

Aseguremos el nuevo espacio

Albert Sarrá

Barcelona, 11 de marzo 2005

Índice

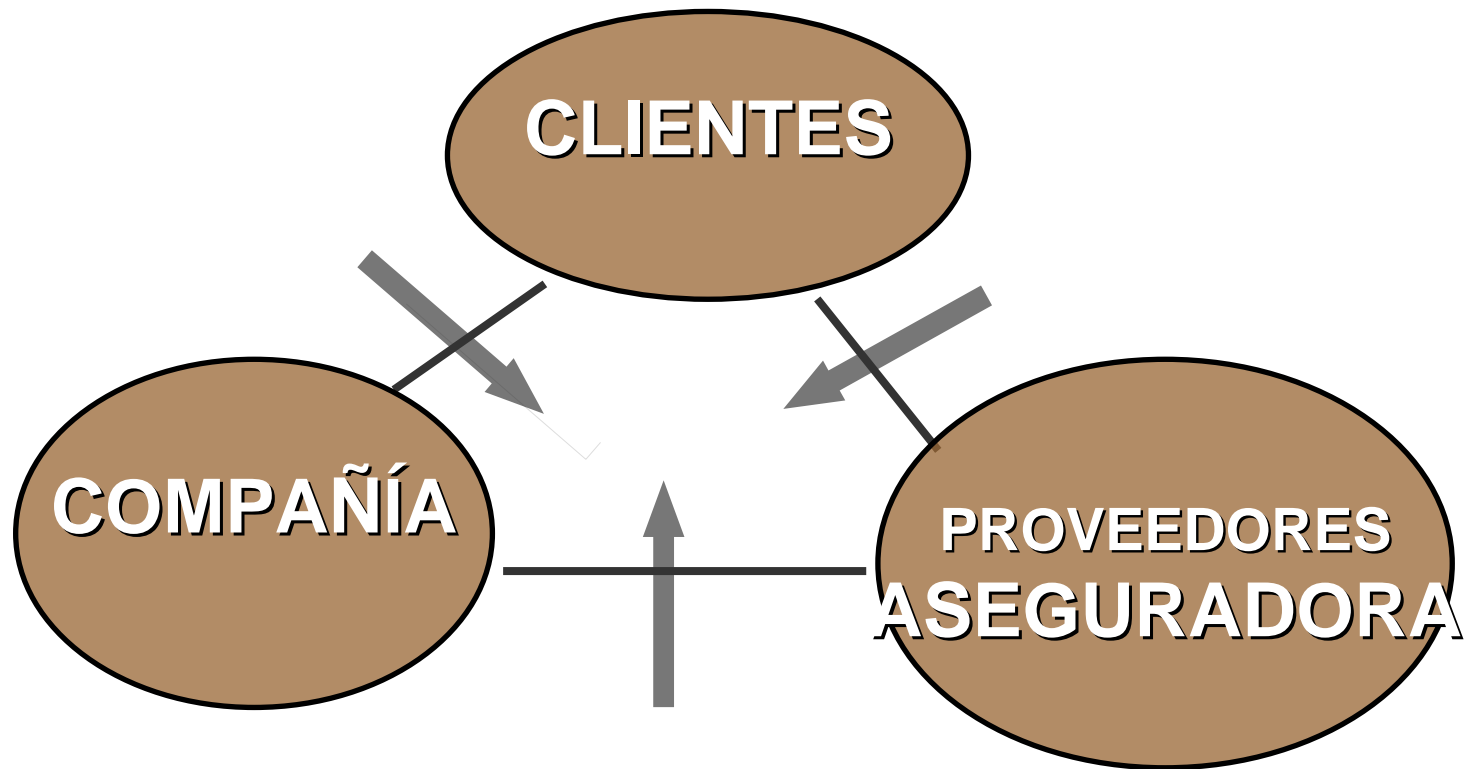
🔗 La Estrategia

- ✓ **Compañía de Seguros Médicos**
- ✓ **Elementos Clave de la Estrategia**
- ✓ **Consecuencias y Planteamientos**

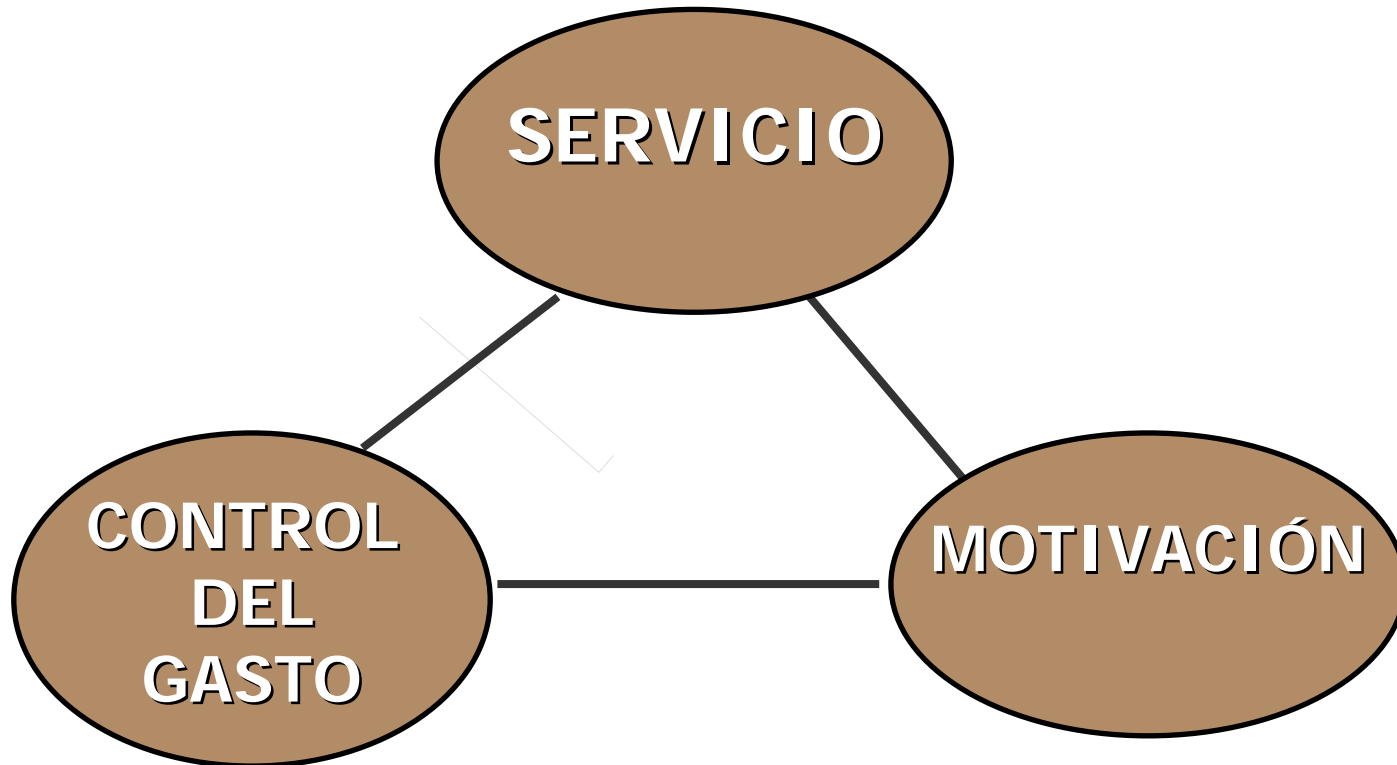
🔗 Proveedores Sanitarios

🔗 **Condicionantes de la CMI en el sector de Seguros Médicos**

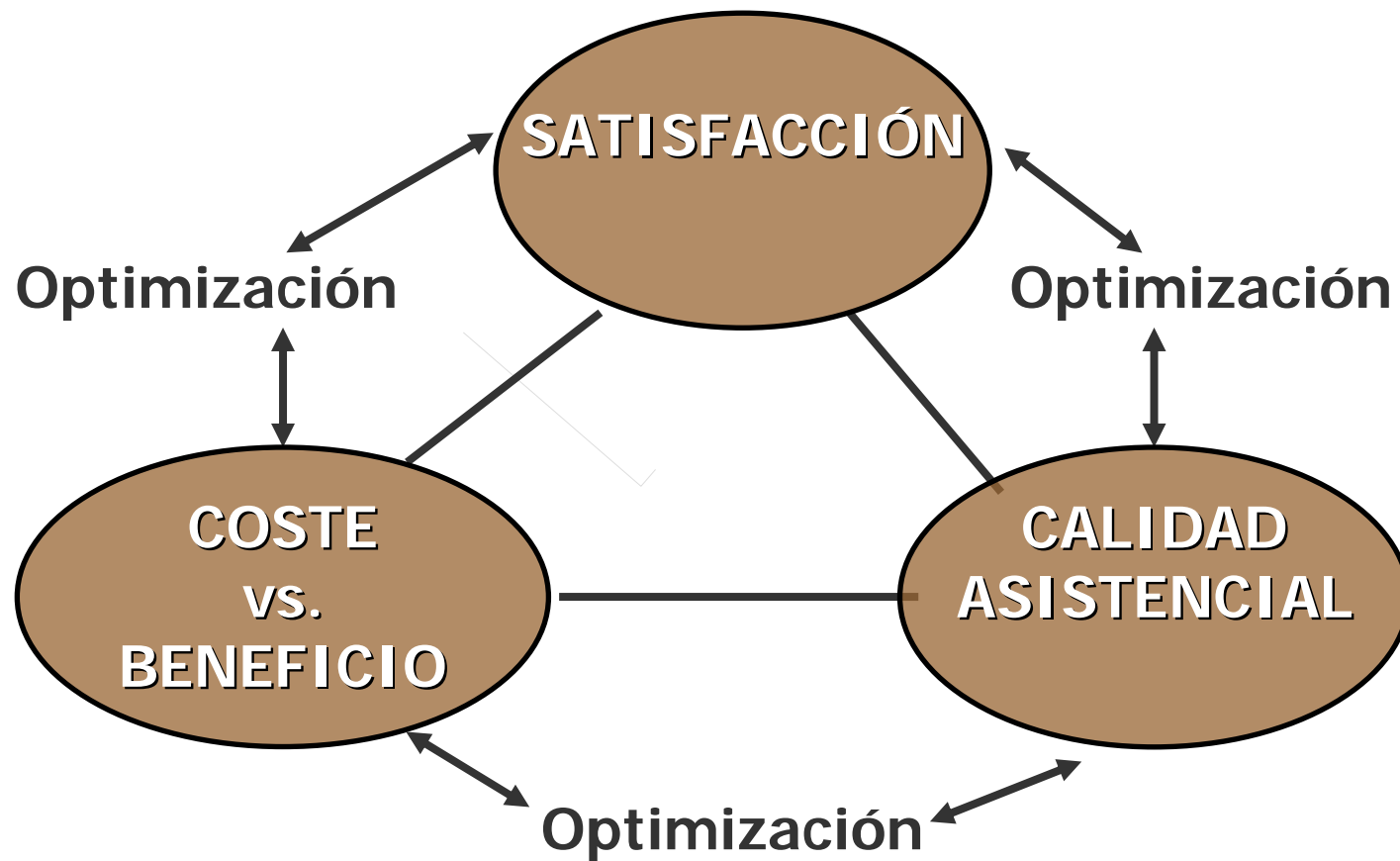
LA ESTRATEGIA DE COMPAÑÍA SEGUROS MÉDICOS



ELEMENTOS CLAVE DE LA ESTRATEGIA



CONSECUENCIAS Y PLANTEAMIENTOS



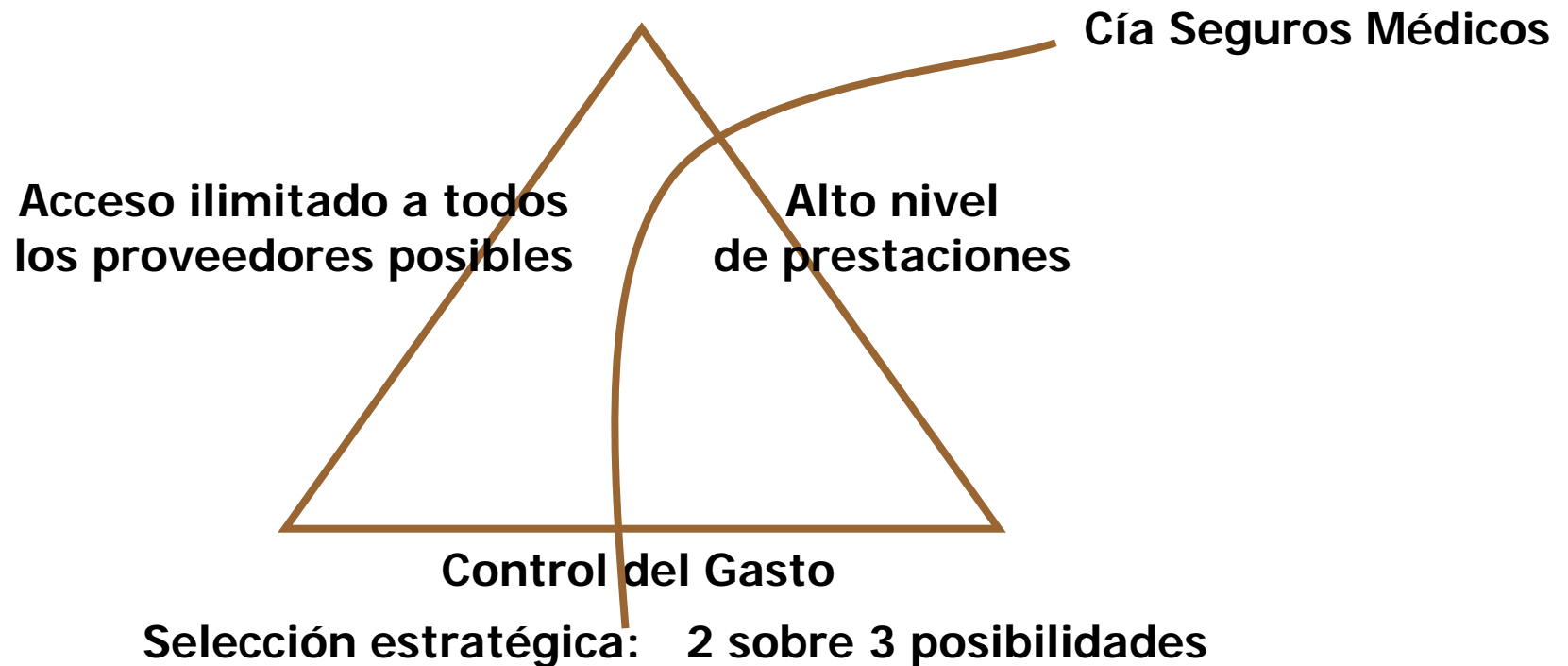
¿Cuál es el NEGOCIO de una COMPAÑÍA DE SEGUROS MÉDICOS?

Básicamente:

- Vender pólizas de salud
- Garantizar asistencia médica
- Dar el mejor servicio posible a un coste razonable
- Fidelizar a sus asociados
- Adaptarnos a las necesidades cambiantes del mercado

Fundamentalmente:

- Controlar el GASTO MÉDICO



✓ **Compañía**

- ⌚ **Presión en resultados a corto plazo**
- ⌚ **Direcciones Médicas**
 - ⌚ **Perfiles**
 - ⌚ **Foco**
 - ⌚ **Poder**
- ⌚ **Capacidad de influencia en sus clientes**
- ⌚ **Decisiones sobre nuevas coberturas**
- ⌚ **Relación médico-compañía**
- ⌚ **Acreditación de profesionales**

CMI Condicionantes de la CMI en el sector de Seguros Médicos

✓ **Médico**

- ⌚ **Modelo retributivo (pago por acto médico)**
- ⌚ **Necesidades de formación**
- ⌚ **Relación con hospitales privados**
- ⌚ **Relación con las compañías de seguros**

✓ **Cliente**

- ↳ **Acceso a la Información**
- ↳ **Expectativas elevadas**
 - ↳ **De tipo médico**
 - ↳ **De servicio**
- ↳ **Dependencia del médico**
- ↳ **Cambio en el modelo de relación médico-paciente**
 - ↳ **Equipos**
 - ↳ **Centros**
 - ↳ **Técnicas**
 - ↳ **Compañías**
- ↳ **Relación con las compañías de seguros**