



Luni, 15 Iun 2015  
10:51:19  
Bucuresti



30 °C

1 EUR = 4.4696 RON  
1 USD = 4.0002 RON



RSS

## IIF 2015 Property Insurance in a Stormy Era

22-23 iunie 2015  
Munchen, Germania  
**Organizatori:** Media  
XPRIMM si NTT Data  
**Partener Media:** XPRIMM  
Publications  
[Pagina evenimentului](#)

## NOUA Revista PRIMM Asigurari & Pensii



Aboneaza-te acum!

## XPRIMM Insurance Report Comanda acum!



## MOTOR Insurance Report Comanda acum!



## Asigurari

Font | [Inapoi](#) | [Arhiva](#)

### STEIN Bestasig estimeaza o crestere a asigurarilor de sanatate in acest an

In 2015 va creste numarul asigurarilor de sanatate incheiate, pe baza fenomenului de "imbatranire a populatiei," precum si a presiunii din sistemul public de asigurari de sanatate, considera reprezentantii brokerului de asigurari STEIN Bestasig.

Brokerul estimeaza ca in 2015 principalele tendinte pe piata asigurarilor sunt de reducere usoara sau stagnare pe asigurari generale, alaturi de o crestere usoara pe asigurari de sanatate si viata.

Desi nivelul de trai din Romania este redus in comparatie cu alte state UE, potrivit STEIN Bestasig, exista reale oportunitati de crestere a asigurarilor de sanatate si viata, in contextul in care pe de o parte exista un numar de potentiali asigurati foarte mare, iar pe de alta parte se constata un fenomen de "imbatranire a populatiei," avand drept consecinta nevoia de protectie. De asemenea, se resimte nevoia de a transfera catre clinicile private presiunea resimtita din greu in sistemul public de asigurari de sanatate.

"In momentul de fata, in Romania, nu exista o traditie in ceea ce priveste asigurarile de viata, inclusiv cele de sanatate. Totusi, exista semnale pozitive, iar clientii au inceput sa aiba incredere in beneficiile acestor produse si sa le acceseze tot mai des dupa ce au vazut necesitatea lor in cazul producerii evenimentelor asigurate (evenimente nefericite in familii, decese, invaliditati, boala). Daca ne referim la segmentul asigurarilor de sanatate, exista un potential foarte mare nevalorizat inca", a declarat Grigore STEFANACHE, Director General, STEIN Bestasig.

"In acest context, avem ca obiectiv pentru anul 2015 cresterea ponderii asigurarilor de sanatate pana la 5% din valoarea portofoliului total de prime intermediare, in conditiile in care ar fi primul an in care ne focusam pe acest segment", a adaugat el.

In 2014, brokerul STEIN Bestasig a intermediat prime totale de circa 20,5 milioane lei, in crestere fata de valoarea de 18,6 milioane lei din 2013.

Pentru acest an, brokerul estimeaza o crestere a primelor intermediare, ca urmare a avansului pe segmentul asigurarilor de sanatate si a extinderii pe segmentul retail.

In ceea ce priveste portofoliul de produse al brokerului, asigurarile RCA ocupa mai putin de 10%, cele CASCO - 20%, iar restul portofoliului este detinut de asigurarile property si altele.

"Nevoia de protectie este influentata de perceptie, de nivelul de educatie si de experientele anterioare, insa trebuie contrabalansata de posibilitatea reala de a acoperi costurile generate de achizitia asigurarii facultative de sanatate. Experienta redusa a consumatorului si absenta unei pietre cu traditie in Romania pentru aceasta categorie de produse, pe fondul tranzitiei de la sistemul de sanatate public, genereaza un decalaj intre costul real al serviciului de sanatate privat si asteptarile clientilor potentiali. Cresterea investitiilor in acest sector, in paralel cu educarea consumatorului vor reduce gradual acest decalaj, cu impact direct in cresterea numarului de asigurati", a declarat Carmen CIULIAN, Director Dezvoltare STEIN Bestasig.

**Profilul clientului** care incheie o asigurare de sanatate este acela al persoanei care se gandeste la sanatatea sa si a familiei sale si decide sa incheie un contract prin care sa transfere catre un sistem privat medical stresul si frica unor boli sau evenimente nedorite. Clientii sunt reprezentati in principal de familiile tinere, intre 31 si 45 ani, care sunt preocupate de nastere, apoi de sanatatea copiilor, de protectia financiara a familiei si de viitorul copiilor, precum si tinerii intre 20 si 30 de ani, care sunt la inceputul carierei profesionale, dar au mare deschidere catre protectia personala.

"Oamenii incep sa inteleaga de ce este util sa aiba grija de sanatatea lor. Am observat ca tinerii, mai ales cei din corporatii, multinationale, sunt extrem de deschisi si preocupati de sanatatea lor", a spus Carmen CIULIAN.

In ceea ce priveste persoanele mature, intre 46 si 55 de ani, acestea sunt orientate catre protejarea sanatatii si sunt interesate de conservarea standardului de viata. Persoanele peste 55 de ani doresc sa-si mentina o stare de sanatate buna, ei fiind in multe situatii cei care isi determina copiii sa incheie polite de sanatate sau sustin plata acestor contracte pentru nepoti.

"Din perspectiva clientilor care apeleaza la asigurarile de sanatate, avantajele care cantaresc cel mai mult in decizie sunt acoperirea extinsa in numarul mare de clinici si spitale, accesul la medici specialisti, fara a fi ingraditi intr-o singura retea, zilele de spitalizare, interventiile chirurgicale si analize de imagistica, inclusiv posibilitatea de a accesa servicii in afara tarii, tratarea unor boli grave sau nasterea in clinici private, beneficii acoperite prin contract", a precizat Carmen CIULIAN, Director Dezvoltare, STEIN Bestasig.

O tendinta generala in domeniul serviciilor din Romania este reprezentata de accentuarea gradului de specializare si al utilizarii consultantilor, care se resimte inclusiv in cazul asigurarilor, astfel incat STEIN Bestasig estimeaza o crestere a procentului primelor generale si de viata incheiate prin brokeri. Motivele cel mai des intalnite pentru care clientii apeleaza la serviciile de brokeraj, in special pentru asigurarile tip viata, sunt nevoia de a intelege mai bine avantajele si dezavantajele gamei largi de produse de pe piata si cea de a fi siguri ca aleg in final asigurarea potrivita nevoilor proprii.

