"En Sanitas estamos tranquilos con nuestros socios BBVA y Sabadell"

ENTREVISTA IÑAKI PERALTA Consejero delegado de Sanitas/ El directivo, que tomará posesión de su cargo el 1 de enero, afirma que subir el IVA a la medicina privada añadiría más carga asistencial a la sanidad pública.

Iñaki Peralta (Pamplona, 1973) tomará posesión como consejero delegado de Sanitas el próximo 1 de enero. Pero ya está en la primera línea ejecutiva de la aseguradora en coordinación con Iñaki Ereño, que ese mismo día se convertirá en el primer ejecutivo del británico Grupo Bupa, al que pertenece la compañía española.

Peralta no necesita los clásicos 100 días que piden algunos nuevos ejecutivos para aterrizar en el puesto de mando de una compañía. Desde 2013 es director general de Sanitas Seguros, la principal filial del grupo, después de pasar con este mismo cargo por Sanitas Hospitales y haber trabajado previamente para Sanitas Mayores.

La crisis del Covid, con una elevada incidencia en Sanitas, especializada en el seguro de salud, centra buena parte de la gestión de Peralta. Pero no es el único frente abierto.

- ¿Cómo se ha recibido en Sanitas el anuncio de fusión entre BBVA y Sabadell?

Tenemos acuerdos de bancaseguros a largo plazo con BBVA hasta 2033 y, Sabadell, hasta 2025. No sé que va a ocurrir en este punto. Ellos son los que tendrán que decidir qué ocurre con estas alianzas tras su fusión, si es que finalmente se produce. Pero estamos tranquilos.

-¿Qué más acuerdos de bancaseguros tiene Sanitas?

Santalucía vende productos de seguros de salud que nosotros diseñamos y Sanitas vende pólizas de decesos de Santalucía. Igual que con BBVA y Sabadell, se trata de un coaseguro de primas y riesgos al 50% sin que hayamos creado una sociedad conjunta. También tenemos acuerdos de distribución con Cajasur, Laboral Kutxa y El Corte Inglés.

– Parece que el aumento del IVA a la sanidad privada se ha quedado en el tintero de los Presupuestos. ¿Es una buena noticia para el sector?

La subida del IVA al 21% no tiene ningún sentido. Lo que está claro es que a pesar de algunas noticias, la fiscalidad del impuesto sobre el valor añadido aplicable a seguros y a servicios médicos, sanitarios y de hospitalización si-



Iñaki Peralta.

"De 300 a 5.000 videoconsultas por el Covid"

- ¿Se ha dejado sentir en los ingresos de Sanitas la crisis económica derivada de la pandemia?

No está impactando en la retención de clientes y hemos crecido un 5.2% en ingresos en los nueve primeros meses, hasta 2.193 millones, en línea con otros años. Parece lógico que con la situación actual exista sensibilidad para tener esta cobertura y nuestro servicio de

videoconsulta ha ayudado a esto. Hemos pasado de 300 a 5.000 al día.

– ¿Ha atendido Sanitas la llamada del supervisor a la prudencia en el reparto de dividendos?

Teníamos dos repartos de dividendo previstos en mayo y en noviembre con cargo al resultado de 2020. El que no se realizará es el de mayo. Estudiamos y atendimos los mensajes de los supervisores y fuimos

extremadamente prudentes. Suspendimos el dividendo del primer semestre con cargo a 2020. El lunes pasado, el consejo aprobó el dividendo de noviembre con cargo a 2020, después de confirmar nuestro nivel de solvencia mediante un estrés test y ratificar que, una vez distribuido el dividendo, estaremos holgadamente dentro del apetito de riesgo.

gue estando exento de IVA. Aprobar esta subida se traduciría en menos contratación del seguro de salud y en un desplazamiento de los pacientes desde la sanidad privada a la pública.

- Lo que nadie parece plantearse es cambiar la fiscalidad de las pólizas colectivas de salud...

En los seguros colectivos, la empresa se puede deducir las primas como gasto. Es un tratamiento normal como otros

-¿Qué explicación tiene que el sector del seguro de salud

haya aumentado un 42% en los nueve primeros meses?

Se debe a la paralización de las actividades asistenciales y quirúrgicas de pacientes no Covid que se registró en los meses del confinamiento. Las cirugías son muy caras. Pero tras el confinamiento se retoman los servicios que quedaron paralizados y los gastos médicos retenidos volverán a la normalidad, lo que se reflejará en el resultado.

- ¿Se contratan más seguros de salud por el Covid?

El aumento del volumen de primas en los nueve primeros meses del año en Sanitas está en torno al 5%, lo habitual en este periodo en otros años. En los meses del confinamiento paramos la captación en los momentos más duros y nos centramos en salvar vidas. Duplicamos nuestras camas hospitalarias y ampliamos las de UCI e instalamos dos hospitales de campaña en Zarzuela y Moraleja. También creamos un laboratorio propio para hacer tests de Covid.

Tras el verano la captación ha sido buena y ahora, con la segunda ola, la situación no tiene nada que ver. Los paBBVA y Sabadell tendrán que decidir qué pasa con los acuerdos con Sanitas si la fusión finalmente se produce"

Los pacientes de la sanidad pública ocuparon el 20% de las camas de Sanitas en los momentos más duros"

Las comunidades autónomas tendrán que pagarnos por los servicios que Sanitas prestó a sus pacientes Covid"

cientes Covid ocupan un 10%-15% de las UCI y hasta un 20% de las camas de hospitalización, lo que nos permite mantener toda la actividad asistencial no Covid prevista. - Sanitas y la sanidad pública tendrán que hacer cuentas por el Covid?

En los momentos más duros Sanitas atendió a pacientes Covid derivados por los servicios públicos, que ocuparon hasta el 20% de nuestras camas. Por eso las comunidades autónomas tendrán que pagarnos por estos servicios. Algunas ya están en marcha y otras van más lentas.

- El seguro de salud cubre a sus clientes con Covid, aunque no se incluía en la póliza. Si no se hubiera hecho esto. ¿sería dificil encajar que una compañía sanitaria se desentendiera de sus asegurados Covid por no estar esta cobertura en la póliza?

Es una forma de verlo. En Sanitas queremos estar cerca de los clientes.

– Las aseguradoras de salud se lamentan de la creciente presión de los costes hospitalarios en sus cuentas. ¿Es el caso de Sanitas?

La concentración hospitalaria nos afecta a todos. Sanitas tiene red propia, pero también acuerdos a largo plazo. Y las dos partes nos tenemos que organizar para que todos tengamos un final feliz. La palabra presión no me parece adecuada, lo que hay es un diálogo permanente. Además, la oferta hospitalaria puede hacer que los servicios sean más potentes.

"No espero concentración en el seguro sanitario"

- ¿Es previsible que se produzcan fusiones en el seguro de salud para afrontar la crisis?

No preveo operaciones

de concentración en el sector, aunque Sanitas siempre busca adquisiciones, alianzas y otras formas de trabajar. – ¿Cómo se aborda en Sanitas la digitalización? Vemos el sector en evolución y transformación y nuestro equipo directivo está centrado en esto con mucha capacidad digital. Hemos lanzado BluaU un servicio con el que pasamos de la consulta digital al hospital digital, va que hacemos un seguimiento hospitalario del asegurado. con monitorización del paciente en su domicilio a través de wearables (báscula. electrocardiograma, saturación de oxígeno, etc.), control de constantes vitales a través de imagen facial a través de la cámara y creación de programas de salud para seguimiento de control de pacientes covid, seguimiento y control de peso durante el embarazo o patología cardíaca, entre

- ¿Las concesiones hospitalarias son ya parte del pasado?

Sanitas tiene una concesión para gestionar el Departamento de Salud de Manises, que cubre una población de cerca de . 200.000 habitantes e incluye el Hospital de Manises, Esta concesión por 15 años vence dentro de 4 años. Cuando llegue ese momento veremos qué ocurre, veremos qué quiere hacer la Generalitat Valenciana con la concesión, si la quiere devolver a gestión pública.

En Madrid compramos un paquete accionarial en el Hospital de Torrejón de Ardoz en 2012, pero vimos una oportunidad y se dieron las circunstancias adecuadas para salir y lo vendimos en 2018.

– ¿Sanitas cierra la puerta a entrar en nuevas posibles concesiones?

No sé si volveríamos a entrar en este tipo de acuerdos en un futuro. La salida de Torreión es un indicador de no haber encontrado la estabilidad. pero no se puede decir nunca iamás... En Manises, en cambio, tenemos un gran proyecto asistencial que tiene unos niveles de satisfacción muy buenos, y estamos satisfechos por poder hacer buena medicina.