



Μια ξαφνική σοβαρή ασθένεια ή αναπηρία μπορεί να έχει σημαντικές οικονομικές επιπτώσεις σε άτομα και οικογένειες. Κι όμως, οι περισσότεροι Ευρωπαίοι δεν διαθέτουν την οικονομική προστασία για να αντιμετωπίσουν ένα τέτοιο χτύπημα της μοίρας.

Σύμφωνα με την **έκθεση «European Insurance Report 2015»** της **Swiss Re**, που περιέχει τα συμπεράσματα

έρευνας

σε 13 χώρες της Ευρώπης και της Μ. Ανατολής, οι ερωτηθέντες μόλις που θα κατάφερναν να αναπληρώσουν το 40% του εισοδήματός τους σε περίπτωση ανικανότητας – τη στιγμή που θεωρείται απαραίτητο ένα 60%. Μαζί δε με την τάση περιορισμού των κοινωνικών παροχών, αυτό το ποσοστό αναμένεται να πέσει κι άλλο.

Στις ίδιες χώρες η **υπασφάλιση** όσον αφορά την ανικανότητα προσεγγίζει σήμερα τα 750 δισ. ευρώ συνολικά.

Η έκθεση της **Swiss Re** για τις ευρωπαϊκές **ασφάλειες** διερεύνησε τι είδους **ασφάλιση ζωής και υγείας**

είχαν οι 13.000 ερωτηθέντες, τα κενά στην κάλυψή τους, και εστιάζεται στις πιθανές λύσεις για να αντιμετωπίσουν τις οικονομικές επιπτώσεις μιας αναπάντεχης ασθένειας ή αναπηρίας.

Πολλοί άνθρωποι έχουν ανεπαρκή προστασία και βασίζονται στην κρατική κοινωνική πρόνοια, λέει ο **Bruce Hodgkinson**, επικεφαλής του **κλάδου ζωής και υγείας** της **Swiss Re** για την Ευρώπη. «Ωστόσο τα κράτη περιορίζουν τα συστήματα πρόνοιας, καθώς οι πληθυσμοί γερνούν και τα αυξανόμενα ιατρικά κόστη ασκούν πίεση στους προϋπολογισμούς τους. Η

ασφαλιστική βιομηχανία

έχει αποστολή να επιτρέψει τη μετάβαση από την πρόνοια του κράτους στην ατομική ευθύνη.»

Η **έκθεση** της ελβετικής αντασφαλιστικής διερευνά επίσης τους οικονομικούς και δημογραφικούς παράγοντες που επιβαρύνουν ένα σύστημα προστασίας ιδιαίτερα εξαρτώμενο από το κράτος, όπως η γήρανση του πληθυσμού, οι χαμηλότεροι δείκτες γονιμότητας και τα αυξανόμενα ιατρικά κόστη. Τα άτομα είτε θα αναλάβουν περισσότερες ευθύνες για το μέλλον της υγείας και της περίθαλψής τους, είτε θα δουν μεγάλη πτώση στο επίπεδο των προσφερόμενων υπηρεσιών.

Για να καταφέρουν να καλύψουν οι **αντ-/ασφαλιστές** αυτό το κενό στην ευρωπαϊκή αγορά προστασίας της **υγείας**, πρέπει να κατανοήσουν πώς, πότε και γιατί οι άνθρωποι αποφασίζουν να αγοράσουν **ιδιωτική ασφάλιση**

. Η παρούσα

έκθεση

περιέχει αναλύσεις για το πώς αντιλαμβάνονται οι καταναλωτές την

έκθεσή

τους στις ασθένειες και πώς οι

ασφαλιστές

θα προωθήσουν καλύτερα κατάλληλα προϊόντα για το στάδιο της ζωής του κάθε ανθρώπου.

Ο **Jean-Jacques Henchoz**, αρμόδιο CEO της **Swiss Re** για την Ευρώπη, τη Μ. Ανατολή και την Αφρική, σχολιάζει: «Δεν αρκεί να καταλάβουμε τα οικονομικά επιχειρήματα για την παροχή προστασίας της **υγείας**. Οι άνθρωποι δεν αγοράζουν με τη λογική του one size σε όλη τους τη ζωή, αλλά θέλουν διαφορετικά επίπεδα κάλυψης και έχουν διαφορετικές ανησυχίες καθώς μεγαλώνουν. Η δουλειά μας ως **αντ-/ασφαλιστών** είναι να βεβαιωθούμε ότι ανταποκρινόμαστε στις ανάγκες τους».

Πηγή: nextdeal.gr

{fblike}