

Эксперты прогнозируют, что рынок ДМС на Кубани в 2013 г. вырастет на 7–10%. Это означает, что частные клиники, которые чаще всего посещают "дэмээсчики", могут дополнительно заработать 60 млн рублей. — Неплохая прибавка, оценивают участники рынка. По их подсчетам, месячный доход частной крупной клиники может достигать 2 млн рублей при условии ее полной загруженности. А это максимум 50 посещений в день. При этом средняя стоимость одного визита должна быть около 1500 рублей. Средний заработок небольшого стоматологического центра — 30–60 тыс. рублей в месяц. В Краснодаре работает около 50 частных клиник, количество медкабинетов эксперты затруднились назвать.

«Не более 3% жителей края имеют «добровольные полисы». В основном это люди в возрасте 25–45 лет, получившие их в своих компаниях–работодателях», — говорит Кирилл Лукьянов, директор Краснодарского филиала «АльфаСтрахование». По его словам, рынок ДМС в регионе пока развит слабо, но растет.

«Сегодня не каждый руководитель готов заключить договор ДМС для своих сотрудников, несмотря на налоговые льготы. Как правило, на это идут крупные корпорации. Чаще из сферы услуг и торговли. Печально обстоят дела с производителями, и совсем несдвигаемый пласт — сельскохозяйственные холдинги, — рассказывает Кирилл Лукьянов. — Хотя Кубань — это аграрный регион, где колоссальное количество жителей проживает в станицах (почти 3 млн человек). Самостоятельно приобрести полис ДМС станичники не всегда в силах, а вот коллективный договор, заключенный работодателем, был бы реальным выходом». Источник: dg-yug.ru