



foto. Dziaki

Początek drogi

Rozmowa ze Stanisławem Borkowskim,
dyrektorem Biura Ubezpieczeń Zdrowotnych PZU Życie SA

Jaką rolę i perspektywy rozwoju widzą państwo w dodatkowych ubezpieczeniach zdrowotnych indywidualnych i grupowych?

Rynek prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych jest młodym segmentem rynku ubezpieczeniowego, zaledwie kilkuletnim, ale za to najszybciej rosnącym i mającym bardzo duże perspektywy rozwoju. Jest to niewątpliwie początkowa faza rozwoju, początek drogi w dobrym kierunku. Publiczna służba zdrowia w Polsce stoi przed koniecznością przeprowadzenia gruntownej reformy strukturalnej, organizacyjnej i finansowej. Postępujące starzenie się społeczeństwa i niski przyrost naturalny, a także rosnące koszty ochrony zdrowia wymuszają poszukiwanie dodatkowych form usług leczniczo-opiekuńczych. Jest to jednak kwestia przygotowania reformy przez ministra zdrowia oraz szerokiej dyskusji społecznej w określonych ramach czasowych. Oczywiście jest również to, że rozwój prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych zależy nie tylko od systemu regulacji prawnych w naszym kraju, ale i od ceny. A ubezpieczenia zdrowotne będą powszechne w momencie, kiedy będą na miarę zasobności portfela przeciętnego Polaka.

Jaki – państwa zdaniem – jest potencjał rynku polskiego na tle innych krajów europejskich?

Kilka podmiotów działających w polskim sektorze ubezpieczeniowym od paru lat pracuje nad zagospodarowaniem tego segmentu. Rynek ubezpieczeń zdrowotnych ma ogromny potencjał wzrostowy i w przyszłości w naturalny sposób stanie się jednym z najważniejszych kierunków rozwoju usług ubezpieczeniowych.

Jaki będzie wzrost sprzedaży ubezpieczeń w najbliższym czasie?

Myślę, że teraz rynek prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych będzie rósł w dużo szybszym tempie. A wzrost sprzedaży Grupy PZU w tym sektorze będzie co najmniej proporcjonalny do rynku.

KP

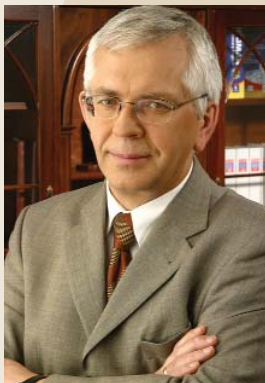


foto. Archiwum CIGNA STU SA

Trzy bariery rozwoju

Rozmowa z Józefem Winiarskim,
wiceprezesem Towarzystwa Ubezpieczeń i Reasekuracji CIGNA STU SA

Jaką rolę i perspektywy rozwoju widzą państwo w dodatkowych ubezpieczeniach zdrowotnych indywidualnych i grupowych?

Rynek ubezpieczeń zdrowotnych w Polsce ma szanse rozwoju, niestety, w chwili obecnej jest on w fazie raczkowania i trudno jeszcze mówić o dojrzałym rynku ubezpieczeń. Jeżeli zapowiedzi ministra Zbigniewa Religi, o których dzisiaj tak głośno, zostaną zrealizowane, wówczas realia zaczną się zmieniać i będą sprzyjać rozwojowi towarzystw ubezpieczeniowych. Myślę tu zarówno o koszyku świadczeń gwarantowanych i ewentualnym współpłaceniu za niektóre usługi medyczne. Dotyczy to także rozwiązań umożliwiających świadczenie usług medycznych przez publiczne zoz-y w oparciu o umowy ubezpieczenia w komercyjnym zakładzie ubezpieczeń.

Jaki – państwa zdaniem – jest potencjał rynku polskiego na tle innych krajów europejskich?

Na dzień dzisiejszy trudno ocenić, jaki odsetek społeczeństwa korzysta z tego typu ubezpieczeń, ale jest on zdecydowanie niższy niż w innych krajach Europy. W krajach rozwiniętych waha się ona w granicach 10 proc. Takiej liczby w Polsce nie uzyskamy łatwo, nawet gdyby szybko wprowadzono zmiany, o których rozmawialiśmy wcześniej. Start będzie utrudniony z różnych przyczyn. Pierwsza z nich to konkurencja, która wyrosła towarzystwom ubezpieczeniowym w postaci prywatnych firm świadczących usługi medyczne (wyrok w sprawie Andrzeja Sośnie-

rze). Nie jestem pewny czy jeśli ten wyrok się uprawomocni, będzie powodował interwencję ze strony instytucji państwowych odpowiedzialnych za przestrzeganie przepisów prawa. Jeśli tej interwencji nie będzie, to jest nadzieja na stopniową cywilizację współpracy między ubezpieczycielami a firmami abonamentowymi. Taka współpraca występuje na całym świecie i prędzej czy później w Polsce musi do niej dojść. Drugi problem to uwarunkowania kulturowe, bo ciągle tkwi w nas przekonanie i to głęboko zakorzenione, że lepiej bezpośrednio zapłacić lekarzowi niż uzyskiwać dostęp do świadczeń medycznych poprzez dodatkowe ubezpieczenie zdrowotne. Trzecia bariera, która trzyma nas w miejscu, to dochody społeczeństwa.

Czy wasza oferta zostanie poszerzona, jeśli rząd wprowadzi ustawowe zmiany dotyczące dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych?

W związku z przewidywanymi zmianami nasze produkty adresujemy zarówno do pracodawców, jak i osób indywidualnych. Przy ubezpieczeniach grupowych tak naprawdę za każdym razem modyfikujemy naszą ofertę i dostosowujemy do oczekiwań klienta. Oprócz tego wprowadziliśmy ubezpieczenie, o którym do tej pory nie było głośno, a warto o nim wspomnieć, choćby ze względu na atrakcyjność cenową: to Cigna Zdrowie, które przygotowaliśmy wraz z Medycyną Rodzinną. Zakres tego produktu obejmuje porady 6 specjalistów oraz możliwość uzyskania kilkunastu badań diagnostycznych. To nie tylko ubezpieczenie dla osób indywidualnych, ale również oferta skierowana do pracodawców. Co prawda zakres ubezpieczenia jest wąski, ale jego cena (39 zł) wydaje się być atrakcyjna. Daje ono też możliwość skorzystania za niewielką (30 proc. ceny usługi, którą należałoby zapłacić, gdyby pacjent nie miał wykupionej tej polisy) dopłatą z usług innych specjalistów nieobjętych pakietem podstawowym.

Rozmawiała Małgorzata Wawrzyniak

Przecieranie szlaku

Rozmowa z Williamem B. Havarisem, prezesem Zarządu Gerling Polska Życie SA

Jaką rolę i perspektywy rozwoju widzą państwo w dodatkowych ubezpieczeniach zdrowotnych indywidualnych i grupowych?

Uważam, że dalszy rozwój ubezpieczeń zdrowotnych w Polsce jest tylko kwestią czasu. Klienci są bardzo zainteresowani zakupem tych właśnie produktów. Należy także pamiętać o tym, w jakiej kondycji znajduje się państwowa służba zdrowia. To wszystko prowadzi do wniosku, iż towarzystwa ubezpieczeniowe będą miały w najbliższej przyszłości wiele pracy.

Jaki – państwa zdaniem – jest potencjał rynku polskiego na tle innych krajów europejskich?

W tej chwili rynek polski nie jest jeszcze gotowy do wprowadzenia opieki medycznej porównywalnej z opieką w innych krajach Europy. Jest to spowodowane brakami w infrastrukturze. Nie oznacza to jednak, aby firmy nie miały przecierać szlaków i wyznaczać właściwego kierunku. Gerling Polska Życie SA ma wieloletnie doświadczenie w tej dziedzinie. Dlatego planujemy stworzenie absolutnie nowej jakości w obszarze związanym z opieką zdrowotną.

Czy wasza oferta zostanie poszerzona, jeśli rząd wprowadzi zmiany ustawowe dotyczące dodatkowych ubezpieczeń zdrowotnych?

Gerling Polska Życie prowadzi bardzo szczegółowe analizy rynku, szczególnie w obszarze związanym z rozpoznaniem ubezpieczeniowych potrzeb klientów. Jesteśmy przekonani, iż potrafimy tak zmodyfikować naszą ofertę produktową, aby każdorazowo idealnie spełniała potrzeby naszych klientów. Zatrudniamy najlepszych specjalistów od rozwoju produktów, dzięki czemu nasza oferta jest tak konkurencyjna. Ponieważ byłem odpowiedzialny za tworzenie i rozwój innowacyjnych produktów życiowych nie tylko w Kanadzie, ale także i w Grecji, uważam, iż nasze produkty można określać mianem produktów o charakterze międzynarodowym. Takim właśnie produktem, stworzonym na bazie międzynarodowego doświadczenia, jest MegaOchrona, która w ostatnim rankingu ubezpieczeń zdrowotnych Krajowego Instytutu Ubezpieczeń sklasyfikowana została na drugim miejscu. To przykład, że rozwój produktów jest naszą drogą do osiągnięcia sukcesu.

Rozmawiała Małgorzata Wawrzyniak



Źródło: Archiwum Gerling Polska Życie SA



foto: Marek Lapis

Faza *plateau*

Rozmowa z Marcinem Ajewskim,
dyrektorem Departamentu Świadczeń Zdrowotnych SIGNAL IDUNA

Jak ocenia pan perspektywę i rolę ubezpieczeń zdrowotnych indywidualnych i grupowych?

Myślę, że do tej pory, szczególnie kwotowo, dominowały pakiety grupowe, natomiast przy wprowadzaniu ulg podatkowych przy zakupie ubezpieczeń zdrowotnych dla osób indywidualnych szybko będzie się powiększał potencjał tej grupy – być może o kilkanaście lub nawet kilkadziesiąt procent rocznie. Natomiast ubezpieczenia grupowe będą rosły w ustalonym tempie 5–10 proc. rocznie do momentu wejścia w fazę *plateau* (gdy nasyci się rynek).

Jaki jest potencjał polskiego rynku, jeśli chodzi o ubezpieczenia zdrowotne?

Wszystko zależy od uwarunkowań stworzonych przez ustawodawcę. Myślę, że 15 proc. w 10 lat to realne, ostrożne założenie (6 mln ludzi). Chciałbym, abyśmy poszli drogą australijską i było to ponad 40 proc. (czyli 16 mln ludzi).

Jaki wzrost sprzedaży ubezpieczeń pan przewiduje?

Spodziewamy się 100 tys. ubezpieczonych w SIGNAL IDUNA w latach 2008–2009, z czego większość będą stanowiły grupy.

KP