

# 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*



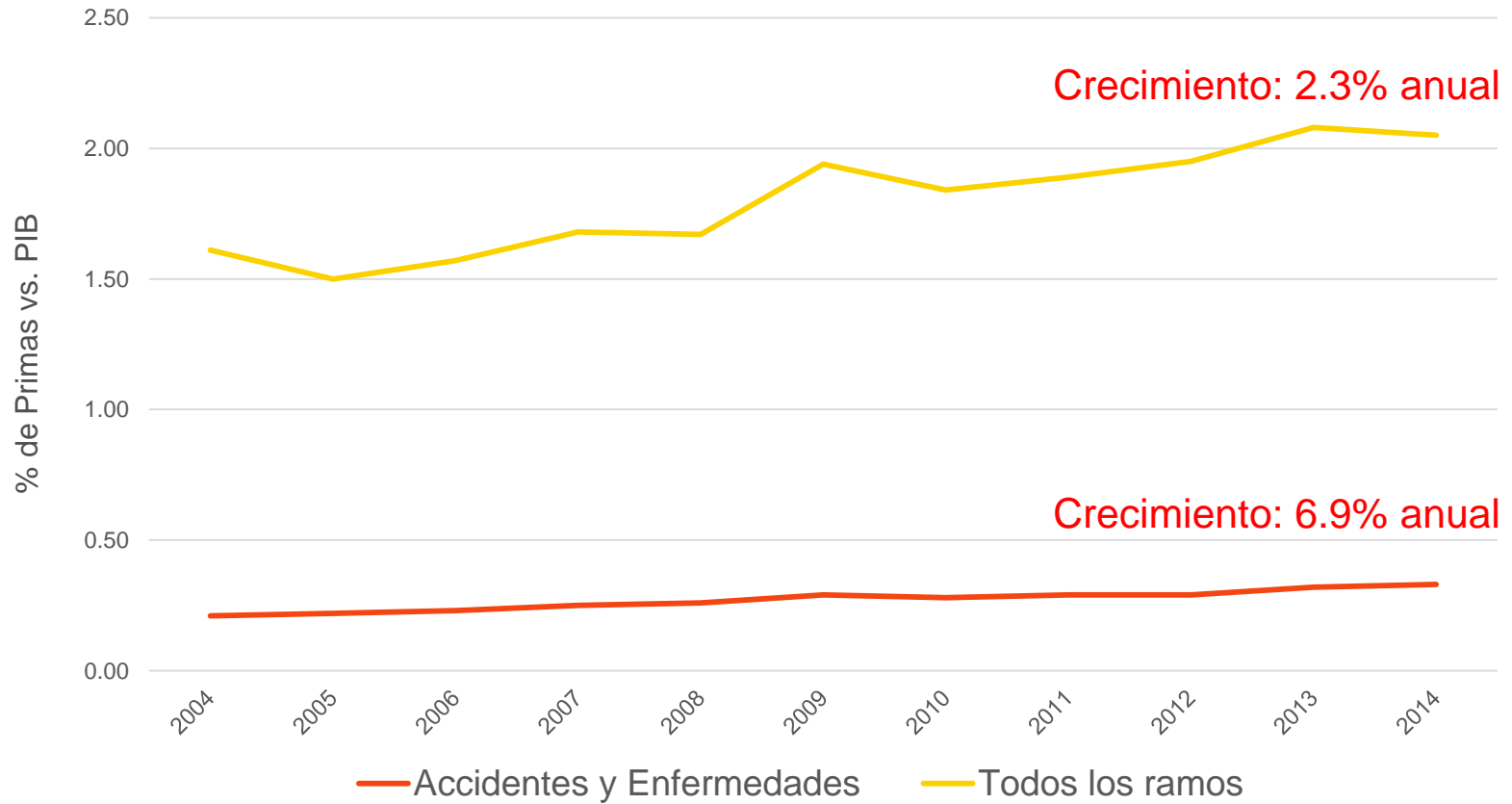
## Contenido

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

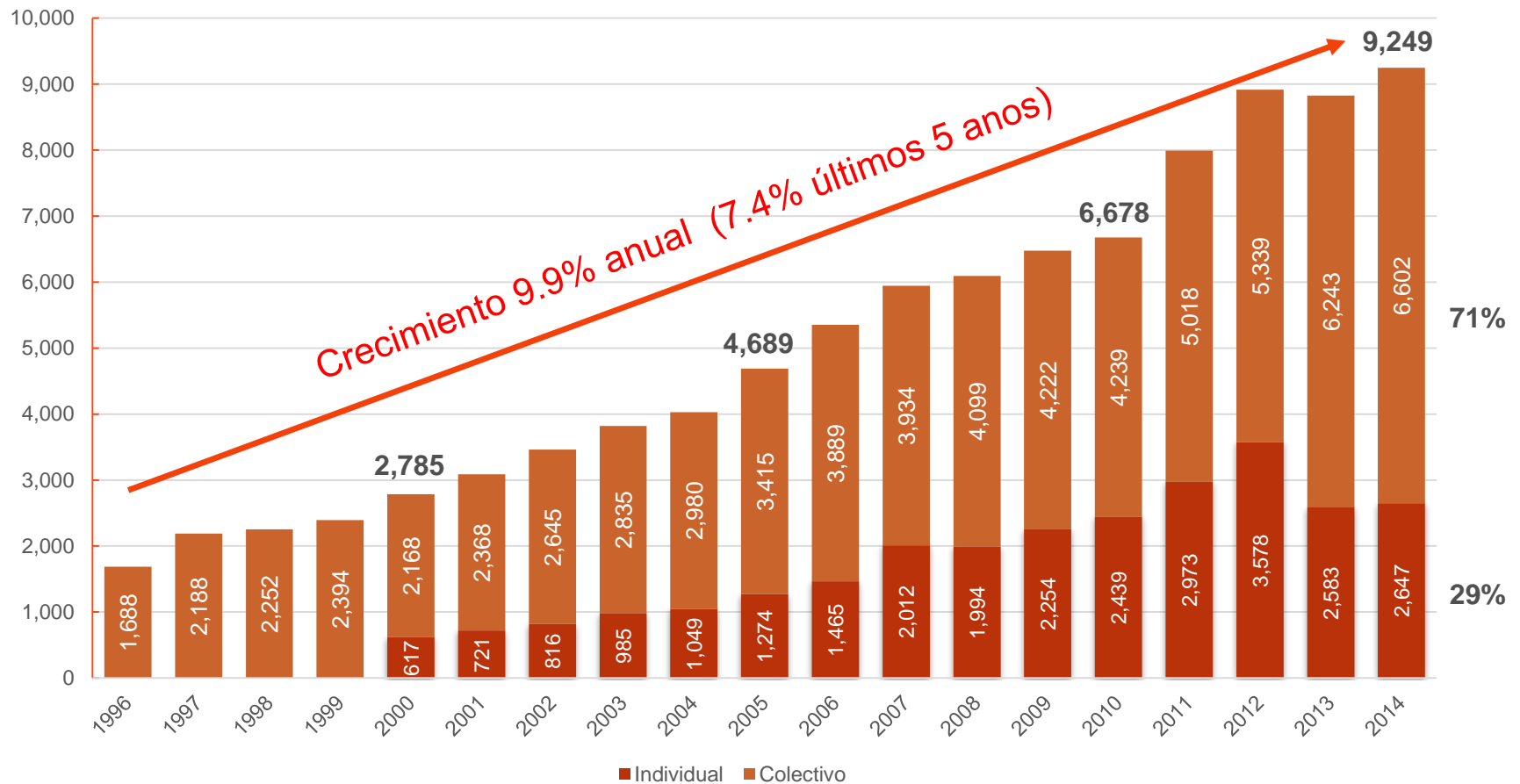
# 1. Antecedentes y situación actual



## 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%

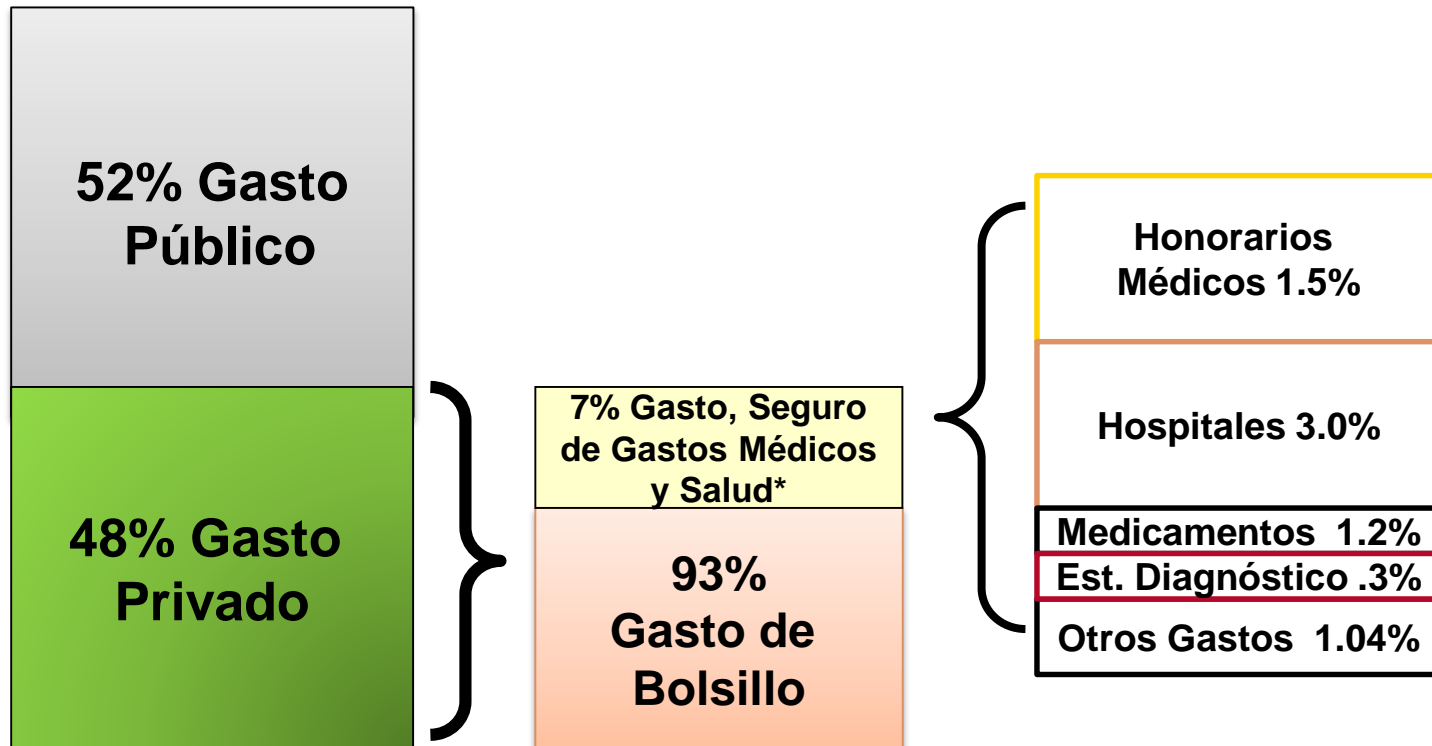
Se ha convertido en un producto necesario para las familias de clase media alta

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

6.2% del PIB



## 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

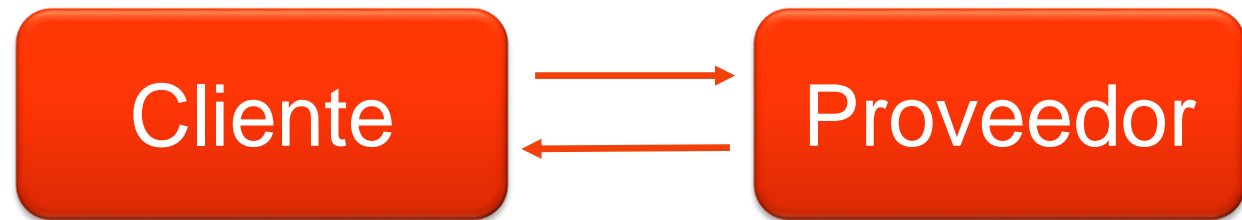


# 3. Alternativa de productos

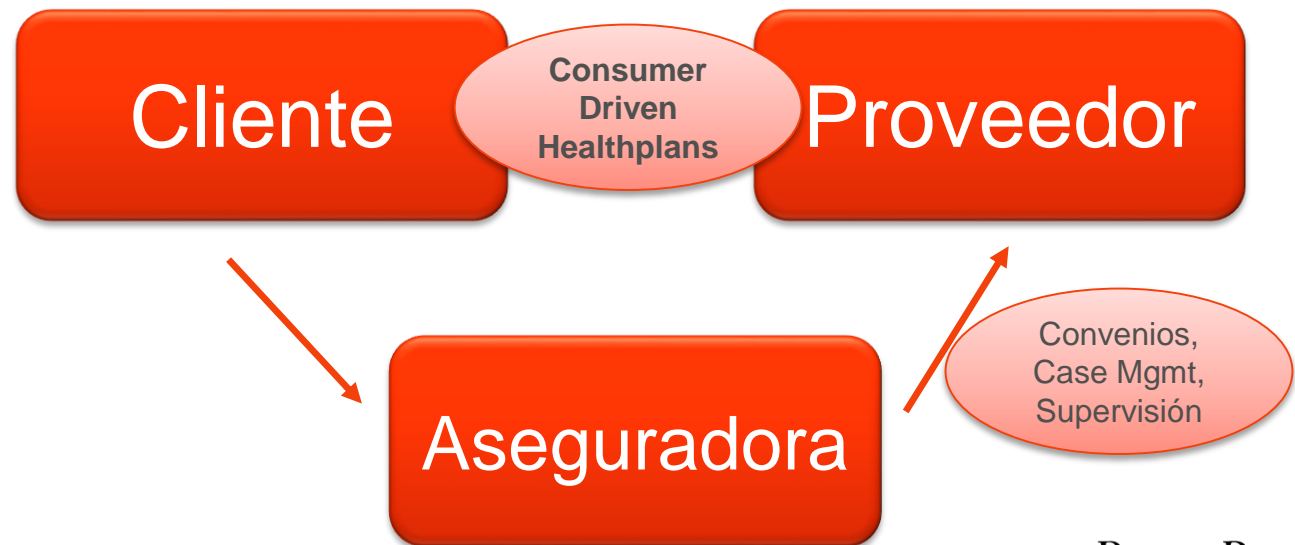


## Ley de la oferta y la demanda

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

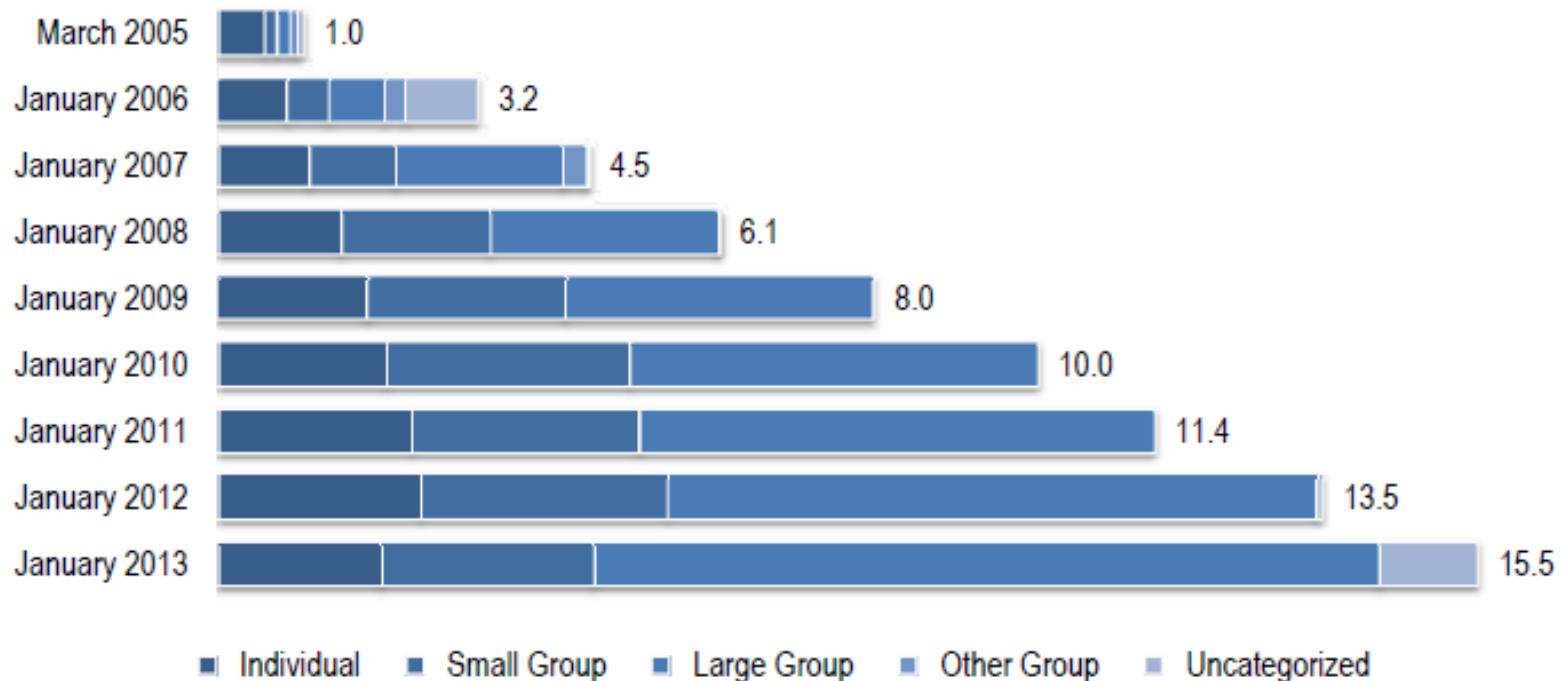




# Alternativa de productos

## Health Saving Accounts (HSA)

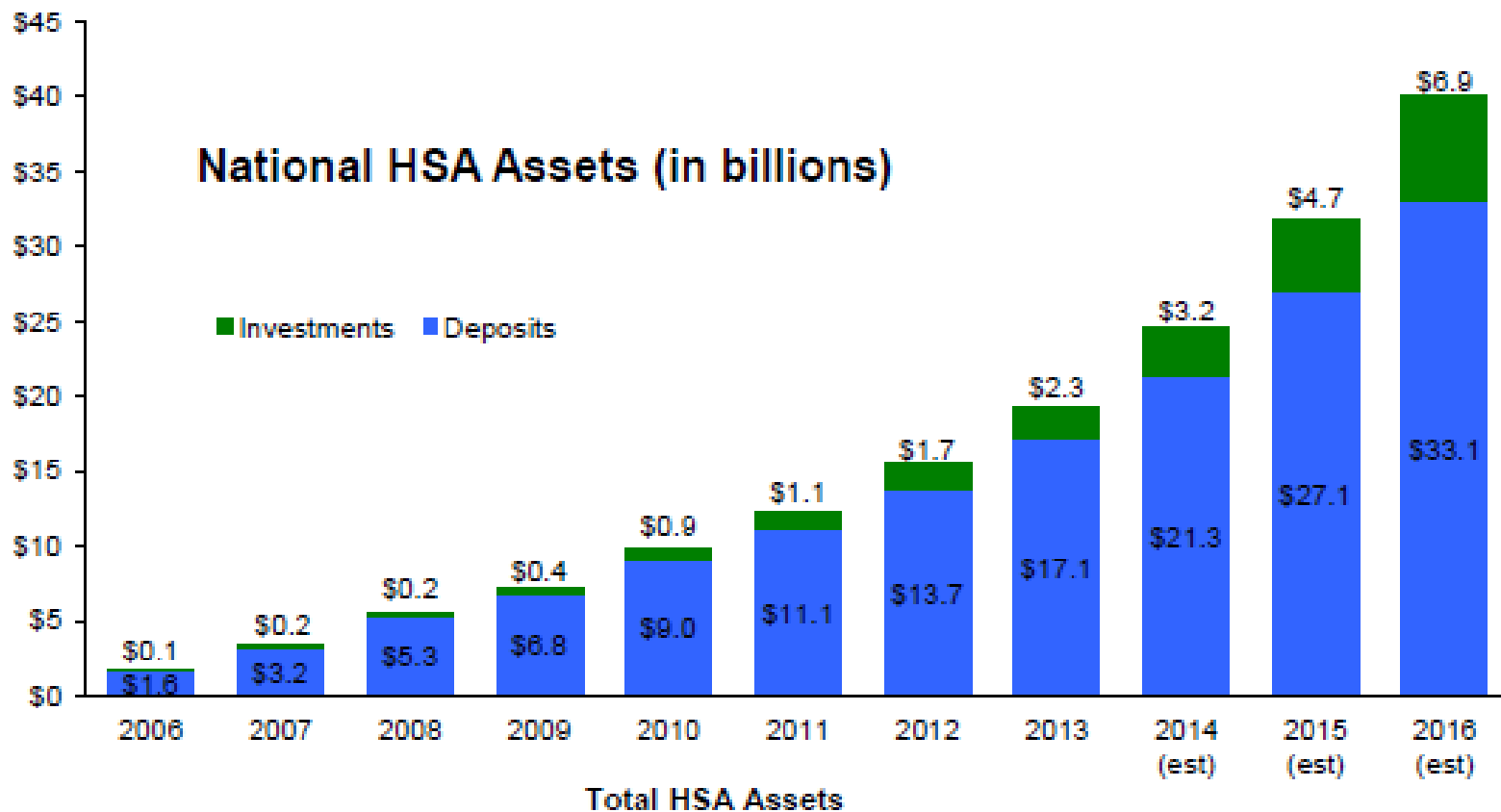
**Figure 1.** Growth of HSA-Qualified High-Deductible Health Plan Enrollment, Covered Lives (Millions), March 2005 to January 2013



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

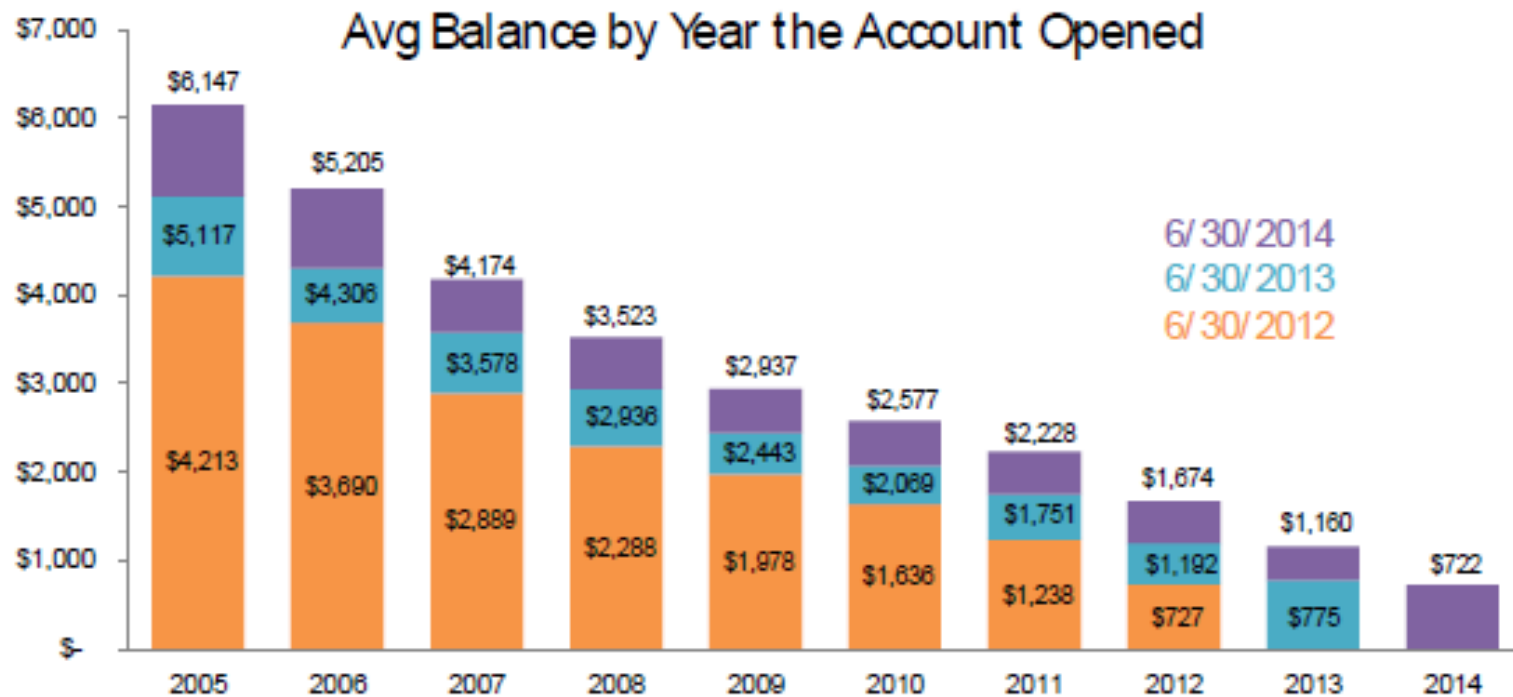
## Alternativa de productos

### Health Saving Accounts (HSA)



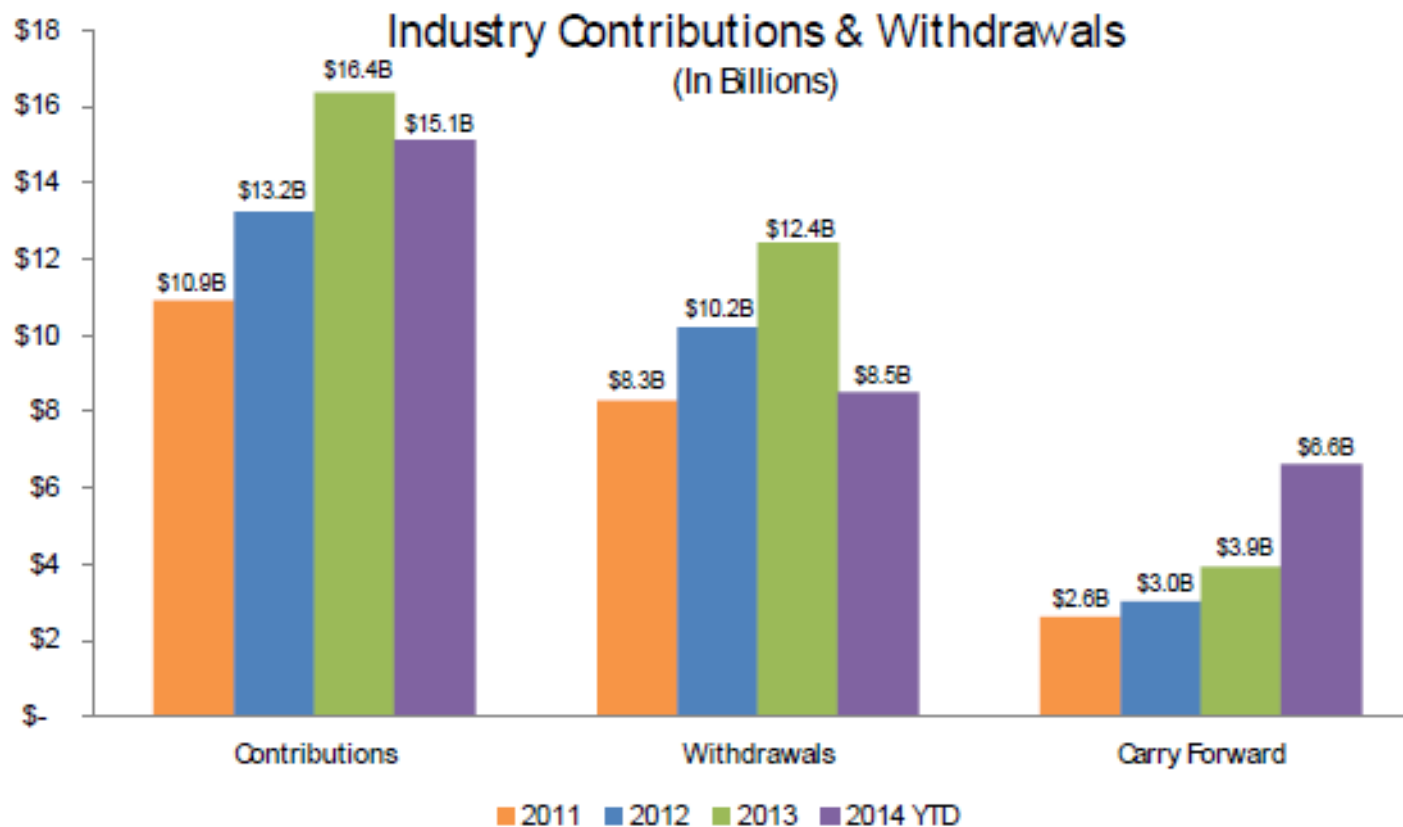
## Alternativa de productos

### Health Saving Accounts (HSA)



## Alternativa de productos

# Health Saving Accounts (HSA)



# 4. Nuevas tendencias



## Evolución de las plataformas tecnológicas



Sept-2014



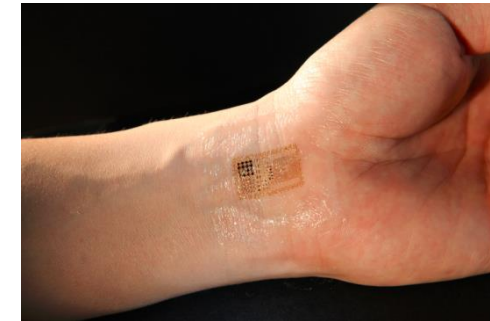
Health.

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.

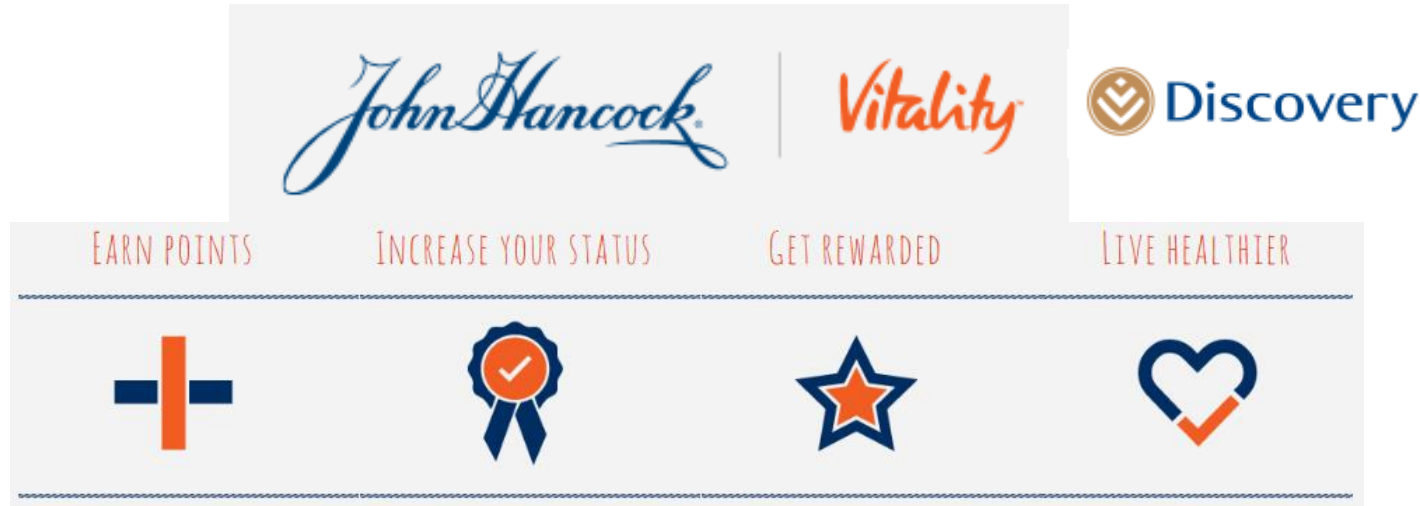
"Every Saturday morning, just for playing golf, I get points," said Mr. Thomas, who said he received about 9 percent back on his [life insurance](#) premiums for each of the last five years. "It is trying to make people live a healthy lifestyle."



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



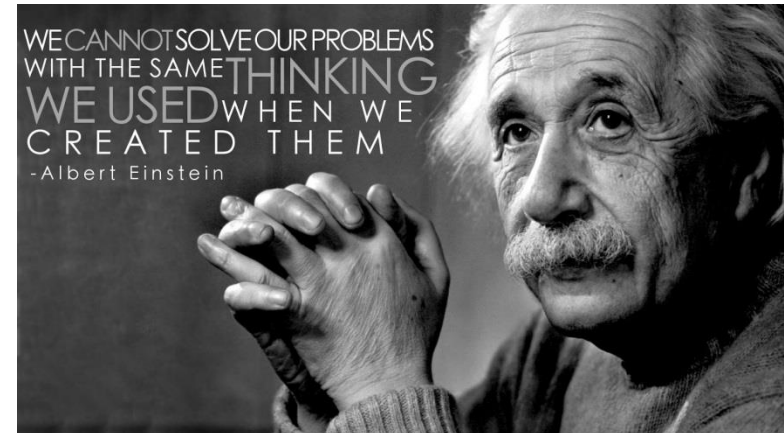
# 5. Conclusiones



## Conclusiones

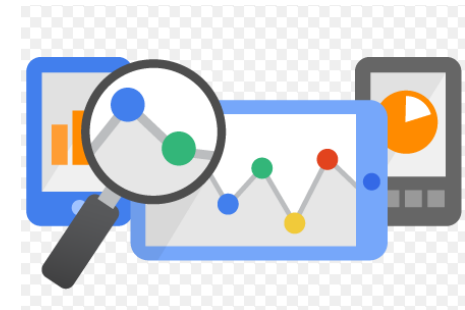
1. *No podemos seguir actuando de la misma manera. Si no cambiamos, alguien más lo hará...*

*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

