

Ubezpieczenia Leczenie w centrum uwagi?

Coraz więcej składek z polis zdrowotnych

Obecna sytuacja w służbie zdrowia sprawia, że wzrasta liczba Polaków, którzy kupują prywatne ubezpieczenia zdrowotne. W konsekwencji następuje dynamiczny rozwój tego segmentu. Kolejne firmy myślą o rozpoczęciu działalności. Według Grzegorza Krasieńskiego z Polskiej Izby Ubezpieczeń, obecnie towarzystwa zbierają z rynku z tego tytułu kilkaset milionów złotych przypisu składki. Niektóre spółki interesują się również dodatkowymi ubezpieczeniami zdrowotnymi, o których mówi się w ramach prac nad reformą służby zdrowia. Wzrost widać po rezultatach ubezpieczycieli.

Przykładem jest Allianz, który oferuje zarówno polisy zdrowotne grupowe, jak i indywidualne oraz rozważa zaproponowanie produktów w związku z reformą służby zdrowia. W zeszłym roku firma z polis zdrowotnych zebrała około 17 mln zł składek, co oznacza wzrost o prawie 100 proc. w porównaniu z rokiem 2006. Dziś ubezpieczyciel sprzedaje około 150-200 polis grupowych i 150-200 polis indywidualnych miesięcznie.

Na rynku polis zdrowotnych grupowych od września 2007 roku gra także Generali. Firma obecnie współpracuje z ponad 400 placówkami medycznymi na terenie całej Polski. Ubezpieczyciel planuje poszerzenie oferty o klientów indywidualnych. - Jeżeli w ramach systemu opieki zdrowotnej w Polsce pojawi się dodatkowa możliwość wprowadzenia przez towarzystwa nowej oferty ubezpieczeń zdrowotnych, to Generali oczywiście będzie roz-

ważało udział w takim projekcie - podkreśla Dorota Fał, dyrektor departamentu ubezpieczeń osobowych Generali.

Produkty zdrowotne w swojej ofercie ma także Pramerica. Firma oferuje już dwie polisy tego typu i nie wyklucza zaoferowania produktów w związku z dodatkowymi ubezpieczeniami zdrowotnymi. - Uważnie obserwujemy prace związane z przygotowaniem reformy zdrowotnej. Uważamy, że Pramerica Życie może zaproponować ciekawą ofertę w segmencie ubezpieczeń zdrowotnych - mówi Beata Andruszkiewicz, prezes ubezpieczyciela.

Wejścia na rynek polis zdrowotnych nie wyklucza w przyszłości także Aegon. Michał Biedzki, szef grupy Aegon w Polsce, przewiduje jego dynamiczny wzrost.

- Uważam, że sprzedaż polis zdrowotnych to bardzo perspektywiczna część ubezpieczeń - mówi Jakub Żak z firmy doradczej PricewaterhouseCoopers. - Nasza służba zdrowia nie działa najlepiej - lekarze wyjeżdżają na Zachód, pielęgniarki strajkują. To wszystko powoduje, że coraz więcej ludzi będzie czuło się zmuszonych do korzystania z prywatnej opieki medycznej - podkreśla Żak.

Z badań przeprowadzonych na zlecenie PZU Życie wynika, że 88 proc. Polaków byłoby zainteresowanych kupnem polisy dla rodziny, gdyby kosztowała ona 20-44 zł. Tę samą kwotę (20-44 zł) za ubezpieczenie dla siebie zaakceptowałyby 81 proc. badanych. Zainteresowanych najdroższymi polisami (powyżej 231 zł) jest 5 proc. (dla siebie) i 16 proc. (za rodzinę). ZBA