

<p>¿En calidad de qué o en representación de quién participa en esta consulta pública?</p>	<p>Profesionales de servicios sanitarios (Asociaciones y profesionales)</p>
<p>Nombre completo (del particular o de la institución representada)</p>	<p>[CONFIDENCIAL]</p>
<p>¿Desea hacer público su nombre junto a su respuesta o mantenerlo confidencial (en cuyo caso se publicará como respuesta anónima)?</p>	<p>Confidencial</p>
<p>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).</p>	<p>Supongo que coberturas y calidad de los servicios.. El precio no debería influir salvo que fuese importante</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).

Los seguros de asistencia tienen mucha letra pequeña que no cuentan a los usuarios.. les dicen que cubren todas las necesidades.. hasta aquí los profesionales hemos accedido a ofrecer todo, pero hemos llegado al límite y no todo está incluido

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).

Los seguros ofrecen todo.. pero al final si surgen problemas no se hacen cargo en muchos casos..

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).

Hacen mucha propaganda y la gente se hace el seguro, pero la póliza le sube posteriormente. En definitiva es publicidad engañosa

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).

Por supuesto.. hay muchas cosas que no le entran pero no lo cuentan.. cuando solicitan una prueba en muchos casos hay que justificarla y en otros muchos les dicen que no lo cubren.. pero previamente no les han informado

**6. Valore la aplicación del
rehúse (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).**

No estoy al tanto

**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).**

Pues en muchas ocasiones no las cubren

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

Un seguro es un negocio.. les interesa gente sana, en el momento que surgen problemas y Lis tratamiento superan un coste se suelen desentender. Utilizan los medios de otros como somos los profesionales sanitarios (consulta, medios, profesionalidad, preparación, tiempo..) y nos abonan una ridiculez.. el problema es que tienen engañada a una parte amplia de la población y copado los usuarios de la medicina privada.. con lo cual si queremos pacientes no tenemos nada más que tener compañías.. pero estamos dispuesto a decir basta.. no es posible pagar por una asistencia sanitaria muchísimo menos que por arreglar una lavadora..

9. Valore el grado de competencia existente entre las compañías de seguros de asistencia sanitaria en España y justifique su respuesta (máximo 500 palabras).

Las compañías tienen mucha competencia entre unas y otra y están para conseguir muchos usuarios con una publicidad engañosa.. seguros low cost .. que a nosotros nos hacen atender a esas personas..

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).

Bueno hay compañías que te ofrecen entrar como profesionales sanitarios, el problema es que tiene un baremo que tienes que aceptar.. si en algún momento pides subida (LLEVAN 30 AÑOS CON EL MISMO) te amenazan con echarte.. y según he dicho antes es difícil trabajar sin compañías de seguros ya que copan todo el mercado..

11. Valore el coste, limitaciones y dificultad de cambiar de un seguro de asistencia sanitaria a otro seguro de otra compañía (máximo 500 palabras).

Lo desconozco no tengo ningún seguro

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).

Si existe diferencias entre unos seguros y otros.. desconozco las causas

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).

Supongo que si porque hay usuarios con distintas pólizas, copagos.. etc...

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

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).

Lo desconozco

<p>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).</p>	<p>Lo desconozco</p>
<p>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).</p>	<p>La calidad de los servicios viene dado por el grado de compromiso del facultativo responsable así como su profesionalidad, preparación, reciclaje.. y en cuanto a medios materiales todos aquellos que tienen en su consulta para llegar a buenos diagnósticos..</p>

<p>18. Si lo desea, puede proveer comentarios adicionales a sus respuestas anteriores (máximo 250 palabras).</p>	<p>Los profesionales sanitarios estamos bien preparados para dar una asistencia de calidad al usuario.. nuestro grado de compromiso preparación disponibilidad de medios materiales son muy superiores en comparación con otros países(nos lo relatan las pacientes en consultas)</p>
<p>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).</p>	<p>No tengo mucho conocimiento entre la relación entre las compañías y los hospitales</p>

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).

Tampoco estoy muy al tanto de la relación de estos centros hospitalarios y compañías con el paciente

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).

Las aseguradoras tienen una NULA relación con los profesionales sanitarios y eso que SOMOS EL ALMA DEL BUEN FUNCIONAMIENTO, nosotros ponemos nuestra consulta (medios, enfermería, recepcionista, luz, teléfono...) y nuestros CONOCIMIENTOS (tiempo, destreza, profesionalidad,...) En ningún momento formamos parte del baremo, últimamente incluso nos han englobado prestaciones en lo que ellos llaman "forfait" con menor pago por las mismas acciones..
Los profesionales estamos incluso trabajando a "destajo" para poder asumir los costes que conlleva mantener la consulta abierta.,
Un desastre la mala consideración por parte de las compañías a los que somos su medio de riqueza.. por eso estamos al borde del aguantar!!

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).

Los asegurados quieren sanidad de calidad a bajo coste.. no esperamos gran apoyo

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

Las compañías ejercen UN ABUSO CONSTANTE sobre los profesionales sanitarios.. poniendo "precio" a nuestras prestaciones sin tener en cuenta que los tiempos han cambiado y q para dar una buena asistencia muchas veces necesitamos hacer una inversión millonaria (yo que soy ginecólogo tengo un ecografo de última generación de mucho coste, es mi arma de trabajo, pero nunca lo amortizaré.. ya que a 15€ una ecografía es imposible) Por eso cre que es NECESARIO comenzar una guerra para que nos paguen un precio Justo