых клиентов, сообщил агентству «Интерфакс-АФИ» вице-президент, руководитель блока медицины компании «Росгосстрах» Евгений Гуревич.

«Случаи полного отказа от ДМС единичны. В основном они связаны с наступлением тяжелого финансового положения у клиента, предбанкротного состояния. Своей целью мы видим увеличение объемов продаж, в основном, за счет активной работы в розничном сегменте бизнеса, а также активной работы в регионах», – сказал Е.Гуревич.

Заместитель директора департамента медицинского страхования СПАО «Ингосстрах» Николай Сова сказал агентству, что благодаря многочисленным превентивным мерам и максимальному вниманию к инфляционной волне выплаты по портфелю ДМС «Ингосстраха» выросли незначительно (рост ниже инфляции), они практически сохранились в пределах 2014 года. В целом компания удовлетворена результатами перезаключения договоров.

Н.Сова обратил внимание, что среди «отказников» в первую очередь отказалась мелкие предприниматели и физические лица. «Наибольшее число отказов было в сегменте физических лиц – по средней оценке, не меньше 20–25%», – добавил он. (Доля частных клиентов в общероссийском портфеле ДМС не превышает 5% – прим. ИФ-АФИ).

«Именно в этих сегментах произошло наибольшее снижение числа договоров. И все же «Ингосстраху» частично удалось переломить динамику снижения собранной премии, к концу года она приблизилась к показателям 2014 года», – отметил представитель компании.

Отказ от полисов ДМС частниками обусловлен еще и повышенной стоимостью полисов для этой категории клиентов. «Для юридических лиц полная программа может стоить от 10 тыс. рублей и выше. Для физического лица цены будут начинаться от 30–50 тыс. рублей, и даже за такие деньги в программе будет значительно больше ограничений, чем в программах юридических лиц», – сообщил представитель «АльфаСтрахования».

Главный эксперт «Интерфакс-ЦЭА» Анжела Долгополова объясняет такой ценовой разрыв традиционно подозрительным отношением страховщиков ДМС к частным клиентам: «Они считают, что за полисами ДМС, как правило, приходят люди с уже диагностированными серьезными заболеваниями в надежде сэкономить на медицинских расходах».

### ***Цены на платные медуслуги в РФ в 2015 году выросли на 16%***

Среднегодовой рост стоимости медицинских услуг в России в 2015 году, по оценкам экспертов «Росгосстраха», опережал годовой уровень инфляции и составил примерно 16% против 13% соответственно. «При этом некоторые ЛПУ повысили цены выше этого уровня. Если исходить из имеющихся на сегодня данных по повышению преискурентов, в первом полугодии 2016 года медицинская инфляция останется на том же уровне», – сообщили агентству в компании.

Оценки вице-президента, директора по личному страхованию АО «СОГАЗ» Т.Смирновой сопоставимы. «Уровень медицинской инфляции в 2015 году составил 12–15%», – считает она. «Невозможность замещения части импортных медикаментов, аппаратуры, расходных материалов и других предметов медицинского назначения отечественными влияет на стоимость услуг, в которые они включены», – признала представитель группы «СОГАЗ».

В компании «МАКС» агентству сказали, что в целом в 2015 году стоимость медицинских услуг возросла на 12%, но по отдельным медицинским учреждениям рост составлял до 35%. «Мы прогнозируем, что эта тенденция роста цен сохранится и в 2016 году, поскольку тенденция наблюдается ежегодно вне зависимости от официального показателя инфляции», – отметила Е.Фомина.

Медицинские учреждения по условиям договора имеют право в течение года изменять цены ежеквартально. Фактически изменение прейскуранта происходит в течение всего года: добавляются новые услуги, изменяется цена отдельных услуг.

В «Ингосстрахе» уровень медицинской инфляции по итогам 2015 года определили выше – примерно на уровне 20%. «Уровень медицинской инфляции в первом и втором квартале 2016 будет зависеть, в первую очередь, от ситуации на валютном рынке. Риски девальвации рубля существуют, поэтому мы ожидаем, что в этот период медицинская инфляция может составить от 5% до 15%», – сказал заместитель директора департамента медицинского страхования СΠΑО «Ингосстрах» Н.Сова.

### ***Ценовая политика разделила медучреждения на два лагеря***

Представитель «Ингосстраха» отметил, что с первых недель 2016 года «наблюдается очередная волна роста цен у части ЛПУ, которые опоздали с переоценкой, и сейчас, проанализировав результаты за 2015 год, увеличивают цены. В частности, проводят ценовую ревизию стоматологические клиники, запасы прочности которых (в связи с использованием импортных материалов) уже на исходе, в том числе за счет резкого роста курса валюты».

Понимая объективный характер корректировки цен на медуслуги, страховщики по-разному оценивают тарифную политику лечебных учреждений. «Часть ЛПУ будет стараться корректировать свои прейскуранты «в ногу» с инфляцией, можно ожидать и второй волны роста цен в конце 2016 года. Однако кризис настраивает всех работать максимально эффективно, поэтому мы будем оптимизировать список ЛПУ, выбирая наиболее качественных и технологичных подрядчиков, цены у которых не имеют прямой связи с ростом курса валют и инфляцией», – заявил Н.Сова.

Одновременно страховщики отмечают расслоение – резкое расширение ценового диапазона коммерческих клиник. По мнению представителя СК «АльфаСтрахование», это явно не соответствует диапазону качества предоставляемой медицинской помощи и уровня сервиса. «Часть коммерческих ЛПУ стремится сохранить размер своей маржи, а другая часть хочет сохранить потоки пациентов, пусть и с меньшей доходностью. Мы, разумеется, будем расширять сотрудничество со ЛПУ второго типа», – сказал А.Лапунов. Согласно прогнозам компании «АльфаСтрахование», медицинская инфляция за первый и второй кварталы начавшегося года может достигнуть порядка 10%.

### ***Полисы ДМС могут дешеветь***

Как отметили опрошенные страховщики, большинство российских корпораций не стали увеличивать бюджеты на оплату полисов ДМС на 2016 год. В сложившейся ситуации у страховщиков оставался не слишком большой простор для маневра. К примеру, средняя стоимость полиса ДМС в компании «МАКС» по итогам прошлого года составила 8 тыс. рублей.

«Определение средней стоимости полиса ДМС – не самое простое дело», считают в «Ингосстрахе». Цена полиса зависит от региона продаж, от наполнения (страховой программы), от численности страхуемых и других параметров.

«Есть программы и за 3 тыс. рублей, но есть программы стоимостью выше 200 тыс. рублей. Уверенно можно сказать, что средняя цена полиса ДМС, скорее, снизится, так как на рынок выйдут более дешевые «антикризисные» продукты», – отметил Н.Сова.

Ряд корпоративных компаний все же сокращают свои расходы на ДМС, признают в «Ингосстрахе». Крупные компании идут другим путем, они уменьшают объем страховых услуг и оптимизируют расходы на страхование работников. «В результате из договоров исключается ряд дорогостоящих опций, в том числе стоматологические услуги, сужается подборка лечебных учреждений. Одновременно с этим происходит отказ от дополнительных опций, в том числе от страхования родственников сотрудников. Снижается и количество новых корпоративных клиентов», – добавил Н.Сова.

А если клиенты настаивают на сохранении каких-то дорогостоящих услуг, то в полисы вводится франшиза, клиенты оплачивают от 10% до 30% стоимости услуг, сказали в «АльфаСтраховании».

Для снижения стоимости ДМС некоторые страховые компании сокращают перечень видов медицинской помощи или устанавливают ограничения на медицинские услуги (прежде всего, за счет наименее востребованных и при этом наиболее дорогостоящих услуг), отметила Т.Смирнова из «СОГАЗа». Страховщики оптимизируют перечень ЛПУ,

внедряют схемы соплатежей по уплате премий по полисам ДМС для работников. «Также используется разбивка программ страхования на уровни, где, например, всем работникам гарантируется базовая программа ДМС, а в соответствии со стажем или должностью она может быть так или иначе расширена», – сказала Т.Смирнова.

Медстраховщикам в сложившейся ситуации приходится вести жесткий диалог с лечебными учреждениями не только в части отсечения необоснованных счетов, но и в переговорах по цене реально оказанных услуг, отметила главный эксперт «Интерфакс-ЦЭА» А.Долгополова. Поневоле они становятся ярыми защитниками своих экономических интересов, а значит, и бюджетов своих клиентов.

В «АльфаСтраховании» агентству сообщили, что значимые прецеденты отказов от ДМС неизвестны. «Компании, которые привыкли к ДМС, которые выстроили систему управления здоровьем персонала или систему страхования, не собираются отказываться от него, несмотря на все экономические трудности», – заявил А.Лапунов. По его мнению, «в условиях отсутствия возможности индексации зарплат соразмерно инфляции лишение сотрудников социальной защиты – рискованный шаг, который может демотивировать сотрудников».

### ***Когда нулевой результат – это хорошо***

«В 2016 году мы прогнозируем нулевой рост на рынке ДМС, сборы крупных страховых компаний будут расти незначительно», – сообщили агентству в «Росгосстрахе».

При благоприятном развитии событий, полагает Н.Сова из «Ингосстраха», рентабельность по операциям в сегменте ДМС в 2016 году будет крайне низка. «Она не может быть ниже нуля, но и целей получить значительную прибыль «здесь и сейчас» нет», – сказал он.

Т.Смирнова из «СОГАЗа» полагает, что с учетом текущей ситуации в российской экономике и уровня инфляции «не стоит ожидать существенного роста сборов по ДМС». «В целом этот сегмент рынка покажет в 2016 году прирост на уровне не более 2–3%, обусловленный, главным образом, инфляцией в сфере медицинских услуг», – полагает она.

Больше оптимизма у представителей «АльфаСтрахования». «Я думаю, все крупные игроки на рынке ДМС заложили в свои бюджеты на 2016 год рост сборов, – сделал парадоксальное предположение А.Лапунов. – И даже если этот рост выглядит амбициозно на стагнирующем рынке, он будет обеспечиваться продолжающимся перетеканием клиентов из мелких компаний в крупные, которые, имея в своем распоряжении большой арсенал антикризисных мер, смогут создать более привлекательные предложения в сегменте ДМС для клиентов».

Но единичные победы, если таковые случатся, не сгладят падения сегмента. «Даже при росте рынка ДМС в целом на 5–10% в 2016 году придется говорить о его сворачивании, поскольку инфляция на медицинские услуги составит явно выше 10%», – резюмировала Е.Фомина из компании «МАКС».

Источник: [Финмаркет](#) , 08.02.16