

PartnerRe

Act. Ricardo Casares C.
*Vice President – Director
Latin America – Health*

Problemática de los Seguros Médicos y alternativas innovadoras para enfrentarla

XXVII Seminario Internacional de la CNSF
16 de noviembre de 2017, Cd. de México



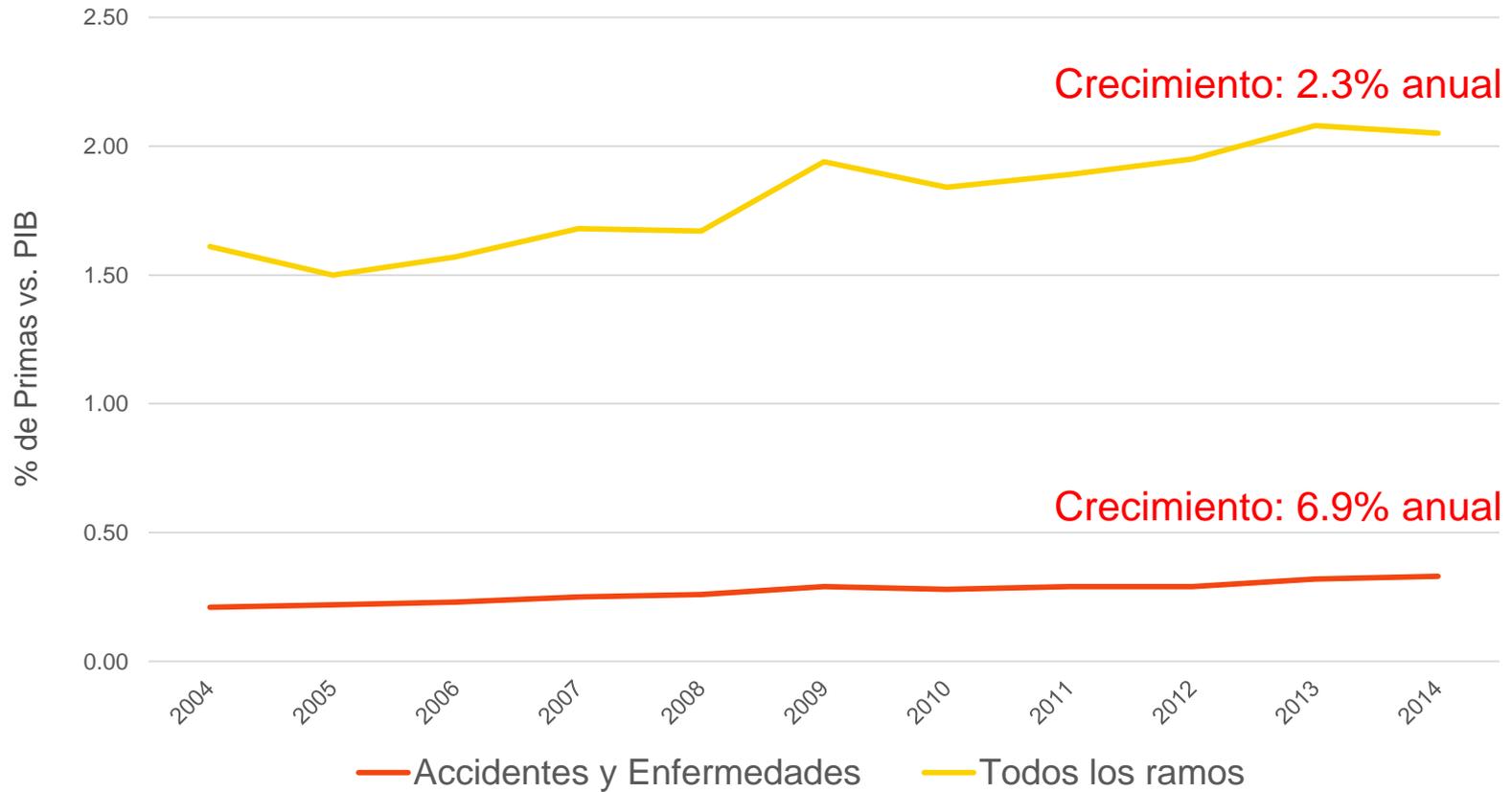
Contenido

- 1 Antecedentes y situación actual
- 2 Problemática
- 3 Nuevas tendencias
- 4 Alternativa de productos
- 5 Conclusiones

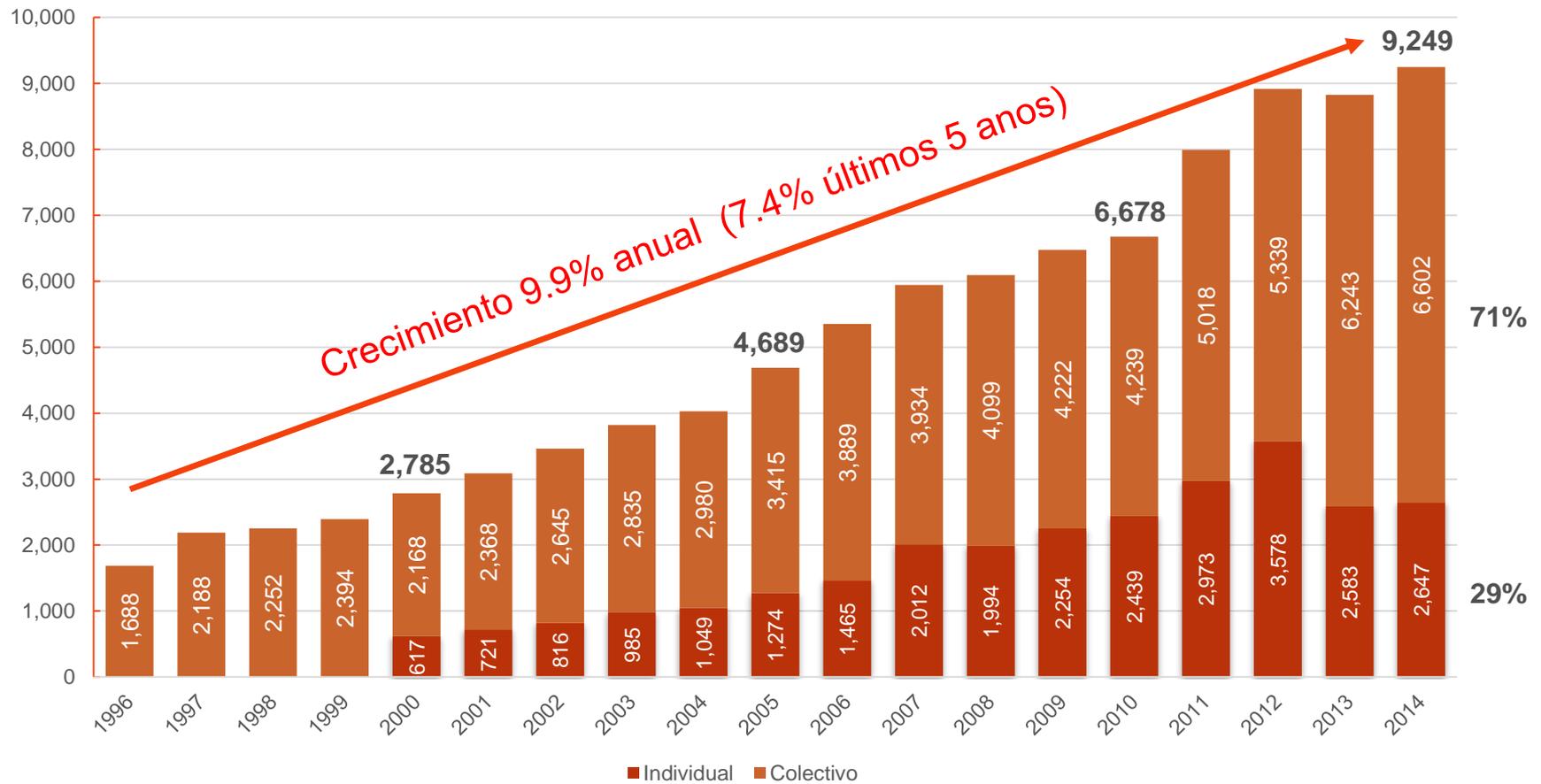
1. Antecedentes y situación actual



Crecimiento vs. PIB en los últimos 10 años



No. de Asegurados en Gastos Médicos



Solo un 7.7% de la población tiene un seguro de GM privado

PartnerRe

Evolución del Seguro Médico en el mercado mexicano

Se ha desarrollado en los últimos 25 años:

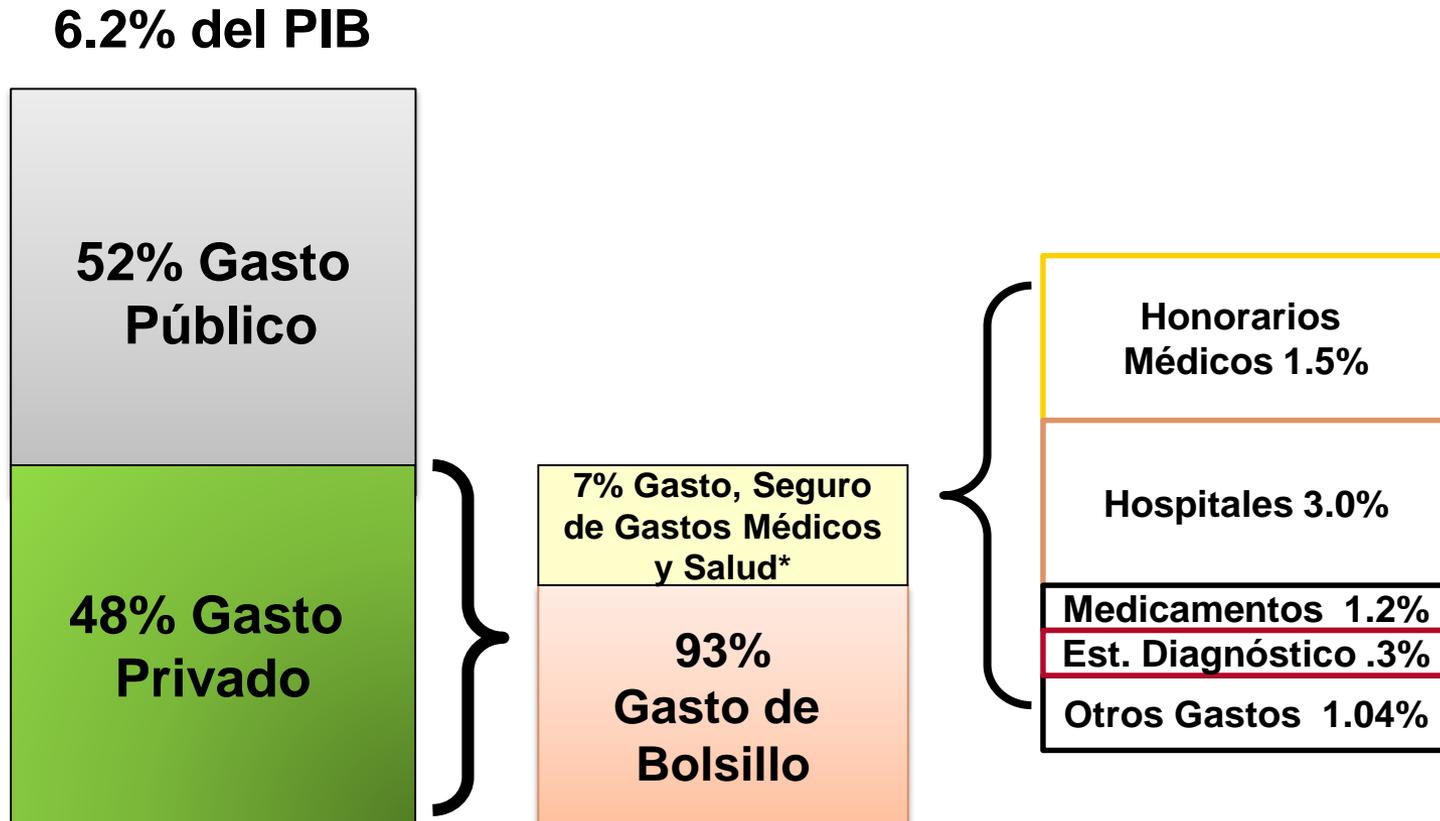
AyE vs. total de primas	
1990	5.0%
2000	10.4%
2010	15.2%
2015	15.5%

Se ha convertido en un producto necesario para las familias de clase media alta

A pesar de ello, la penetración es tan solo del 7.7% de la población

Los costos y el “doble pago” limitan su crecimiento

MEXICO: Gasto total en salud, 2013



2. Problemática



Problemática de los Seguros Médicos

- 1. Inflación médica**
- 2. Desarrollo tecnológico**
- 3. Cambio en la edad / envejecimiento**
- 4. Complejidad de productos y operación**
- 5. Rentabilidad**

Análisis de la Rentabilidad

Impacto de pagos complementarios (colas de reclamaciones)

- % importante de siniestros que iniciaron hace más de dos años
- Deducibles y coaseguros anuales, Copagos, ...

Reclamaciones catastróficas (Cáncer, Enf. Cardiovasculares, ...)

- Case Management, Disease Management, ...

Necesidad de controlar muchas y muy diversas variables

- Variables económicas, financieras, geográficas, demográficas, ...
- Frecuencia, severidad, plan, sexo, cobertura, ...
- Operativas y de la práctica médica

Sistemas de información muy limitados

- Análisis de costos por: padecimiento, póliza, agente, proveedor, ...
- Medicamentos, días de estancia, ...



Problemática actual

- **Crecimiento de los costos médicos** (y las primas) muy por encima de la inflación. Esta tendencia disminuye el potencial de nuestro mercado
- **Conflicto permanente:** proveedores, aseguradora, fuerza de ventas, clientes
- Suscripción, control de costos, servicio y fuerza de ventas; son **factores críticos que ayudan** a la competitividad actual, **pero no resuelven** el problema de fondo
- Es necesario encontrar **mejores alternativas** para el financiamiento de los riesgos de la salud

Retos de la gerencia y la empresa

Necesidad de mejorar los resultados a corto plazo

- Mayor colaboración y trabajo como sector
- Acercamiento con proveedores
- Mayor participación del asegurado en la reclamación
- Mejor control de costos
- Auditorías / fraudes / subrogación

Clientes continuarán solicitando la cobertura

- Demandaran un mejor control de costos y servicio

Mejorar sistemas de operación e información

Nuevos entrantes al mercado

- Diferentes modelos de negocio
- Satisfacer necesidades no cubiertas

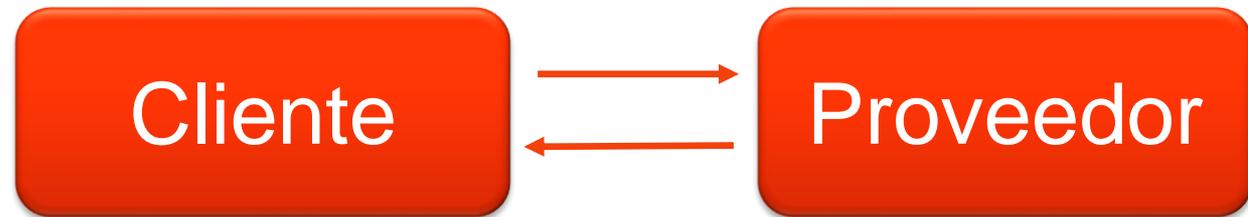


3. Alternativa de productos



Ley de la oferta y la demanda

Lo normal



Servicios
Médicos



PartnerRe



Alternativa de productos

Health Saving Accounts (HSA)

- Equivalente a un plan 401K, pero de Salud
- Cuenta de ahorro individual
- Beneficios fiscales:
 - Aportaciones de la empresa y del trabajador
 - Intereses obtenidos
 - Retiros para gastos en salud aprobados
- Plan completamente portable
- Promueve el ahorro de largo plazo
- Acompañado de un “High Deductible Plan”



Alternativa de productos

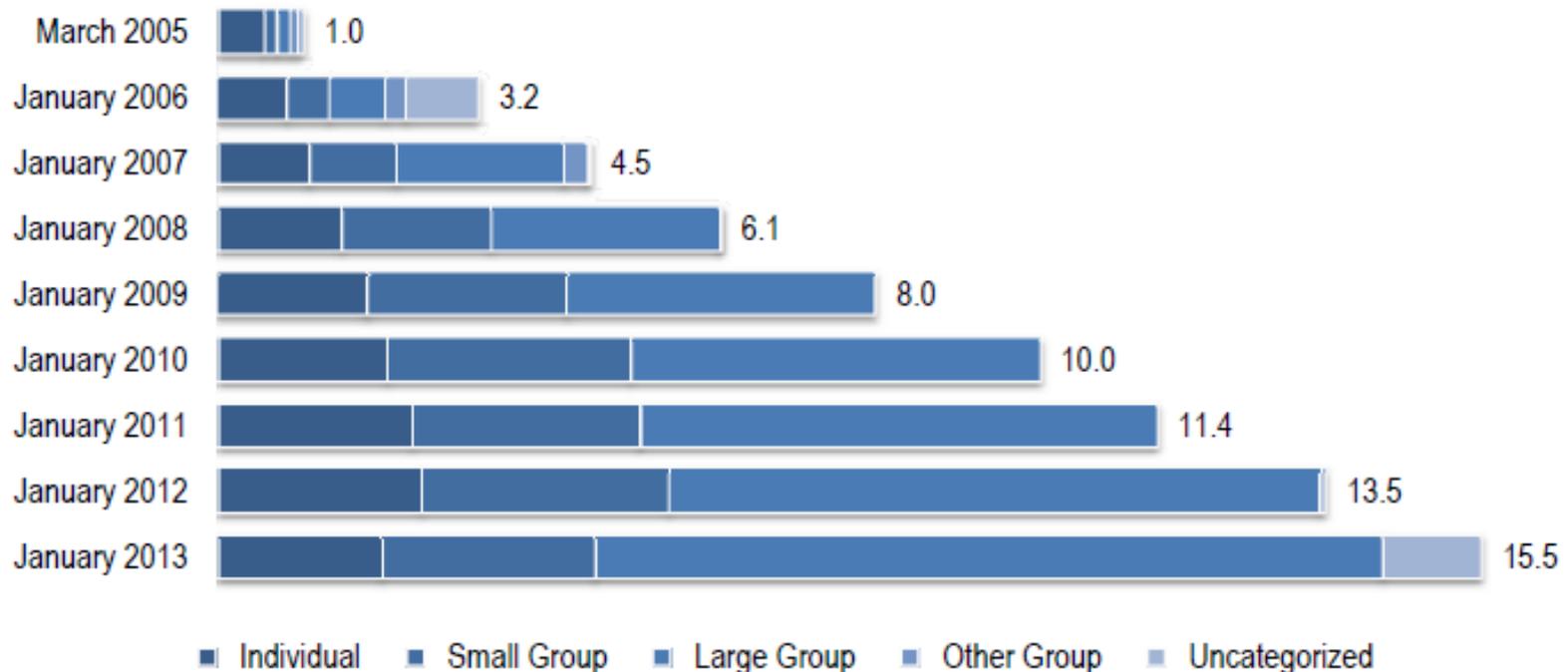
Health Saving Account Plan



Alternativa de productos

Health Saving Accounts (HSA)

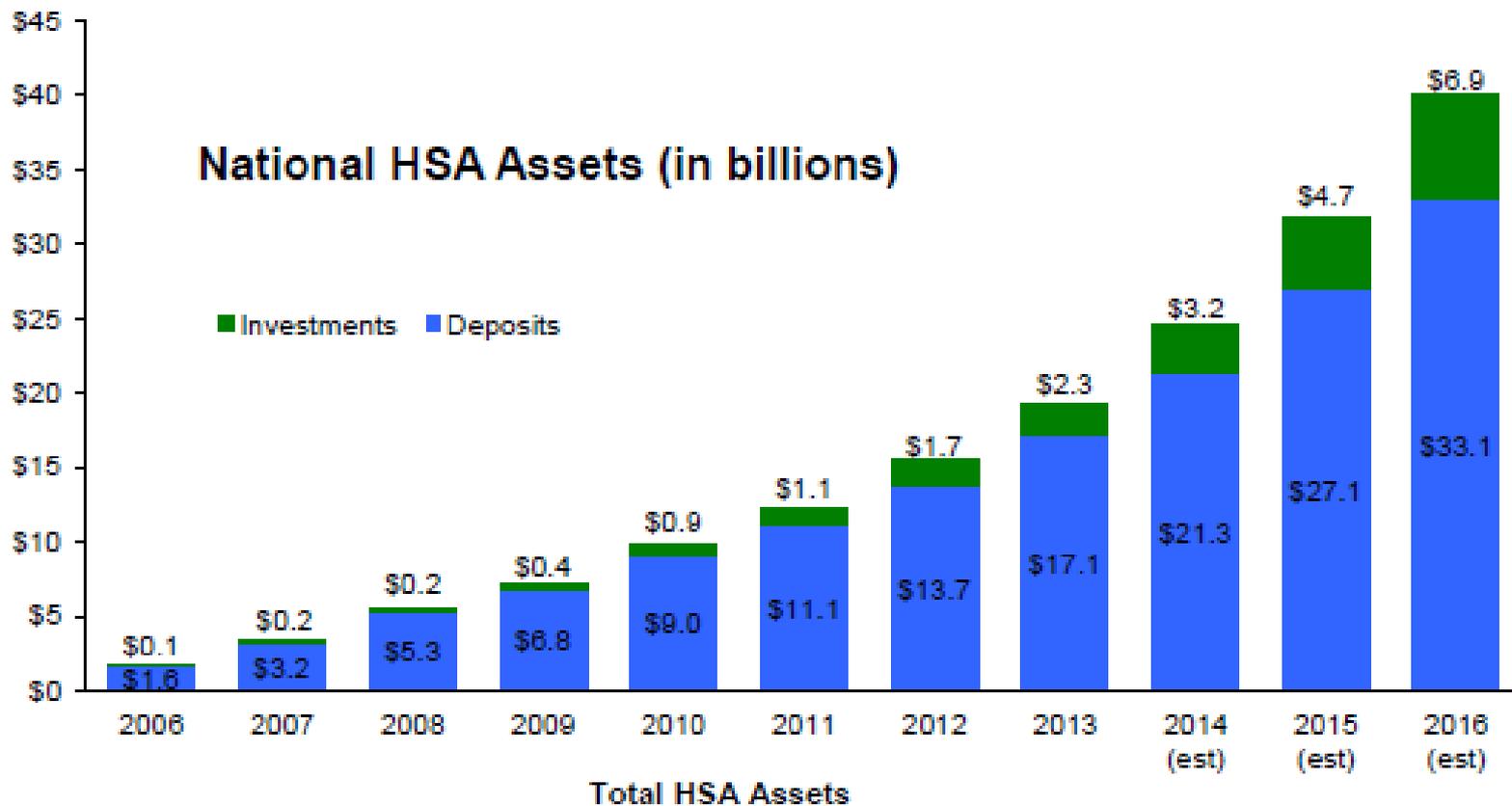
Figure 1. Growth of HSA-Qualified High-Deductible Health Plan Enrollment, Covered Lives (Millions), March 2005 to January 2013



Sources: AHIP Center for Policy and Research, 2005 – 2013 HSA/HDHP Census Reports.

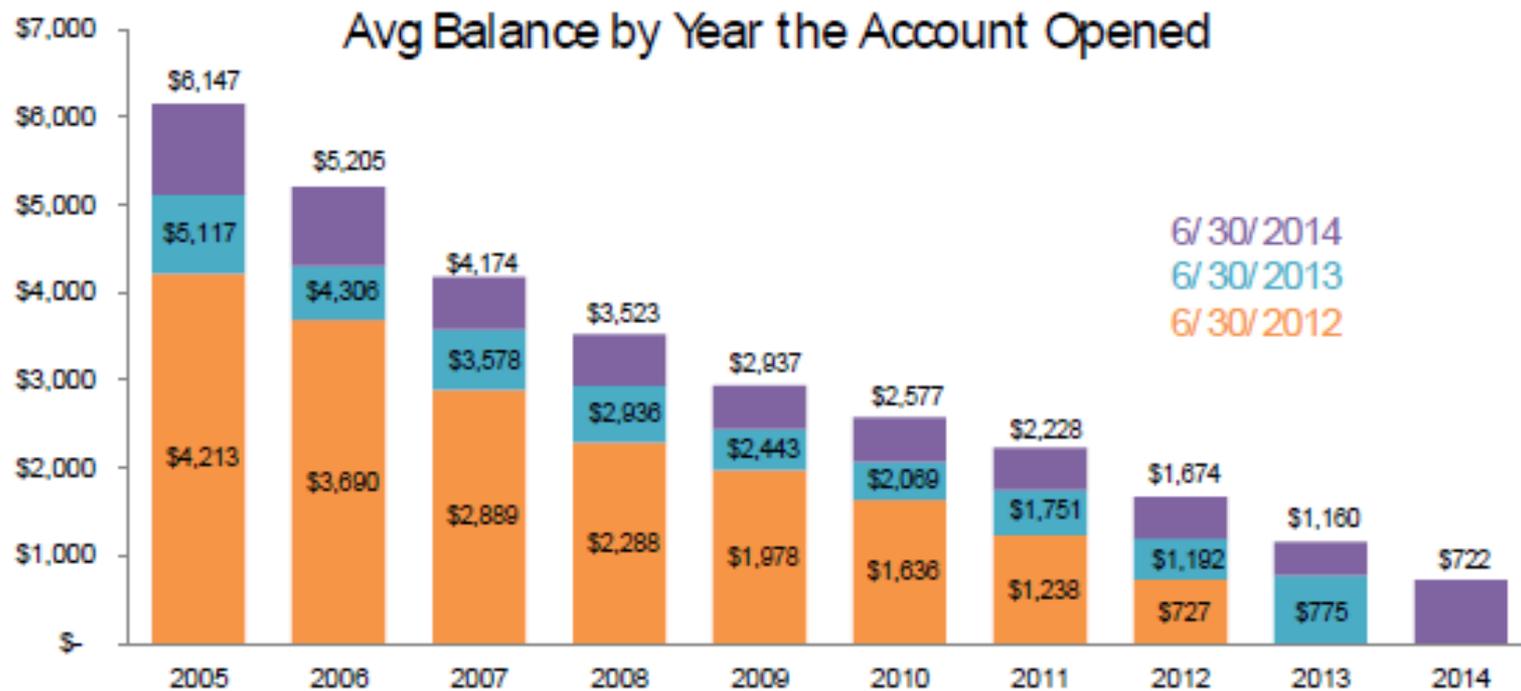
Alternativa de productos

Health Saving Accounts (HSA)



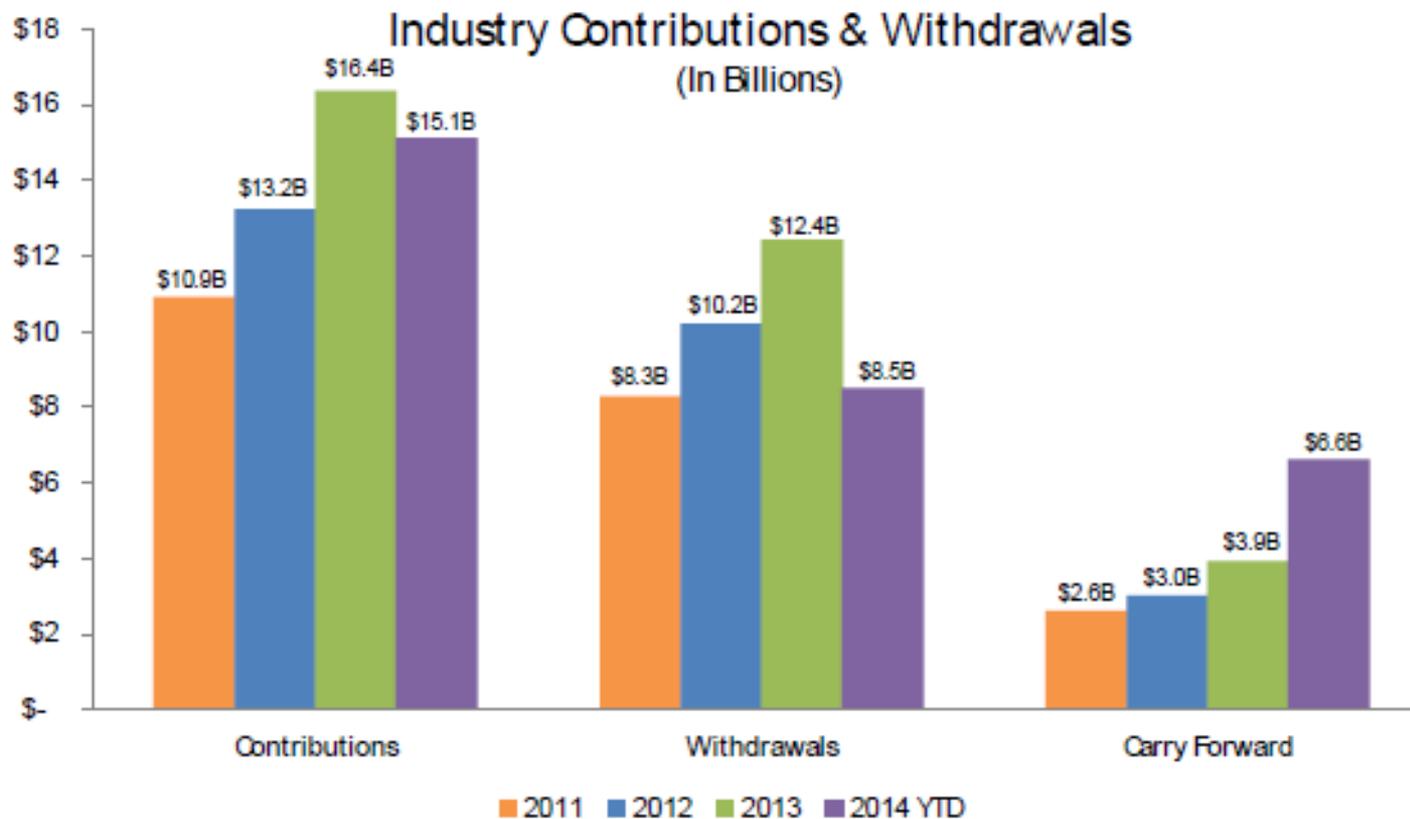
Alternativa de productos

Health Saving Accounts (HSA)



Alternativa de productos

Health Saving Accounts (HSA)



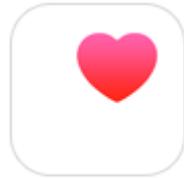
4. Nuevas tendencias



Evolución de las plataformas tecnológicas



Sept-2014



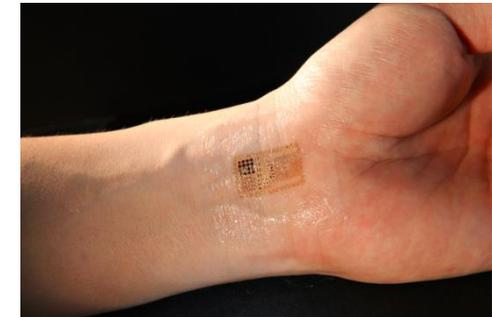
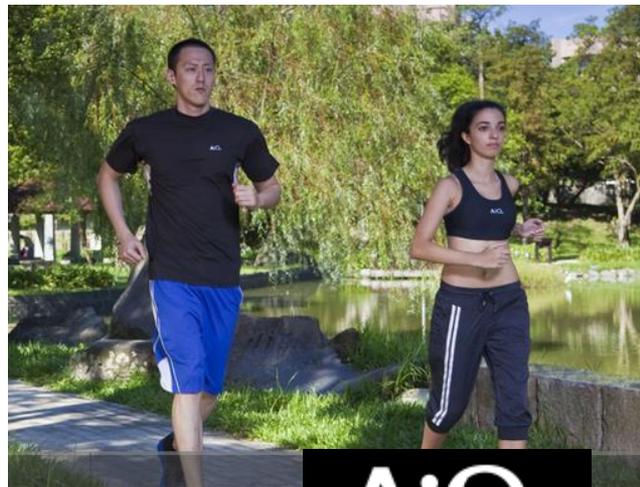
Health.

An entirely new way to use your health and fitness information.

The new Health app gives you an easy-to-read dashboard of your health and fitness data. And we've created a new tool for developers called HealthKit, which allows all the incredible health and fitness apps to work together, and work harder, for you. It just might be the beginning of a health revolution.



Existe una gran cantidad de dispositivos “Wearables”



Giving Out Private Data for Discount in Insurance

By TARA SIEGEL BERNARD APRIL 8, 2015

The New York Times

Andrew Thomas's life insurer knows exactly when he arrives at his local gym. The company is notified when he swipes his membership card, and 30 minutes later, it checks that he is still there, tracking his location through his smartphone.

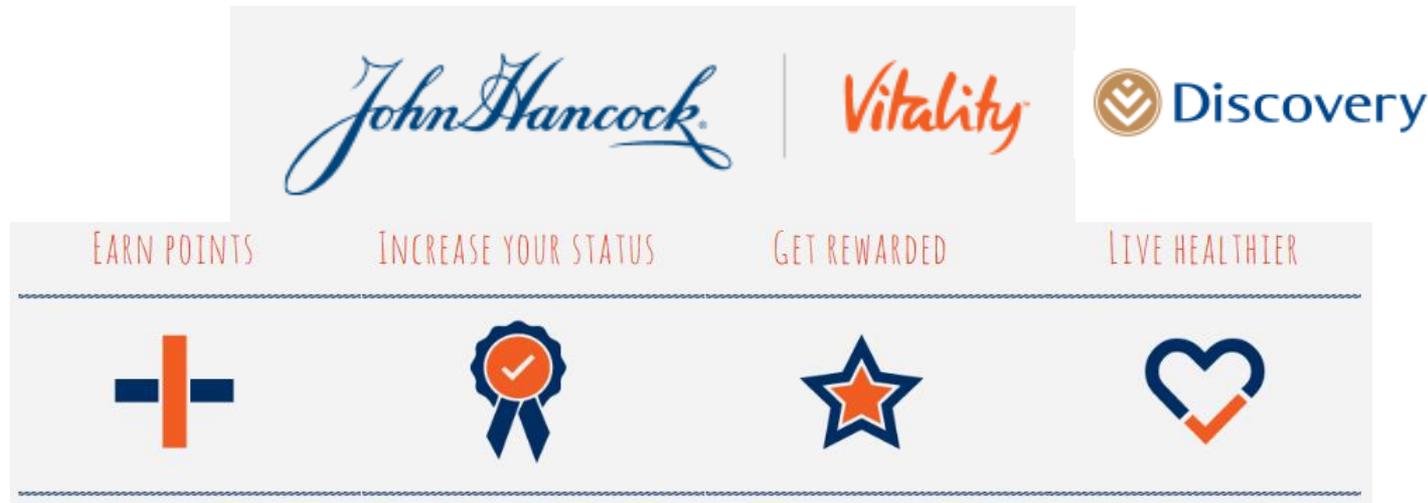
The [insurance](#) company has a vested interest in keeping Mr. Thomas alive and well. In return for sharing his exercise habits, his [cholesterol](#) level and other medical information, Mr. Thomas, a 51-year-old medical publisher who lives in Johannesburg, earns points, which translate into premium savings and other perks. By staying in good shape, it is less likely that [Discovery](#), his insurer, will have to pay out his life and disability policies.

"Every Saturday morning, just for playing golf, I get points," said Mr. Thomas, who said he received about 9 percent back on his [life insurance](#) premiums for each of the last five years. "It is trying to make people live a healthy lifestyle."



Michael Doughty, president of John Hancock Insurance, stretches in Boston. Hancock will offer a program that tracks policyholders' medical data and offers discounts for healthful behavior. Charlie Mahoney for The New York Times

The concept — which has been used in South Africa, where Vitality is based, Europe, Singapore and Australia — has the potential to transform



Fitbit al inscribirse
Puntos por actividad física
→ 3 veces por semana

- +1,000 No fumador
- +1,000 Colesterol
- +1,000 Glucosa
- +1,000 Presión arterial
- + 400 Flu shot



3,500
PLATA



7,000
ORO



10,000
PLATINO

PartnerRe

Cada año se reinicia con 10% de acarreo de puntos

La tecnología esta transformando los negocios

- Dispositivos y APPs
- mHealth
- eHealth
- Nuevos entrantes



Estamos preparados ?

UBI: Usage Based Insurance

Plataforma Business Intelligence

Analytics y Big Data

Estrategia Digital



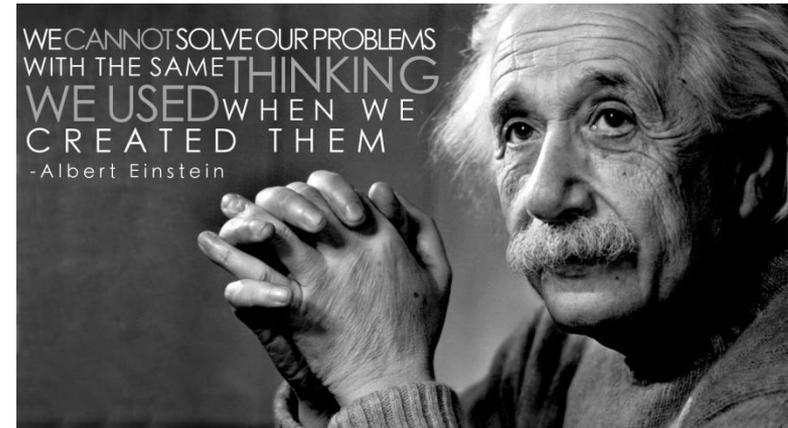
5. Conclusiones



Conclusiones

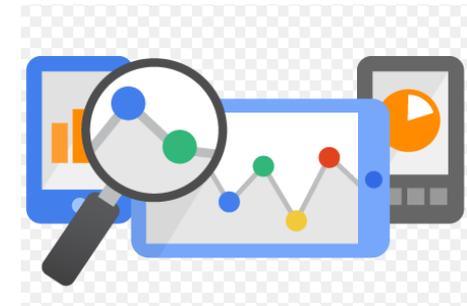
1. *No podemos seguir actuando de la misma manera. Si no cambiamos, alguien más lo hará...*

Seguir pensando y actuando de la misma forma, no producirá resultados diferentes



Conclusiones

2. *La tecnología ha influido en el incremento de los costos. Sin embargo, hoy la tecnología nos permite nuevos modelos de negocio*



mHealth

eHealth

PartnerRe

Conclusiones

3. *Los Seguros Médicos no pueden resolver todos los problemas de salud*

El paciente debe dejar de ser paciente e involucrarse mas en el cuidado de su salud

“Consumer Driven Health Plans”



CHÉCATE



MÍDETE



MUÉVETE

Niñgún mar en calma
hizo experto a un
marinero



Gracias !

Act. Ricardo Casares C.
Ricardo.Casares@partnerre.com

PartnerRe

