

Konkurrensen om frivilliga sjukförsäkringar i S:t Petersburg

av ekon. dr **Carl G Thunman**, ekon. mag. **Mikael Johansson** och ekon. mag. **Henrik Söderlund**, Uppsala Universitet

I Sovjetunionen var alla medborgare – åtminstone officiellt – garanterade fri sjukvård av staten. Då unionen sönderföll och sjukvårdssystemet kollapsade, introducerades ett nytt system där vården betalas genom försäkringar. Arbetsgivarna är ålagda att betala en obligatorisk sjukförsäkring (OSF) som är tänkt att täcka 95% av all sjukvård. Utöver OSF kan företaget (eller individen själv) köpa en frivillig sjukförsäkring (FSF) för att få den vård som inte täcks av OSF.

Varje arbetsgivare betalar 3,6% av värdet på de anställdas löner till OSF-fonder, medan staten betalar för arbetslösa, pensionärer, m fl.

De inbetalda medlen är dock inte tillräckliga och systemet kännetecknas av underfinansiering. Vården är otillräcklig både kvalitativt och kvantitativt och täcker bara 70-80% av det verkliga behovet. OSF-sjukvården kännetecknas av långa köer, låg kvalitet och låg komfort. OSF klarar den akuta vården, men är otillräcklig vad gäller icke direkt livshotande tillstånd. Exempel på produkter och tjänster som inte kan erhållas genom OSF är behandling av kroniska tillstånd, komplex diagnostik, icke-traditionella vårdformer samt medicin och mat till patienterna. För att få detta måste man kunna betala kontant eller kunna visa upp bevis på att man har en FSF.

Ytterligare en nackdel med OSF är att den endast berättigar till vård inom det område där den försäkrade är registrerad, vilket inte alltid sammanfaller med den faktiska bostadsorten. Vidare innebär det problem om sjukhuset i området inte har möjlighet att ge den specialistvård, som patienten är i behov av. Det är mycket svårt att genom OSF få remiss till ett sjukhus utanför registreringsområdet.

Det faktum att OSF inte klarar av att ge tillräcklig sjukvård är anledningen till att det existerar frivilliga sjukförsäkringar som ger patienten direkt tillgång till högkvalitativ sjukvård utan att vänta i långa köer. Patienter med FSF erhåller då mat, medicin, bättre tillsyn av sjuksköterskor och är inte begränsad till att söka hjälp i sitt registreringsområde. Vidare har försäkringsbolaget kunskap och kompetens att dirigera den försäkrade till det sjukhus som är bäst utrustat för den aktuella diagnosen och den försäkrade kan även byta sjukhus för att få tillgång till den bästa vården.

Konkurrenssituationen på FSF-marknaden

Det finns ett relativt stort antal försäkringsbolag som är aktiva på marknaden för frivilliga sjukförsäkringar i S:t Petersburg. Konkurrensen är hård, vilket har en negativ inverkan på den långsiktiga lönsamheten. En viktig orsak är att det främsta konkurrensmedlet

är priset. Kunderna är mycket priskänsliga och det försäkringsbolag som höjer premierna förlorar kunder till konkurrenterna. Möjligheten för försäkringsbolagen att differentiera sig är begränsad i den mening att alla bolag använder i stort sett samma sjukhus. Försök till differentiering genom service har hittills inte varit speciellt framgångsrika. Branschen kommer dock sannolikt att utvecklas mot en ökad differentiering i takt med att kundernas betalningsförmåga ökar.

En annan faktor som ökar bransch rivaliteten är att det relativt stora antalet försäkringsbolag som säljer FSF är ganska lika i storlek och finansiell styrka. Bolagens grad av diversifiering kan dock komma att öka, förutsatt att de finansiellt relativt starka Moskva-baserade försäkringsbolagen fortsätter sina påbörjade etableringar samt att utländska företag börjar komma in på marknaden i samband med att den avregleras den 1 juli 1999. Vidare fokuserar försäkringsbolagen mer på att stjåla kunder från varandra än på att försöka attrahera nya kunder. Detta ökar ju självfallet också rivaliteten och är på sikt skadligt för branschen som helhet.

Barriärer mot nyetableringar

Det finns vissa barriärer mot nyetableringar. Den mest påtagliga är ryssarnas misstroende mot finansföretag. Den ekonomiska krisen som eskalerade under sommaren 1998 har knappast minskat misstron. De etablerade företagen är mycket måna om sitt rykte, som tagit lång tid att bygga upp, och som kan förstöras över en natt om försäkringsbolagets åtaganden missköts. Varje nyetablerat bolag måste skapa sig ett rykte om att vara pålitligt och detta fungerar som ett etableringshinder som sänker konkurrensen i branschen. Vidare måste ett nyetablerat försäkringsbolag spendera en, i ryska mått mätt, ansevärd summa för att kunna erbjuda sina potentiella kunder samma servicenivå som de etablerade bolagen.

Leverantörerna har en stark förhandlingsposition eftersom deras differentieringsgrad är hög. Med detta menas att olika sjukhus och kliniker har specialiserat sig och är duktiga på olika områden. Kunderna känner till vilka sjukhus som har gott anseende, och kräver följaktligen att dessa skall finnas med på den lista de får välja från. Det kan alltså vara svårt för försäkringsbolaget att byta till en annan leverantör, även om bolaget skulle vara missnöjt med sjukhusets tjänster.

Kundernas förhandlingsstyrka påverkar inte konkurrenssituationen och lönsamheten markant. Det faktum att det finns många kunder och att varje kund köper relativt små volymer gör att den enskilda kunden inte är viktig för försäkringsbolagen. Å andra sidan är kunderna mycket priskänsliga och det är lätt att byta leverantör. Försäkringskontrakten löper normalt bara på ett år och därefter är kunden fri att byta bolag.

Hot från substitut är i stor sett negligerbart, då varken de obligatoriska försäkringarna eller kontantköp av sjukvård kan ge kunderna ett bra alternativ om de inte är nöjda med FSF. Detta beror, vad gäller de obligatoriska försäkringarna, på de skillnader i både kvalitet och kvantitet som beskrivits ovan. Vad gäller kontantköp och FSF så är kvalitén på sjukvården densamma, men den som betalar kontant gör det direkt till sjukhuset utan mellanled och går på så sätt miste om den service som försäkringsbolaget ger. Patienten betalar ju i det fallet en större klumpsumma till sjukhuset istället för långsiktiga mindre premier till försäkringsbolagen.

Det som sagts ovan innebär att konkurrenssituationen kan beskrivas som varken extremt dålig eller bra. Bolagens ömsesidiga rivalitet och leverantörernas förhandlingskraft försvårar konkurrensen. Det gör att bolagen i FSF-branschen inte kan räkna med att på lång sikt göra höga vinster. Barriärer mot nyetablering och hot från substitut å andra sidan skulle kunna leda till minskad konkurrens

och ge försäkringsbolagen utrymme att göra tillräckliga vinster för att kunna överleva.

Framtiden – hur ser den ut?

Undersökningen genomfördes i S:t Petersburg under försommaren 1998, alltså just innan den ryska ekonomin kraschade. Iakttagelserna gäller bara S:t Petersburg även om situationen kan vara likartad på andra ställen.

Det finns flera faktorer i den ekonomiska krisen som påverkar, eller kan komma att påverka, FSF-branschen. Den främsta är sannolikt tillväxten av premier och antalet kunder. Före krisen var många experter bekymrade över konkurrensläget, men var ändå förhoppningsfulla inför framtiden. Detta berodde på att BNP-tillväxten i Ryssland förutspåddes att bli positiv för första gången sedan Sovjetunionen föll, vilket skulle innebära att potentiella kunder som tidigare inte haft råd skulle börja köpa frivilliga försäkringar. Den växande premievolymen skulle då ge försäkringsbolagen möjlighet att ta fram nya produkter och tjänster, som skulle kunna hjälpa dem att differentiera sig mot konkurrenterna och på så sätt vara mindre utsatta för priskonkurrens. Men i och med krisen så växer varken premier eller kundunderlag – snarare tvärtom – något som kan leda till utslagning av många försäkringsbolag som genom den hårda priskonkurrensen inte har haft möjlighet att bygga upp tillräckliga reserver.

En faktor som minskar verkan av krisen är att majoriteten av kunderna som köpt FSF är utländska bolag verksamma i Ryssland och det är rimligt att anta att de är mindre känsliga på kort sikt för ekonomiska störningar. Om krisen fortsätter eller fördjupas så är det möjligt att även de utländska företagen på sikt måste minska sina kostnader inom icke direkt, för kärnverksamheten, livsnödvändiga områden såsom FSF.

Om sjukhusen råkar ekonomiskt illa ut så kommer detta att påverka försäkringsbolagen.

Sjukhusens förhandlingssituation är mycket stark och om t ex statens betalningsförmåga minskar så måste sjukhusen täcka sina kostnader på något annat sätt. Ett sätt är att höja priserna för den sjukvård som försäkringsbolagen köper. Bolagens möjligheter att till fullo ta ut prishöjningar av kunderna är begränsade, dels på grund av priskonkurrensen, dels på grund av att kundernas betalningsförmåga redan är försämrade av krisen.

Bortsett från krisen finns det ett par intressanta lagstiftningsaspekter som kan vara viktiga. I dagsläget är det skattemässigt mer fördelaktigt att köpa FSF än att köpa sjukvård kontant från sjukhusen. I den ryska duman har man länge diskuterat införande av en skattereform och det är för branschen viktigt att de nuvarande fördelarna i lagstiftningen bibehålls.

En annan lagförändring som är potentiellt mycket viktig är den avreglering av försäkringsmarknaden som sker den 1 juli 1999. Avregleringen ger utländska företag rätten att äga mer än 50% av ryska försäkringsbolag och således rätten att verka på den ryska försäkringsmarknaden. Detta kan leda till ett ökat utländskt intresse för den ryska FSF-marknaden, även om det antagligen dröjer. Övriga försäkringsgrenar, såsom egendoms- och ansvarsförsäkringar samt återförsäkring, bedöms av experter som mer attraktiva, då både avkastningsgraden och möjligheten att utnyttja sin utländska "know-how" är högre.

Bolagen i FSF-branschen befinner sig i en utsatt position där svängningar i ekonomin får stor effekt. Dessa effekter är svåra att motverka för de finansiellt svaga försäkringsbolagen i S:t Petersburg. På längre sikt måste bolagen öka kundlojaliteten genom differentiering av sina produkter och tjänster. Då kan de ta ut högre premier och härigenom bygga upp reserver för att möta framtida ekonomiska svängningar i den ryska ekonomin.