Ako rozvíjať konkurenciu v zdravotnom poistení

Datum	24.8.2026
Subjekt	INESS
Autor	Martin Vlachynský
Region	Slowakei
Kategorie	Wirtschaft, Gesundheitswesen und Krankenhäuser, Versicherungswesen

Spojenie Unionu a Dôvery vyvolalo paniku naľavo aj napravo. Jedným vadí viac to, že neštátna časť poistencov bude skonsolidovaná v jednom chotári. Svet druhých sa otriasol, pretože dve poisťovne vnímajú ako zmenšenie konkurencie.

V ekonómii existuje niečo ako Herfindahl–Hirschman Index, ktorý pomocou trhových podielov meria mieru konkurencie. Konkurencia je však oveľa komplexnejší pojem, ako len počet súťažiacich účastníkov. Závisí nielen od počtu firiem, ale aj od vstupných bariér, diferenciácie produktu, moci kupujúcich, kapacity, regulácie a toho, či firmy môžu reálne súperiť o zákazníka.

Napríklad československých výrobcov topánok bolo za socializmu pomerne dosť, zhruba desiatka štátnych podnikov a k tomu obuvnícke výrobné družstvá. Konkurencia medzi nimi však bola nulová. Všetky boli súčasťou odvetvových zväzov a v rámci plánovaného hospodárstva mali pridelené zdroje, určený výrobný program aj veľkosť výstupu.

Naopak, aj trh s monopolistom môže vykazovať charakteristiky konkurenčného trhu – vtedy, ak existuje reálna hrozba vstupu nových súperov na trh. Učebnicovým príkladom sú letecké linky obsluhované jediným dopravcom.

Konkurencia v zdravotnom poistení na Slovensku bude nateraz pokračovať, obaja súperi budú chcieť trhu dokázať svoje schopnosti – tým skôr, že ich súboj má až ideologickú príchuť súperenia štátneho podniku so súkromným. Spomeňme si, aký vietor vyvolal príchod RegioJetu v strnulom svete štátnych železníc pred 15 rokmi. Tiež to bol len duopol, naviac s veľkým nepomerom síl. Ekonomická teória dokonca pozná Bertrandov paradox, kedy duopol vedie k rovnakému výsledku, ako dokonalá konkurencia, hoci si vyžaduje dosť špecifické podmienky. Niektoré trhy dokonca nie sú dosť veľké, aby uniesli viac ako dvoch konkurentov. Príkladom je výroba veľkých dopravných lietadiel.

Nemôžem sa však ani tvárit, že nič sa nezmenilo. Zmenilo. Strata benčmarku v podobe druhého súkromníka môže vyvolať situáciu z príslovia „medzi slepými jednooký kráľom“. Zabrániť sa tomu dá vytvorením podmienok pre rozvoj konkurencie. Takej konkurencie, ktorá funguje aj v podmienkach duopolu a zároveň takej konkurencie, ktorá z možnosti príchodu ďalšieho investora na Slovensku spraví realistický scenár a zároveň trvalú hrozbu pre obe ostávajúce poisťovne.

Tie podmienky ostávajú rovnaké bez ohľadu na to, či máme poisťovne dve tri, alebo sedem. Lepšia definícia očakávaného produktu (medicínsky, časový, priestorový, finančný, kvalitatívny a administratívny nárok na zdravotnícku starostlivosť). Stabilnejšie legislatívne prostredie – najmä z pohľadu kľúčových pilierov systému (pozdravujem programovú vyhlášku). Vytvorenie priestoru na odlíšenie v produktovom aj cenovom smere. Politický záväzok udržiavať a rozvíjať pluralitný systém. Absencia dotácií, či ad hoc kapitálových dotácií štátnej poisťovne, ale aj stabilita jej manažérskeho riadenia.

Dlhodobo som dúfal, že sa podarí rozdeliť a predať štátnu poisťovňu. Okrem iného by to bol obrovský politický signál pre všetkých potenciálnych investorov, že situácia v slovenskom zdravotníctve sa stabilizovala, že systém sa rozoberať nebude a že myšlienka jednej štátnej poisťovne je mŕtva. Možno by to dopadlo tak, že Union by „dokúpil“ kmeň, na trh by vstúpil tretí hráč a mali by sme tu tri, alebo dokonca štyri podobne veľké poisťovne v tvrdom konkurenčnom boji. Predaj štátnej poisťovne by aj v tejto situácii znamenal príchod nového kapitálu a know how do zdravotníctva a zároveň by bol politickým signálom, ktorý sme tu nemali 20 rokov. Politická realizovateľnosť takéhoto kroku však nateraz klesla.

Som zvedavý na blížiacu sa predvolebnú kampaň. Čakám, že sa v novej sile objaví volanie po zoštátnení a jednej zdravotnej poisťovni. Ako si však s novou situáciou poradia doterajší zástancovia pluralitného modelu? Bude hlasnejšie volanie po systémových zmenách smerom k silnejšej konkurencií, teda po nároku, cenovej a produktovej konkurencií?

Ozdravme, 22.7.2026

https://iness.sk/ako-rozvijat-konkurenciu-v-zdravotnom-poisteni