

SEMINARIO DESARROLLO INSTITUCIONAL



BALANCE SOCIAL SECTOR SALUD



Actividades Sector Salud Coomeva



Total actividades Realizadas desde el sector

30.147.420

CAPITAL HUMANO

11.557



Great Place to Work® -
Valoración del Ambiente
Laboral - **73,4 Muy Satisfactorio**

LOGROS 2017



Coomeva Medicina Prepagada alcanzó en 2017 excelentes resultados financieros con una utilidad neta de \$32.439 millones

En servicio se destaca que el cumplimiento en la oportunidad de respuesta ha mejorado frente al año anterior, pasando del 76% al 91%.

Consolidación del Modelo de Gestión de Riesgos en Salud y el rediseño de la estrategia de relacionamiento con Prestadores

Implementación del Modelo de Complementariedad con un avance del 72 %.

La entrega de ordenamientos digitales alcanzó una cifra de 31.467 transacciones, de las cuales el 88% se hizo vía web y el 12% por medio de App, lo que representa una tasa de crecimiento mes del 6% en este canal

Inicio de la Planeación del Proyecto Separación CEM fase II

Lanzamiento de Aboutti y Procolombia resalta a Coomeva como empresa modelo en el desarrollo de plataforma digital para la gestión de servicios de salud a pacientes internacionales.

Participación activa en todas las actividades de impacto social que beneficiaron a más de 400,600 niños a nivel nacional en salud oral



Concentración Geográfica en 111 Municipios

El 28% de los afiliados a Coomeva EPS (705,000 usuarios) se encuentra asegurados por la atención de Redes Integrales.

25 Millones de Actividades Asistenciales

34.000 Nacimientos y 183.000 Hospitalizaciones

Pago a Prestadores \$2,289,657 millones

Siniestralidad del 92%

Mejor cumplimiento del resultado presupuestado 2017

Cumplimiento Capitalización
\$ 260.000 Millones

Reingeniería Proceso NO POS
Radicación \$260.000 millones glosa transversal

Solicitud de acogimiento a Superintendencia Nacional de Salud Decreto 2117

MAPA ESTRATEGICO COOMEVA MEDICINA PREPAGADA

01

Mantener una posición de liderazgo en la calidad de servicios y productos diferenciadores en aseguramiento voluntario en salud

2017

8,00



2016

8,00

02

Administrar y proveer una oferta de servicios generando valor desde el modelo de gestión de riesgos en salud

8,40



7,60

03

Proponer y desarrollar oportunidades de negocio en el ámbito internacional para aseguramiento y prestación de servicios de salud

9,00



8,00

04

Generar valor económico de manera sostenible

10,00



10,00

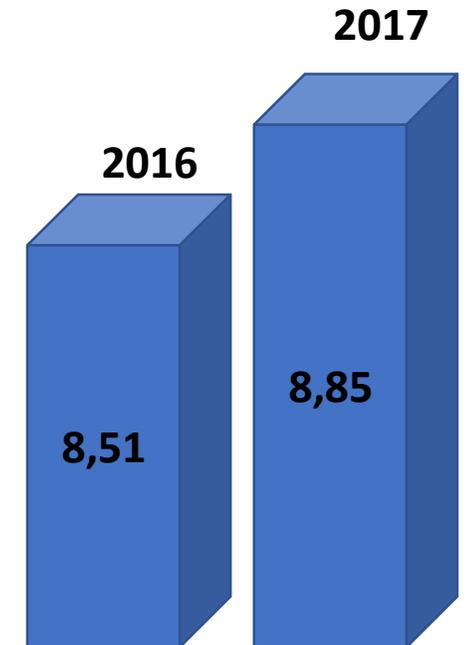
05

Desarrollar un modelo de gestión con excelencia operacional, tecnológica y con colaboradores altamente efectivos

9,30



9,40



RESULTADO AÑO 2017

ESTADO DE RESULTADOS ACUMULADO - DICIEMBRE DE 2017							
REGIONAL	DICIEMBRE (Mill \$)		ACUMULADO (Mill \$)			(%)	
	REAL	PPTO	REAL 2017	PPTO 2017	REAL 2016	EJECUCION REAL vs PPTO	VAR 2017 vs 2016
Ingresos operacionales	58.350	60.629	692.671	714.139	624.516	96,99	10,91
Costos	42.762	44.918	530.639	545.234	485.959	97,32	9,19
Utilidad bruta	15.588	15.711	162.032	168.905	138.557	95,93	16,94
Gastos operacionales	19.614	12.654	155.186	150.709	135.015	102,97	14,94
Otros ingresos y egresos	11.495	1.818	36.454	25.051	32.307	145,52	12,84
Ingresos y egresos financieros	397	409	4.826	3.600	1.901	134,03	-153,85
Utilidad antes de impuestos	7.866	5.285	48.126	46.848	37.751	102,73	27,48
Impuesto renta	-1.424	2.351	15.687	20.838	16.207	75,28	-3,21
Utilidad neta	9.289	2.934	32.439	26.010	21.544	124,72	50,57

Gestión de la Enfermedad

Plan de Gestión de Riesgo Individualizado en las UIS para Grupos de bajo y Mediano Riesgo

Gestión del riesgo

Enfoque en Programas

Gestión del Riesgo y Planes individualizados

Medico de cabecera

Con enfoque en Medicina general

Con enfoque en Medicina Especializada y/o Familiar con equipo multidisciplinario

Oportunidad de especialistas

Oportunidad Mayor a 3 días

Disponibilidad Máximo un (1) día hábil

Seguimiento y control

Con enfoque presencial

Con enfoque en Telesalud – Envió de Laboratorios a Pacientes

Gerenciamiento de casos

Varias consultas y contactos para desarrollar un plan individual

Consulta Multidisciplinaria en un solo momento y lugar para concertar plan con paciente

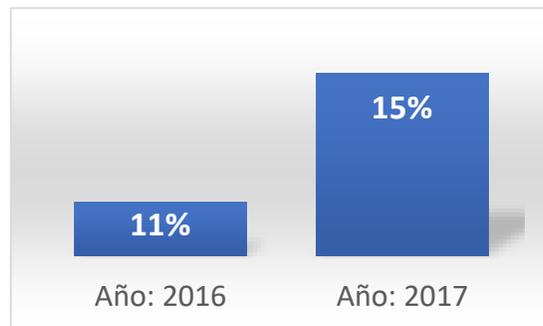
Antes

Ahora

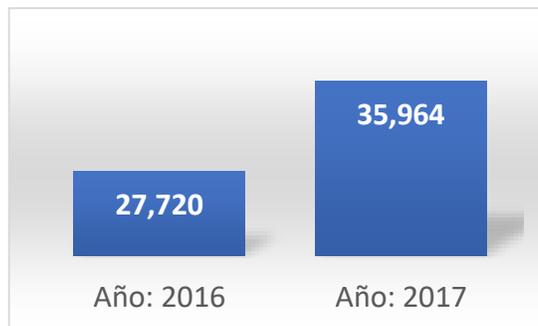
GESTIÓN DEL RIESGO EN SALUD

Impacto

Proporción de Pacientes en Atención Especializada Ambulatoria



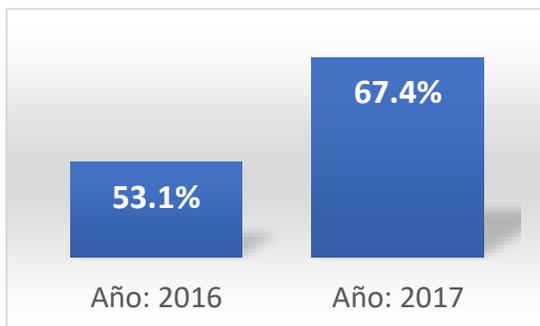
Afiliados Atendidos en Consulta Especializada



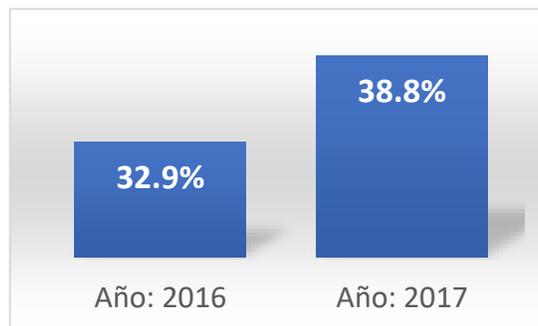
1,901 Consultas Multidisciplinarias



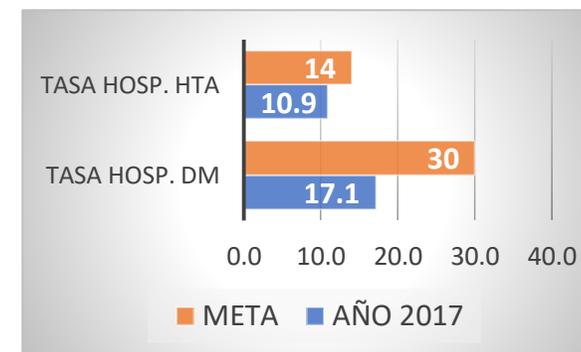
Cobertura de Diabetes



Cobertura de HTA



Tasa de Hosp (x 10.000)



* Fuente: Utilizaciones SIAS – Tablero de Indicadores Modelo de Atención

IMPACTO ESTRATEGIAS SERVICIO AL CLIENTE

- 373 prestadores con póliza de eventos: beneficio del Plan Vocación.
- 64% de los prestadores inscritos en MIPRES para mayor resolutividad administrativa y operativa de usuarios comunes

Modelo Gestión Prestadores

Anfitrión de clínicas

- 13.683 **usuarios** abordados con un crecimiento del **28%** frente al año 2016, el área de acompañamiento a nuestros usuarios se concentra en hospitalización (50%), **satisfacción del 96%**.

Intervención a usuarios en mora que refieren inconformidad con el servicio

- persuasión a los usuarios que se encuentran en mora y refieren inconvenientes con el servicio, el propósito es revisar y resolver
- Desde el inicio de la estrategia se han intervenido a **238 usuarios**, con una contactabilidad del 55%, **logrando persuadir a 59 usuarios (21%)**.



Fidelización

Gestión de ordenes negadas

- se han impactado **16.740** usuarios, de los cuales el 33% (5.519) son usuarios Premium, El 67% (11.221) son usuarios no Premium.
- Los ordenamiento el 70% (11.658) fueron gestionados con alternativas a través de MP y el 30% (1.5082) con alternativa EPS, con un nivel de satisfacción del 88%

Acompañamiento a usuarios colectivos VIP y delegados

- Desde el inicio de la campaña (Junio 2017) se han intervenido **128 usuarios**, de los cuales **100 son Delegados** y **28 usuarios VIP**, generando una **satisfacción del 96%**, en donde el usuario manifiesta satisfacción por la eficiencia en la entrega del ordenamiento y el acompañamiento realizado por parte de nuestro ejecutivo de fidelización

Estrategia Complementariedad

Resumen



80%

Los roles de EPS y MP se encuentran definidos y en operación. Pendiente la creación de los cargos definitivos requeridos para la operación por parte de Gestión Humana.

Dra. Sandra Patiño



ESTRUCTURA



MARCACIÓN



COMPLEMENTARIEDAD



**CONTRATACIÓN
SERVICIOS**



PAGOS



AUTORIZACIONES

Se definió la identificación y marcación de las comunidades. En el sistema de MP se visualiza actualmente en el de EPS se visualizará a partir del 22 de Enero y en EPS desde 1 Febrero. **Ing. Gloria Vidal**

70%



MP entregó a EPS las exclusiones para que esas sean contratadas por EPS y Se construyó en conjunto la red alterna.

Dra. Bertha Varela y Dr. Gerardo Otero

55%



Análisis del mecanismo para asegurar un flujo de recursos que garantice el pago a las IPS que soportan la prestación de servicios de la complementariedad.

Dr. Javier Correa

55%



100%



Se estableció que la administración de servicios POS de usuarios comunes será de MP y la de servicios NO POS y de usuarios compartidos será de EPS.

Dra. Bertha Varela y Dr. Gerardo Otero



72%

NEGOCIOS INTERNACIONALES

Proyección Aboutti a 5 años
Ingresos 21.065 mm
Usuarios 5.463



E – Commerce
Facilitador Viajes
Médicos
Clientes Individuales

aboutti
about you, about your health

Liderar el desarrollo de
negocios con Christus
Sinergia y Christus Health

 **CHRISTUS**
SINERGIA
Salud

Aseguramiento:
Internacionalización
México y Chile



Exportar modelo de
Gestión de Riesgo en
Salud

PLAN AND SCHEDULE YOUR MEDICAL TREATMENT

- More than 20,000 satisfied patients treated.
- Highly qualified health specialists.
- Modern medical operation.
- Personalized counseling.

Specialty

Search procedures



Watch the video, and live the experience before you even travel.



They trusted us

“ Hello my name is Dominica Rojas, mother of patient Winder Mata, and we've been here in Colombia since October 20th 2015. My son is receiving treatment for his leukemia and I as a mother feel very grateful and happy of the attention that we've received, both...”

Winder Aducci Mata R
Bogota



More of 100 international flights available.

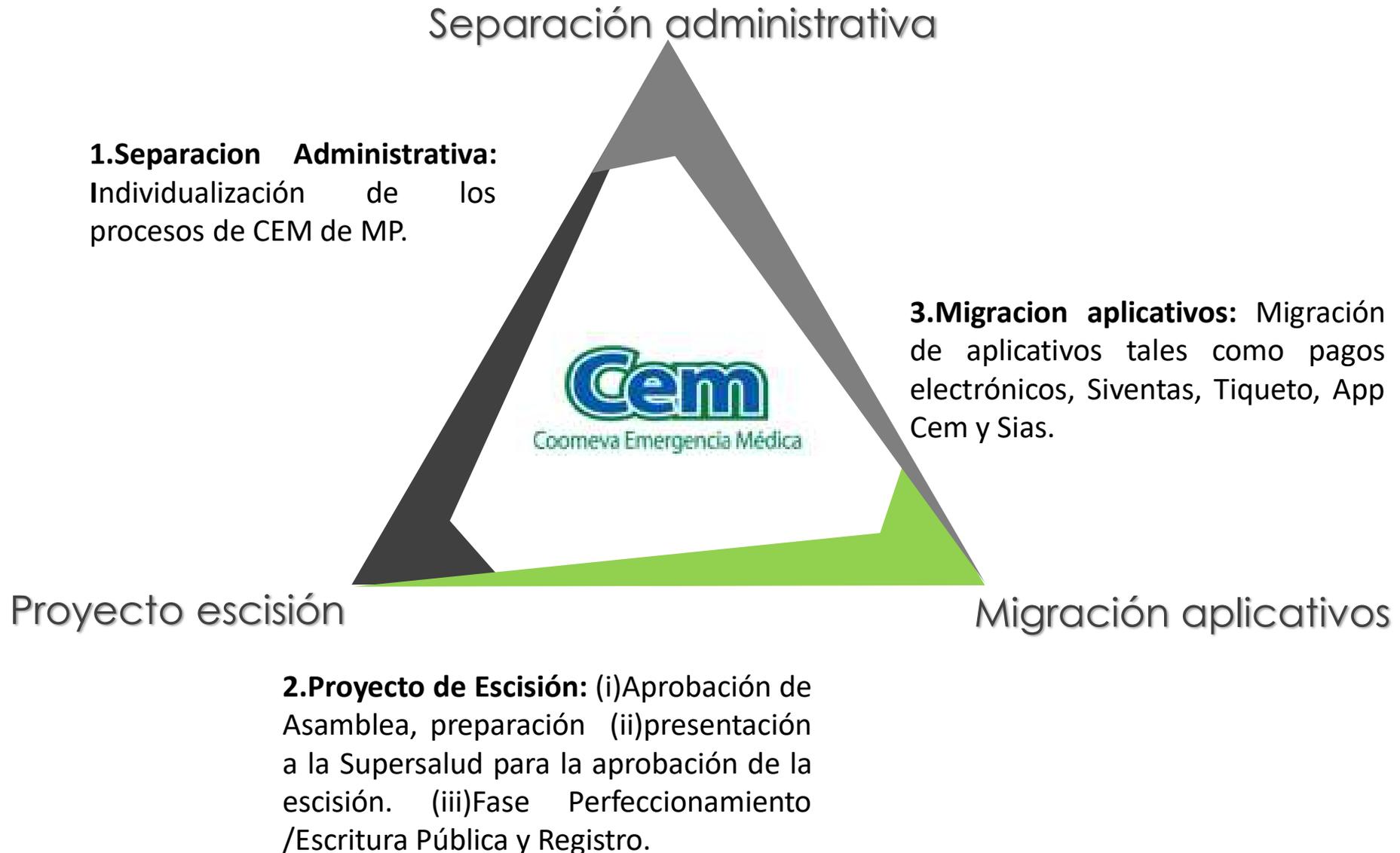


Companies specializing in transportation with bilingual drivers.



Distance between hotels and hospital not more than 30 minutes.

ALCANCE DEL PROYECTO FASE II



LINEA DE TIEMPO

-  Definición de modelos operativos
-  Definir la figura jurídica de separación
-  Definición estratégica para la nueva empresa

 Separación administrativa

 Migración de aplicativos

 Proyecto de escisión



FASE I

Fin fase I



FASE II



**Ago
2016**

*La Junta de CMP autoriza EL desarrollo de un proyecto que permita crear una nueva empresa.

**Dic
2016**

*Inicia planeación del proyecto Fase I

**Feb
2017**

*Definir la estructura tecnológica de CEM
*Definición de figura jurídica de separación (Escisión)

**May
2017**

*Definición estratégica para la nueva empresa

**Jul
2017**

*Definición de modelos operativos

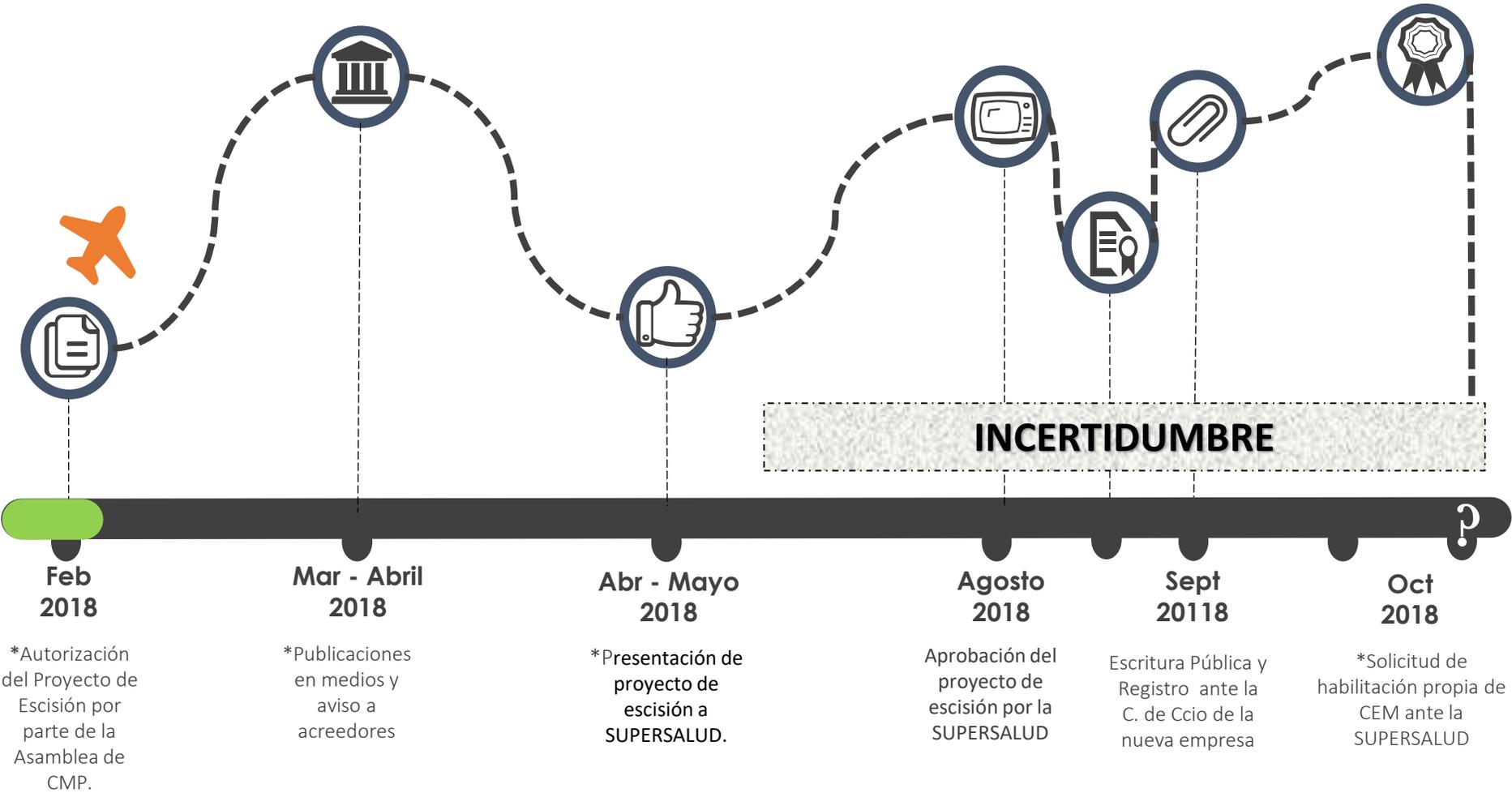
**Ago
2017**

*Inicia planeación del proyecto Fase II

**Feb
2018**



LINEA DE TIEMPO



LOGROS 2017



Coomeva Medicina Prepagada alcanzó en 2017 excelentes resultados financieros con una utilidad neta de \$32.439 millones

En servicio se destaca que el cumplimiento en la oportunidad de respuesta ha mejorado frente al año anterior, pasando del 76% al 91%.

Consolidación del Modelo de Gestión de Riesgos en Salud y el rediseño de la estrategia de relacionamiento con Prestadores

Implementación del Modelo de Complementariedad con un avance del 72 %.

La entrega de ordenamientos digitales alcanzó una cifra de 31.467 transacciones, de las cuales el 88% se hizo vía web y el 12% por medio de App, lo que representa una tasa de crecimiento mes del 6% en este canal

Lanzamiento de Aboutti y Procolombia resalta a Coomeva como empresa modelo en el desarrollo de plataforma digital para la gestión de servicios de salud a pacientes internacionales.

Participación activa en todas las actividades de impacto social que beneficiaron a más de 400,600 niños a nivel nacional en salud oral



Concentración Geográfica en 111 Municipios

El 28% de los afiliados a Coomeva EPS (705,000 usuarios) se encuentra asegurados por la atención de Redes Integrales.

25 Millones de Actividades Asistenciales

34.000 Nacimientos y 183.000 Hospitalizaciones

Pago a Prestadores \$2,289,657 millones

Siniestralidad del 92%

Mejor cumplimiento del resultado presupuestado 2017

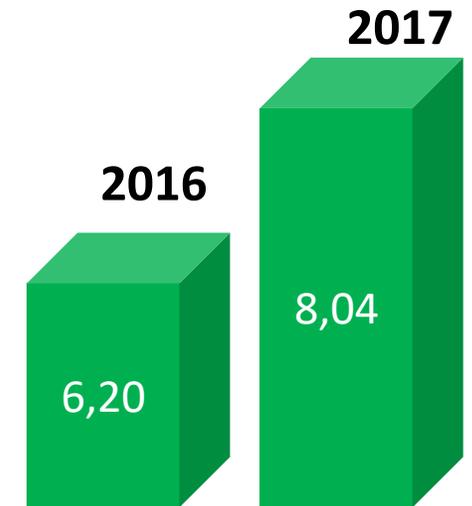
**Cumplimiento Capitalización
\$ 260.000 Millones**

**Reingeniería Proceso NO POS
Radicación \$260.000 millones glosa transversal**

Solicitud de acogimiento a Superintendencia Nacional de Salud Decreto 2117

MAPA ESTRATEGICO COOMEVA EPS

	2017		2016
01 Alcanzar la Efectividad y Eficiencia del NO POS	9,20	↑	6,00
02 Asegurar la Eficiencia y Sostenibilidad	9,37	↑	8,89
03 Garantizar la efectividad en el Modelo de Salud	9,40	↑	7,70
04 Alcanzar Altos Niveles de Satisfacción	5,80	↑	5,40
05 Fortalecimiento Patrimonial	10,00	↑	7,00
06 Liquidez	4,00	↑	2,00



PROGRAMA DE RECUPERACIÓN



 **Grupo Coomeva**

Avance en el Plan de Recuperación – Enero 2018

Tres pilares de gestión

GESTIÓN INTERNA

Siniestralidad POS

- Real/17: 92,08%
- Ppto/17: 90,87%

Siniestralidad POS

- Real/16: 92,32%
- Ppto/16: 91,50%

Resultado 2017:

- Real: -\$ 19.461
- Ppto: -\$ 25.497

Resultado a Ene/2018:

- Real: \$688
- Ppto: -\$3,296

Resultado a Ene/2017:

- Real: -\$ 11,208
- Ppto: -\$ 535

FORTALECIMIENTO PATRIMONIAL

Actual: \$ 260.130

Cooमेva: \$ 57.617
Socio Estratégico: \$ 7,200
Prestadores: \$ 195,313

Cooमेva Cooperativa:

Rec. propios: \$162,000
Garante: \$ 140,000

Pendiente: \$0

Pendiente Aprobación SNS
Solicitud Decreto 2117

RECUPERACION CARTERA NO POS

Pendiente por Radicar:

- Vigencia Anterior \$116,044
- Vigencia Corriente: \$41,516

Glosa hasta el Paq. Ago/17

Con Resustentación: 20.02%
Corriente: 12.98%

Recuperación Glosa Transversal

Radicado: \$260,000
Aprobado: \$84,901
Pagado: \$58,158

Pendiente Radicación : \$ 0

**Pendiente Reconocimiento:
\$180.000**

LIQUIDEZ

- Fiducia COOMEVA
- Compra Cartera
- Notificación recobros

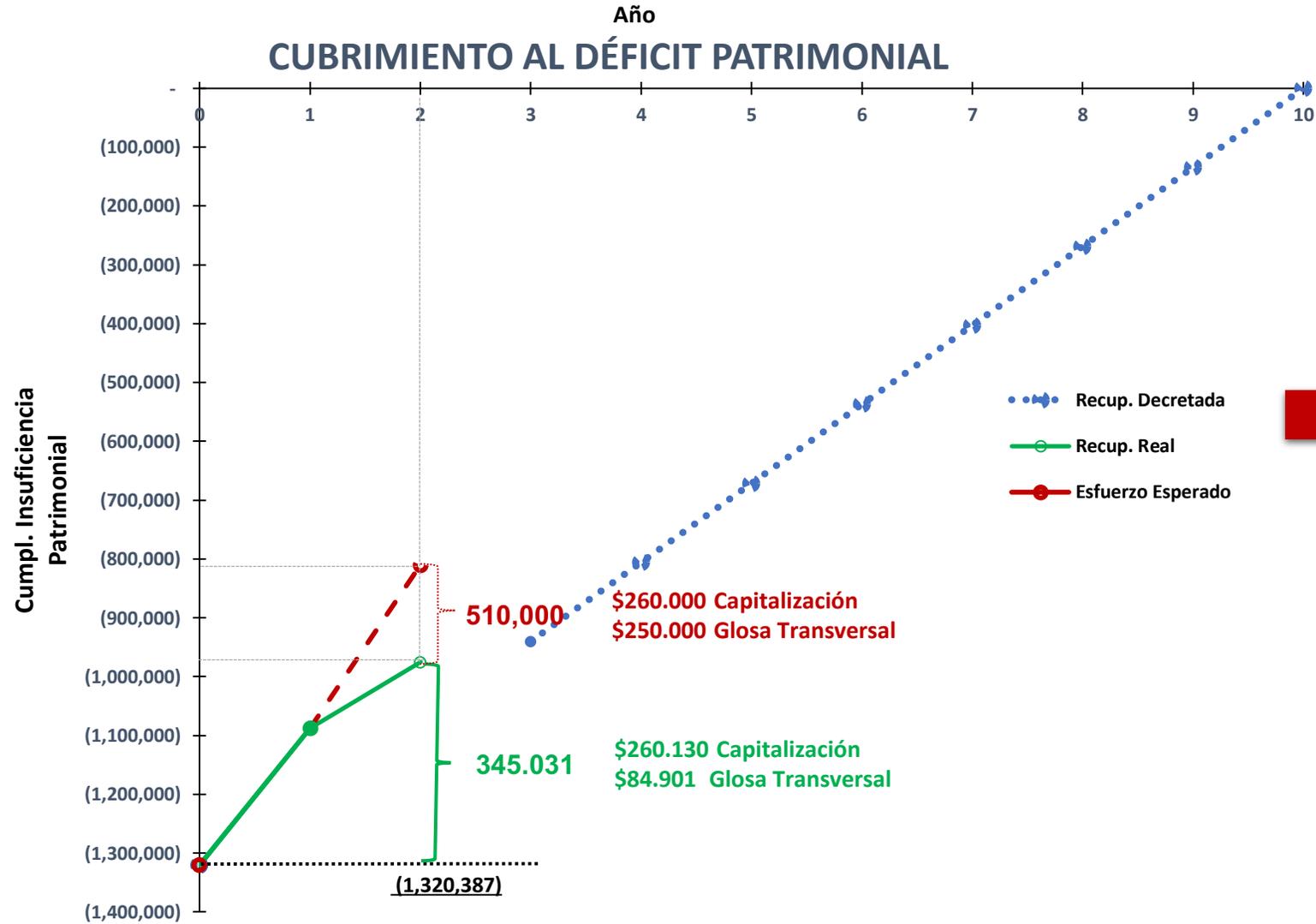
• Pagos:

2017: 2,289,657 millones
2018: \$152,050 millones

• CXP prestadores:

2017: \$ 1,073,634 millones
2018: \$ 1,084,453 millones

ELEMENTOS PROGRAMA DE RECUPERACIÓN



**REORGANIZACIÓN
INSTITUCIONAL**

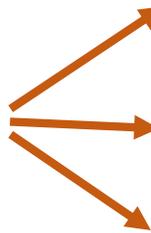
Calificación del Plan de Recuperación 2017



	Real	Meta	Cumplimiento	
	\$ 260.000	\$ 260.000	100%	✓



	\$ - 19.000	\$ - 25.000	109%	✓
--	-------------	-------------	------	---



	\$ 260.000	\$ 260.000	100%	✓
	\$ 260.000	\$ 85.000	33%	✗
	\$ 260.000	\$ 55.000	21%	✗

Total Recuperación NO POS			51%	📌
----------------------------------	--	--	------------	---

Total Cumplimiento Programa de recuperación 87%

GESTIÓN INTERNA



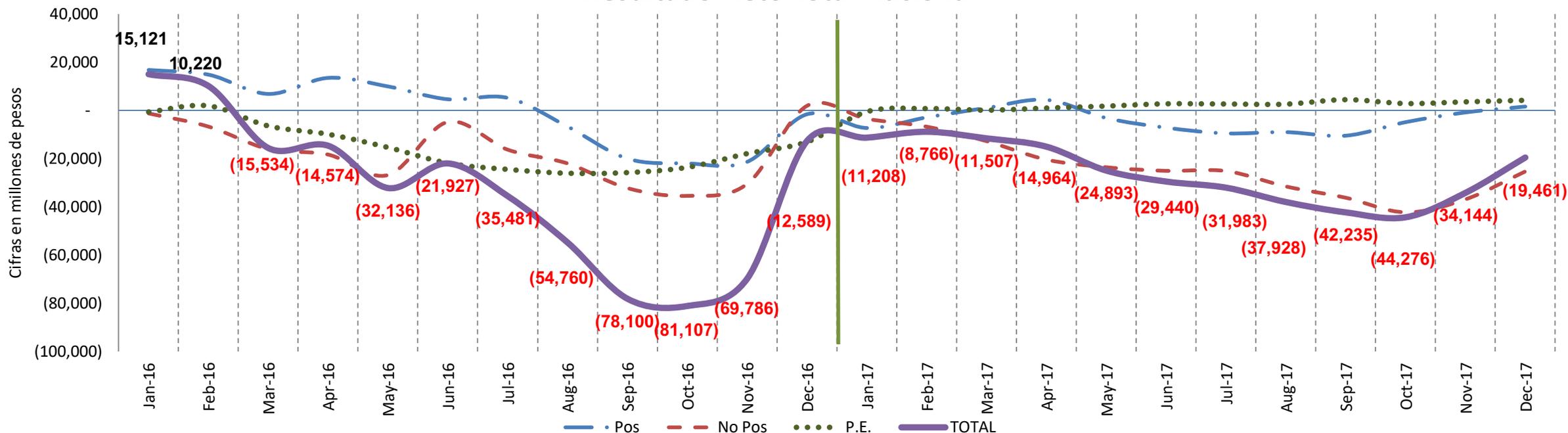
COOMEVA ENTIDAD PROMOTORA DE SALUD S.A. - COOMEVA EPS S.A.

RESULTADOS ACUMULADO A DICIEMBRE DE 2017

Estado de Resultados Integral (ERI)	Real Acumulado Diciembre 2017					Ppto Acumulado Diciembre 2017					Real - Ppto Acumulado	
	POS \$ mill	NO POS \$ mill	Prest. Eco. \$ mill	TOTAL REAL		POS \$ mill	NO POS \$ mill	Prest. Eco. \$ mill	TOTAL PPTO		mill \$	%Ejec.
Ingresos Por UPC	2,274,896	-	-	2,274,896	76.27%	2,429,952	-	-	2,429,952	77.62%	(155,056)	93.62
Promoción y Prevención	57,115	-	-	57,115	1.91%	62,569	-	-	62,569	2.00%	(5,454)	91.28
Copagos y Cuotas Moderadoras	78,560	-	-	78,560	2.63%	85,673	-	-	85,673	2.74%	(7,113)	91.70
Recobros al Fosyga	-	473,527	-	473,527	15.88%	-	446,581	-	446,581	14.27%	26,945	106.03
Incapacidades	-	-	83,810	83,810	2.81%	-	-	88,362	88,362	2.82%	(4,553)	94.85
Otros Ingresos Operacionales	14,870	-	-	14,870	0.50%	17,379	-	-	17,379	0.56%	(2,509)	85.57
Total Ingresos Operacionales	2,425,441	473,527	83,810	2,982,777	100.00%	2,595,573	446,581	88,362	3,130,516	100.00%	(147,739)	95.28
Costos Asistenciales	2,248,525	476,040	64,084	2,788,648	93.49%	2,487,307	468,607	94,704	3,050,619	97.45%	(261,970)	91.41
Reservas Técnicas	9,953	-	15,546	25,499	0.85%	(70,751)	-	(370)	(71,121)	-2.27%	96,620	135.85
Reserva por Glosas	(25,176)	-	-	(25,176)	-0.84%	(57,924)	-	-	(57,924)	-1.85%	32,748	143.46
Total Costos	2,233,302	476,040	79,629	2,788,971	93.50%	2,358,633	468,607	94,334	2,921,574	93.33%	(132,603)	0.90
Utilidad (Pérdida) Bruta	192,139	(2,513)	4,180	193,806	6.50%	236,940	(22,026)	(5,972)	208,942	6.67%	(15,136)	92.76
Otros Ingresos	8,018	1,338	-	9,356	0.31%	352	-	-	352	0.01%	9,004	2,659.83
Recuperación Deterioro	2,170	72,103	-	74,272	2.49%	-	-	-	-	0.00%	74,272	(100.00)
Otros Ingresos	10,188	73,441	-	83,628	2.80%	352	-	-	352	0.01%	83,277	#####
Personal de Administración	43,619	385	-	44,004	1.48%	39,627	66	-	39,693	1.27%	4,311	110.86
Generales de Admón.	57,426	4,750	-	62,176	2.08%	59,861	3,922	-	63,783	2.04%	(1,607)	97.48
Deterioro y Castigo	2,948	10,857	-	13,805	0.46%	612	39,271	-	39,883	1.27%	(26,079)	34.61
Total Gastos de Administracion Regionales	103,993	15,992	-	119,985	4.02%	100,100	43,260	-	143,360	4.58%	(23,375)	83.70
Personal de Ventas	7,908	-	-	7,908	0.27%	8,063	-	-	8,063	0.26%	(154)	98.08
Comisiones	7,723	-	-	7,723	0.26%	10,633	-	-	10,633	0.34%	(2,910)	72.64
Generales de Ventas	2,943	-	-	2,943	0.10%	3,607	-	-	3,607	0.12%	(664)	81.60
Total Gastos de Ventas Regionales	18,574	-	-	18,574	0.62%	22,302	-	-	22,302	0.71%	(3,728)	83.29
Total Gastos Nacionales	37,960	4,952	-	42,913	1.44%	31,203	5,635	-	36,838	1.18%	6,075	116.49
Otros Gastos	16,304	1,129	-	17,433	0.58%	5,019	201	-	5,220	0.17%	12,213	333.97
Total Gastos	176,832	22,073	-	198,906	6.67%	158,624	49,096	-	207,719	6.64%	(8,814)	95.76
Resultados de actividades de la operación	25,494	48,854	4,180	78,529	2.63%	78,668	(71,121)	(5,972)	1,575	0.05%	76,954	4,987.17
Ingresos Financieros	8,957	0	-	8,957	0.30%	296	-	-	296	0.01%	8,661	3,023.57
Gastos Financieros	32,806	242	-	33,048	15.64%	27,368	-	-	27,368	0.87%	5,679	120.75
Gasto Financiero Neto	(23,848)	(242)	-	(24,090)	-0.81%	(27,072)	-	-	(27,072)	-0.86%	2,982	188.99
Utilidad (Pérdida) antes de impuestos	1,646	48,612	4,180	54,439	1.83%	51,596	(71,121)	(5,972)	(25,497)	-0.81%	79,936	313.51
Impuesto de renta	-	73,900	-	73,900	2.48%	-	-	-	-	0.00%	73,900	(100.00)
Utilidad (Pérdida)	1,646	(25,287)	4,180	(19,461)	-0.65%	51,596	(71,121)	(5,972)	(25,497)	-0.81%	6,036	176.33

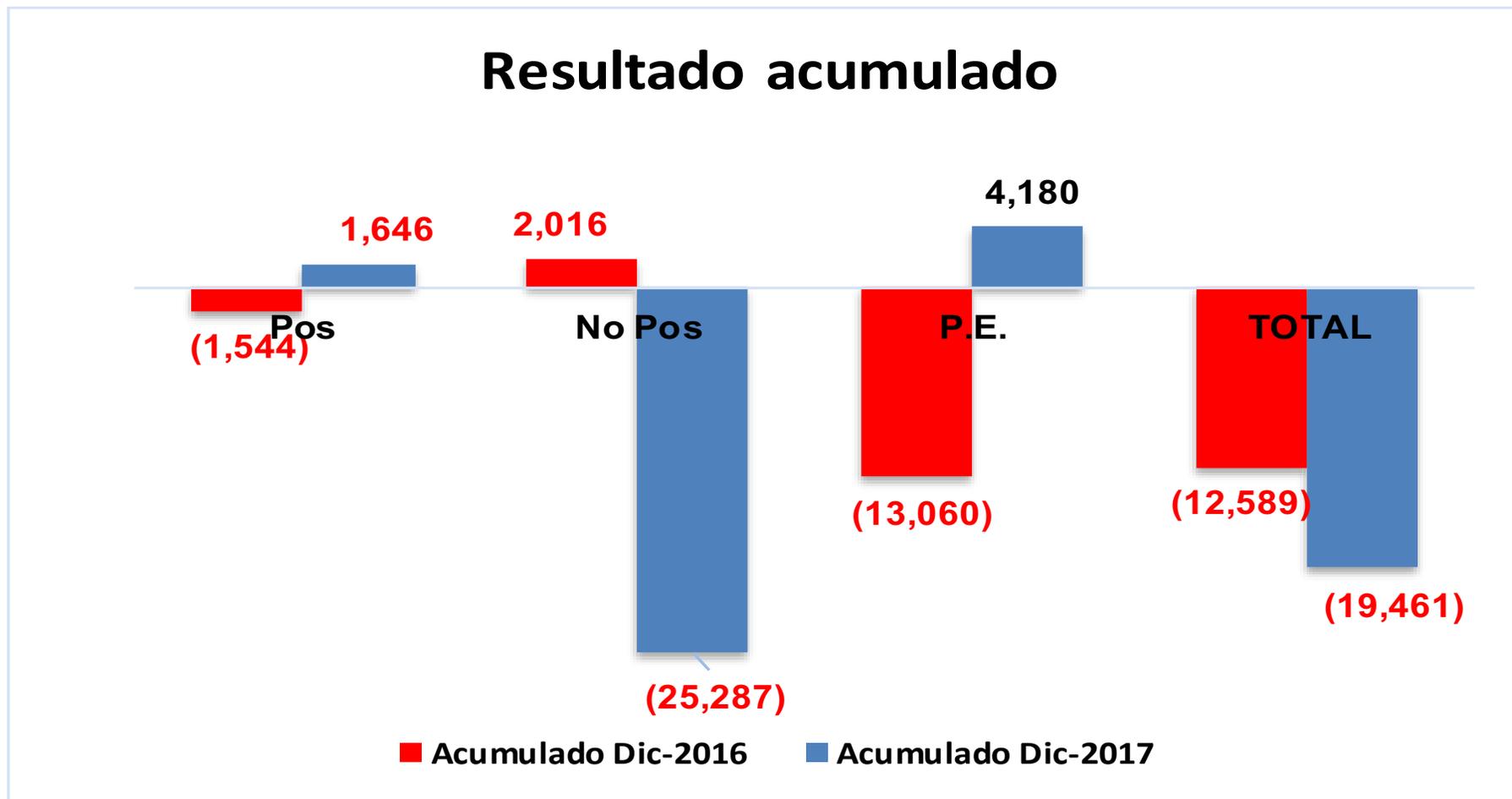
COOMEVA ENTIDAD PROMOTORA DE SALUD S.A. - COOMEVA EPS S.A. Resultado Neto acumulado mes a mes a Diciembre 2017

Resultado Neto Total Nacional

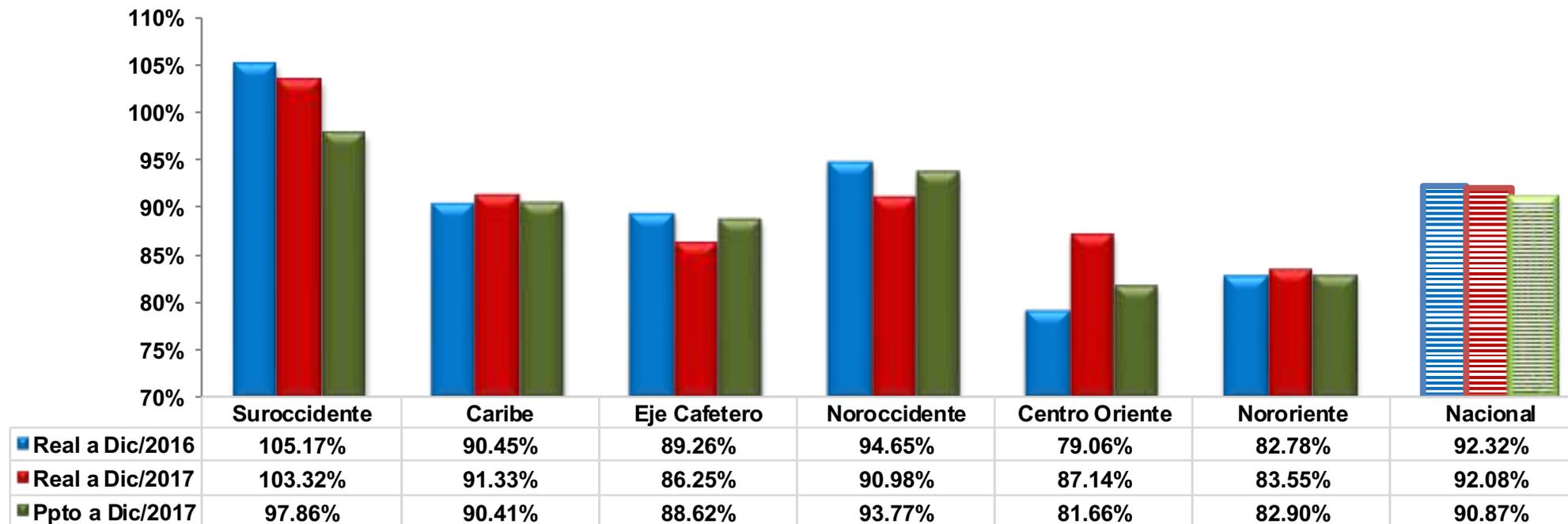


TOTAL NACIONAL	Resultado mes a mes de Enero 2016 a Diciembre 2017																							
	ene-16	feb-16	mar-16	abr-16	may-16	jun-16	jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	ene-17	feb-17	mar-17	abr-17	may-17	jun-17	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17
Pos	16,894	(1,953)	(8,035)	6,689	(3,572)	(5,346)	574	(11,941)	(13,361)	(1,968)	642	19,832	(7,274)	4,424	3,940	3,337	(7,551)	(4,014)	(2,376)	523	(1,482)	5,631	4,044	2,445
No Pos	(1,142)	(5,476)	(9,355)	(2,287)	(8,512)	22,118	(11,579)	(5,732)	(10,263)	(3,202)	4,961	32,485	(3,391)	(3,269)	(6,021)	(7,679)	(3,180)	(1,498)	(82)	(6,402)	(4,688)	(6,067)	5,389	11,599
Prest Económicas	(631)	2,527	(8,364)	(3,442)	(5,478)	(6,563)	(2,548)	(1,606)	284	2,163	5,718	4,880	(543)	1,287	(660)	885	802	964	(85)	(66)	1,864	(1,606)	698	639
TOTAL	15,121	(4,902)	(25,754)	960	(17,562)	10,209	(13,553)	(19,279)	(23,340)	(3,007)	11,321	57,197	(11,208)	2,441	(2,740)	(3,457)	(9,929)	(4,547)	(2,542)	(5,946)	(4,306)	(2,041)	10,132	14,683

COOMEVA ENTIDAD PROMOTORA DE SALUD S.A. - COOMEVA EPS S.A.
 RESULTADO NETO ACUMULADO POR UNIDAD DE NEGOCIO A DICIEMBRE 2017



COOMEVA ENTIDAD PROMOTORA DE SALUD S.A. - COOMEVA EPS S.A. Siniestralidad POS Acumulada por Regionales a Diciembre de 2017



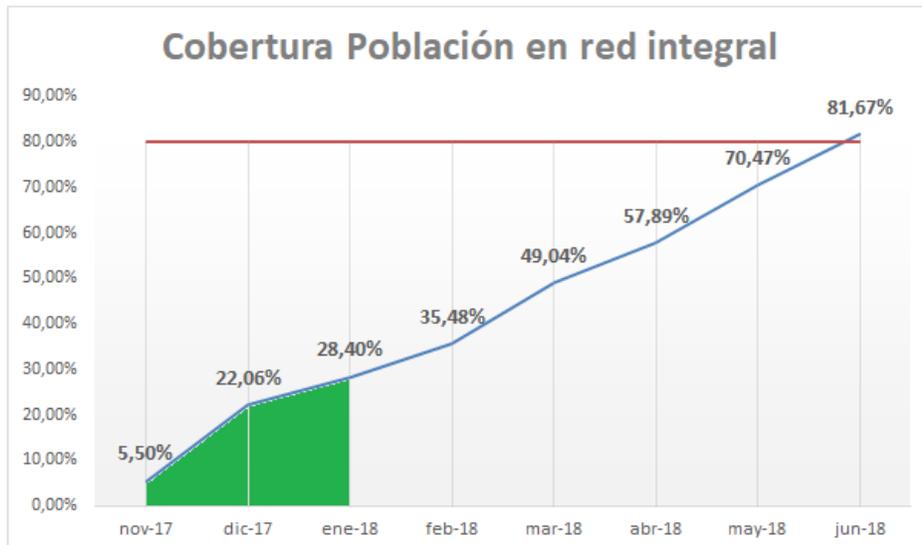
- A nivel nacional el resultado de siniestralidad se ubica en 92.08% incumpliendo con la meta esperada del 90.87%. Respecto al mes anterior, se presenta una disminución de 0.21 puntos porcentuales.
- La mayor siniestralidad se presenta en la regional Suroccidente, seguida por la regional Caribe y Noroccidente.
- Frente al presupuesto se observa que a excepción de Noroccidente y Eje Cafetero, las demás regionales no cumplen con la meta definida.

REDES INTEGRALES



Plan de implementación de Redes Integradas

Regional / Mes Inicio	2016	nov-17	dic-17	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may-18	jun-18
Suroccidente	Red Cali 1 Sinergia		Red Cali 2 UNIPS	Red 3 Sinergia Cali-Palmira			Red 4 y 5 (\$ 5.050 MM)		
Noroccidente			Red 1 Medellín -Súmate		Red 2 Montería – Misalud	Red 3, 4 y 5 (\$ 16.239 MM)			Red 6 (\$ 3.516 MM)
Caribe			PGP 1 Barranquilla - Clínica la Merced		PGP 2 Cartagena - Gestión Salud		Red 1 y 2 (\$ 11.191 MM)	Red 3 (\$ 3.022 MM)	Red 4 y 5 (\$ 3.232 MM)
Eje Cafetero		PGP 1 Manizales - Versalles		PGP 2 Pereira - Clínica los Rosales			Red 1 (\$ 1.788 MM)	Red 2 y 3 (\$ 7.155 MM)	
Centro Oriente				PGP 1 Ibagué - Clínica Nuestra			Red 1, 2 y 3 (\$ 8.905 MM)		
Nororiente					PGP 1 Bucaramanga – Comuneros			Red 1 (\$ 5.016 MM)	Red 2 y 3 (\$ 10.159 MM)



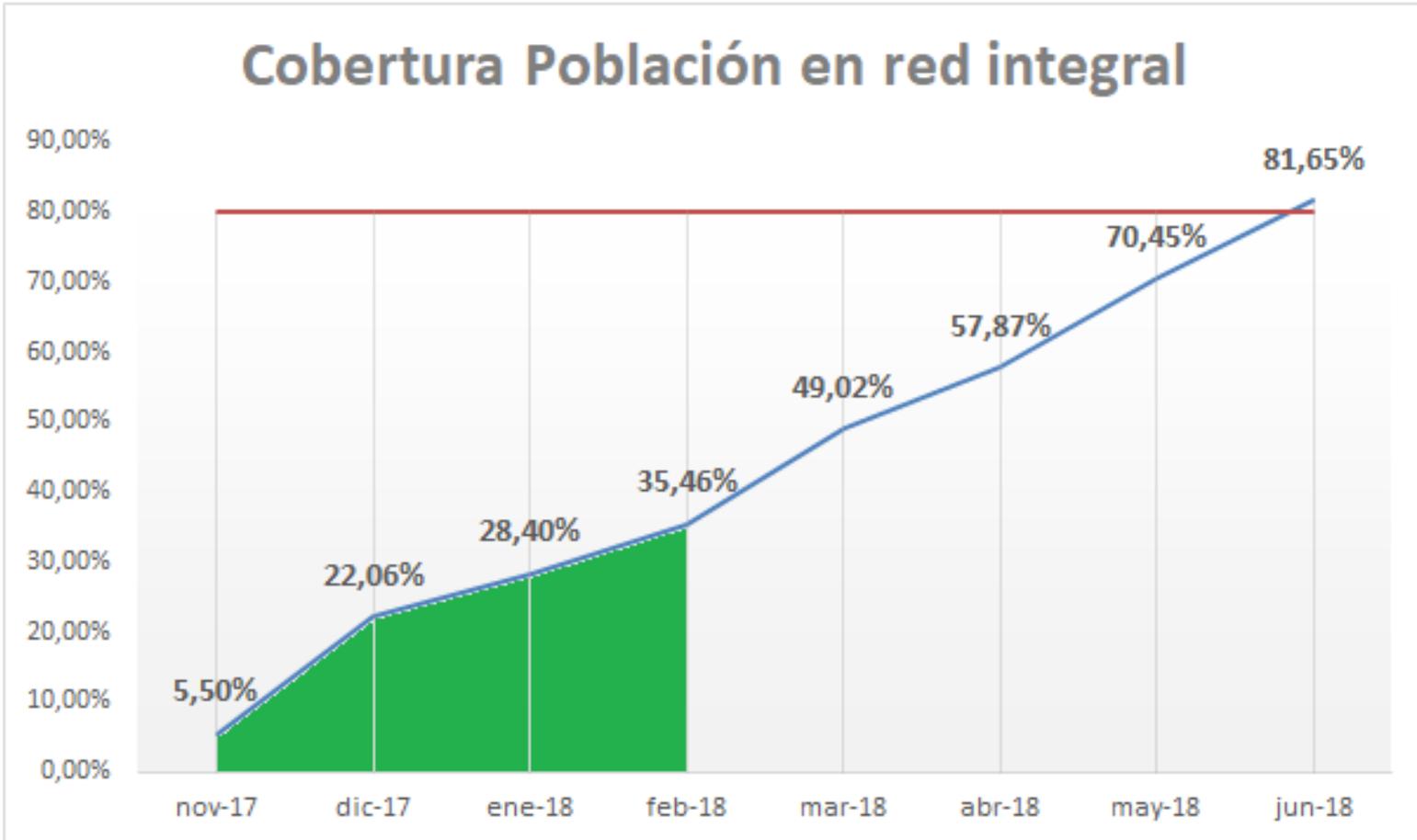
Estado actual:

28,40% de cobertura en población
705.213 Afiliados en modelo red integral
4 Redes integrales

Meta a Junio 2018:

81,67% de cobertura de población
2'021.961 Afiliados en modelo red integral
27 Redes integrales

Avance en la implementación de redes



Estado actual: 35,46% de cobertura en población => 879.878 Afiliados en modelo red integral
5 Redes integrales
5 Redes en PGP

Meta a Junio 2018: 81,65% de cobertura de población => 25 Redes integrales

Relacionamiento con Prestadores

Región Sur Occidente

AVANCES EN REDES INTEGRALES COBERTURA POBLACIÓN 35,46%

Red 1 Cali

IPS BASICA

- Sinergia unidad básica Tequendama, Unidad básica 80, Unidad básica Imbanaco, UPREC Farallones

HOSPT

- Clínica Farallones
- Hospital en Casa

Red 2 Cali

IPS BASICA

- Clínica Oriente
- Funccecon
- Servidoc Norte y Sur
- Amisalud Cali/Jamundí
- CM Yumbo
- CM Porsalud
- Colsalud

HOSPT

- Clínica Remedios
- Clínica oriente
- Sisanar: Domiciliaria

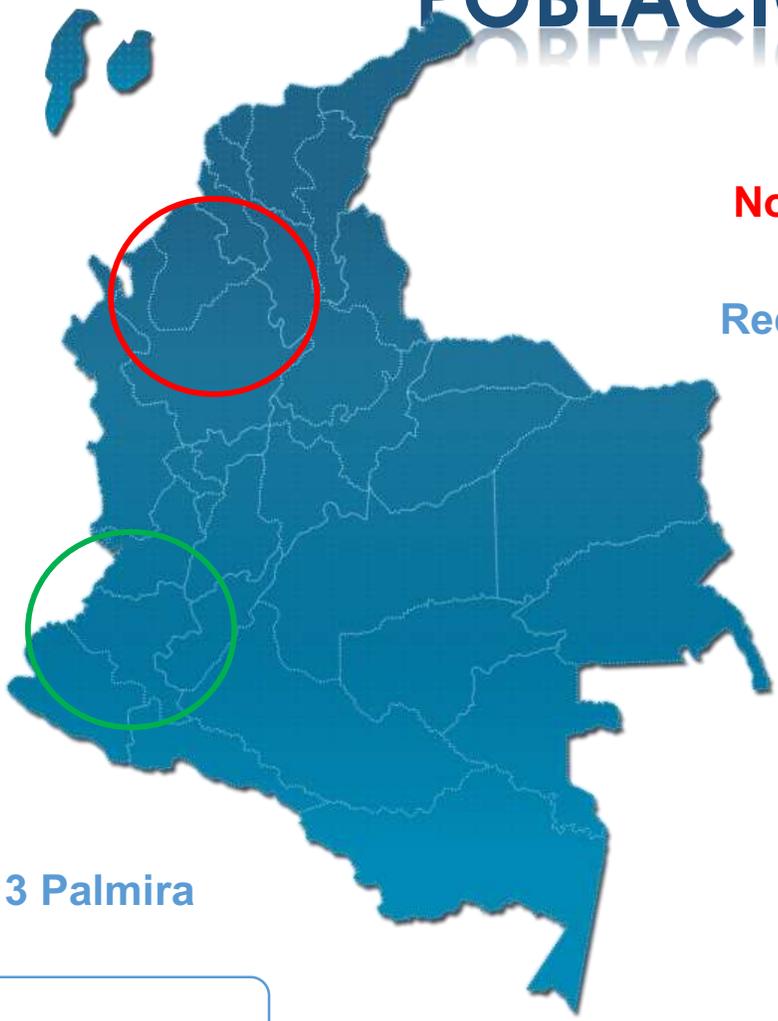
Red 3 Palmira

IPS BASICA

- UPREC Palmira

HOSPT

- Clínica Palma Real
- Clínica Farallones
- Hospital en casa



Región Noroccidente

Red 1 Medellín

IPS BASICA

- Promedan: Amaga, Barbosa, Caldas, Itagui
- Prosalco: Sabaneta, San Pedro
- IPS Universitaria adventista
- ESE Hospital San Vicente De Paul Barbosa
- Coomeva Integrados, Bello y Robledo

HOSPT

- Clínica Central Fundadores
- Clínica Medellín
- Hospital en Casa
- Hospital San Vicente De Paul (funcional)
- Clínica Bolivariana (funcional)

Montería

IPS BASICA

- Medicina Integral Cerete
- Promedan Arboletes
- Promedan Montelibano
- Promedan Planeta Rica
- Promosalud Cerete
- Promosalud Del Sinú
- Promosalud Sede Norte
- Servisalud

HOSPT

- Clínica Montería
- Clínica Central
- Hospital en Casa

AVANCES EN REDES INTEGRALES COBERTURA POBLACIÓN 35,46%



Región Nororiental Bucaramanga

IPS BASICA

- Sinergia unidad básica Bucaramanga

HOSPT

- Clínica los Comuneros

Región Centroriental Ibagué

IPS BASICA

- Sinergia unidad básica Ibagué

HOSPT

- Clínica Nuestra

Región Caribe

Barranquilla

IPS BASICAS

- Sinergia unidad básica

HOSP

- Clínica La Merced

Región Eje Cafetero

Manizales

IPS BASICA

- Sinergia unidad básica
- IPS Jaibana

HOSPT

- Clínica Versalles incorpora Hosp. en casa

Pereira

IPS BASICA

- Sinergia unidad integral, UPREC Pereira, UBA Dosquebradas, UBA Virginia
- IPS San Sebastian.

HOSPT

- Clínica Rosales incorpora Hosp. en casa

Cartagena

IPS BASICAS

- Sinergia unidad básica,

HOSPIT

- Gestión Salud

RECUPERACIÓN DE CARTERA NO POS



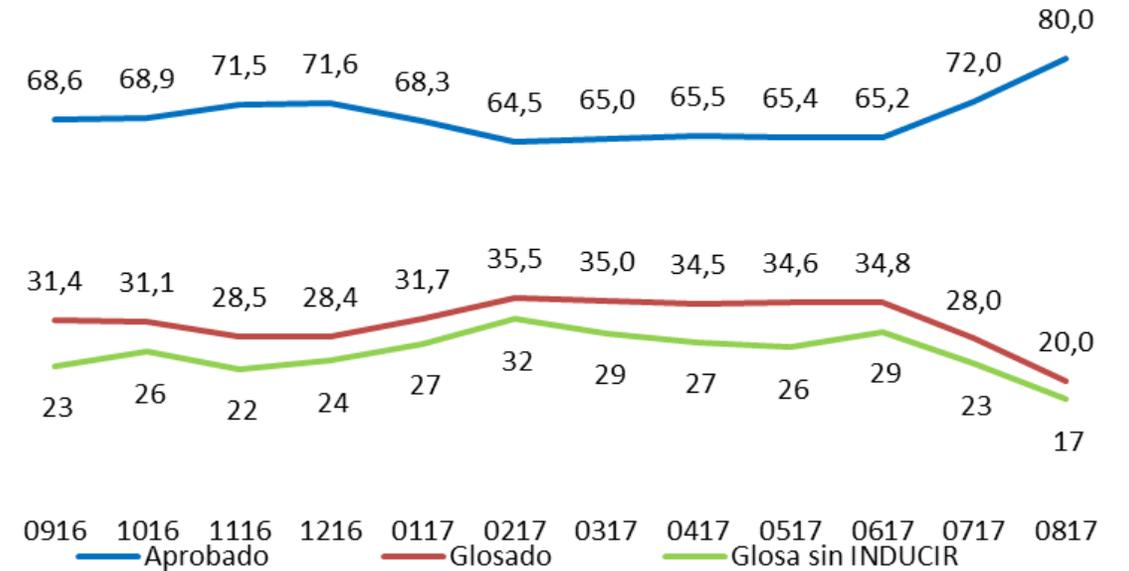
 **Grupo Coomeva**

Evolución Corriente del NO POS

Efectividad en el pago

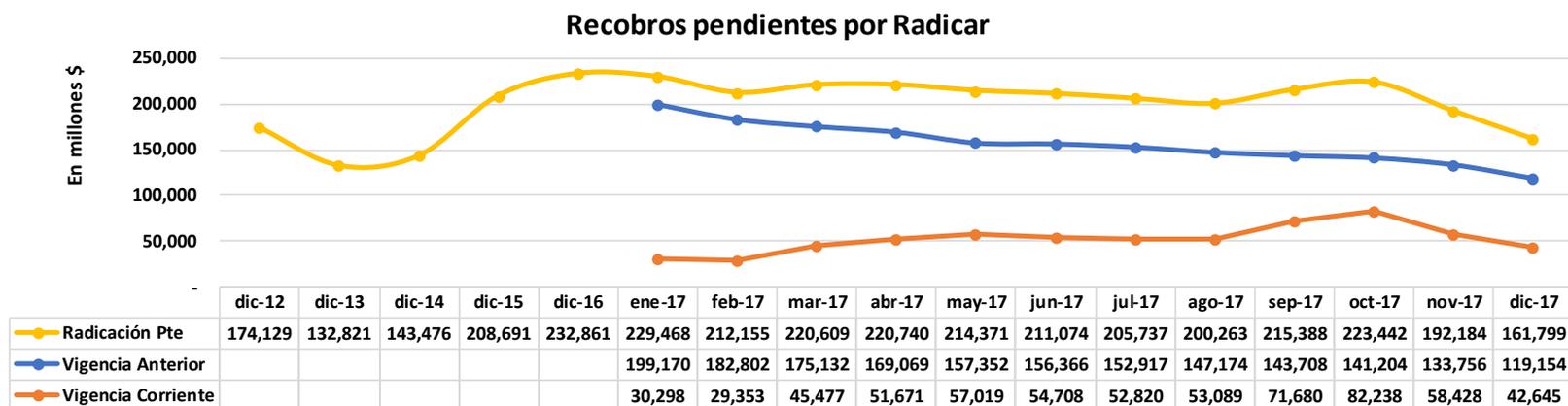
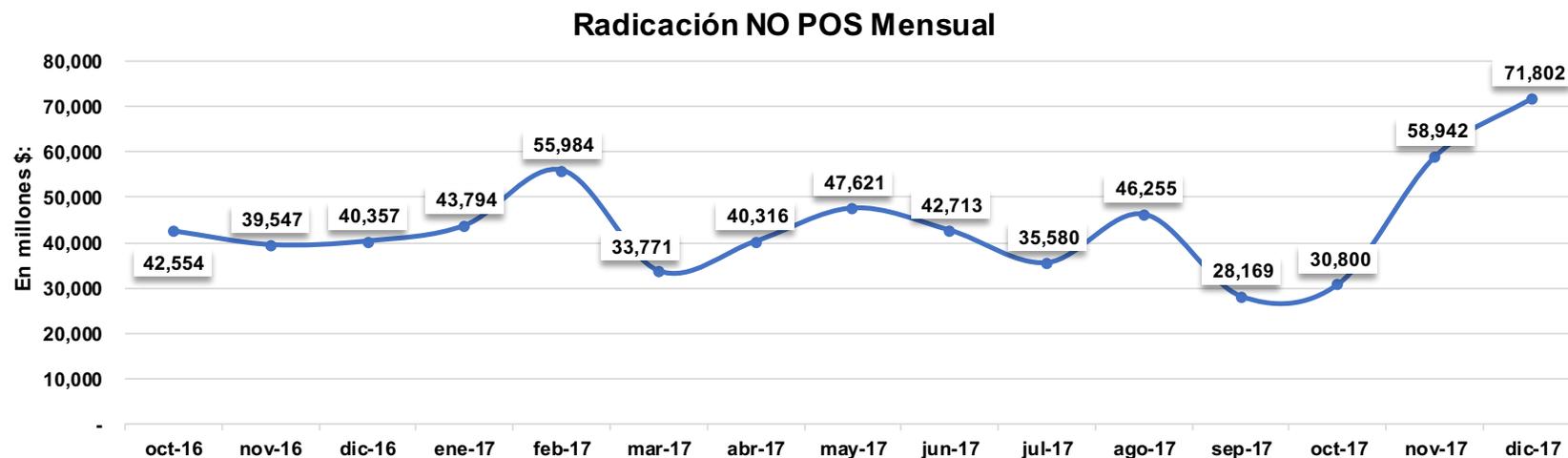


Efectividad en el pago



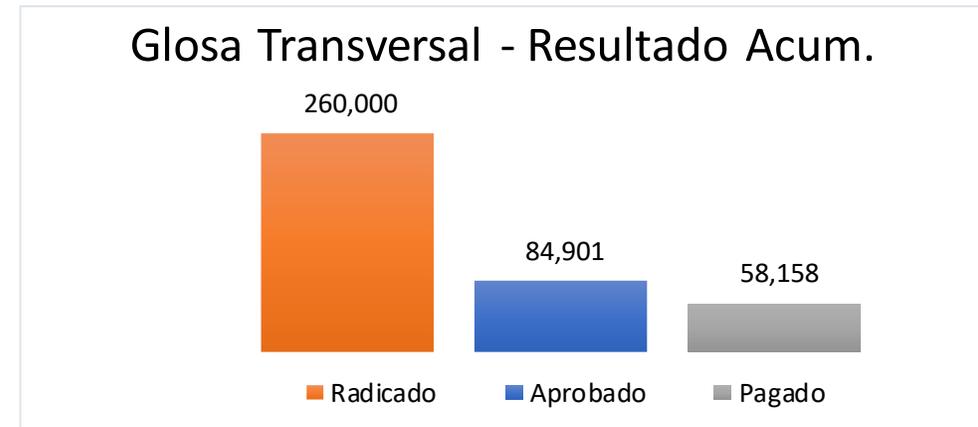
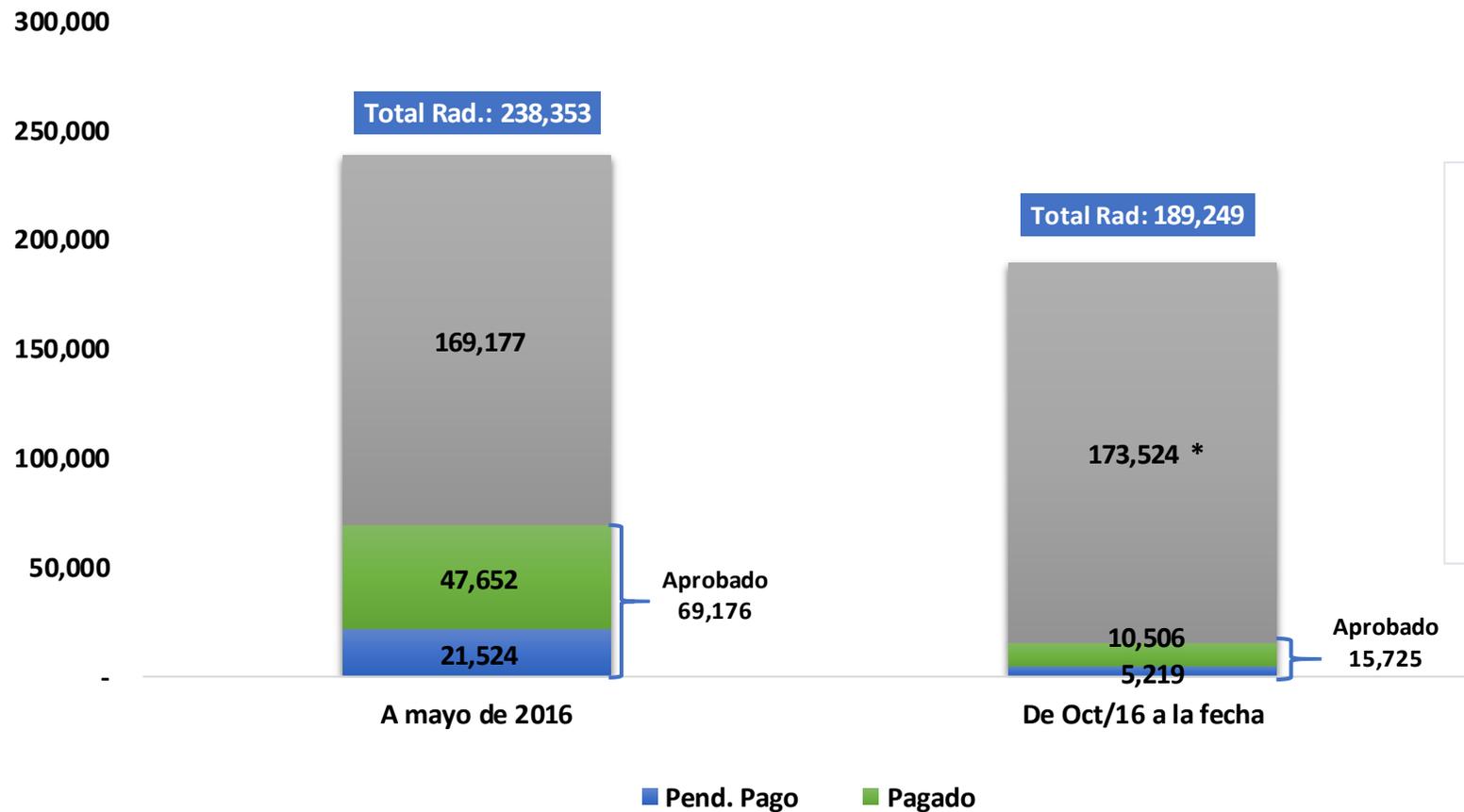
COOMEVA ENTIDAD PROMOTORA DE SALUD S.A. - COOMEVA EPS S.A

EVOLUCIÓN DE LA RADICACIÓN CORRIENTE



* Corresponde al pendiente por radicar menor o igual a 60 días.

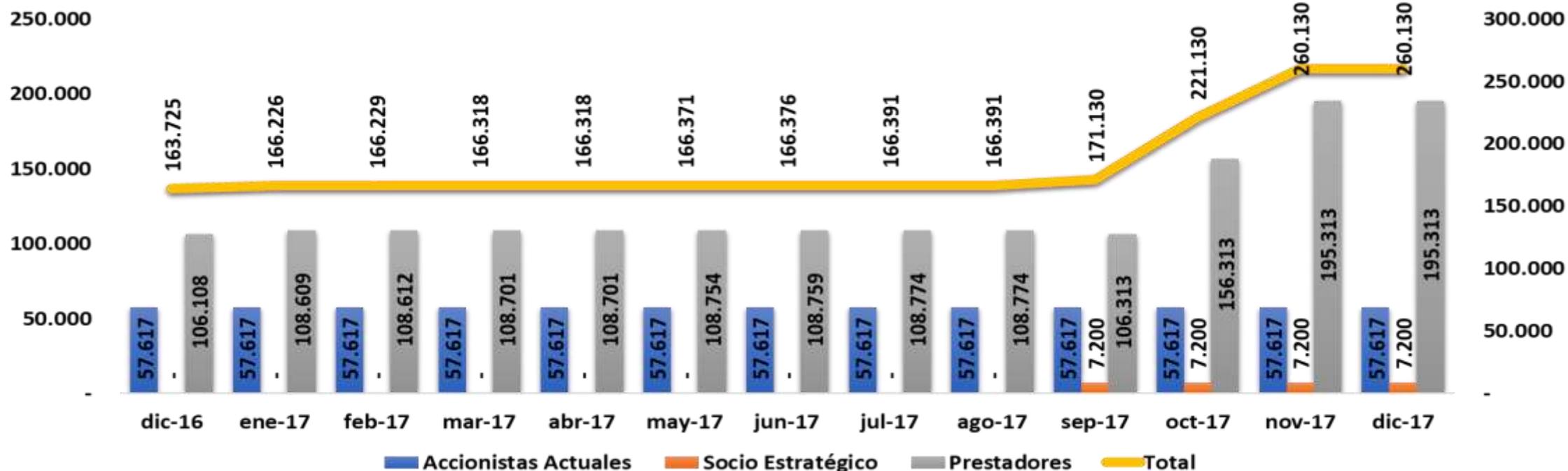
Radicación proceso especial - Glosa transversal



FORTALECIMIENTO PATRIMONIAL



Avance Capitalización Año 2017



Para Coomeva EPS es alentador haber logrado la meta establecida de fortalecimiento patrimonial de [\\$260.129 millones](#) a través de diferentes estrategias ejecutadas durante el año 2016 y 2017, quedando discriminadas así:

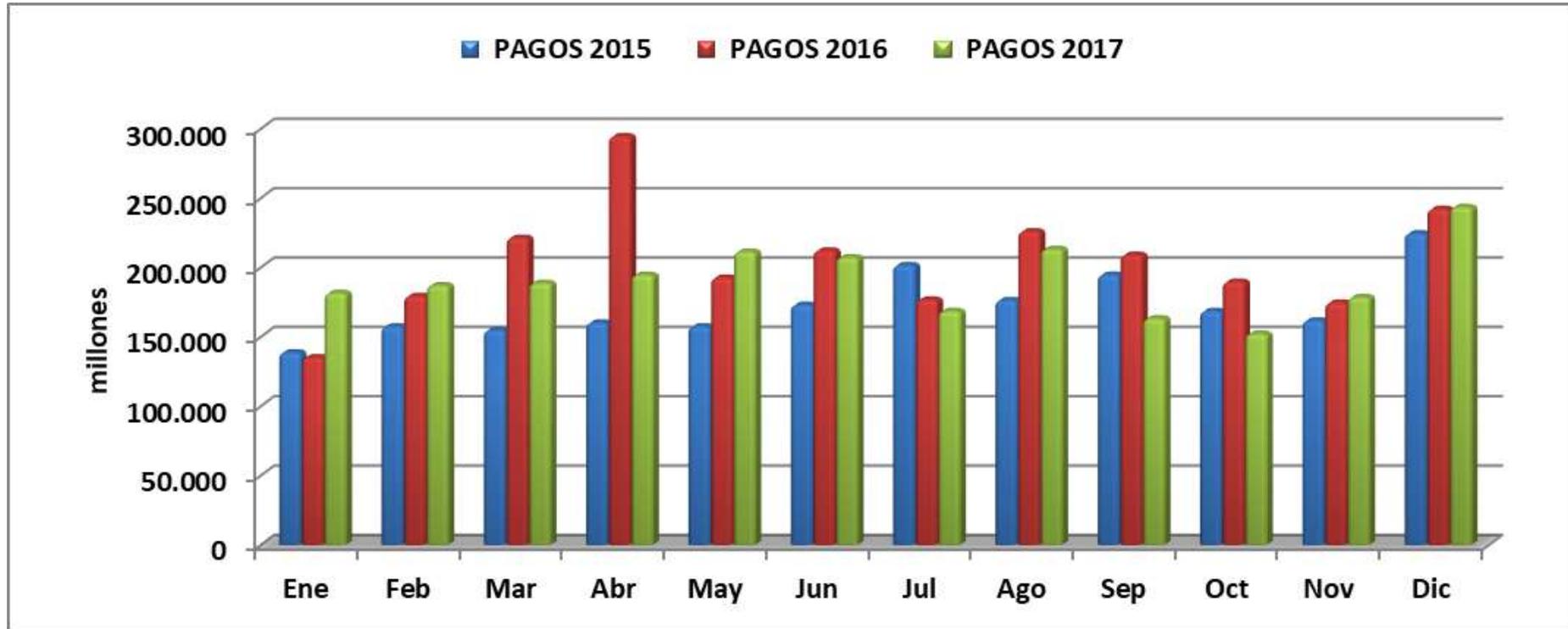
- Registro capitalizaciones en patrimonio de la EPS : \$207.666 millones
- Anticipos futuras capitalizaciones: : \$ 52.463 millones

(pendientes de registro en el patrimonio, el cual se espera registrar con autorización de la Superintendencia Nacional de Salud)

LIQUIDEZ



Pagos a Prestadores Años 2015-2016-2017

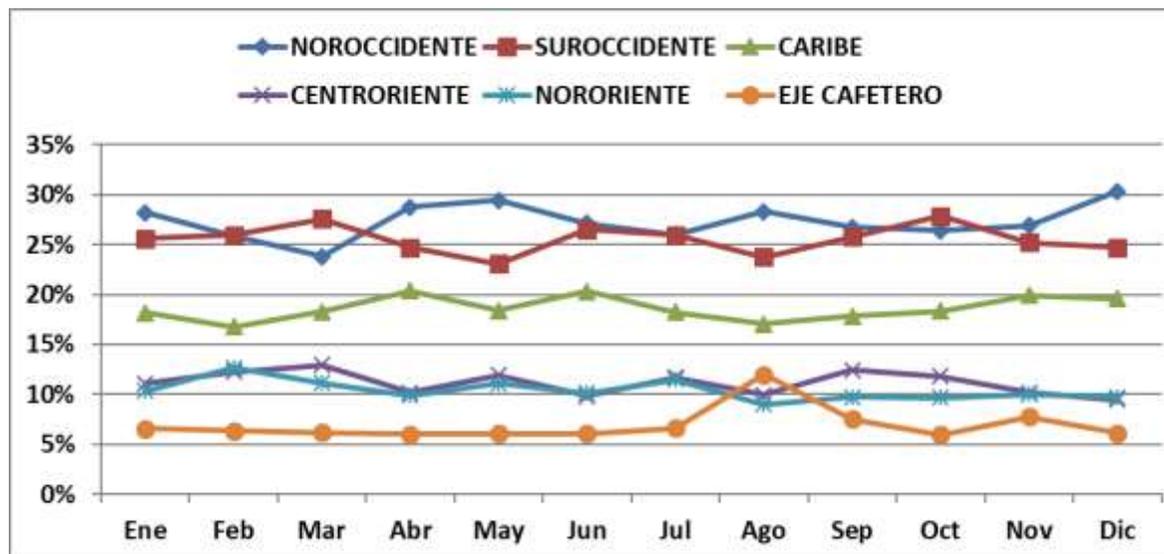


Mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total General
Pagos 2015	138.716	157.469	154.783	160.241	157.484	172.954	201.556	176.316	194.719	168.536	161.718	224.512	2.069.006
Pagos 2016	135.184	179.394	221.299	294.497	192.539	212.147	176.804	225.950	209.075	189.680	174.560	242.146	2.453.275
Pagos 2017	181.562	187.094	188.757	194.619	211.280	207.251	168.538	213.233	163.198	152.145	178.519	243.462	2.289.657
%	34,31%	4,29%	-14,70%	-33,91%	9,73%	-2,31%	-4,68%	-5,63%	-21,94%	-19,79%	2,27%	0,54%	-6,67%
Part (%) 2017	7,93%	8,17%	8,24%	8,50%	9,23%	9,05%	7,36%	9,31%	7,13%	6,64%	7,80%	10,63%	100,00%

Indicador – Pagos Mensual a Prestadores por Regional – Año 2017

REGIONAL	TOTAL Enero	%	TOTAL Febrero	%	TOTAL Marzo	%	TOTAL Abril	%	TOTAL Mayo	%	TOTAL Junio	%	TOTAL Julio	%	TOTAL Agosto	%	TOTAL Sep.	%	TOTAL Oct.	%	TOTAL Nov.	%	TOTAL Dic.	%	TOTAL AÑO 2017	%	Ingresos %
NOROCCIDENTE	51.209	28%	48.444	26%	44.929	24%	55.928	29%	62.126	29%	56.241	27%	43.857	26%	60.345	28%	43.608	27%	40.134	26%	47.998	27%	73.842	30%	628.660	27%	27%
SUROCCIDENTE	46.483	26%	48.571	26%	52.064	28%	48.127	25%	48.797	23%	54.890	26%	43.725	26%	50.582	24%	42.021	26%	42.349	28%	45.037	25%	60.098	25%	582.745	25%	23%
CARIBE	32.980	18%	31.396	17%	34.548	18%	39.698	20%	38.851	18%	42.122	20%	30.717	18%	36.328	17%	29.076	18%	27.891	18%	35.588	20%	47.711	20%	426.906	19%	19%
CENTRORIENTE	20.158	11%	23.009	12%	24.458	13%	19.787	10%	25.164	12%	20.421	10%	19.690	12%	21.202	10%	20.276	12%	17.952	12%	18.157	10%	23.076	9%	253.350	11%	11%
NORORIENTE	18.764	10%	23.727	13%	21.011	11%	19.296	10%	23.479	11%	20.993	10%	19.370	11%	19.197	9%	15.897	10%	14.701	10%	17.909	10%	23.726	10%	238.070	10%	12%
EJE CAFETERO	11.969	7%	11.946	6%	11.747	6%	11.782	6%	12.862	6%	12.584	6%	11.179	7%	25.578	12%	12.318	8%	9.118	6%	13.832	8%	15.009	6%	159.925	7%	7%
TOTAL	181.562	100%	187.094	100%	188.757	100%	194.619	100%	211.280	100%	207.251	100%	168.538	100%	213.233	100%	163.198	100%	152.145	100%	178.519	100%	243.462	100%	2.289.657	100%	100%

Distribución porcentual de pagos por Regional



Indicador – Pagos Mensual a Prestadores por Regional – Año 2017

Costos Fijos

Regional	Pagado C. Fijos	Pagado %	Radicacion Prom. C. Fijos	Radicacion %	Cartera P. Fijos	Cart. %
Noroccidente	188.894	28%	15.154	27%	28.768	32%
Suroccidente	180.869	27%	15.675	28%	18.480	21%
Caribe	107.018	16%	5.140	9%	21.082	24%
Centroriente	57.638	9%	8.412	15%	7.937	9%
Nororiente	90.116	14%	7.435	13%	10.166	11%
Eje Cafetero	41.854	6%	4.067	7%	3.257	4%
Total	666.389	100%	55.883	100%	89.690	100%

Evento

Regional	Pagado Evento	Pagado %	Radicacion Prom. Evento	Radicacion %	Cartera Evento	Cart. %
Noroccidente	317.543	27%	35.906	29%	226.394	30%
Suroccidente	277.075	24%	26.926	21%	101.582	14%
Caribe	227.363	19%	28.154	22%	188.855	25%
Centroriente	151.677	13%	15.564	12%	105.188	14%
Nororiente	108.633	9%	12.269	10%	78.965	11%
Eje Cafetero	83.704	7%	7.127	6%	50.065	7%
Total	1.165.994	100%	125.946	100%	751.049	100%

No Pos

Regional	Pagado No pos	Pagado %	Radicacion Prom. No Pos	Radicacion %	Cartera No Pos	Cart. %
Noroccidente	122.201	27%	11.175	31%	61.055	28%
Suroccidente	125.327	27%	9.148	25%	34.765	16%
Caribe	90.522	20%	6.889	19%	40.861	19%
Centroriente	44.896	10%	3.258	9%	19.321	9%
Nororiente	39.590	9%	3.199	9%	19.182	9%
Eje Cafetero	34.738	8%	2.413	7%	45.019	20%
Total	457.274	100%	36.082	100%	220.203	100%

Total

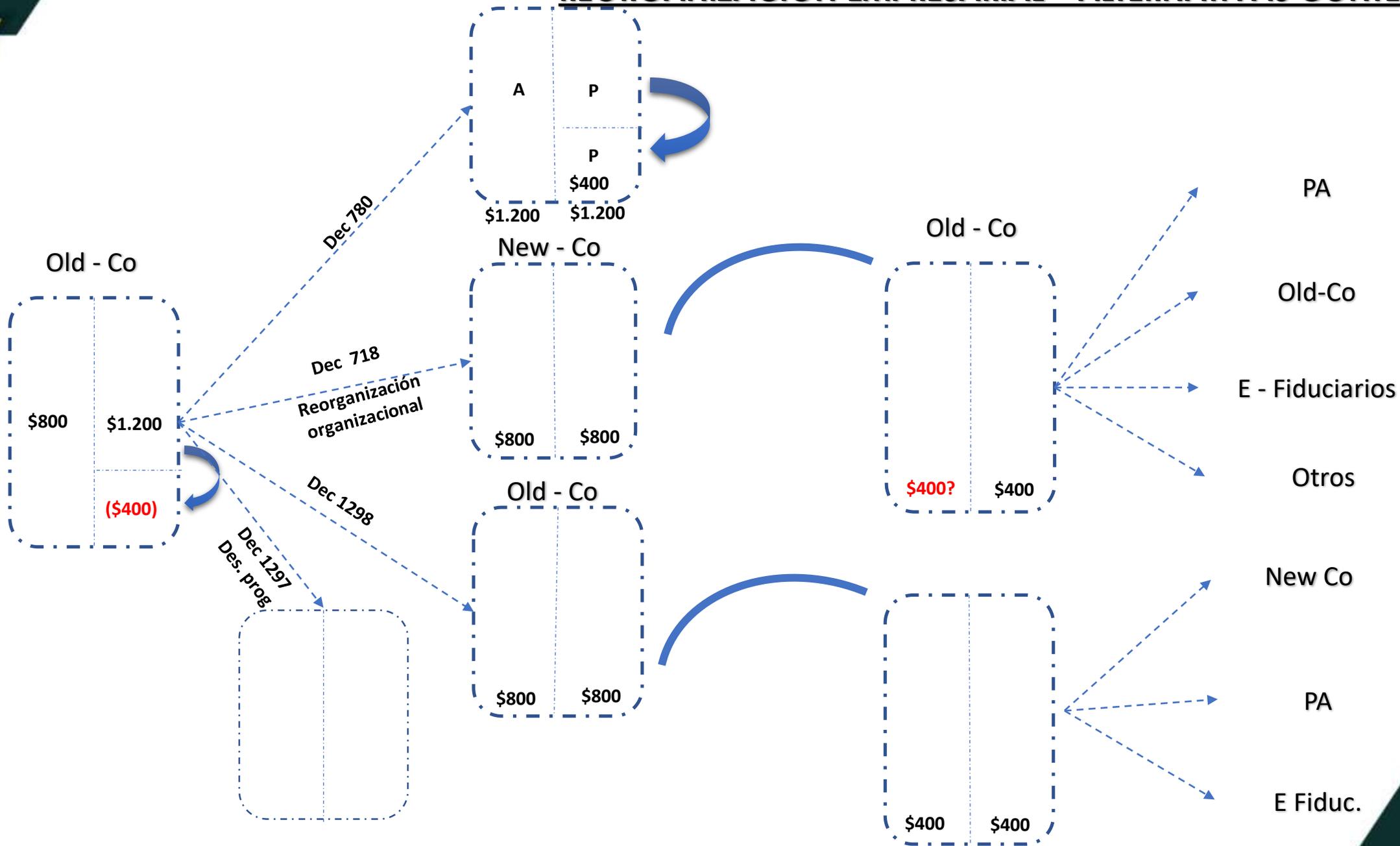
Regional	Ingresos %	Ingresos Prom.	Pagado Año 2017	Pagado %	Radicacion Prom.	Rad. %	Cartera	Cart. %
Noroccidente	27%	52.216	628.660	27%	62.235	29%	316.218	30%
Suroccidente	23%	44.555	582.745	25%	51.749	24%	154.826	15%
Caribe	19%	36.971	426.906	19%	40.182	18%	250.798	24%
Centroriente	11%	21.364	253.350	11%	27.235	12%	132.447	12%
Nororiente	12%	22.465	238.070	10%	22.903	11%	108.313	10%
Eje Cafetero	7%	13.233	159.925	7%	13.607	6%	98.341	9%
Total	100%	190.805	2.289.657	100%	217.910	100%	1.060.942	100%

REORGANIZACIÓN EMPRESARIAL



 **Grupo Coomeva**

REORGANIZACIÓN EMPRESARIAL – ALTERNATIVAS CONTEMPLADAS



PROYECTOS 2017



25 PROYECTOS
13 Finalizados a Diciembre de 2017
2 Cancelados
10 continuarán en el 2018, según la planeación

Presupuesto:
\$4,307,7 mill

Ejecución:
\$4,101,1 mill



- Plan de atención complementario-PAC
- Aseguramiento calidad información del costo (PwC)
- Inicio del procesamiento de cuentas médicas hospitalarias
- Recobros FOSYGA
- Sistematización procesos Gerencia Operaciones: Autorizaciones No Pos / Cuentas Médicas / Recobros
- Aumento Ingresos Recobros ATEL, Recobros ARL (día a día)
- Prestaciones económicas
- Transformación Digital de Tableros de Información



28 PROYECTOS
15 Finalizados a Dic. de 2017
2 Cancelados
11 continúan en el 2018

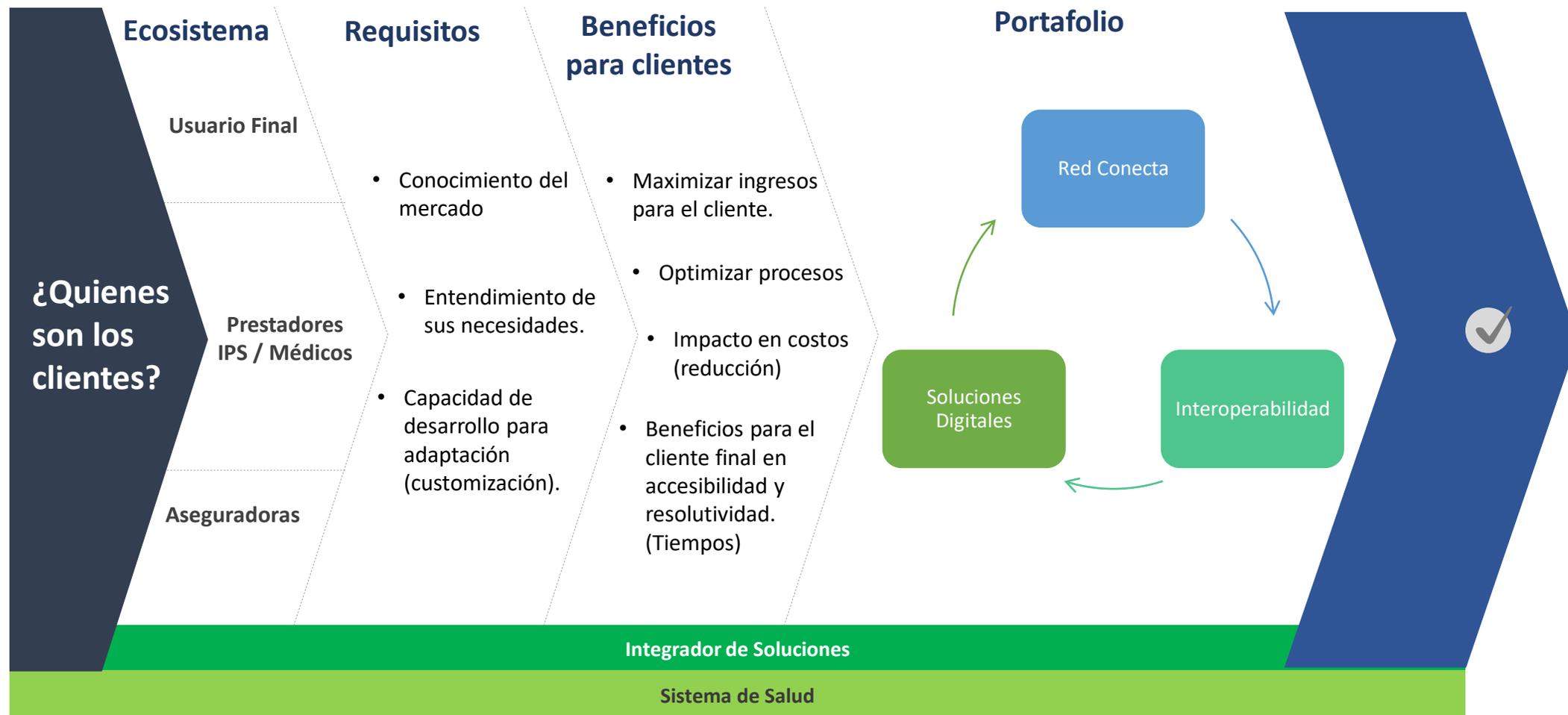
Presupuesto:
\$2.645,3 mill

Ejecución:
\$2.477,6 mill



- DACTINET
- Modernización SALUD ORAL, Fase 2
- Calidad del dato
- Aboutti
- Modelo Gestión Prestadores
- Implementación SARLAFT
- Sistematización de la gestión de contratos
- Premio COLOMBIANO EXCELENCIA e INNOVACIÓN en Gestión

CONECTA SALUD



se logró la aprobación del primer servicio móvil integrado con la Registraduría Nacional del Estado Civil para la validación de la identidad de los ciudadanos usuarios, a través de su huella dactilar.

CHRISTUS-SINERGIA



 **Grupo Coomeva**

LÍNEA DEL TIEMPO ALIANZA

Dic 2013	Ene 2014	Mar 2014	May 2014	Sep 2014	Oct 2014	Nov 2014	Ene 2015	Feb 2015
Contacto con Kenneth Wells, miembro Junta de CH en Houston, TX	Visita a Colombia K. Wells, J. Barcie a conocer sistema de salud	Visita de Equipo Internacional de CH a Coomeva, J. Barcie	Visita de Coomeva a CH en Dallas, G. Quinche, M. Castillo, J. Zapata	Visita a Monterrey, definir alcance alianza con CH por M. Castillo	Presentación concepto alianza a Dr. A. Arana y equipo	Visita CEO y Líderes de CH a Colombia, firma Carta de Intención	Iniciación debida diligencia (DD)	Visita a Colombia de Presidente Junta de CH, Dick Clarke y equipo, formaliza DD
Nov 2015	Nov 2015	Oct 2015	Sep 2015	Ago 2015	Jul 2015	Jun 2015	Jun 2015	Mar 2015
Presentación a Consejo de Administración (27 de Noviembre de 2015)	Visita a Dallas G. Quinche, M. Castillo, A. Rincon para impulsar cierre.	Valoración de empresas, vista Dr. Barcie, Firma de Abogados, Revisión MOUs	Visita a CH en Dallas por A. Arana, M. Pérez, G. Quinche, L. Caicedo y M. Castillo	Coomeva recibe oficialmente Memorando de Entendimiento	Concluye Debida Diligencia y Junta de CH autoriza alianza con Coomeva	Dr. Barcie visita a Cali para solicitar Debida Diligencia a CSA	Visita de Sor Teresa y Sor Mary Pat a Cali. Presidente de CH a MinSalud de Colombia	Visita a Chile con CH, reuniones con U. Católica y CH (G. Quinche y M. Castillo)
Dic 2015	Ene 2016	Feb 2016	Mar 2016	May 2016	Jun 2016	Jun 2016	Ago 2016	Sep 2016
Se firma Acuerdos de Términos (11 de Diciembre de 2015)	Inicio de reuniones con abogados en Bogotá con Brigard Urrutia	Se establece canal de comunicación en GGSS por la Presidencia Ejecutiva	6 temas abiertos que evitan cumplir con fecha de cierre	Reunión de cierre en Chile, Directivos de CH. - G. Quinche, M. Castillo, A. Rincon	Junio 10-13, reuniones para concluir temas abiertos y finalización de contratos	Firma de Acuerdos (Ingles) en Cali	Lanzamiento de Plan de Trabajo y de Equipos CHRISTUS SINERGIA	Firma de Acuerdos (Español) en Cali
	Ago 2017	Jun 2017	Abril 2017	Marzo 2017	Nov 2016	Oct 2016	Sep 2016	Sep 2016
	Cierre Final	Nueva marca Christus Sinergia Salud,.	Cierre Capex	Firma Plan Capex	Asamblea Extraordinaria de CH / Sinergia Y Junta Directiva	Christus Health asume admón. de las empresas de prestación del Sector Salud de Coomeva	Gira Nacional de Lanzamiento de Alianza a Colaboradores Sector Salud	Lanzamiento Nacional en Club Colombia de Alianza CH / Coomeva

ALIANZA COOMEVA Y CHRISTUS HEALTH

LOGROS 2017

Resultado neto el resultado (consolidado) neto de Sinergia ascendió a \$577 millones,

Ahorro de \$ 1.700 millones de ahorros en las IPS de Sinergia principalmente en renegociación de medicamentos y dispositivos médicos.

ahorros aproximados de \$4.000 millones en la Centralización de procesos

Resultado en equilibrio de la red integrada de Cali .

Gestión interna de los procesos antes realizados por CSA, presentando un ahorro en costos de más de \$13.000 millones de pesos al año

Ampliación del portafolio de servicio con tres especialidades nuevas, Cirugía de Tórax, Cirugía de Mano y Cirugía plástica y reconstructiva

Implementación nacional del Modelo con Enfoque de Riesgo en Salud en conjunto con Coomeva MP

Fortalecimiento de las Misiones

Creación de soluciones innovadoras de salud y bienestar para mejorar la vida de las comunidades e individuos

Excelencia Clínica y Operativa

Internacionalización



Centros de Atención 72

Red Integrada 586.746 - 83%

Cirugías: 20.782

Días Paciente : 76.910

Consultas: 4.293.901

Servicios Domiciliarios: 1,258,196



**EN BÚSQUEDA DEL
MODELO DE SALUD
PERFECTO
(KPMG)**



CARACTERÍSTICAS MAS IMPORTANTES DEL SISTEMA DE SALUD DE ALTO DESEMPEÑO

Reino Unido



1

cuidado de la salud universal

Israel



2

Cuidados Primarios

Brasil



3

Servicios Comunitarios

Australia



4

Salud Mental y Bienestar

Países Nórdicos



5

Promoción de la Salud

África



6

Pacientes y Comunidad Empoderados

Estados Unidos



7

Investigación y desarrollo

India



8

Innovación, Estilo y velocidad

Singapur



9

Información Comunicación y Tecnología

Francia



10

Elección

Suiza



11

Fondos

Japón



12

Cuidado al Adulto Mayor

SOLUCIONES , EN DIFERENTES PAÍSES

1

Estrategias Claras de Promoción y Prevención tanto del Sector Publico como Privado

2

Segmentación y Estratificación de la Población

3

Atención primaria escalable, con registros electrónicos donde el cuidador primario, el médico y el paciente estén conectados

4

Contar con Centros de Excelencia

5

Metodología o estandarización para las clínicas y protocolos para médicos y enfermeras

6

Fuerza laboral de Salud motivada y desarrollada, se debe tener roles extendidos para las enfermeras

7

Los Hospitales deben estar integrados con la Atención Primaria

8

Monitoreo de los pacientes con sensores en sus hogares

9

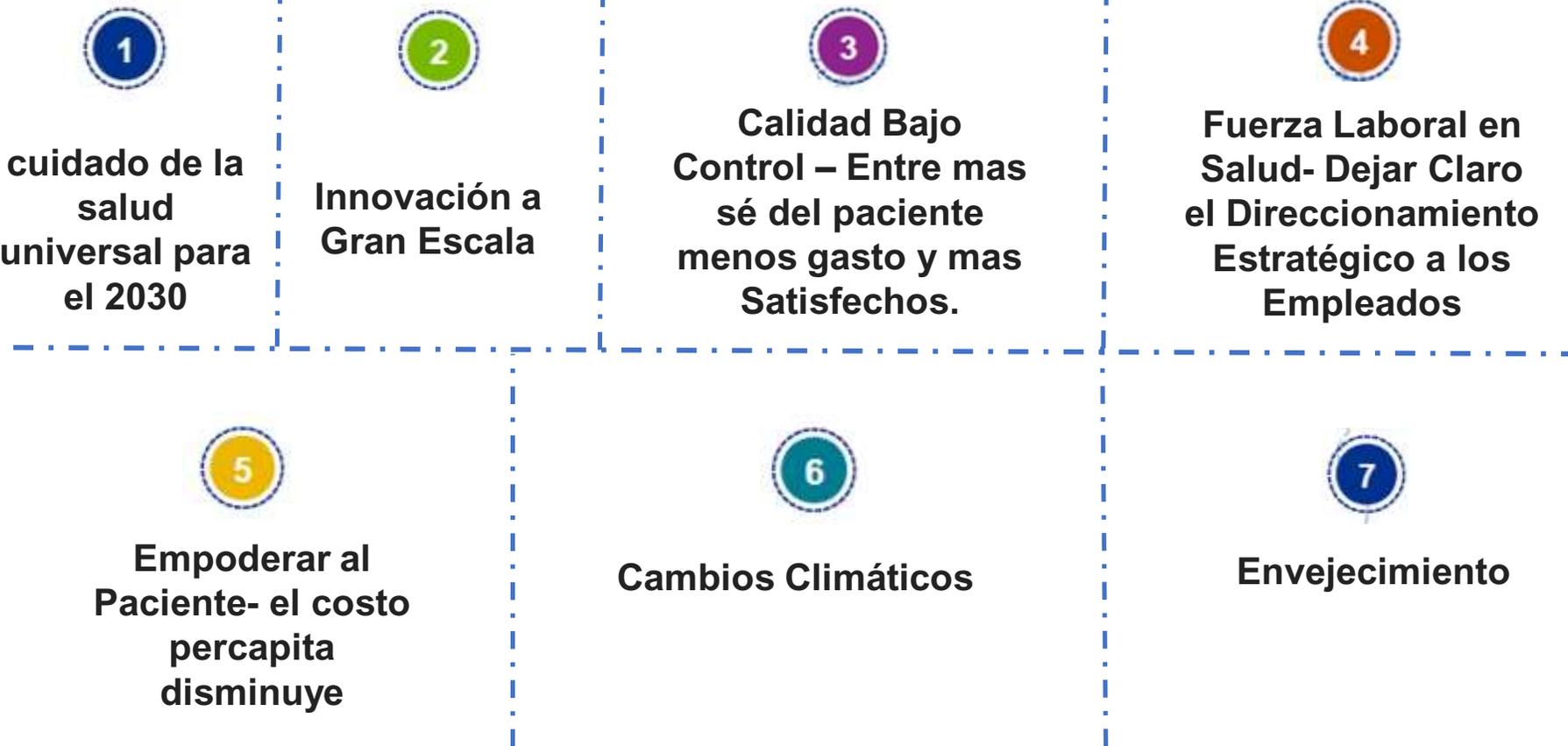
Servicios comunitarios de salud mental

10

Pacientes Como Socios



DESAFÍOS GLOBALES



SE REQUIERE UN LIDERAZGO SISTEMICO



Los líderes de la junta son el doble de probabilidades centrarse en corto plazo presiones que a largo plazo cambio. Líderes de salud tres veces más probable.
[Encuesta de KPMG a 3.000 ejecutivos]

85% de los esfuerzos de los líderes están dirigidos a asuntos Operativos



Nadie está incentivado a cambiar el sistema, solo para prosperar dentro de ella



Los líderes aprecian su papel en el sistema, y la necesidad de cambio colaborativo

La recompensa se basa en el valor creado y el triple objetivo de una mejor salud, mejor cuidado y mejor valor



Continuidad en el liderazgo y permanecer poder entre los líderes

CINCO FUERZAS TRANSFORMADORAS



FOCOS DE GESTIÓN 2018

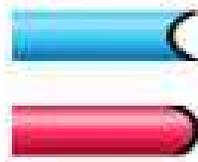


MAPA GENÉTICO

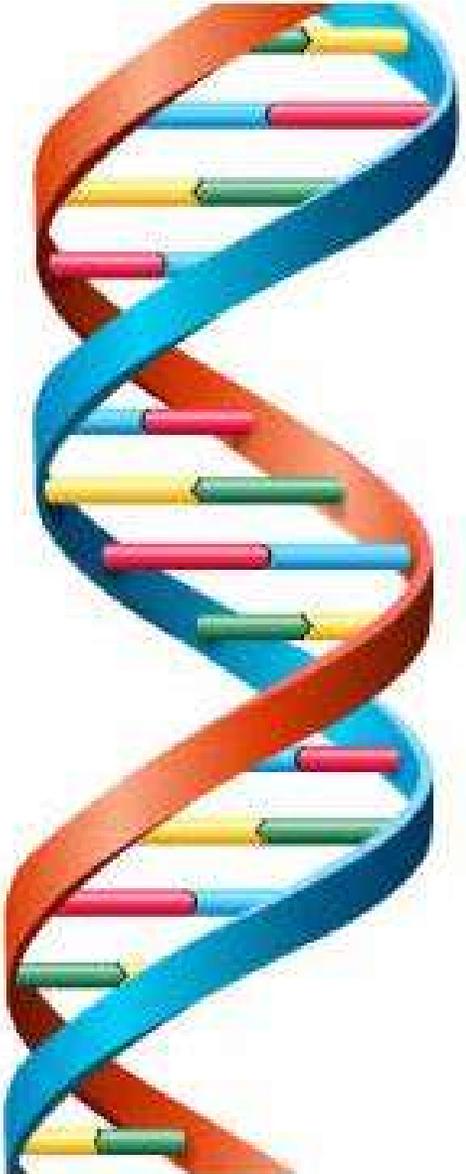
- Predicción
- Personalización
- Participación
- Prevención



Perfil de Riesgo Epidemiológico



Perfil de Riesgo medicamentoso



PROYECTO 2018 INTEGRADOR SOLUCIONES COOMEVA SECTOR SALUD

La venta de productos de Salud implica normativa y tecnicismos que no son fácilmente asimilables por los clientes



Ofrecer “soluciones” en Salud, no productos, que satisfagan la necesidad del cliente



Dadas las particularidades de los clientes, configurar e integrar los productos de las compañías del Sector Salud de Coomeva con el propósito de que sean presentados como soluciones integradas



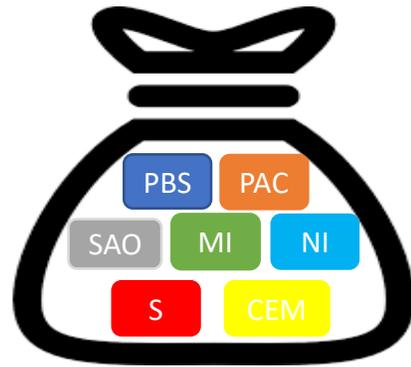
Sobre la identificación del mercado, se interactúa con los clientes exclusivamente en canales digitales, para obtener la información requerida para la configuración de la solución y la presentación de las propuestas



El contacto inicial se establece sin mencionar las Marcas y /o o las Compañías

Cuando el cliente tiene interés manifiesto en la adquisición, los productos se presentan como parte de un todo: Coomeva Salud, y no como marcas diferenciadas

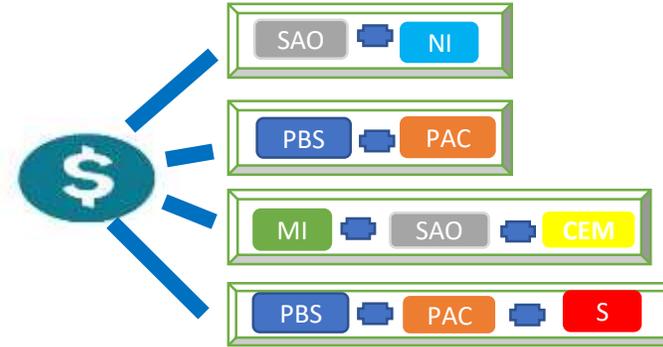
INTEGRADOR SOLUCIONES COOMEVA SECTOR SALUD



Productos
Cooeva Sector
Salud



Captura **Necesidades del Cliente**: Comunicación Digital /Marca Blanca



Ejemplos: **Configuración Soluciones** de Salud



Perfilación
Clientes
Enero 2018



Configuración
Formularios
Febrero 2018



Integración
de la Solución
Marzo / Abril
2018

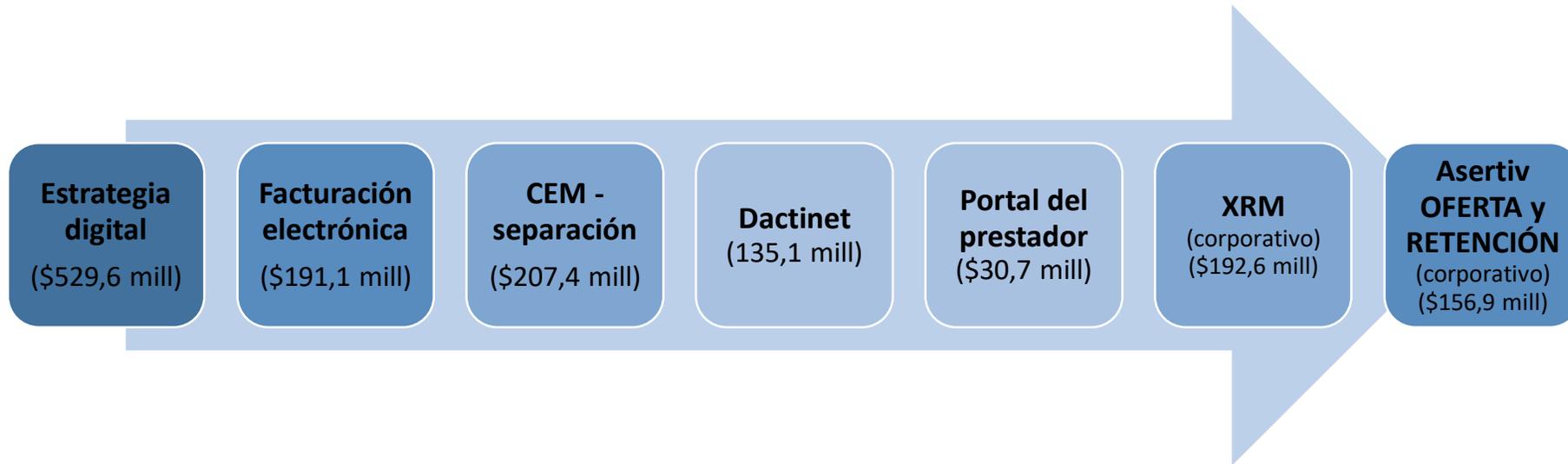


Implementación
Mayo 2018

PROYECTOS 2018- VITALITY



PORTAFOLIO PROYECTOS 2018



RETOS COOMEVA EPS 2018

Crecimiento Afiliados y Atención Complementaria

Excelencia en el Servicio

Gestión de Riesgo - Redes Integrales

Cumplimiento Presupuesto \$ 6.932 millones

Solución del NO POS

Reorganización Institucional

El pago de **aportes a la seguridad social** ahora deberá realizarse por **Planilla Electrónica**.

Conoce las fechas [CLIC AQUÍ >](#)

En Coomeva EPS **nos apasiona cuidar de ti**

Retos 2018 COOMEVA MEDICINA PREPAGADA



¿Cómo más feliz en el mundo te puedes sentir?

♥ Cuidarte Es Quererte

COOMEVA Medicina Prepagada

- Crecimiento y aumento de participación de mercado
- Clientes Promotores de nuestros servicios
- Perfeccionamiento del Modelo de Gestión de Riesgo
- Cumplimiento del Presupuesto 2018 \$31.488 M
- Tecnología innovadora
- Internacionalización
- Cumplimiento de presupuesto en ingresos de Aboutti por valor de \$ 2.967.M
- Excelencia en el Servicio
- Reposicionamiento y fortalecimiento de la relación con prestadores
- Separación CEM

♥ Cuidarte Es Quererte

Retos 2018 Conecta Salud



Desarrollar un portafolio de soluciones tecnológicas que satisfagan las necesidades presentes y futuras del sector.

Desarrollar un proceso de identificación y selección de aliados y proveedores con la capacidad de suplir a Conecta Salud con las capacidades y excelencia requeridas.

Desarrollar un modelo de relacionamiento y participación con aliados definiendo su rol dentro del modelo de negocio propiciando una relación de largo plazo y mutuo

Cumplimiento del presupuesto \$ 533 Millones

Retos 2018 Christus-Sinergia Global



- Inversiones del plan Capex
- Definición de plan de expansión de redes integrales de servicios de salud.
- Plan de expansión y ventas a otros pagadores
- Consolidar operación con nueva estructura
- Cumplimiento de presupuesto \$ 2.600
- Consolidación de la compañía de seguro de Salud en Chile

GRACIAS...

