

Enquesta ACES-Deloitte 2015

Com visualitza el sector
sanitari privat el seu futur?

Barcelona, 3 de juny de 2015

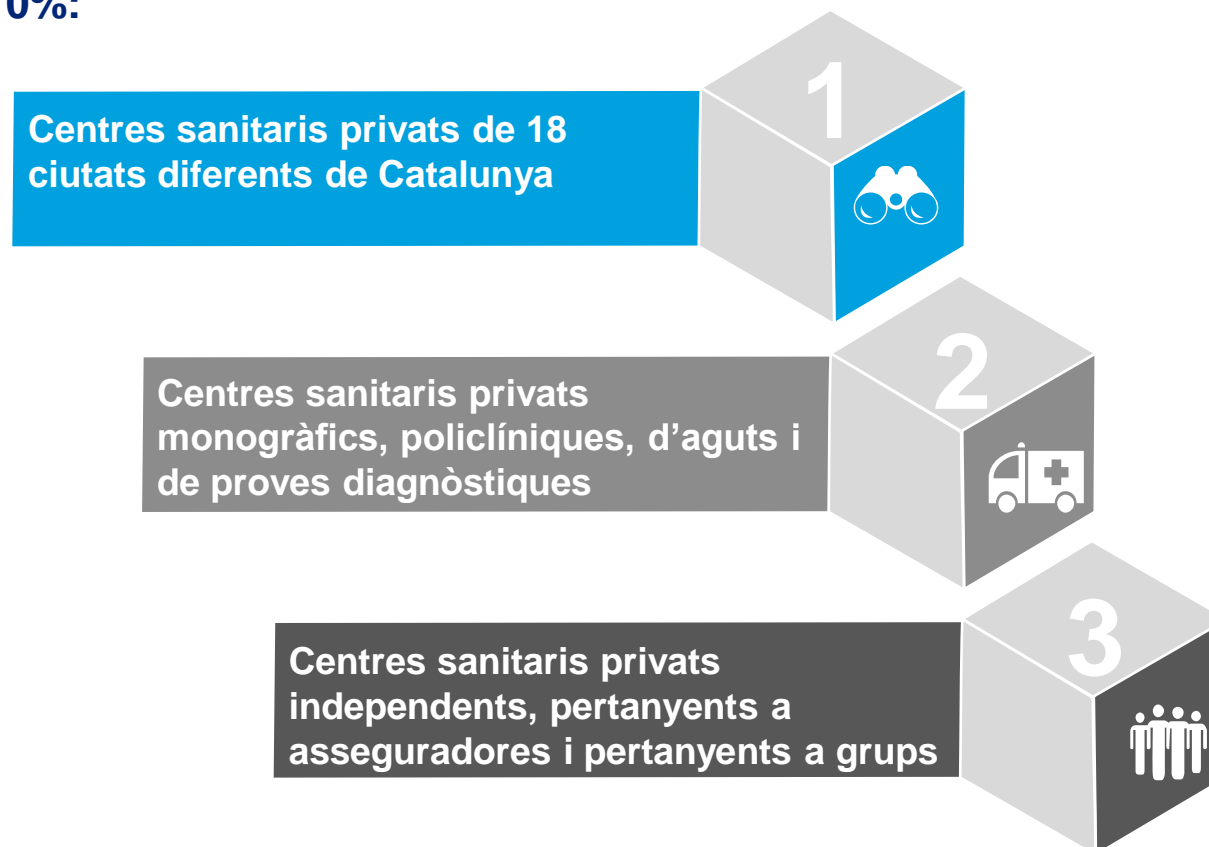


Introducció

Introducció

Objectius de l'enquesta

- **L'Associació Catalana d'Entitats de Salut: ACES i Deloitte** han elaborat en els últims mesos una enquesta sobre **els reptes i Tendències de la gestió de les empreses Sanitàries privades de Catalunya dels Propers 2 anys**.
- L'objectiu principal de l'enquesta és disposar d'un **mapa d'opinió** de la **realitat actual i la percepció de futur de les entitats sanitàries privades de Catalunya** per part dels gestors sanitaris.
- **L'enquesta** ha sigut **enviada a 68 organitzacions sanitàries** privades de Catalunya dels que han **respost un 70%**:



Introducció

Estructura de l'enquesta

Estructura de la Encuesta



Deloitte.

Anàlisi de l'opinió dels enquestats en relació a la situació actual i futura de les empreses sanitàries privades a Catalunya

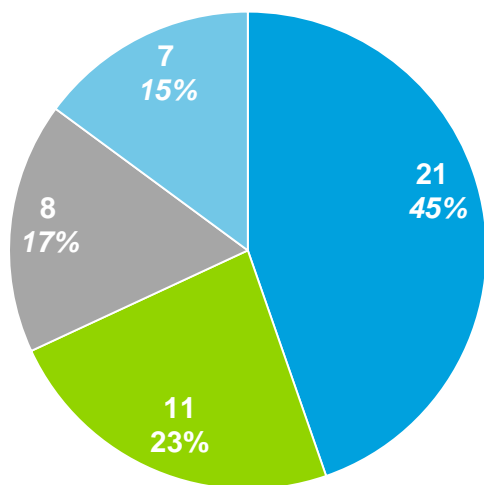
Les preguntes s'estructuren en els següents àmbits:

1. Resultats econòmics
2. Evolució del sector sanitari privat a Catalunya
3. Evolució i futur dels clients
4. Estratègies de creixement
5. Estratègies de contenció de la despesa
6. Aliances
7. Eines de gestió
8. Gestió del talent

Caracterització de la mostra

Caracterització de la mostra

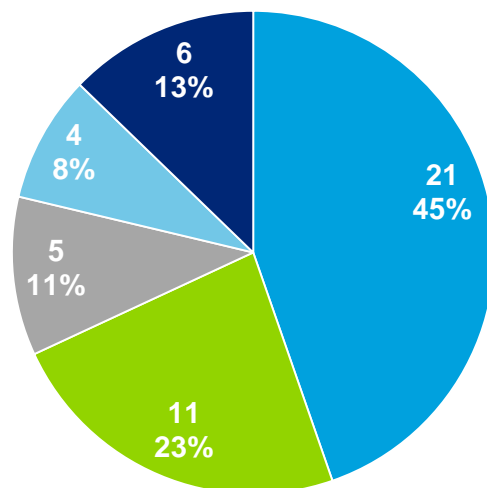
Tipologia de centre



- Hospital d'aguts (en endavant "Aguts")
- Policlínica
- Centres diagnòstics
- Monogràfic

N = 47

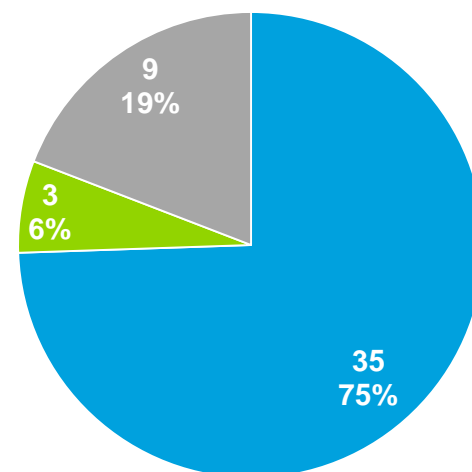
Número de treballadors



- Entre 0 i 49 treballadors
- Entre 50 i 99 treballadors
- Entre 100 i 249 treballadors
- Entre 250 i 499 treballadors
- Més de 500

N = 47

Pertinença a un grup



- Centre independent
- Pertinença a un asseguradora
- Pertinença a un grup

N = 47

Conclusions finals de l'enquesta

Conclusions finals de l'enquesta

Resultats econòmics

- La sanitat privada catalana presenta una bona salut de cara als propers anys, tant en relació al seu creixement com a la seva rendibilitat:
 - El 74% de les empreses enquestades preveuen que la seva facturació creixerà al 2015 respecte a 2014; aquestes perspectives són encara més favorables en relació als hospitals aguts (Increment superior al 5% en més del 50% dels centres enquestats).
 - El 68% dels centres consideren que al 2015 obtindrà una rendibilitat superior al 2014. Només el 13% de les empreses preveuen obtenir una rendibilitat menor durant el 2015.

Evolució del sector sanitari privat a Catalunya

- El procés de concentració que viu al sector sanitari privat es percep generalitzadament com una amenaça per les diferents organitzacions sanitàries enquestades.
- El 50% veuen com una amenaça el procés de concentració que s'està vivint al sector sanitari privat a Catalunya, aquesta amenaça es percep com molt més significativa en centres diagnòstics, policlíiques i centres monogràfics. El grau d'afectació es percep com a molt heterogènia, només els centres pertanyents a les companyies asseguradores consideren que l'afectació serà estrictament positiva.
- Els principals reptes a futur per les empreses privades enquestades es centren en superar la pressió que exerciran les companyies asseguradores en les tarifes (79%), i en els canvis en els fluxos de pacients de les companyies asseguradores (66%).
- Les principals estratègies que establiran les empreses en els propers 2 anys per superar els reptes del sector es centraran en la redefinició de les relacions amb les asseguradores, les estratègies de marketing i la diferenciació en la cartera de serveis.

Conclusions finals de l'enquesta

Evolució i futur dels clients

- A diferència de la resta d'Espanya, a Catalunya més del 60% dels centres sanitaris privats no realitzen cap tipus de prestació assistencial a pacients del sistema sanitari públic, aquest % puja fins el 80% quan considerem una facturació inferior al 5%.
- El client privat (Out of pocket) juga i jugarà un paper molt important en la facturació de les organitzacions sanitàries enquestades:
 - El 47% de les empreses sanitàries privades de Catalunya ja facturen més del 15% d'activitat estrictament privada i un 74% consideren que aquesta creixerà en els propers 2 anys.
- Els pacients estrangers encara no tenen un impacte molt significatiu en relació a la facturació dels centres:
 - 3 de cada 4 dels enquestats no tenen gairebé facturació de pacients estrangers (facturació < 2%), sent els centres monogràfics els que realitzen més activitat a aquest segment de pacients.
- La facturació procedents de tercers obligats al pagament (MATEPSS, assistència trànsit, escolar i esportives) generalment no és molt significativa, representant en el 55% de les entitats una facturació inferior al 2%, aquest % augmenta considerablement en els centres monogràfics.
- El tipus de compra de serveis està generalment centrada en el pagament per acte: el 40% de les empreses sanitàries privades pacten exclusivament contractes amb les companyies asseguradores basats en el pagament per acte; fórmules més innovadores o alternatives encara són poc presents.
- Les empreses enquestades consideren que la pressió en tarifes per part de les companyies asseguradores és l'acció que té més probabilitat de produir-se en els propers 2 anys.
- La major part de les empreses sanitàries privades considera com element clau a futur la potenciació de les urgències com a porta d'entrada de pacients a excepció dels centres pertanyents a una asseguradora.
- A trets generals totes les empreses sanitàries privades ja estan duent a terme alguna estratègia envers la cronicitat, especialment els centres d'aguts i les policlíiques però amb heterogeneïtat sobre el tipus d'acció.

Conclusions finals de l'enquesta

Estratègies de creixement

- Tot i què les estratègies comercials més utilitzades per les empreses sanitàries privades són la incorporació de nous serveis mèdics i la captació de professionals d'alt reconeixement, les dades obtingudes posen de manifest un marge significatiu en el desenvolupament i posta en marxa d'aquestes estratègies.
- Aquestes estratègies utilitzades han facilitat majoritàriament el creixement de la facturació entre un 2% i un 5% sent els centres pertanyents a asseguradores les que han obtingut millors resultats.
- Tot i què el 72% dels centres sanitaris privats disposen d'un departament de màrqueting o comunicació, excepte les pòclíniques que només disposen del 36%, les organitzacions sanitàries encara utilitzen majoritàriament els mitjans tradicionals de comunicació com són la pròpia web i la publicació de follets i pòsters.
- En relació als canals digitals, el e-mail i el facebook són les més utilitzades pels centres enquestats, mentre que l'ús de eines tan esteses com el whatsapp encara no són gaire esteses com a altres sectors. Cal destacar que els centres d'aguts són els que menys utilitzen els canals digitals en comparació amb els centres monogràfics i els centres diagnòstics.
- Actualment el % d'empreses sanitàries que utilitzem estratègies de promoció de serveis per a pacients out of pocket és encara limitada. El 50% de les empreses utilitzen com a estratègies prioritàries, estratègies de descomptes, i de models de finançament a terminis, iniciatives molt allunyades d'estratègies d'altres sectors.

Estratègies de contenció de la despesa

- La major part de les empreses sanitàries privades s'han centrat en la optimització de processos com a eina per a la reducció de costos; la posta en marxa d'altre tipus de mesures actualment no estan sent prioritàries per part de les organitzacions sanitàries. Gairebé tots els centres que han pres alguna mesura per a la reducció de costos aconseguint en el 68% dels centres una reducció superior al 2%, arribant en un 32% dels casos a més d'un 5%.

Conclusions finals de l'enquesta

Aliances

- Només 1 de cada 3 organitzacions sanitàries enquestades han posat en marxa accions com integracions o la implantació de plataformes de compres per reduir els seus costos; Aquests % augmenta quan ens centrem en els centres diagnòstics.

Eines de gestió

- El 75% de les empreses sanitàries privades coneixen els costos de la majoria dels processos assistencials i en especial mesura els centres pertanyents a companyies asseguradores.
- Majoritàriament totes les empreses sanitàries privades consideren que les necessitats d'inversió en SS.II els propers anys serà elevada o molt elevada. On , les eines i instrument de gestió (CRM, eines de segmentació, enes de comunicació ...) destinades a fidelitzar i captar els pacients jugaran un paper molt importat en el propers anys.

Gestió del talent

- Generalment les empreses sanitàries privades de Catalunya poden afrontar els propers 5 anys sense tenir que afrontar majoritàriament un relleu generacional dels seus professionals.
- En relació a les polítiques de formació, la majoria de empreses sanitàries privades tenen com a política facilitar l'accés a aquesta formació, però en menor mesura no contempen implantar un pla de formació o finançar les formacions.

Deloitte.



Si desea información adicional, por favor, visite www.deloitte.es

Deloitte se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited, (*private company limited by guarantee*, de acuerdo con la legislación del Reino Unido) y a su red de firmas miembro, cada una de las cuales es una entidad independiente. En www.deloitte.com/about se ofrece una descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y sus firmas miembro.

Deloitte presta servicios de auditoría, asesoramiento fiscal y legal, consultoría y asesoramiento en transacciones corporativas a entidades que operan en un elevado número de sectores de actividad. Con una red de firmas miembro interconectadas a escala global que se extiende por más de 150 países, Deloitte aporta las mejores capacidades y un servicio de máxima calidad a sus clientes, ofreciéndoles la información que necesitan para abordar los complejos desafíos a los que se enfrentan. Deloitte cuenta en la región con más de 200.000 profesionales, que han asumido el compromiso de convertirse en modelo de excelencia.

© 2014 Deloitte Consulting, S.L.