

<p><b>¿En calidad de qué o en representación de quién participa en esta consulta pública?</b></p>	<p>Profesionales de servicios sanitarios (Asociaciones y profesionales)</p>
<p><b>Nombre completo (del particular o de la institución representada)</b></p>	<p>[CONFIDENCIAL]</p>
<p><b>¿Desea hacer público su nombre junto a su respuesta o mantenerlo confidencial (en cuyo caso se publicará como respuesta anónima)?</b></p>	<p>Confidencial</p>
<p><b>1. Identifique y valore los factores que, a su juicio, son determinantes para los consumidores para elegir un seguro de asistencia sanitaria (precio, coberturas y copagos, especialidades médicas, instalaciones y centros sanitarios, cuadro médico, calidad del servicio, etc.) (máximo 500 palabras).</b></p>	<p>Precio y coberturas</p>

**2. Valore la claridad y comparabilidad entre distintas ofertas de seguros de la información precontractual (alcance, duración, cuadro médico, etc.) contenida en las pólizas de seguro de asistencia sanitaria (máximo 500 palabras).**

No creo que difieran salvo en precio

**3. Valore la claridad y comparabilidad entre distintas ofertas de seguros de la información contractual (coste, alcance, duración, cuadro médico, cobertura de servicios sanitarios, etc.) contenida en las pólizas de seguro de asistencia sanitaria (máximo 500 palabras).**

Ídem

<p><b>4. Valore el efecto que la comercialización cruzada (venta del seguro de asistencia sanitaria junto con otras pólizas de seguro u otros productos) del seguro de asistencia sanitaria con otros ramos de seguro tiene sobre la claridad y comparabilidad del coste efectivo y las condiciones de las pólizas de seguros sanitarios (máximo 500 palabras).</b></p>	<p>Afecta a la consideración de la asistencia sanitaria como relación médico paciente para convertirlo en un servicio más.</p>
<p><b>5. Valore si existen restricciones injustificadas o desproporcionadas en la normativa aplicable en cuanto a la contratación del seguro de asistencia sanitaria y, además, indique si a su juicio existen aspectos a mejorar en dicha normativa, en particular en lo que respecta a la protección del asegurado (máximo 500 palabras).</b></p>	<p>El asegurado no tiene capacidad de elegir especialista</p>

**6. Valore la aplicación del rehusé (decisión que, en base a las normas de la póliza, adopta la compañía aseguradora, en virtud de la cual no acepta el pago de un siniestro) de siniestros o enfermedades por parte de las compañías de seguros (máximo 500 palabras).**

La  
Sartén por el mango al final la tiene siempre la aseguradora. La capacidad del cliente/paciente/profesional de reclamar nada es dificultada de forma consciente por la aseguradora, complicando la tramitación y dificultando los Cobros

**7. Valore el efecto sobre pólizas de asistencia sanitaria en vigor de la incorporación por parte de las compañías aseguradoras de nuevos tratamientos, técnicas o especialidades de práctica habitual, que no estuvieran disponibles en la fecha de firma de la póliza en cuestión (máximo 500 palabras).**

En los contratos de seguros de asistencia sanitaria se deja fuera de la negociación en cuanto a baremos y condiciones de pago a los prestadores del servicio, en este caso los profesionales sanitarios, que no tenemos ni voz ni voto.

<p><b>8. Si lo desea, puede proveer comentarios adicionales a sus respuestas anteriores (máximo 250 palabras).</b></p>	<p>Como profesionales sanitarios tenemos la Impresión de estar fuera del sistema, nuestra situación de progresiva precariedad no parece importarles al resto de interlocutores, Administración y justicia incluidas. Es vergonzoso. Que una parte de la sociedad mejor formada y preparada como somos los sanitarios los sintamos tan desvalidos y sistemática y periódicamente nos planteemos largamos a otros países donde si nos valoren, mientras nuestra propia administración importa médicos sin importar de donde ni la calidad de su formación por no saber retener el talento propio, es como poco preocupante e indica que no se está tomando en serio en problema ni nuestra administración cuenta con ninguna estrategia a largo plazo, da igual el partido que sea.</p>
<p><b>9. Valore el grado de competencia existente entre las compañías de seguros de asistencia sanitaria en España y justifique su respuesta (máximo 500 palabras).</b></p>	<p>La competencia es feroz y se basa casi exclusivamente en el precio. No en la calidad del servicio que ofrecen. Yo como Profesional trato igual a todos los pacientes sean de la compañía que sean, y me paguen lo que me paguen (cada vez menos, por cierto).</p>

<p><b>10. Valore si existen barreras de entrada (obstáculos desproporcionados o injustificados) en la regulación actual para aquellos operadores nuevos que quieran entrar en el mercado asegurador de asistencia sanitaria, y justifique su respuesta (máximo 500 palabras).</b></p>	<p>La principal barrera de entrada es que los médicos ya no somos trabajadores independientes frente a aseguradoras y grupos hospitalarios. Los baremos son extrañamente parecidos entre las distintas compañías, parecen un cartel.</p>
<p><b>11. Valore el coste, limitaciones y dificultad de cambiar de un seguro de asistencia sanitaria a otro seguro de otra compañía (máximo 500 palabras).</b></p>	<p>No lo conozco</p>

**12. Valore si existen diferencias significativas entre las tarifas de los seguros de asistencia sanitaria de las distintas compañías aseguradoras. En caso de existir diferencias significativas, explique, a su juicio, a qué se podrían deber (máximo 500 palabras).**

No existen. O son mínimas. Probablemente obedezca a un acuerdo entre las distintas compañías.

**13. Valore si, a su juicio, existen diferencias significativas para los consumidores entre las condiciones del servicio (cobertura, instalaciones sanitarias, servicios sanitarios, etc.) ofrecidos por las distintas compañías aseguradoras en sus seguros de asistencia sanitaria (máximo 500 palabras).**

A nivel de la asistencia que damos, ninguna.

**14. Si lo desea, puede proveer comentarios adicionales a sus respuestas anteriores (máximo 250 palabras).**

Es indignante.

**15. Valore el grado de competencia existente entre los distintos centros de salud y grupos hospitalarios que prestan servicios de asistencia sanitaria a pacientes con un seguro de asistencia sanitaria en España, y justifique su respuesta (máximo 500 palabras).**

Competencia feroz basada en precio. No en calidad de la asistencia



**16. Valore si existen barreras de entrada (obstáculos desproporcionados o injustificados) para aquellos operadores nuevos que quieran entrar en el mercado de provisión de servicios de asistencia sanitaria para pacientes asegurados a través de centros sanitarios y hospitales privados, y justifique su respuesta (máximo 500 palabras).**

**17. Indique y valore cuáles son, a su juicio, los factores más importantes para determinar la calidad de los servicios sanitarios, e indique y valore la información necesaria para evaluar dicha calidad. Justifique su respuesta (máximo 500 palabras).**

La calidad del sistema sanitario depende básicamente de los RRHH que la proporcionan, y de los métodos desarrollados por estos profesionales para ofrecer calidad y seguridad al paciente.

Los centros hospitalarios son los responsables de poner el medio físico y proporcionar los materiales para poder satisfacer el servicio. Ahí es donde debería quedarse su labor. Sin médicos no hay sanidad. Y estos interlocutores-intermediarios están ahogando a los médicos

18. Si lo desea, puede proveer comentarios adicionales a sus respuestas anteriores (máximo 250 palabras).

19. Valore si a su juicio las relaciones verticales entre compañías aseguradoras y centros de salud/grupos hospitalarios afectan al acceso al mercado de nuevos proveedores de servicios sanitarios (clínicas, hospitales, centro de salud, etc.). Razone su respuesta (máximo 500 palabras).

Totalmente.

Es una barrera de entrada más.

Yo pongo el sitio físico, lo doto y traigo an mis asegurados ( a bajo coste casi siempre).

Si como médico quieres atender an mis pacientes en mis locales, tienes que ceder a lo que yo te ofrezca. No tienes capacidad de negociar nada. Solo la de irte o aceptar.

**20. Valore el efecto que tienen las relaciones verticales (integración vertical, contratos de exclusividad, etc.) entre compañías aseguradoras y centros de salud/grupos hospitalarios sobre el cliente final y la prestación de servicios de salud a través de seguros de asistencia sanitaria, respecto a cuestiones tales como la calidad, eficiencia, nivel de competencia, etc. Razone su respuesta (máximo 500 palabras).**

El paciente no conoce la realidad de la situación. Cree que por tener un seguro privado accede a mejor asistencia que en la pública cuando es todo lo contrario. El mercado de la sanidad privada está echando a los profesionales más capacitados por otros aún más precarizados. Hablar de calidad y nivel de competencia es solo de cara al público cuando lo que se persigue es la eficiencia y una buena cuenta de resultados, la calidad asistencial y la seguridad del paciente a las compañías y a los grupos hospitalarios les importa bien poco; ya que además es el profesional el que pone su cara y su nombre en el seguro de responsabilidad civil.

**21. Describa y valore el funcionamiento de las negociaciones (tarifas, condiciones de prestación del servicio, etc.) entre profesionales sanitarios con las empresas aseguradoras o centros sanitarios/grupos hospitalarios (máximo 500 palabras).**

Nosotros no tenemos ninguna capacidad de negociación. Los baremos y condiciones vienen impuestos. Cada vez que hay que reclamar un pago es IMPOSIBLE, que ni siquiera te atiendan o te cojan el teléfono. La sensación de impunidad con la que trabajan es brutal.

**22. Valore el efecto sobre el mercado y los consumidores que tienen las negociaciones entre profesionales sanitarios con las empresas aseguradoras o centros sanitarios/grupos hospitalarios sobre la provisión de servicios de asistencia sanitaria privados incluidos en los seguros de asistencia sanitaria. Justifique su respuesta (máximo 500 palabras).**

Como profesional estoy cansado de tarifas ridículas y pese a todo, sigo dando el mejor servicio. Por educación, por profesionalidad y por vergüenza. Valores que este sistema solo proporcionamos nosotros.

**23. Si lo desea, puede proveer comentarios adicionales a sus respuestas anteriores (máximo 250 palabras).**

Es un cartel. Tienen impunidad. Los que damos el servicio somos el eslabón más débil.