

Страховое общество «Помощь» начинает предоставлять услуги добровольного медицинского страхования (ДМС). Эксперты считают ДМС перспективным направлением для развития существующего бизнеса компании.

Клиентскую базу компании в основном составят сотрудники компаний, с которыми «Помощь» уже сотрудничает в рамках других направлений страхования. В компании создано управление ДМС, которое возглавила Марина Мелентьева, перешедшая в «Помощь» из «Страховой группы МСК».

«В настоящее время уже проводятся мероприятия по организации работы диспетчерской службы, которая начнет свою работу уже с 1 февраля 2013 года. В Москве начинаем работать с середины 2013 года, в регионы выйдем тоже до конца 2013 года», – говорит генеральный директор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев. Он также не исключает возможность к 2014–2015 гг. получить лицензию на осуществление медицинской деятельности и открыть собственный медицинский центр.

Участники рынка считают, что компания имеет достаточно хорошие стартовые возможности. «ДМС – в первую очередь рынок корпоративного страхования, поэтому ориентация данной компании на сегмент юридических лиц, на наш взгляд, оправданна», – считает директор Северо-Западной дирекции СК «Альянс» Евгений Дубенский.

Алексей Кузнецов, генеральный директор компании «Капитал-Полис», оценивает рынок ДМС Петербурга примерно в 8 млрд рублей.

Руководитель отдела ДМС филиала ОСАО «РЕСО-Гарантия» в Санкт-Петербурге Юлия Лаврова отмечает, что в ДМС велика сервисная составляющая. Для ее качественного обеспечения нужна сложная и дорогостоящая надстройка к структурам продаж и выплат: круглосуточная диспетчерская служба, работа врачей-экспертов, заключение договоров с медицинскими учреждениями. По словам аналитика финансовой компании AForex Нарека Авакяна, сумма вложений при работе в федеральном масштабе может

варьироваться от 5 до 10 млрд рублей. «Больше просто нет смысла вкладывать, поскольку в этом случае окупаемость будет довольно долгая – больше 7–8 лет)», – заключает он.

«Для любого клиента, а особенно корпоративного, важен опыт работы страховой компании на рынке ДМС, к новичкам есть серьезное недоверие именно в части возможностей по организации сервиса и оперативности предоставления медицинских услуг. Поэтому, думаю, процесс будет не стремительным», – прогнозирует Юлия Лаврова. «Хорошо, если войдут в двадцатку по сборам», – резюмирует она.

Источник: [Коммерсантъ \(г. Санкт-Петербург\)](#), № 10, 22.01.13

Автор: Большаякова Е.