



HUERTA GRANDE, AGOSTO DE 2006

XII CONGRESO RAS

Mesa N°5

Tema:

**Cómo detener la caída del padrón de afiliados
“propios”.**

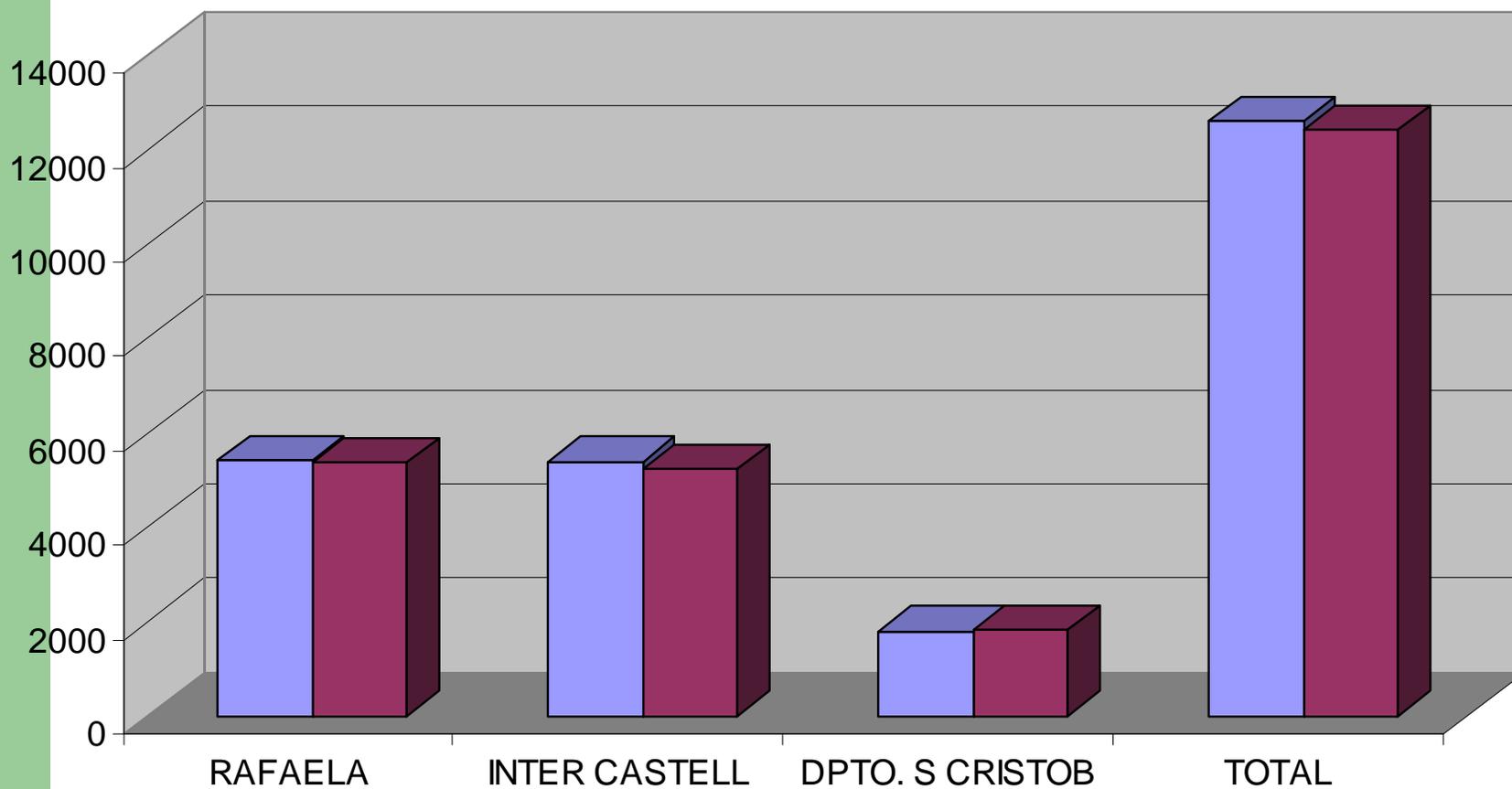
Batería de posibles medidas.

Tormenta de ideas

Padrón de Afiliados Optativos Centro Asistencial (incluye monotributistas)

DISTRIBUCION	Jun-05			Dic-05		Jul-06		RESULT
GEOGRÁFICA	POBLAC Censo 2001	PADRON	PENETR COMERC	PADRON	PENETR COMERC	PADRON	PENETR COMERC	
Rafaela	83642	5343	6.4%	5415	6.5%	5371	6.4%	-44
Interior Dpto. Castellanos	78347	5307	6.8%	5392	6.9%	5214	6.7%	-178
Dpto. San Cristóbal	64759	1736	2.7%	1789	2.8%	1820	2.8%	31
TOTAL	226748	12386	5.5%	12596	5.6%	12405	5.5%	-191

Padrón de Afiliados Optativos Centro Asistencial (incluye monotributistas)



Análisis de bajas netas

DISTRIBUCION GEOGRAFICA	PADRON Diciembre 05	BAJAS Enero-Julio 06	Incidencia Porcentage
RAFAELA	5415	305	5.6%
Interior DPTO. CASTELLANOS	5392	424	7.9%
DPTO. SAN CRISTOBAL	1789	124	6.9%
TOTAL	12596	853	6.8%

Motivos Institucionales

- Necesidad de incrementar las cuotas debido a los aumentos en los costos en salud y evitar el definanciamiento institucional.
- Necesidad de incrementar los coseguros como regulador del consumo y financiador de las prestaciones.
- Necesidad de incrementar los honorarios debido al atraso registrado en los mismos post devaluación.
- Incrementos en las unidades gastos.

Motivos de bajas según lo expresado por los afiliados

MOTIVO	CANT	INCID PORC
Adeuda cuotas	448	53%
Pasa a Obra Social de Ley	123	14%
Económicos	115	13%
Opta por su OS de Ley	65	8%
Pasa a otra medicina prepaga	38	4%
Otros	35	4%
Por aumento de cuota	25	3%
Por disconformidad con la Prepaga	4	0%
TOTAL	853	100%

Padrón total de afiliados Incluyendo desregulados

ORIGEN	Jun-05	Inc Porc	Dic-05	Inc Porc	Jul-06	Inc Porc
OPTATIVOS	12386	66%	12596	64%	12405	63%
DESREGULADOS	1494	8%	2011	10%	2624	13%
OTROS	4943	26%	4988	25%	4740	24%
TOTAL	18823	100%	19595	100%	19769	100%

Posibles medidas a tomar

Externos a la Institución:

- Accionar sobre autoridades nacionales y provinciales a través de las entidades gremiales que nos representan (ej. Ley de medicina prepaga de la Pcia. de Santa Fe).
- Optimizar los servicios de la RAS para mejorar la competitividad con prepagas nacionales.

Internos de la Institución:

- Continuar con la ampliación en la oferta de planes según las necesidades de la población. En el año 2000 teníamos 8 planes, actualmente 20.

Posibles medidas a tomar

- Continuar profesionalizando al equipo de ventas.
- Liderar en costos. Desafío: el objetivo del Prepago no es la rentabilidad pero sí se deben preservar reservas (2-3 cápitas). Además se debe optimizar el resultado a fin de lograr mejorar los honorarios de los profesionales socios.
- Invertir en marketing
- Mejorar la comunicación con el Prestador en general:
 - Insistir en las ventajas del prepago gremial respecto a otros sistemas (mejor remuneración con cuotas menores, pronto pago, posibilidad de dirimir conflictos)

Posibles medidas a tomar

-Comparativa: aranceles Centro Asistencial respecto a otros sistemas

Sistema	Cuota	Valor Promedio	Valor Consulta Pensión
C Asistencial	\$ 66	\$20	\$102
Sist. A	\$100	\$30	\$154
Sist. B	\$200	\$60	\$306

-Afianzar el sentido de pertenencia ofreciendo cobertura al médico, a familiares médicos (planes subensionados), a secretarias, enfermeras.

Posibles medidas a tomar

- Medicamentos:
 - Farmacia propia.
 - Programas de prevención secundaria de enfermedades crónicas (protocolización de controles, provisión de medicamento, sin coseguros, seguimiento del tratamiento médico).
- Optimización de la auditoría (médica y administrativa)
- Trabajar en la comunicación con los afiliados.

Posibles medidas a tomar

TODAS LAS QUE A NUESTROS COLEGAS DE LA RED ARGENTINA DE SALUD NOS PUEDAN APORTAR

MUCHAS GRACIAS.

