

# SEGURO DE SALUD: Efecto de un IPC Sanitario del 4%

Septiembre 2009

## Situación de Mercado

En un entorno económico como el actual en el que todas las miradas se dirigen al férreo control del gasto, y moviéndonos en las fechas en las que estamos, queremos llamar la atención sobre la previsible evolución de las primas en los seguros de salud cara a la renovación de las pólizas para el ejercicio 2010.

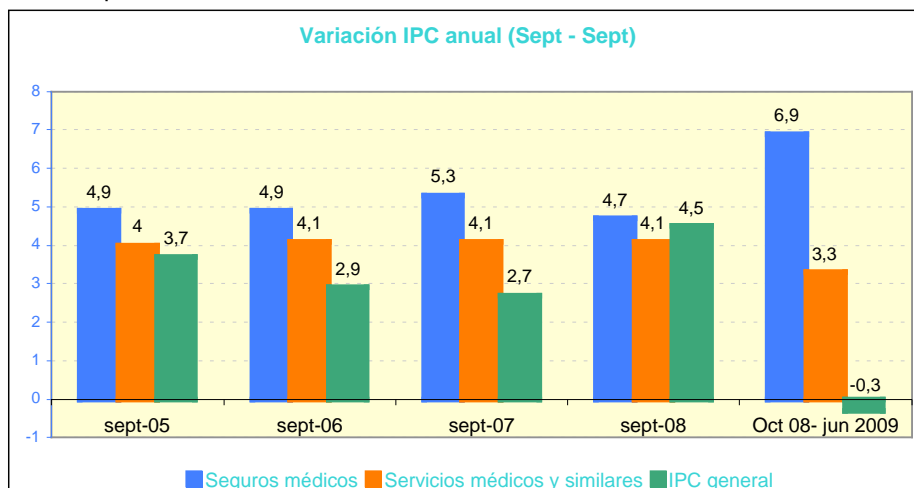
Hay varios factores que afectan a la prima del Seguro, como son el IPC de Servicios Médicos, las nuevas tecnologías diagnósticas y de tratamiento, y la medicina preventiva, que llevan a que los costes de los seguros se incrementen muy por encima del IPC General. Este documento facilita una breve descripción de la práctica del mercado asegurador en el ramo de Salud en lo relativo al establecimiento de primas.

## Establecimiento de primas en los Seguros de Salud

El sector asegurador utiliza como referencia para el establecimiento de primas lo que se denomina "la experiencia de siniestralidad (real o prevista) del colectivo objeto de estudio", entendiéndose como tal su cartera de clientes. Esta siniestralidad suele venir determinada tanto por la frecuencia de siniestros como por el coste medio de los mismos. Dejando aparte el tema de la frecuencia de siniestros que está directamente afectada por una serie de factores ajenos al objeto de este documento, sí queremos centrarnos en la previsión de la evolución de los coste de los siniestros.

En este sentido, es nuestro objetivo llamar la atención sobre dos factores de impacto directo en este concepto:

- **IPC Servicios Médicos:** debido a la especificidad de los recursos utilizados en la prestación de servicios sanitarios, es práctica común que el sector asegurador utilice como referencia el IPC de Servicios Médicos y no el IPC General. Esta información tiene una especial incidencia cuando nos encontramos con unas diferencias entre ambos índices de más de 5 puntos a fecha de hoy.
- **Nuevas coberturas y tratamientos:** la adaptación a la demanda que el sector asegurador se ve obligado a atender, está llevando a que los seguros de salud incorporen niveles de coberturas y tratamientos cada vez más sofisticados y caros. Esta demanda, a su vez, debe ser consciente de que impacta directamente en los costes de los actos médicos y, por tanto, en la evolución de las primas de las pólizas de salud.





## Previsión para la evolución de primas: Renovación 2010

A consecuencia de los dos factores descritos en el punto anterior, la previsión nos lleva a anticipar una evolución de las primas del seguro de salud muy por encima del dato de IPC General previsto para finales de año. Esta circunstancia no es nueva, pues así viene siendo la experiencia de los últimos años. La particularidad de este año vendrá por la importante diferencia que se prevé entre una situación de recesión con IPC negativo y una evolución al alza de las primas del seguro.

## Recomendaciones de Aon Consulting

Ante este escenario recomendamos seguir los siguientes pasos:

- Solicitar a la Compañía de Seguros la propuesta de primas para el ejercicio 2010 lo antes posible y siempre antes del vencimiento del período de preaviso establecido en póliza, normalmente 2 meses antes de la fecha de renovación.
- En ausencia de información por parte de la Compañía, remitir carta de cancelación preventiva en tiempo y forma.
- En situaciones de incrementos de primas significativos, solicitar a la Compañía datos de siniestralidad de la póliza o de cualquier otro motivo que provoque esa propuesta de incremento.
- En caso de falta de argumentos contundentes por parte de la Compañía, proceder con la cancelación preventiva y explorar otras alternativas dentro del sector asegurador, teniendo en cuenta las posibles incidencias que un cambio de proveedor de una póliza de salud puede conllevar.

Finalmente, ponemos a su disposición el equipo de profesionales de Aon Consulting que, respaldados por una amplia experiencia, le ayudaran a negociar con su actual asegurador las mejores condiciones económicas y adecuados niveles de cobertura, aprovechando el profundo conocimiento de la oferta del sector asegurador en el ramo de salud y su capacidad para interpretar los datos en los que su aseguradora pueda estar basando la oferta de renovación.

## Más información

Si desea más información acerca de las ventajas que puede aportar Aon Consulting en la gestión de Seguros de Salud, contacte con nuestros expertos.

**email:** [aonconsulting@aon.es](mailto:aonconsulting@aon.es)

**teléfono:** 902 107 306

**direcciones:**

**Madrid - Rosario Pino, 14-16 - 28020 Madrid**

**Bilbao - Alameda de Recalde, 27 2º - 48009 Bilbao**

**Barcelona - Vía Augusta, 252-260 - 08017 Barcelona**

**web:** [www.aon.es](http://www.aon.es)

Aon Gil y Carvajal Consulting, S.A.

Inscrita R<sup>o</sup>. Mercantil de Madrid al Tomo 3.920, Folio 195, hoja n<sup>o</sup> M-65.700, N.I.F. A78/293453

La información contenida en este documento ha sido recopilada y elaborada de buena fe y de fuentes que se consideran fiables. La responsabilidad del Grupo de Empresas Aon Gil y Carvajal, S.A.U., Correduría de Seguros, en el sentido contemplado en el artículo 4 de la Ley 24/1988 del Mercado de Valores de 24 de Julio, alcanza la legalmente exigible derivada de su actuación profesional, pero no se extiende a obligaciones o compromisos ajenos al objeto, competencia o ámbito de su organización empresarial. El presente documento no supone ni asesoramiento legal ni opinión jurídica.

© Grupo de Empresas Aon Gil y Carvajal S.A.U., Correduría de Seguros, en el sentido contemplado en el artículo 4 de la Ley 24/1988 del Mercado de Valores de 24 de Julio. Quedan reservados todos los derechos. Se prohíbe la explotación, reproducción, distribución, comunicación pública y transformación, total o parcial, de este documento sin autorización expresa del Grupo de Empresas Aon Gil y Carvajal S.A.U., Correduría de Seguros.