



Νέος κύκλος διαπραγματεύσεων Ασφαλιστικών και Νοσοκομείων Αλλάζουν τα τιμολόγια στον κλάδο υγείας

» Ο κλάδος των ασφαλίσεων υγείας κινείται με σταθερούς μηνιαίους ρυθμούς ανόδου της τάξης του 20%

ΤΟΥ **ΝΙΚΟΥ ΣΑΚΕΛΛΑΡΙΟΥ**

Εντονη κινητικότητα και διαπραγματεύσεις επικρατούν στις σχέσεις ασφαλιστικών εταιρειών και ιατρικών κλινικών από τις αρχές Μαΐου και φαίνεται ότι θα οδηγήσουν σε αλλαγές στις τιμολογήσεις ασφαλιστηρίων συμβολαίων υγείας από το β' εξάμηνο του έτους. Οι δύο πλευρές (ασφαλιστικές εταιρείες και κλινικές) φαίνεται ότι προχωρούν σε δημιουργία νέων πινάκων αποζημιώσεων (ιατρών, φαρμακευτικού υλικού και νοσοκομειακής παραμονής) κατά τέτοιο τρόπο ώστε να μη μειώνεται το περιθώριο κέρδους ούτε των κλινικών ούτε οι παροχές που προσφέρουν οι ασφαλιστικές εται-

ρείες στους πελάτες τους.

Ο κλάδος των ασφαλίσεων υγείας κινείται με σταθερούς μηνιαίους ρυθμούς ανόδου της τάξης του 20%, ενώ ο «ιατρικός πληθωρισμός» πλέον διαμορφώνεται σε πολύ χαμηλότερα επίπεδα απ' ό,τι πριν από δύο χρόνια.

Οι κλινικές βάλλονται από τις περικοπές στις πληρωμές (claw back και το rebate) που έχει επιβάλει ο ΕΟΠΥΥ σε παρεχόμενες υπηρεσίες και φάρμακα και βρίσκονται σε κατάσταση μειωμένης ρευστότητας. Οι πελάτες σε ποσοστό πάνω από 50% χρησιμοποιούν τις ιδιωτικές ασφαλιστικές για πολυμέρες νοσηλείες και πληρωμές χειρουργείων (χειρουργών, αναισθησιολόγων, βοηθών) με πίνακες αποζημιώσεων προσαρμοσμένων στις συνθήκες 2013-2014, όταν η ρευστότητα στα ιδιωτικά νοσηλευτήρια ήταν σε καλύτερα επίπεδα. Πλέον, σύμφωνα με πληροφορίες της «Η», οι περισσότερες ιδιωτικές κλινικές θέλουν να αναθεωρήσουν τους πίνακες α-

ποζημιώσεων κατά τέτοιο τρόπο ώστε να μπορεί να παραμείνει ρευστότητα και στην κλινική. Οι ασφαλιστικές, με τη σειρά τους, θεωρούν ότι οι ασφαλίσεις υγείας μπορεί να αυξάνονται με υψηλούς ρυθμούς, αλλά θα πρέπει οι εταιρείες να διατηρούν μία κατάσταση ισορροπίας μεταξύ παροχών - αποζημιώσεων - ασφαλιστρών, προκειμένου και να διατηρείται η κερδοφορία στις ασφαλίσεις υγείας και να προσφέρουν ποιοτικές υπηρεσίες στους ασφαλισμένους τους και να διαθέτουν δελεαστικά προγράμματα σε σχέση με τον αυξανόμενο ανταγωνισμό. Έτσι, για παράδειγμα, διατηρούν αυξημένους πίνακες αποζημιώσεων για συγκεκριμένες υπηρεσίες (χειρουργεία) μειώνοντας καλύψεις νοσηλείας και παραμονής στο νοσοκομείο ή διακόπτοντας συμβάσεις με διαγνωστικά κέντρα, αφού θεωρούν ότι πλέον στον κλάδο αυτό (διαγνωστικά κέντρα) τα ασφαλιστικά προϊόντα ανταγωνίζονται άμεσα με τραπεζικά προϊόντα.