



ΕΚΠΤΩΤΙΚΑ ΚΑΙ ΣΥΝΔΡΟΜΗΤΙΚΑ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ ΥΓΕΙΑΣ ΓΙΑ ΟΛΟΥΣ

## Πρόσβαση... με συνδρομή στις ιδιωτικές κλινικές

**Το τι κερδίζει ο κάθε καταναλωτής από τα προγράμματα αυτά εξαρτάται από πολλούς παράγοντες. Το σίγουρο, όμως, είναι ότι όλοι κερδίζουν**

**Ν**έα προγράμματα υγείας, που διαφέρουν από τα γνωστά και παραδοσιακά, προωθούνται στην αγορά. Τα προγράμματα αυτά πωλούνται από πολλές πλευρές και όχι μόνο από δίκτυα ασφαλιστικών εταιρειών. Τι ακριβώς είναι και τι προσφέρουν; Πόσο κατοχυρωμένος είναι ο καταναλωτής και τι κερδίζει;

### 1. Είναι ασφαλιστικά προγράμματα;

Καταρχάς, ο σωστός ορισμός για τα προγράμματα αυτά είναι «προγράμματα πρόσβασης σε υπηρεσίες υγείας» και δεν είναι ασφαλιστικά προγράμματα. Δεν στηρίζονται στις βασικές ασφαλιστικές αρχές του τυχαίου γεγονότος και της είσπραξης ασφαλιστικών από πολλούς πελάτες, ώστε να αποζημιωθούν οι λιγοί που θα υποστούν ένα ατύχημα ή μια ζημιά.

Για παράδειγμα, το συνδρομητικό πρόγραμμα ενός νοσηλευτηρίου δεν ενέχει οποιονδήποτε κίνδυνο για το νοσηλευτήριο και ταυτόχρονα αυξάνει την πελατεία του. Επίσης, το κάθε νοσηλευτήριο αναζητά άτομα που έχουν ανάγκη περίθαλψης και όχι υγιή άτομα. Συνεπώς, η προώθηση των προγραμμάτων αυτών γίνεται σε άτομα που ήδη πάσχουν από κάποια ασθένεια ή έχουν ήδη υποστεί κάποιο ατύχημα, άτομα που δεν είναι επιθυμητά στις ασφαλιστικές εταιρείες και αποτελούν την καλύτερη ομάδα-στόχο για τα νοσηλευτήρια. Το ίδιο ισχύει και για τα διαγνωστικά κέντρα, αλλά και για τους γιατρούς και τα προγράμματα αυτά είναι πηγή πελατείας.

Ταυτόχρονα, τα προγράμματα αυτά λειτουργούν ανταγωνιστικά

στην αγορά και τελικά συμβάλλουν στη μείωση του κόστους για τον καταναλωτή. Τέλος, μέσω ενός αριθμού δωρεάν, συνήθως, ιατρικών επισκέψεων που παρέχουν, ρίχνουν πολλά προβλήματα στην πρωτοβάθμια περίθαλψη και απαλλάσσουν τον κόσμο από τις ουρές και την ταλαιπωρία που υφίσταται για να επισκεφθεί το γιατρό του ταμείου κοινωνικής ασφάλισης. Τα προγράμματα αυτά είναι ατομικά, με δυνατότητα, συνήθως, επέκτασής τους και στα υπόλοιπα μέλη της οικογένειας.

### 2. Πόσο κοστίζουν;

Συνήθως, έχουν ένα μικρό κόστος, λιγότερο από 100 ευρώ το χρόνο ανά άτομο. Σε αρκετές περιπτώσεις υπάρχουν ειδικές τιμές για οικογενειακά πακέτα, με δωρεάν τα παιδιά κ.λπ. Υπάρχουν όμως και προγράμματα που είναι εντελώς δωρεάν, αλλά συνδέονται πάντοτε με κάποιο άλλο προϊόν. Για παράδειγμα παρέχονται δωρεάν προγράμματα σε κατόχους συγκεκριμένων πιστωτικών καρτών, με την προϋπόθεση να χρησιμοποιήσουν την κάρτα τους για την πληρωμή των υπηρεσιών που θα λάβουν. Συνήθως τα προγράμματα αυτά περιλαμβάνουν κάποιες παροχές (π.χ. ένα ετήσιο check up), ώστε να νιώθει ο καταναλωτής ότι και τα χρήματα της ετήσιας συνδρομής που καταβάλλει, τα αξιοποιεί με λήψη δωρεάν υπηρεσιών. Αυτό είναι αλήθεια και αποτελεί, άλλωστε, ουσιαστικό επιχειρήμα για την πώληση του προϊόντος.

Τα προγράμματα αυτά συμβάλλουν ουσιαστικά και στην πρόληψη, γιατί ο καταναλωτής, κυρίως αν έχει καταβάλλει συνδρομή, θα θελήσει να εκμεταλλευτεί το δωρεάν ετήσιο check up, ενώ αν θα έπρεπε να το πληρώσει, μπορεί να το απέφυγε.

### 3. Εξειδικευμένα προγράμματα

Υπάρχουν προγράμματα που εξασφαλίζουν γενικά την πρόσβαση σε διαγνωστικά κέντρα ή νοσηλευτικά ιδρύματα, ανεξάρτητα από το λόγο της πρόσβασης, αλλά υπάρχουν και απολύτως εξειδικευμένα προγράμματα. Συνήθως, τα εξειδικευμένα συνδρομητικά προγράμματα αφορούν σε ανικείμενα που εξαιρούνται από τα ασφαλιστικά προγράμματα των ασφαλιστικών εταιρειών, όπως για παράδειγμα οδοντιατρικές ή οφθαλμιατρικές επεμβάσεις και θεραπείες, προσθετικές ή καλλωπιστικές επεμβάσεις, φυσικοθεραπείες κ.λπ. Επίσης, κυρίως τα εξειδικευμένα προγράμματα παρέχουν και εκπαιδευτικές παροχές σε συναφή είδη. Για παράδειγμα, ένα πρόγραμμα που αφορά σε οφθαλμιατρική περίθαλψη μπορεί να προσφέρει και εκπαιδευτικές δυνατότητες σε αθλοσφαιριστές καταστημάτων οπτικών.

### 4. Σε ποιες ηλικίες απευθύνονται;

Τα συνδρομητικά προγράμματα απευθύνονται σε όλο τον πληθυσμό, ανεξάρτητα από φύλο ή άλλα χαρακτηριστικά. Το κυριότερο είναι ότι δεν υπάρχουν περιορισμοί ηλικίας όπως



## Υπάρχουν εξειδικευμένα συνδρομητικά προγράμματα που αφορούν σε αντικείμενα τα οποία εξαιρούνται συνήθως από τα ασφαλιστικά προγράμματα, όπως για παράδειγμα οδοντιατρικές ή οφθαλμιατρικές επεμβάσεις και θεραπείες, προσθετικές ή καλλωπιστικές επεμβάσεις, φυσικοθεραπείες κ.λπ.

υπάρχουν στα ασφαλιστικά προγράμματα. Ακόμα και ένας υπέργηρος μπορεί να το αγοράσει. Απλώς, στις περιπτώσεις των ανηλίκων, το αγοράζει ένας ενήλικας (πατέρας, μητέρα, κ.λπ.) και εντάσσει στο πρόγραμμα και το ανήλικο άτομο.

### 5. Τι συμβαίνει με τις προϋπάρχουσες ασθένειες;

Δεν υπάρχει πρόβλημα σχετικά με τις προϋπάρχουσες ασθένειες ή γενικά για οτιδήποτε έχει συμβεί ή έχει εκδηλωθεί πριν την αγορά του προγράμματος. Ο λόγος είναι απλός, δεν παρέχεται δωρεάν νοσηλεία ή θεραπεία, απλώς παρέχεται η δυνατότητα πρόσβασης με μειωμένες τιμές και με άμεση και πλήρη εξυπηρέτηση, χωρίς τις γνωστές αναμονές ή καθυστερήσεις. Συνεπώς, ακόμα και αν προϋπάρχει η ανάγκη περίθαλψης ή ιατρικής φροντίδας, ικανοποιούνται και οι δύο πλευρές, ο ασθενής απολαμβάνει μειωμένες τιμές και καλύτερη εξυπηρέτηση και ο γιατρός ή η κλινική αποκτούν έναν πελάτη που πιθανώς να απευθυνόταν κάπου αλλού.

### 6. Και αν είναι ζημιόγona;

Στα προγράμματα αυτά δεν υπάρχει η έννοια της ζημιάς, που υπάρχει στα ασφαλιστικά προγράμματα. Ο χρήστης του προγράμματος κάνει χρήση των δικαιωμάτων του και αξιοποιεί τις δυνατότητες που του δίνει το πρόγραμμα για δωρεάν παροχές ή μειωμένες τιμές για τις υπηρεσίες που αγοράζει. Επίσης, δεν υπάρχει ζημιά, με την έννοια που ξέρουμε, γιατί ο γιατρός, το διαγνωστικό κέντρο ή το νοσοκομείο, πληρώνονται από τον κάθε χρήστη τη στιγμή που του παρέχονται οι υπηρεσίες και όχι από κάποια εταιρεία που έχει εισπράξει τις συνδρομές.

### 7. Πόση διάρκεια έχουν, είναι ισόβια;

Όλα αυτά τα προγράμματα είναι ετήσια. Δεν υπάρχει εξασφάλιση για τον επόμενο χρόνο, αλλά παράλληλα δεν υπάρχει και υποχρέωση προς τον καταναλωτή να πληρώσει τη συνδρομή και τον επόμενο χρόνο. Μπορεί να διακόψει και οποτεδήποτε θελήσει να ξαναγοράσει το πρόγραμμα, αν υπάρχει βέβαια κάποιο παρόμοιο. Είναι ένα πρόγραμμα, δηλαδή, που ο καταναλωτής αποφασίζει πότε το πληρώνει, πότε κάνει χρήση των παροχών του και πότε όχι.

### 8. Πώς αγοράζονται, αυτόνομα ή μαζί με ασφαλιστικά προϊόντα;

Καταρχάς, τα προγράμματα αυτά πωλούνται - ή παρέχονται δωρεάν - αυτόνομα. Δεν συνδέονται με τα ασφαλιστικά προγράμματα, γιατί απευθύνονται σε όλους τους καταναλωτές, είτε έχουν ασφαλιστήριο συμβόλαιο ζωής και υγείας είτε όχι. Υποψήφιοι αγοραστές είναι επίσης όλοι, γιατί αυτοί που δεν έχουν οποι-

αδήποτε ιδιωτική ασφάλιση, τα χρησιμοποιούν για να μειώσουν το κόστος της τυχόν περιθαλψής τους, ενώ αυτοί που έχουν κάποιο ασφαλιστικό πρόγραμμα υγείας, το χρησιμοποιούν συμπληρωματικά και κυρίως σε τομείς που εξαιρούνται από το ασφαλιστικό πρόγραμμα. Μερικές φορές, μπορεί να δούμε ένα όμοιο ή παραπλήσιο πρόγραμμα να υπάρχει, ως συμπληρωματική κάλυψη, σε ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα υγείας μιας ασφαλιστικής εταιρείας. Σε αυτή την περίπτωση, όμως, έχει ενταχθεί στο ασφαλιστήριο συμβόλαιο, αποτελεί τμήμα του και συνεπώς ακολουθεί τους γενικούς και ειδικούς όρους του.

### 9. Ποιοι τα προωθούν;

Τα προγράμματα αυτά μπορεί να τα προωθήσει οποιοσδήποτε. Αφού δεν είναι προϊόντα ασφαλιστικής εταιρείας, δεν εμπίπτουν στο νόμο περί ασφαλιστικής διαμεσολήθνης. Συνήθως, προωθούνται απευθείας από ιδιωτικά νοσηλευτήρια ή αλυσίδες διαγνωστικών κέντρων, από τράπεζες στους πελάτες τους, σε συνδυασμό με καταθετικούς ή άλλους λογαριασμούς ή με πιστωτικές κάρτες, από δίκτυα συνεργαζομένων γιατρών κ.λπ.

Φυσικά, οι ασφαλιστικοί διαμεσολαβητές, που έχουν γνώση και εμπειρία στην προώθηση των ασφαλιστικών προγραμμάτων, εμφανίζονται ως τα καταλληλότερα πρόσωπα για την πώληση και των προγραμμάτων αυτών στον τελικό καταναλωτή.

Πολλές φορές, μάλιστα, τα παρουσιάζουν και ως εναλλακτική λύση σε πελάτες τους που, για οικονομικούς λόγους, δεν μπορούν να αγοράσουν ένα ασφαλιστικό πρόγραμμα υγείας.

### 10. Τι κερδίζει ο καταναλωτής τελικά;

Όλοι οι καταναλωτές δεν έχουν τις ίδιες ανάγκες. Υπάρχουν αυτοί που έχουν ταμείο κοινωνικής ασφάλισης, αυτοί που έχουν ιδιωτική ασφάλιση, αυτοί που έχουν και τα δύο και οι παντελώς ανασφάλιστοι. Η κάθε ομάδα έχει τις δικές της ανάγκες και τις δικές της προτεραιότητες. Επίσης, ο κάθε άνθρωπος αξιολογεί διαφορετικά το επίπεδο εξυπηρέτησης που επιθυμεί, το χρόνο του και τις απαιτήσεις του.

Συνεπώς, το τι κερδίζει ο κάθε καταναλωτής εξαρτάται από πολλούς παράγοντες. Είναι σίγουρο, όμως, ότι όλοι κερδίζουν. Το κόστος, αν υπάρχει, είναι ελάχιστο και τα ανταποδοτικά οφέλη πολλά. Ακόμα και η μείωση του κόστους μιας ιατρικής επίσκεψης και μιας διαγνωστικής εξέτασης, σε συνδυασμό με την άμεση πρόσβαση στο γιατρό, χωρίς αναμονές και καθυστερήσεις, αποτελεί σημαντικό κέρδος. Πολύ περισσότερο όταν, για κάτι πιο σοβαρό, υπάρχει η δυνατότητα άμεσης πρόσβασης σε νοσοκομείο, οποιαδήποτε ώρα και οποιαδήποτε μέρα. **I**

## ΠΑΡΑΔΕΙΓΜΑΤΑ

**I. Ένα πρόγραμμα ιδιωτικής κλινικής, που μπορεί να προσφερθεί σε συνεργασία με δίκτυο ασφαλιστικής διαμεσολήθνης, προσφέρεται με συνολικό κόστος μικρότερο των 100 ευρώ:**

- Απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις στους εφημερεύοντες γιατρούς
- Απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις σε γιατρούς ειδικότητας με κόστος από 30 έως 50 ευρώ
- Δωρεάν διαγνωστικές εξετάσεις μέχρι ένα ποσό ετησίως (π.χ. 300 ευρώ) και έκπτωση από 20% έως 50% στις υπόλοιπες διαγνωστικές εξετάσεις εντός της κλινικής
- Δωρεάν ετήσιο check up και ειδικές τιμές για πρόσθετες εξετάσεις πέραν του check up
- Έκπτωση 20% στα έξοδα νοσηλείας
- Ειδικές παροχές, όπως επείγουσα μεταφορά με ασθενοφόρο, προγεννητικό έλεγχο σε προνομιακή τιμή κ.λπ.

**II. Ένα δωρεάν πρόγραμμα που μπορεί να προσφερθεί στους κατόχους πιστωτικής κάρτας, σε συνεργασία με ιδιωτικές κλινικές, μπορεί να περιέχει:**

- 10 έως 30 δωρεάν ιατρικές επισκέψεις στους εφημερεύοντες γιατρούς
- Απεριόριστες ιατρικές επισκέψεις σε γιατρούς όλων των ειδικοτήτων με κόστος από 30 έως 50 ευρώ
- Διαγνωστικές εξετάσεις με έκπτωση από 20% έως 35%
- Έκπτωση από 10% σε οδοντιατρικές υπηρεσίες
- Έκπτωση από 20% σε δερματολογικές και λοιπές εξετάσεις
- Έκπτωση από 10% έως 20% στα έξοδα νοσηλείας
- Ειδικές τιμές σε εξειδικευμένες ιατρικές υπηρεσίες κ.λπ.

**III. Ένα εξειδικευμένο πρόγραμμα οδοντιατρικής περίθαλψης, σε συνεργασία με δίκτυο οδοντιάτρων και οδοντιατρικών κέντρων, με συνολικό κόστος μικρότερο των 100 ευρώ, μπορεί να προσφέρει:**

- Δωρεάν παροχές όπως ετήσιος καθαρισμός δοντιών, φθορίωση, οδοντιατρική εξέταση, σχεδιασμός οδοντιατρικής θεραπείας, ενδοστοματική ακτινογραφία κ.λπ.
- Σημαντική έκπτωση (π.χ. 50%) σε όλες τις κοινές οδοντιατρικές επεμβάσεις και θεραπείες.