

Τέλος εποχής στις ισόβιες σχέσεις μεταξύ ασφαλιστικών εταιρειών και ασφαλισμένων σηματοδοτεί η σταδιακή στροφή της αγοράς στα ετήσια προγράμματα υγείας. Την ίδια στιγμή, σημαντικές είναι οι αλλαγές στον χώρο των συντάξεων, καθώς το περιβάλλον χαμηλών επιτοκίων ωθεί τις εταιρείες στη διάθεση επενδυτικών προϊόντων, χωρίς εγγυημένες αποδόσεις ή ακόμη εγγύηση του κεφαλαίου. Ήδη από την αρχή του χρόνου, η πλειονότητα των ελληνικών ασφαλιστικών εταιρειών προχώρησε στη μείωση των επιτοκίων για τα καινούργια συνταξιοδοτικά προϊόντα, ενώ ορισμένες εταιρείες έχουν καταργήσει τα προγράμματα εγγυημένων παροχών και έχουν στραφεί σε ασφαλιστικά προϊόντα επενδυτικού τύπου (unit linked), στα οποία τον επενδυτικό κίνδυνο φέρει εξ ολοκλήρου ο ασφαλισμένος.

Αυτό σημαίνει ότι το ποσό που θα πάρει στη λήξη ο ασφαλισμένος εξαρτάται από την πορεία των επενδύσεων. Τα μέσα επιτόκια με βάση τα οποία υπολογίζεται η σύνταξη ή το εφάπαξ ποσό που θα πάρει ο ασφαλισμένος στη λήξη της ασφάλισης κυμαίνονται πλέον κοντά στο 2%, με προοπτική περαιτέρω μείωσης, καθώς οι αποδόσεις που υπόσχονται τα ασφαλιστικά προγράμματα στη χώρα μας κινούνται πάνω από τον μέσο όρο των αντίστοιχων ευρωπαϊκών, όπως της Γαλλίας ή της Γερμανίας. Στον κλάδο της υγείας τα ετήσια προγράμματα, που προωθούνται πλέον μαζικά από την αγορά, ανανεώνονται κάθε χρόνο, όπως ένα απλό ασφαλιστήριο αυτοκινήτου. Πρόκειται για περιοδικά συμβόλαια, που αποδεσμεύουν ουσιαστικά την ασφαλιστική από την υπόσχεση κάλυψης του ασφαλισμένου μέχρι τη λήξη του βίου του, όπως συνέβαινε μέχρι σήμερα με τα παραδοσιακά προγράμματα και δίνουν το δικαίωμα στην εταιρεία να καταργήσει το πρόγραμμα για μια ευρεία κατηγορία ασφαλισμένων. Η κατάργηση, ωστόσο, του προγράμματος δεν μπορεί να γίνει εξατομικευμένα για μία περίπτωση ασφαλισμένου και φυσικά όχι με το πρόσχημα της ασθένειας. Εντούτοις, δικαιολογείται στην περίπτωση ενός γενικευμένου φαινομένου, που ζημιώνει υπέρμετρα την εταιρεία, επιτρέποντάς της την κατάργηση μιας συγκεκριμένης κάλυψης για το σύνολο ή ένα μεγάλο μέρος του πληθυσμού. Η επικράτηση στην ελληνική αγορά αυτής της κατηγορίας των προγραμμάτων, που είναι από 10% έως και 30% φθηνότερα από τα παραδοσιακά, συμπίπτει με την οικονομική κρίση και την ανάγκη των νοικοκυριών να περιορίσουν τα έξοδα του οικογενειακού προϋπολογισμού. Ο περιορισμός του διαθέσιμου εισοδήματος ευνοεί τη διείσδυση των ετησίως ανανεούμενων προγραμμάτων, που στην παρούσα συγκυρία είναι ελκυστικότερα και πιο προσιτά. Σταδιακά, η μία εταιρεία μετά την άλλη εμπλουτίζουν τα προϊόντα τους με τα νέα προγράμματα, ενώ αρκετές είναι οι ασφαλιστικές που έχουν αποσυρθεί πλήρως από την αγορά των παραδοσιακών συμβολαίων υγείας.

Παρ' ότι νέα στην ελληνική αγορά, τα ετήσια προγράμματα είναι ευρέως διαδεδομένα στις υπόλοιπες ευρωπαϊκές αγορές, όπως επίσης στη Βόρεια Αμερική και στην Αυστραλία. Εντός της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ιδιαίτερη ανάπτυξη έχουν σε χώρες όπως η Βρετανία και η Ολλανδία, αλλά και σε άλλες αγορές όπως η Ισπανία και Πορτογαλία, ενώ πιο κοντικό

παράδειγμα είναι αυτό της Κύπρου, που ακολουθεί την ευρωπαϊκή εμπειρία.

Της Ευγενίας Τζωρτζη.

Πηγή: kathimerini.gr