

Salud individual / familiar

Interviene antes de que el episodio llegue a la red asistencial.

Añade a planes individuales y familiares un servicio MSK que identifica el problema, acompaña al asegurado y deriva solo cuando es necesario.



LA SITUACIÓN ACTUAL

Diferenciar el plan sin perder control del coste.



- 01

El asegurado exige inmediatez
Ante el dolor, espera una respuesta rápida y no una cita dentro de varias semanas.
- 02

El valor de la póliza apenas se percibe antes del siniestro
El seguro permanece invisible hasta que el asegurado necesita utilizar una prestación.
- 03

Comoditización y presión sobre el precio
Los planes necesitan diferenciarse frente a alternativas similares sin encarecer la prima.
- 04

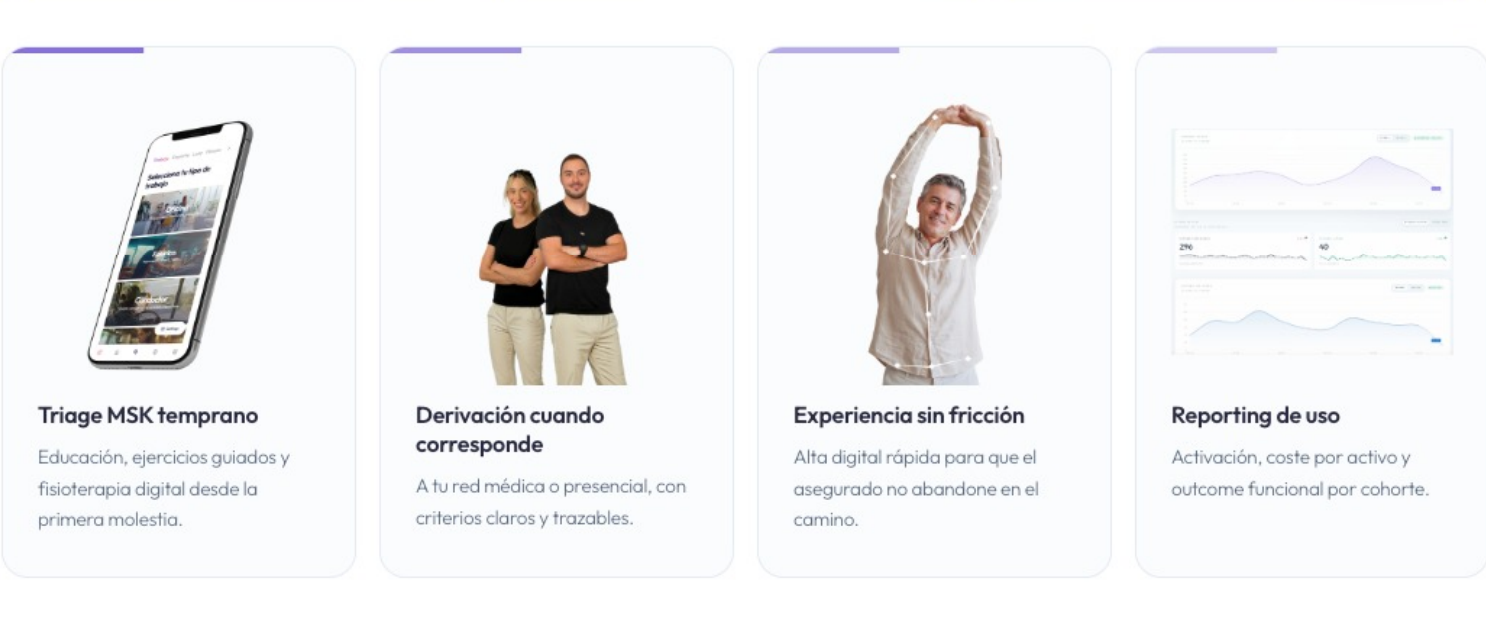
Coste y utilización bajo control
El modelo debe evitar pagar por toda la cartera cuando la activación es baja o el uso es imprevisible.
- 05

Riesgo de escalada asistencial
Cada caso necesita criterios claros de orientación y derivación para evitar recorridos innecesarios hacia recursos de mayor coste.

QUÉ ABARCA

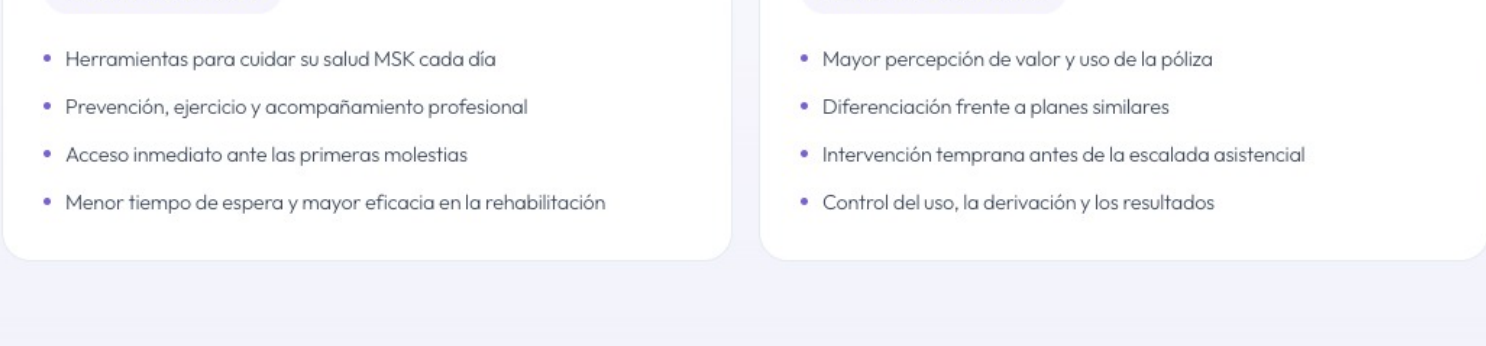
Diferencia tu plan con una respuesta MSK rápida y controlada por uso.

Fisify acompaña episodios musculoesqueléticos frecuentes con educación, ejercicios guiados y fisioterapia digital, cuidando el coste por activo y la experiencia del asegurado.



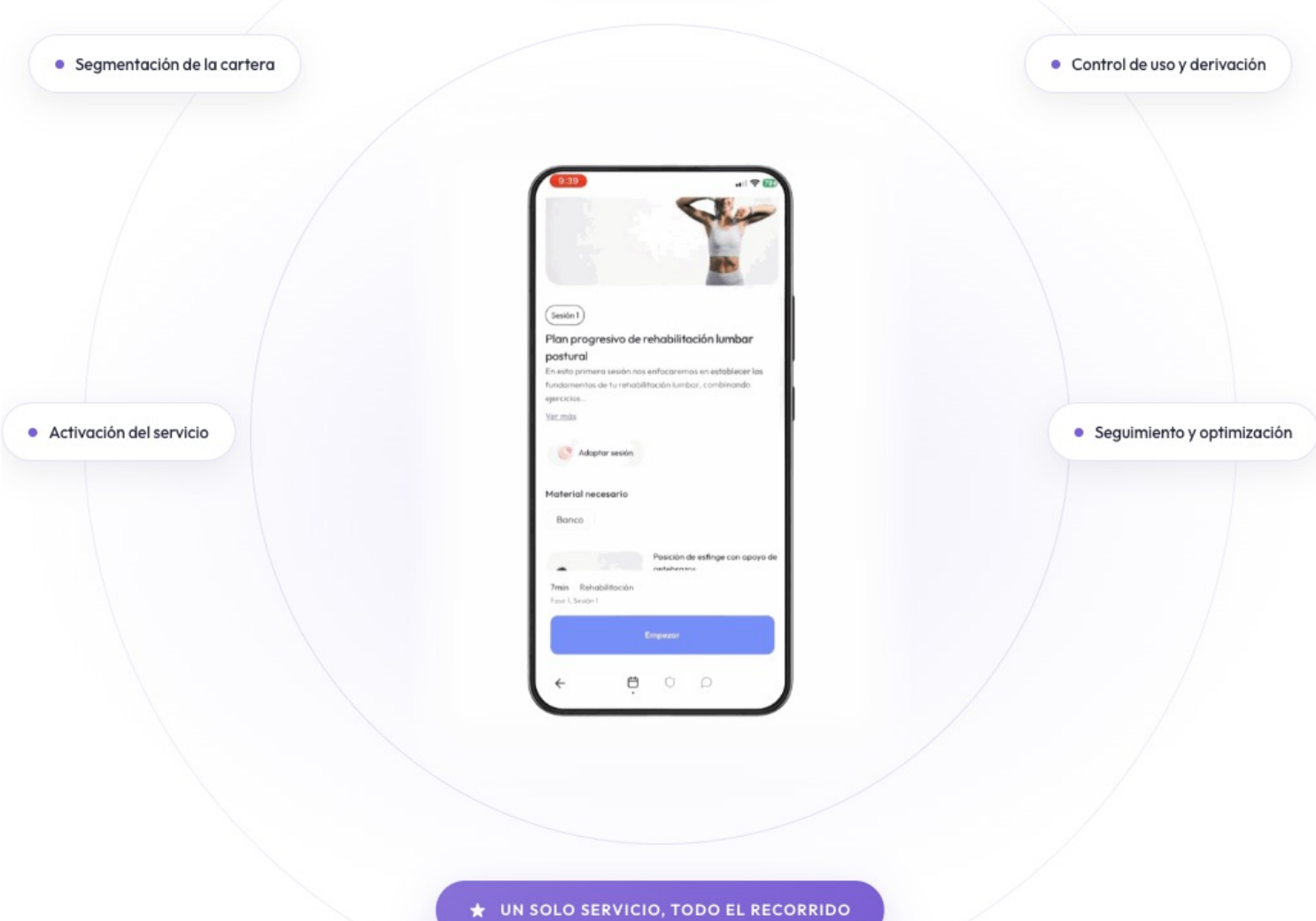
VALOR AGREGADO

Más valor en el día a día. Más control cuando aparece el dolor.



CÓMO TRABAJAMOS

Segmentar antes de escalar.



- 01

Segmentación de la cartera
Planes premium, nuevas altas, asegurados con alta consulta MSK o mayor afinidad digital.
- 02

Definición del modelo
Add-on, incluido en determinados planes, por asegurado activado o por episodio.
- 03

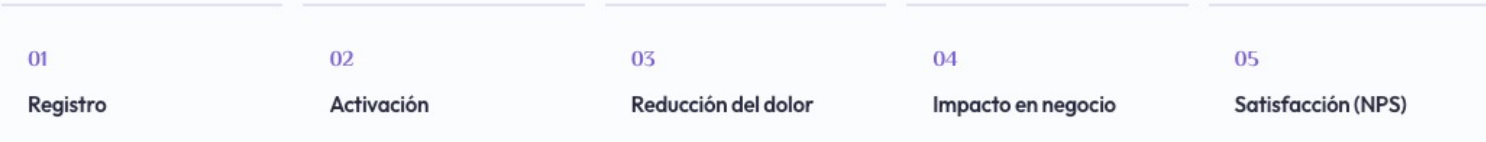
Control de uso y derivación
Alcance, límites y criterios definidos desde el inicio para controlar el coste.
- 04

Activación del servicio
Nos encargamos de la operativa y las comunicaciones para minimizar el esfuerzo interno.
- 05

Seguimiento y optimización
Revisamos cada segmento y ajustamos el modelo antes de ampliar el despliegue.

LOS CINCO KPIS QUE REPORTAMOS

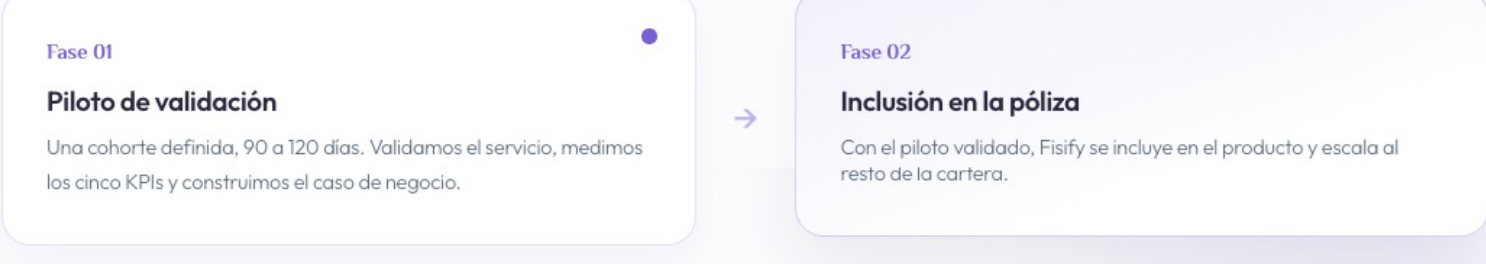
Cinco números, revisados contigo cada mes.



MODELO ECONÓMICO

Del piloto a la inclusión en póliza.

Trabajamos con un modelo de inclusión. Antes del despliegue, comenzamos con un piloto acotado que permite validar el servicio, medir su impacto y construir el caso de negocio con datos reales de tu cartera.



LOS DATOS

Esto es lo que ya estamos midiendo.

No hablamos de prometa. Estos son los resultados reales de los programas que ya tenemos en marcha con aseguradoras y compañías.



Resultados agregados de los programas en curso. El rendimiento puede variar según cartera y colectivo.

Acompañamos episodios MSK frecuentes con una experiencia rápida y medible, cuidando la economía del plan mediante segmentación, límites y pricing por uso.