

Ст. н. с. II ст. г-р Димитър Шишков специално за в. „Застраховател“

# ЧАСТНИТЕ ЗДРАВНИ ОСИГУРИТЕЛИ В ПОЛША НАВЛИЗАТ В БОЛНИЦИТЕ

**Д**ълго време медицинските центрове, предлагащи абонаменти, както и застрахователните компании, сключващи здравни застраховки, избягваха да продават осигуровки, свързани с болничната помощ. Такава дейност просто не се рентираще. Цената на тези продукти като правило бе висока, често прекалено, за да заинтересова дори богатите клиенти. От друга страна, гражданите винаги имаха под ръка публичната здравноосигурителна система, която въпреки всичките си недостатъци и проблеми беше длъжна да поеме и болничното им лечение. И заедно с лекарите те откриваха всевъзможни начини по-лесно да се доберат до него. Подобно бе и изглежда все още остава положението и у нас. В последно време в Полша обаче се забелязва прелом. В схемата за финансиране на болниците се очертаха слабо наситени или още незаети ниши. Редица застрахователи и повечето големи медицински центрове започнаха да проявяват апетит и към болниците. Свидетелстващ, че настъпва времето на допълнителното комерсиално здравно осигуряване. Откриваме го в най-новия продукт на застрахователната компания Signal Iguna и в промените в стратегията на една от най-големите медицински вериги в Полша - LUX MED. Въпросната тенденция е любопитна и показателна, очевидно няма да отмине и нас.

амбициозни намерения. През 2004 г. фирмата е отделила за новите си центрове в Познан, Вроцлав и Варшава 12 млн. злоти, а през 2005 г. - общо 17 млн. злоти, в т. ч. за следващи центрове в Краков, Катовице и Щечин. Изгражда също и интегрална информационна мрежа, която ще й позволи да въведе система за управление на качеството.

На въпроса, кога LUX MED ще започне да работи с печалба, президентът М. Халицки отговаря: След като приключим инвестициите в Катовице, Краков и Щечин, апетитът ни към развитие на амбулаторната мрежа ще спадне. Затова през 2006 г. може да имаме чиста печалба. Ако решим обаче да инвестираме в болници може да останем на загуба и през следващите

рок обхват: 25 вида интервенции, включващи 200 различни операции (вж. примерната илюстрация в рамката). И което е най-важно, осигуряваните услуги имат комплексен характер - от диагностиката до операцията. Своята оферта фирмата адресира главно до корпоративни клиенти, въпреки че не изключва и индивидуалните.

Цената на застраховката бива нагледна до персоналните потребности на клиента, обяснява Ксени Крушевска - директор по здравно застраховане в SIGNAL IGUNA, но максималният болничен пакет не трябва да бъде по-скъп от 280 злоти месечно (от порядъка на една средна заплата за страната - годишно). Очакванията на фирмата са за 20 000 застраховани през 2006 г.

Как гледа на това конкуренцията? - Това е крачка напред - коментира Станислав Борковски - колега на К. Крушевска в най-голямата застрахователна компания PZU. Но признава, че засега те не предвиждат подобен ход. Собствени застраховки, обхващащи специализирани услуги, амбулаторно и ограничен обхват болнично лечение, понастоящем предлагат PZU, Ergo Hestia, Cigna, а Nordea продава здравни полици на датската фирма International Health Insurance. Затова колаборацията на застраховател с голям брой болници е новост. Отсега е ясно обаче, че болничните заведения, които най-рано приемат клиентите на частен осигурител, ще могат да разчитат на по-големи приходи впоследствие - допълва Ст. Борковски.

SIGNAL IGUNA предвижда сътрудничество с 40 здравни заведения в цялата страна, както публични, така и частни. В някои случаи дори само с определени болнични отделения. Като правило с най-добрите, като от своя страна поема задължението да финансира договорените услуги 100 %.

Оферираните от SIGNAL IGUNA застраховки са независими от обществена здравноосигурителна система. И тъй като здравни заведения, желаещи да сътрудничат с фирмата, не липсват, единствената пречка доскоро бе здравното министерство. От края на м. г. обаче задухаха други ветрове и вече никой не възразява срещу лекуването на частни пациенти в публични болници.

Не можем да влияем на болни-



цата да сключва такива договори или не. Директорът на болницата е самостоятелен и е длъжен сам да балансира нейната дейност - пояснява Ярослав Пинкас - вицеминистър в здравното ведомство. - По-голямата част от болниците има значително по-голям потенциал, отколкото следва от договорите им със здравната каса (NFZ). Ще се възпротивим обаче, ако някоя публична здравница престане да изпълнява задълженията си към осигурените от NFZ и приема единствено пациенти на частни осигурители - добавя Я. Пинкас.

Новата оферта не е само събитие на застрахователния пазар. Сред здравните заведения, с които SIGNAL IGUNA има контракти, са се оказали и сътруднители на LUX MED, чиито приходи идват главно от здравни абонаменти. Така LUX MED не само ще извършва амбулаторно лечение за SIGNAL IGUNA, но и ще продава неговите полици за болнична помощ. Досега абонаментните фирми бяха трън в очите на застрахователите, затова решението на LUX MED те приветстват. - Такива фирми имат две възможности за развитие: или ще станат застрахователни, което изисква време и страшно много пари, и затова е малко вероятно, или ще се правят в пълноценни мрежи за медицински услуги - предвижда Ст. Борковски. - Очаквам скоро да се появят последователи на LUX MED.

Трансформацията на абонаментните фирми в изпълнители на услуги обаче няма да стане веднага. - Докато можем да продаваме здравни абонаменти, ще продължаваме да го правим, тъй като пазарът за здравни застраховки остава крайно неразвит - уточнява Анна Руткиевич, директор по маркетинга и продажбите в LUX MED. - И в момента LUX MED се вижда като партньор на застрахователни дружества, но е възможно в перспектива да се окажем атрактивен за такива дружества изпълнител на услуги, открояващи се с високия си стандарт.

Да започнем от

## LUX MED

Още през 2002 г. знаехме, че в здравноосигурителната система на Полша скоро нищо няма да се промени - споделя президентът на фирмата Марцин Халицки. - Затова записаното в нашата стратегия тогава продължаваме да реализираме в очакване на промените, които най-сетне трябва да стимулират доброволното комерсиално здравно осигуряване. Естествено през 2002 г. имахме много недостатъци, в т. ч. и в организацията. До определен момент тя бе изградена съгласно правилото „Каквото стане - стане“. Такива бяха условията, докато не можехме да разчитаме на вливане на капитал - уточнява М. Халицки.

През същата година ръководството на фирмата е посветило много време и усилия да анализира как трябва да изглежда фирмата, която са искали да продадат, така че да имат печалба. И по какъв начин - на борсата или като намерят добър инвеститор. Избрали по-трудното, оценявайки, че сериозният инвеститор би купил голяма фирма с установени приходи, добре организирана, информатизирана и успешно управлявана.

В 2002 г. американският фонд White Williams Holding (WWH) е закупил LUX MED и станал негов мажоритарен собственик, придобивайки 63 % участие във фирмата. Благодарение на него само за две години чуждестранните партньори са нараснали с нови два: Accesion Mezzanine Capital (AMC) и Deutsche Investitions und Entwicklungsgesellschaft (DEG). Размерът на направените от тях инвестиции не се съобщава, но явно става дума за порции от милиони долари. А участието на акционерите е разпределено по следния начин: WWH - 30,5 %, DEG - 29,5 %, AMC - 20,0 %, отделни физически лица, създатели на фирмата - общо 20 %.

AMC е приложил в LUX MED несрещан по-рано в Полша метод на финансиране - mezzanine. По-различен и от дълг, обслужван периодически, и от традиционното финансиране от капиталов инвеститор. Оказал се безценен за бизнес, който стартира в ново, още неразработено направление.

Фондовете mezzanine са се появили на Запад, за да обслужат такава област на риска, с която никой по-

## ФИРМА, КОЯТО РЕСПЕКТИРА

LUX MED е една от най-големите и развити медицински вериги в Полша, обхващаща цялата страна. Разполага със собствени медицински центрове в повечето големи градове. Сътрудничи си с над 150 здравни заведения от 100 населени места. Има 200 000 индивидуални и повече от 100 000 корпоративни клиенти, закупили нейни здравни абонаменти.



Новата клиника на LUX MED във Вроцлав

рано не е искал да се е заеме. Инструментът mezzanine ни заема капитал, въпреки че нашата фирма има загуби. Предвидени в нейния бизнесплан, но все пак загуби... И то постоянни през последните години. От тази гледна точка за всяка банка бихме били рисков клиент - признава М. Халицки. - А не искахме и не можехме да финасираме всичко от собствен капитал.

Капиталът mezzanine в LUX MED е така реструктуриран, че може да се инвестира във фирмата в движение. Отначало правели годишно разчитане, сега всяко тримесечие изплащат проценти. Целия капитал ще върнат на края, след 7 години. В замяна фондът mezzanine получава добро участие във фирмата, чрез което може да спечели допълнително.

Получените благодарение на инвеститорите средства ще позволят на LUX MED да реализира поредните си

години.

Още тази година фирмата ще наеме диагностика или отделение за инвазивна кардиология в една болница. Бихме искали в нашата мрежа да се появят няколко болници с по около 100 легла - добавя М. Халицки. - Понастоящем водим преговори за две болници, и двете са в големи градове.

Какви инвестиции в тези болници ще направят фондовете, към които принадлежи LUX MED? Те ще следват нашата медицинска програма. Едно направление в нея изисква големи средства за апаратура, а друго, залагащо главно на специализацията - помалки. Обсъждаме различни варианти - уточнява М. Халицки. - През първата година от функционирането на болниците на LUX MED очакват да получат от здравната каса (NFZ) до 70 % от приходите им. С времето дялът на публичното финансиране ще намалява заедно с ръста на пациентите, които заплащат или доплащат своето лечение.

\* \* \*

Следващият важен сигнал идва от SIGNAL IGUNA

От т. г. немската група SIGNAL IGUNA за първи път предлага на полския пазар застрахователна полица за болнично лечение с толкова ши-

## ОБХВАТ НА ЗАСТРАХОВАНЕ

Примерни оперативни интервенции, които SIGNAL IGUNA гарантира на застрахования:

- **Офталмология:**
  - операция на катаракта (на перде)
  - операция на глаукома
- **Инвазивна кардиология и кардиохирургия:**
  - транскатанална ангиопластика на коронарните съдове (PTCA)
  - транскатанална ангиопластика на коронарните съдове с имплантация на стент (също така и на стенти без медикаментозно покритие)
  - аортално-коронален by-pass
- **Съдова хирургия:**
  - ангиопластика на некоронарен съд
  - имплантация на стент (-и) на некоронарна артерия, включително и имплантации на стенти без медикаментозно покритие
  - операция на вените на долните крайници
- **Гинекология:**
  - операция на яйчиците и/или на каналите
  - операция на матката
  - операция от незадържане урината при усилие
  - операция на гърдата
- **Обща хирургия:**
  - операция на щитовидната жлеза
  - апендектомия (отстраняване на апендикс)
  - холецистектомия (отстраняване на жлъчка)
  - операция на херния
  - операция в областта на ануса



Защо WWH, който до 2002 г. не е инвестирал в медицината, е решил да купи LUX MED? Причините са няколко:

- ✓ в продължение на предшестващите поупки пет години фирмата е увеличавала продажбите си с по 30%-50 % всяка година;
- ✓ през 2001 г. е имала чиста печалба в размер на 1,5 млн. злоти;
- ✓ отличавала се е с успешно развитие и стабилен дял на пазара.