

JORGE PARICIO, DIRECTOR DE SALUD & ACCIDENTES DE AXA

**“AXA es una compañía con la que, si yo fuera médico, me gustaría estar”**



Más de 35.000 médicos y los hospitales más prestigiosos. En AXA, son expertos en Salud. Esta compañía permite escoger el seguro que mejor se adapta a las necesidades del usuario: Cuadro médico, Cuadro médico con copagos o Reembolso de gastos. Tiene una cartera de 240.000 asegurados en Salud.

**E**l compromiso de AXA Salud es ofrecer a su cliente el mejor seguro de Salud, incluyendo las coberturas más completas. **Jorge Paricio**, director de Salud & Accidentes de AXA, desgana su cartera de servicios médicos. Hay varias modalidades. En la de Cuadro médico, el asegurado acude a los médicos y centros seleccionados por la compañía. Aquí hay dos opciones. La Óptima y la Óptima Plus, que es copago y sin copago. “Hay tres escalas de copago. Varían en función de las pruebas, de las especialidades o de si es una urgencia. A mayor copago, mayor descuento

en la prima. Esto tiene un foco muy determinado en gente joven que sabe que no es frecuentadora y que utiliza poco el seguro, pero que quiere tener la cobertura privada. Es a un precio razonable porque el copago te posibilita un ajuste de prima importante”, matiza Paricio. Otra modalidad es Reembolso de gastos. Es decir, libre elección. El cliente va al médico que considere oportuno o que necesite. Hay cobertura incluso a nivel mundial.

¿De qué manera se adaptan a las necesidades de los clientes? Con-  
testa que están receptivos a la incorporación de nuevas tecnolo-

gías y que disponen de unas coberturas bastante amplias. “Vimos la necesidad del copago y lo lanzamos al mercado. Primero, con una escala. Luego, con dos más”. Relata que analizan desde Marketing si hay nuevas coberturas que puedan demandar los clientes. Por ejemplo, una reclamación era que, al atender la cobertura de un parto, se diera dieta al acompañante. Por este motivo, AXA Salud incorporó un menú para el acompañante. “Hacemos encuestas y estudios cada seis meses. Vamos adaptando las coberturas. En el caso de los tratamientos oncológicos, hemos incluido también las prótesis capilares [las pelucas]. Es algo que va implícito y que ayuda en la terapia, en el acompañar al cliente”, señala.

### Un amplio cuadro médico

“Tenemos 10.000 códigos, unos 35.000 profesionales. Somos una compañía que, por volumen, estamos en el ranking de séptimos-octavos. No somos grandes, si nos comparamos con los grandes especialistas, pero nos diferenciamos con buenos productos, con buenos servicios, con buenas coberturas y un cuadro médico amplio. Para que el cliente no tenga lagunas de accesibilidad a médicos o centros hospitalarios”, subraya Paricio. AXA Salud se encuentra en niveles altos de profesionales versus los volúmenes de cartera que tienen.

Trabajan prácticamente con todos los centros de referencia del país, como, entre otros, los del Grupo IDC Salud y del Grupo Hospitalario Quirón. “Están Quirón Dexeus y Quirón Teknon, en Barcelona. Ruber Internacional, los de HM Hospitales y MD Anderson Cancer Center, que son especialistas en Oncología, en Madrid. Etcétera. Estamos con todos los significativos, los que tienen un servicio y un coste mayor, los de más alta calidad”, manifiesta el director de Salud & Accidentes de AXA. Además, tienen acuerdos especiales en prestigiosos centros médicos de EE UU, como The Mid Anderson Cancer Institut, en Houston, o Mount Sinai Medical Center, en Nueva York.

Preguntado por las ventajas que reciben los médicos por colaborar con AXA, Paricio recuerda que son “líderes de mercado”.

“Facturamos 11.000 millones en Salud. AXA es una compañía con la que, si yo fuera médico, me gustaría estar. Tenemos una cartera de clientes de cerca de tres millones, de lo que es cliente general de la compañía. En Salud, tenemos 240.000 asegurados. En definitiva, somos una compañía con la que sabes que va a tener una posición relevante, progresivamente. Es una compañía a contar con ella. En el mercado español, en Salud, facturamos 151 millones de euros”, argumenta.

Respecto a los criterios que siguen a la hora de incluir a médicos y centros dentro de su red de asistencia, se hace hincapié en la titulación y, en el caso de los hospitales, en que cumplen una serie de requisitos médicos, técnicos y de accesibilidad. Otro criterio

### Incremento de asegurados

Jorge Paricio comenta que, con el inicio de la crisis, se pensaba que el suyo iba a ser un ramo castigado. “No ha sido así. Ha habido un ligero incremento del número de asegurados. El seguro de Salud es un tema muy personal. La gente se aferra a él. Se han producido casos en los que, en una familia, abandona la póliza uno de los asegurados. Pero la mantienen”, cuenta. Además, favorecidos por el envejecimiento de la población y, por ende, por la subida de las cuotas, los volúmenes de prima anuales se han incrementado del orden de un 3-3,5% cada año.

El volumen de la Sanidad en España está en torno al 9% del PIB, unos 90.000 millones. La Sanidad privada factura unos 37.000. De esos 37.000, la parte de seguros corresponde a unos 6.000. Los privados, los clientes que ellos se pagan la Sanidad, equivalen a unos 25.000. La concertada, la pública que se apoya en la medicina privada para los conciertos, corresponde a unos 6.000-5.000. ¿Y si no existiera el mundo privado? “Habría un colapso de la medicina pública. Nosotros tenemos 700 casos de cáncer al año y los tratamos bien. Cuando el cliente entra en el circuito, con la medicina que tenemos y las tecnologías avanzadas, el cliente sigue con la medicina privada. La medicina privada no se limita a intervenciones sencillas”, defiende Paricio.



es el de densidad, para que haya un equilibrio entre número de médicos y de asegurados. "La idea es que haya una relación idónea entre proveedor y compañía", indica Paricio.

En AXA Salud se cubre al recién nacido o hijo adoptado desde el primer día. "Eso nos lleva a tener una fuerte pediatría y ginecología", asegura.

Una vez que los médicos se han incorporado al cuadro de AXA Salud, ésta lleva a cabo un seguimiento natural de buena praxis. "Si tenemos reclamaciones de los asegurados, averiguamos qué sucede con respecto a la profesión, que en general es intachable", explica Paricio.

Del mismo modo, habla de la cobertura vitalicia de AXA Salud. "La compañía se compromete, por escrito, a no rescindir la póliza de Salud si el usuario no quiere", comunica. Y esto, independientemente de la edad y del gasto sanitario. "Es importante para tener la garantía de que la póliza no va a ser anulada. También tenemos la cobertura sin límite de las prótesis internas traumatólogicas. Es una garantía muy importante porque los costes son elevados", añade.

Por último, Paricio lanza un mensaje a los médicos: "Que sigan con su nivel profesional, que nosotros tenemos una buena relación con el mundo médico y que aporta mucho socialmente. Que nos den feedback". AXA Salud ha desarrollado recientemente una herramienta, Medic Expert, para tener una relación tecnológica con ellos. Los médicos pueden consultar sus facturas y la compañía aseguradora les brinda cursos de formación. "Medic Expert tiene que ser el vehículo que nos garantice una comunicación online con todos los profesionales médicos que tengamos", concluye Paricio. +

## Diferenciación por la vía de la tecnología

¿Cómo es su oferta sanitaria respecto a avances tecnológicos? Jorge Paricio contesta que van incorporando en sus contratos los avances que se van produciendo en tecnología. Por ejemplo, en su momento incluyeron el láser verde. Ahora la mamografía 3D, la Tomosíntesis. En Madrid, cuentan con la cirugía robótica Da Vinci. Es uno de los últimos avances. "Una de las características con las que nos queremos diferenciar es aportando e incorporando estas tecnologías para la satisfacción de nuestros clientes.

A medida que nuestros centros médicos y hospitales van renovando su tecnología, nuestros clientes se van beneficiando de esa renovación", afirma Paricio.

**"La compañía se compromete, por escrito, a no rescindir la póliza de Salud si el usuario no quiere"**



Deseo suscribirme a la revista  
**IM MÉDICO HOSPITALARIO**  
 (8 números+ 2 especiales)

**ahora 105€**

Suscripción **DIGITAL** anual  
**105€**

**PUBLIMAS DIGITAL**  
C/ Pallars, 84-88 3º5º  
08018 BARCELONA  
Tel. (93) 368 38 00  
Fax (93) 415 20 71  
[www.immedicohospitalario.es](http://www.immedicohospitalario.es)

Empresa: .....  
Actividad: ..... NIF: .....  
Nombre: .....  
Cargo: ..... Tel: .....  
Dirección: .....  
Población: ..... C.P.: .....  
web: .....  
e-mail: .....

### FORMA DE PAGO

TARJETA VISA Fecha caducidad \_\_/\_\_/\_\_  
Número de VISA \_\_\_\_\_  
 DOMICILIACIÓN BANCARIA  
Entidad Oficina D.C. Número de cuenta  
Banco/Caja: \_\_\_\_\_  
 CHEQUE NOMINATIVO A PUBLIMAS DIGITAL, S.L.