



Ángel Caicoya de Urzaiz
Fundador de la red WeSeniors Health Advisors

‘Senior Advisor’, clave para impulsar las redes de especialistas médicos que requieren las aseguradoras

En los últimos 25 años la sanidad privada en España ha experimentado un desarrollo notable, alcanzando una penetración inimaginable: un 25% de la población española cuenta con un seguro de salud privado. El Gobierno de España reconoce en el *Barómetro Sanitario 2024*, publicado por el CIS, que, si pudiera elegir, el 42,1% de la población acudiría a un centro privado para una consulta de especialista. En 2019 era el 32,8%. El seguro de salud es muy valorado por las empresas, forma parte de su portfolio de beneficios sociales.

El sector sanitario privado representa el 3,1% del PIB y emplea a unos 300.000 profesionales, de ellos 69.000 médicos. Los médicos no han logrado todavía crear Redes profesionales de ámbito nacional. En los últimos años la concentración de aseguradoras de salud y de grupos hospitalarios ha permitido la creación de sólidos grupos empresariales que han desarrollado modelos de éxito de aproximación al mercado, modernas infraestructuras y tecnologías sanitarias, nuevas prestaciones y una satisfactoria experiencia de paciente.

En ciertos aspectos el desarrollo de la sanidad privada se ha visto frenado por la inexistencia de Redes de especialistas médicos con presencia nacional, lo que quizás ha conllevado un paulatino deterioro del posicionamiento del médico en la sanidad privada. A diferencia de otras profesiones denominadas “libres”, los médicos no han logrado crear todavía redes que permitan una interlocución equilibrada y transformadora con aseguradoras y grupos hospitalarios, poniendo en valor la calidad de la atención prestada y los intereses de los equipos médicos. Dichas redes existían hasta los años 90, los igualatorios médicos, pero desaparecieron al no ser capaces de adaptarse al nuevo contexto regulatorio de la época. Las que han sobrevivido poseen estructuras que no facilitan la transformación.

Interés en impulsar la creación de Redes de especialistas médicos

Se oyen recientemente voces desde algunas asociaciones de médicos que ejercen su actividad en la sanidad privada reclamando a asegurado-





ras y grupos hospitalarios una estructura de honorarios diferente. Ayudan a visibilizar el sentimiento del colectivo, pero a aseguradoras y grupos hospitalarios no les será fácil avanzar en un cambio del modelo de relación mientras no existan Redes profesionales de médicos con tamaño y capacidad de gestión para plantear y lograr cerrar nuevos modelos de relación.

Soy médico, he sido directivo durante mi carrera profesional en el SNS y en compañías líderes de la sanidad privada, Adeslas y el grupo Vithas. He formado parte de organizaciones que han impulsado las principales transformaciones de la sanidad privada en España. Creo firmemente que el desarrollo futuro de la sanidad privada precisa de una nueva ola de consolidación que dé lugar a estructuras empresariales de médicos que avancen en nuevos modelos de relación con aseguradoras y grupos hospitalarios para afrontar el nuevo reto de la sanidad: la disrupción que la Inteligencia Artificial va a provocar en el ejercicio de la práctica médica y en el modelo de negocio de aseguradoras y hospitales derivadas de las fortísimas inversiones en tecnología precisas para conseguir los nuevos niveles de eficiencia y calidad. Y en este contexto, el Senior Advisor puede desempeñar un papel determinante.



El sector sanitario privado representa el 3,1% del PIB y emplea a unos 300.000 profesionales, de ellos 69.000 médicos

En 2022 fundé WeSeniors Health, red de asesoramiento senior en el sector salud, con la aspiración de canalizar conocimiento y experiencias que una generación de gestores sanitarios, *baby boomers*, han acumulado en estos últimos 30 años. Tras una intensa carrera profesional poseen la vocación de compartir su dilatada experiencia. Es mi caso en primera persona.

¿Qué papel desempeña un 'Senior Advisor'?

La consultora Exec Avenue publicó el estudio europeo *Senior Advisor – Sacando partido a la experiencia* en el que explora la figura del *Senior Advisor*. Es un profesional, en su segunda carrera, que posee conocimientos, experiencias, marca personal y relaciones de valor y que quiere seguir aportando esos activos, a tiempo parcial y sin exclusividad. No se le pide ser directivo ni consultor, se le valora por compartir experiencias, conocimientos o contactos.

¿Cómo asesora un 'Health Senior Advisor' a un equipo médico?

Pasar de ser un Equipo médico a una Red profesional de especialistas médicos requiere de capacidades de gestión y financiación que en la mayoría de las ocasiones no forman parte del portfolio de experiencias ni voluntades del equipo médico.

Es en este momento en el que un *Senior Advisor* se transforma en un sherpa de alto valor para emprender dicho camino. WeSeniors Health facilita la conexión entre equipos médicos y *Health Senior Advisors*. Actualmente, asesora a varios equipos médicos que están recorriendo el camino para transformarse en redes de ámbito geográfico amplio.

Un *Senior Advisor* de WeSeniors asesora en el modelado de la red, la apertura o adquisición de centros médicos, búsqueda de financiación, cuerdos con aseguradoras y hospitales. No ejecuta las acciones, transfiere conocimientos y experiencias al equipo médico, le orienta en la captación de capacidades de gestión y financiación.

Las relaciones de estas redes con aseguradoras y grupos hospitalarios pueden permitir explorar nuevos modelos de relación más eficientes y con foco en la calidad asistencial y experiencia de paciente.