

| | |
|---|--|
| <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>Jose barrera martin</p> |
| <p>¿Desea hacer público su nombre junto a su respuesta o mantenerlo confidencial (en cuyo caso se publicará como respuesta anónima)?</p> | <p>Público</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>Personalización de la atención, calidad y rapidez (estos dos datos últimos cada día peores por la masificación debido a pólizas low cost y pesimas retribuciones a los profesionales médicos</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).

Pesima

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).

Son un cartel

Se ponen de acuerdo en pagar mal y ofrecer lo mismo

Si se comparan 100 actos de una compañía aseguradora por separado de otra resulta el mismo gasto aunque ellas en cada acto valoren diferente pero lo q te doy de mas en este acto medico te lo resto en el otro y así la media por paciente les sale casi idéntica

| | |
|---|--|
| <p>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).</p> | <p>Nefasto e inadecuado es todo comercialismo</p> |
| <p>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).</p> | <p>Muchas restricciones por enfermedad por patología precedente etc etc y las coberturas nada claras</p> |

**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).**

Incomprensible aunq con las low cost es normal nadie da duros a real pero ellos se aprovechan

**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).**

Usan esa cobertura para aumentar el costo de las polizas pero muchas lo deniegan o pagan una miseria a los profesionales que las aplican

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

Un ramo q actúa como un cartel con precios irrisorios a los profesionales sin atender verdaderamente las necesidades de sus asegurados

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

Mínima competencia todas se ponen de acuerdo, ya lo he explicado en yn punto anterior

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).

No dejan q nadie entre en sus cuadros médicos porque argumentan q asi los asegurados tienen mas lugares para satisfacer sus consultas y les generaría mas gastos por el mismo proceso

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

Entre otras cosas aducen la preexistencia de enfermedad previa para no admitirte o ponerte un costo desorbitado

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).

Pocas diferencias tienes y todas pagan excesivamente poco por debajo de lo normal y din subir el costo
Actualmente se trabaja a perdidas por esos ínfimos baremos y para compensarlo se han de ver mas pacientes en el mismo turno horario con lo que disminuyen la calidad asistencial y aumenta la masificación

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).

Existen diferencias y la aseguradora no tiene en cuenta las instalaciones, antigüedad y profesionalidad del medico así como su preparación y nivel de capacitación (esto es pagara lo mismo a un recién salido del MIR q a uno con 30 años d especialidad

| | |
|--|--|
| <p>14. Si lo desea, puede proveer comentarios adicionales a sus respuestas anteriores (máximo 250 palabras).</p> | <p>Mal sistema actual Malas coberturas Mal pago Poca competencia</p> |
| <p>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).</p> | <p>En general bueno salvo los hospitales de las propias aseguradoras</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).

Algunos hospitales son en si los proveedores de las compañías y estas compañías tiene. A su vez sus propios centros donde ellos gestionan su cartera de clientes direccionando a los pacientes

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).

Instalaciones , tecnología y profesionales

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 dejan sin posibilidad de acceso

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).

Menos profesionales menos competencia

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 imponen no hay apenas negociación salvo por 4 migajas
Los hospitales q tienen claves negocian con aseguradoras y los médicos no participan en esa negociación

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).

El efecto es contraproducente disminuyendo la calidad asistencial y la masificación y por unos honorarios menos dignos

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