

Informacja prasowa, październik 2026 r.

## **Prywatny rachunek za zdrowie wzrósł o niemal 10 mld zł. Usługi medyczne drożeją szybciej niż inflacja**

**Prywatne wydatki na ochronę zdrowia w Polsce osiągnęły w 2025 roku 76,2 mld zł, o 9,8 mld zł więcej niż rok wcześniej – wynika ze wstępnych danych GUS. Z własnej kieszeni gospodarstwa domowe wydały 54,7 mld zł. Rosnące nakłady skłaniają do przyjrzenia się temu, jak Polacy finansują swoją opiekę zdrowotną.**

Według wstępnego Narodowego Rachunku Zdrowia, który GUS opublikował 30 lipca 2026 r., bieżące wydatki na ochronę zdrowia w Polsce wyniosły w 2025 roku 348 mld zł, czyli 8,9 proc. PKB. To o 60,4 mld zł więcej niż rok wcześniej, co oznacza wzrost o 21 proc. W tym samym czasie bezpośrednio wydatki gospodarstw domowych zwiększyły się o 7,1 mld zł. Choć statystyki obejmują całość ochrony zdrowia, a nie wyłącznie wizyty lekarskie i badania, pokazują skalę środków przeznaczanych na potrzeby zdrowotne.

W przeciwieństwie do wielu regularnych wydatków domowych koszty leczenia nie zawsze można przewidzieć. Przez kilka miesięcy pacjent może nie potrzebować konsultacji, a następnie w krótkim czasie korzystać z wizyty u specjalisty, badań diagnostycznych i konsultacji kontrolnej. Przy każdorazowym opłacaniu świadczeń oznacza to kilka oddzielnych płatności skumulowanych w jednym miesiącu. Do tego dochodzi wzrost cen: według GUS we wrześniu 2026 r. usługi medyczne pozaszpitalne podrożały o 6,9 proc. rok do roku, a cała kategoria „zdrowie” o 4,6 proc. – przy inflacji na poziomie 4,1 proc. Dlatego obok cen poszczególnych usług coraz większego znaczenia nabiera sposób organizacji i finansowania opieki w dłuższej perspektywie.

**– W analizie wydatków na zdrowie łatwo skoncentrować się na cenie pojedynczej konsultacji, podczas gdy dla domowego budżetu większe znaczenie może mieć łączny koszt opieki w ciągu całego roku.** Warto uwzględnić nie tylko to, ile płacimy za wizytę, ale również jak często korzystamy z pomocy specjalistów i jakie dodatkowe świadczenia mogą być nam potrzebne. Dopiero takie spojrzenie pozwala porównać różne modele finansowania leczenia. Abonament medyczny może być jednym ze sposobów na uporządkowanie tych wydatków, szczególnie gdy jest dopasowany do rzeczywistych potrzeb pacjenta – mówi **Michał Sandej, CFO getmed.**

### **Abonament medyczny jako sposób na zarządzanie budżetem**

Rosnące znaczenie dodatkowych form ochrony zdrowia potwierdzają również dane Polskiej Izby Ubezpieczeń. Na koniec 2025 roku z prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych korzystało ponad 5,8 mln osób, a wartość składek osiągnęła 2,65 mld zł, o 14,8 proc. więcej niż rok wcześniej. Dane te dotyczą ubezpieczeń zdrowotnych, które stanowią odrębny model finansowania opieki niż abonamenty medyczne.

W przypadku abonamentu pacjent wnosi regularną opłatę, która zapewnia mu dostęp do określonego zakresu usług medycznych. W zależności od wybranego pakietu mogą to być konsultacje lekarzy różnych specjalizacji, badania diagnostyczne czy inne świadczenia. Dzięki temu koszty, które przy zakupie pojedynczych usług pojawiałyby się w różnych momentach roku, można uwzględnić w miesięcznym budżecie.

Różnica staje się widoczna, gdy pacjent korzysta z opieki częściej. Osoba, która w ciągu kilku miesięcy potrzebuje kilku konsultacji specjalistycznych i badań, w ramach pakietu ma je objęte jedną stałą opłatą zamiast kilku oddzielnych rachunków. Opłata za dwa miesiące abonamentu bywa niższa niż koszt jednej prywatnej wizyty u specjalisty – im więcej świadczeń w roku, tym większa oszczędność.

Największe oszczędności daje pełne wykorzystanie pakietu, dlatego kluczowa jest znajomość jego zakresu: dostępnych specjalizacji, badań i zasad umawiania wizyt. Pacjent, który regularnie odwiedza specjalistów, skorzysta najbardziej z szerokiego zakresu świadczeń; ten, kto leczy się sporadycznie, dobierze pakiet do swoich potrzeb.

### **Dostęp do wielu placówek zwiększa możliwości korzystania z opieki**

Na sposób korzystania z abonamentu wpływa też organizacja usług medycznych. Konsultacje i badania realizują placówki, specjaliści i operatorzy z własną infrastrukturą, a współpraca między nimi poszerza wybór świadczeń i miejsc dostępnych dla pacjenta.

Takie podejście wykorzystuje getmed, który integruje ofertę placówek różnych operatorów medycznych w ramach jednego rozwiązania abonamentowego. Model opiera się na współpracy z istniejącymi podmiotami świadczącymi usługi zdrowotne, dzięki czemu pacjent może korzystać z ich oferty bez konieczności ograniczania wyboru do jednej sieci. Zyskuje również możliwość sprawdzania dostępnych świadczeń i terminów w jednym miejscu, co ułatwia planowanie konsultacji oraz badań.

Znaczenie ma przy tym nie tylko szerokość oferty, lecz także czas oczekiwania na wizytę. Dlatego getmed opracował dedykowaną gwarancję dostępu do lekarza w krótkim terminie. Z perspektywy domowego budżetu to dodatkowa korzyść. Sprawny dostęp do specjalisty może ograniczać konieczność opłacania dodatkowych konsultacji poza abonamentem, gdy pacjent potrzebuje szybszej pomocy.

– **W ochronie zdrowia istotne są nie tylko nakłady finansowe, ale również sposób wykorzystania dostępnych zasobów.** Na rynku funkcjonują placówki dysponujące zapleczem diagnostycznym, specjalistami i doświadczeniem w organizacji świadczeń. Łączenie ich potencjału w ramach współpracy pozwala budować ofertę odpowiadającą na różne potrzeby pacjentów, bez konieczności powielania istniejącej infrastruktury. Z perspektywy ekonomicznej to ważny kierunek rozwoju rynku, w którym wartość powstaje nie tylko dzięki kolejnym inwestycjom, ale również poprzez lepszą organizację dostępu do już funkcjonujących usług – wyjaśnia **Michał Sandej, CFO getmed.**

Wraz ze wzrostem prywatnych wydatków na zdrowie rośnie znaczenie świadomego wyboru sposobu korzystania z opieki medycznej. Przy porównywaniu ofert liczy się nie

tylko miesięczny koszt abonamentu, ale również zakres świadczeń, sieć współpracujących placówek i zasady rezerwacji wizyt. Połączenie tych elementów ułatwia planowanie wydatków i daje pacjentom większą swobodę w organizacji opieki.

**Kontakt dla mediów:**

Anna Sałata

[anna.salata@cluepr.pl](mailto:anna.salata@cluepr.pl)

Kamila Prus

[k.prus@getmed.pl](mailto:k.prus@getmed.pl)