

мнение

## Страховщики еще не осознали

**Государственные медицинские учреждения, частные клиники, медицинские центры страховых компаний и, конечно, сами страховщики – вот далеко не полный перечень организаций, вовлеченных в оказание услуг по добровольному медицинскому страхованию. Кто же из них станет локомотивом развития ДМС? На эту тему рассуждает исполнительный директор Ассоциации клиник Санкт-Петербурга, к.м.н. Сергей Анурьев.**

Мы наблюдаем возрастающие требования клиентов к программе страхования и, самое главное, к месту возможного лечения.

Крайне низкая мотивация людей на покупку полиса ДМС объясняется не только привычкой бесплатно лечиться, но и отсутствием явных преимуществ страховки. Обладателю полиса ДМС чаще всего предложат лечиться в государственной больнице, где ему будут говорить о никчемности полиса, так как лечащему врачу обслуживание пациента по ДМС ничего не дает, кроме дополнительных хлопот. И в чем отличие от лечения по полису ОМС, где также придется «благодарить» доктора за индивидуальный подход и лучший сервис? Да и страховые компании не проводят никаких маркетинговых и рекламных акций по продвижению этого вида страхования. Исключением стала совместная реклама частной клиники и ряда страховых компаний города.

Ситуация изменилась, когда два года назад в городе развернули серьезную работу частные многопрофильные центры. Одним из важнейших направлений стало налаживание партнерских отношений со страховыми компаниями. Страховщики оказались не готовы к ситуации, когда локомотивом данного процесса выступили

частные клиники, которые сумели объединиться в Ассоциацию клиник Санкт-Петербурга с целью продвижения интересов частной медицины.

Страховыми компаниями продолжают реанимироваться идеи развития собственных медицинских центров. Хотя опыт их работы показал, что они могут решать только самые простые медицинские проблемы и не в состоянии предоставить конкурентоспособный сервис и комплексное лечение. Кроме того, страховщики,

Все большее число обеспеченных людей покупают полис ДМС (в среднем рынок ДМС растет на 30–55% ежегодно, по разным оценкам). «Лучше лечиться за деньги страховых компаний, чем за свои», — девиз многих бизнесменов. Действительно, за год пациент с полисом ДМС оставляет в клинике в среднем на 20% больше денег, чем пациент, который лечится за наличный расчет.

стремясь снизить свои расходы, устанавливают тарифы на услуги своих медцентров на грани рентабельности. Это приводит к тому, что новое оборудование не закупается, а квалифицированные врачи переходят в другие клиники, где им больше платят.

Нужно быть реалистами: цены

на медицинские услуги продолжают расти, так как нет никаких объективных предпосылок для их снижения — ни налоговых льгот, ни преференций для частной медицины и, наконец, существует дискриминация по включению частных клиник в программы ОМС и бюджетные проекты.

Реформирования государственных учреждений не происходит, и на данный момент нет не только политической воли делать это, но и понимания, как это должно выглядеть. Это означает, что еще долгое время качество и сервис в поликлиниках и больницах будут далеки от ожиданий клиентов.

На этом фоне большинство ведущих частных клиник уже вышло на высокий уровень загрузки, причем на 80–90% за счет пациентов, оплачивающих лечение

Поставщики высококачественных и современных услуг могли бы предложить как пациентам, так и страховым компаниям реальные скидки при оплате услуг, если бы были включены в систему ОМС. Так, например, цена за прием семейного врача, по данным Ассоциации клиник Санкт-Петербурга, составляет 600–700 руб., а тариф по ОМС за эту же услугу — 240 руб. Скидка могла бы составить 30–40% от стоимости услуги в частной клинике.



«наличкой», кроме того, запись на прием в отдельных клиниках к наиболее популярным врачам достигает 10–12 дней.

В этих условиях уже не страховщики, а медицинские клиники могут в большей степени влиять на развитие медицинского страхования, определять приоритеты и без ущерба для себя пойти на крайние меры — прекращение обслуживания застрахованных, вплоть до разрыва договорных отношений с теми компаниями, которые не соблюдают правила ведения бизнеса.

Опыт развития отношений сетевых ретейлеров («Лента», «Пятерочка», «Перекресток», «Рамстор») с производителями товаров показал, что за выход на реальный рынок надо платить. И не исключено, что частные клиники будут выдвигать ряд серьезных требований, в том числе финансовых, к совместной деятельности со страховщиком.

Те страховщики, которые смогут создать успешные партнерские связи с частными клиниками, выведут уровень продаж на принципиально иной уровень.

коротко

После каникул

В первой декаде августа, впервые после двухмесячного перерыва, состоялось очередное заседание президиума Союза страховщиков Санкт-Петербурга и Северо-Запада (СС СПб и СЗ). Основу заседания составило обсуждение путей реализации задач, поставленных отчетно-выборным собранием Союза. Как уже сообщал «Страховой случай», в качестве первоочередных задач члены СС СПб и СЗ определили:

- привлечение новых членов в Союз;
- возобновление взаимодействия с Ассоциацией коммерческих банков Северо-Запада;
- организация обучения сотрудников страховых компаний практическим вопросам правовой деятельности;
- популяризация страхования;
- издание статистического сборника;
- установление взаимодействия с профильными комитетами петербургской Торгово-промышленной палаты (ТПП) и налаживание работы с другими ТПП СЗФО через вертикаль палат.

На заседании президиум рассмотрел дальнейшие планы работы комитетов Союза в 2006 году.

Также члены президиума вынесли положительное решение о приеме в состав Союза страховщиков ОАО «Московская страховая компания».

**МСК**

МОСКОВСКАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

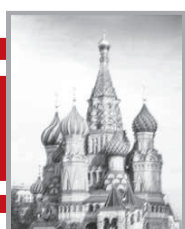
**Московское Страхование Качество**

**в Санкт-Петербурге**

- » Учреждена Правительством Москвы в 1998 году
- » Акционеры: Правительство Москвы и Банк Москвы
- » Уставный капитал 3,5 млрд. рублей
- » Лицензии на 84 вида страхования
- » Филиалы и представительства в 60 регионах РФ
- » Уникальная дисконтная программа для граждан и индивидуальный подход в работе с корпоративными клиентами

**324-0300**

[www.mosinsur.ru](http://www.mosinsur.ru)



Санкт-Петербург, пр. Бакунина дом 5, офис 46

Лицензия минфина Российской Федерации № 4694 Д