

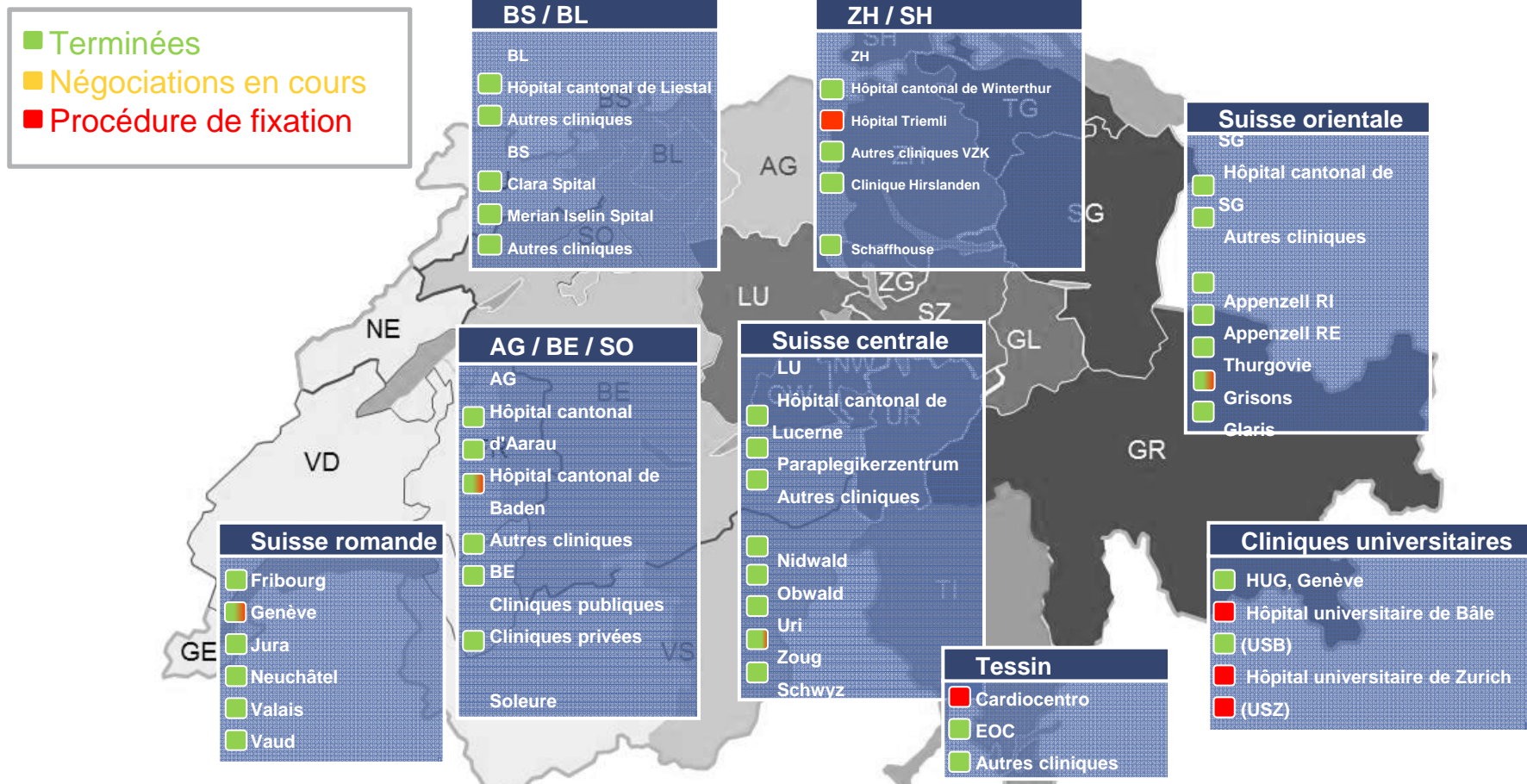
Expériences des négociations tarifaires de HSK

2^e séminaire de la communauté d'achats HSK du 29 août 2013

Daniel H. Schmutz
CEO du Groupe Helsana

HSK : un partenaire de négociation constructif

Négociations réussies en 2013 à l'exception des hôpitaux universitaires (situation au 24.07.2013)



▶ Des conventions ont pu être conclues pour > 85 % du volume des coûts de prestations

HSK : un effet qui se fait également ressentir dans la perspective d'autrui

EINKAUFSGEMEINSCHAFT H
COMMUNAUTÉ D'ACHAT S
COOPERATIVA DI ACQUISTI K

Conseil fédéral : « attention »

Jusqu'à l'introduction du nouveau financement hospitalier, les assureurs menaient encore des négociations communes avec les fournisseurs de prestations. L'ancienne « position de force sur le marché » n'existe plus. Différentes communautés tarifaires, telles que Tarifsuisse SA et le Groupe/Sanitas/CPT, négocient désormais avec les fournisseurs de prestations.

* Source : initiative du PS « Pour une caisse publique d'assurance-maladie » et contre-projet indirect (modification de la loi fédérale sur l'assurance-maladie : LAMal)

Seule la scission entre les caisses a permis de surmonter le blocage tarifaire. Tant que le monopoliste Tarifsuisse se braquait, aucune négociation fructueuse n'était possible. La concurrence a sans doute animé les négociations.

Tarifverhandlungen Der Konflikt zwischen den Krankenversicherern befeuerte die Tarifverhandlungen mit den Ärzten: Eine langjährige Blockade wurde endlich durchbrochen.
VON ANNA WÄNIGER
Die Krankenversicherer feierten gestern gemeinsam mit den Ärzten einen Durchbruch: Sie konnten sich

Le succès des négociations étonne.

höht werden. ... wurde sie gesenkt. ... der Über- einkunft ist ... der Erfolg der Ärzte, die il ... Leistungen nun zu höheren Preisen abgelten können. Viel mehr verblüfft der Erfolg der Ver-

Helsana, Sanitas et la CPT ont créé la communauté d'achat HSK il y a deux ans. Cette scission porte à présent ses premiers fruits.

Helsana, Sanitas und KPT

gegen sich doch

gemeinsamen Medienmitteilung nicht deutlich herausgeht: Die Tarife wurden nicht zu dritt ausgehandelt. Hinter den Fassaden halten die Rivalitäten an. Tarifsuisse zog bei den Verhandlungen mit der HSK gleich. Letztendlich wurden die Verhandlungen selber für einen Weg eingeschlagen, der weiter führt, sagt Kuhn. Allerdings ist die HSK grundsätzlich offen für weitere Gesprächsteilnehmer – die Konkurrenz belebt das Geschäft.

Peter Wiedersheim, Vertreter der Kantonalen Ärztesgesellschaft (KKA), bestätigt: «Dass wir die Tarifblockade durchbrechen konnten, ist nur dank der Spaltung unter den Kassen möglich gewesen.» Solange sich der Monopolist Tarifsuisse gesperrt habe, seien keine fruchtbaren Verhandlungen möglich gewesen.

Konkurrenz belebte wohl die Verhandlungen. Dass diese nun an zwei oder mehr Fronten geführt werden müssen, was zu einem höheren Aufwand für Ärzte und Spitäler führt,

... ont permis de résoudre d'années de blocage.



Conséquences réelles

curafutura / HSK : Des questions se posent

❶ Les membres sont pratiquement les mêmes, est-ce la même chose ?

❷ Les tarifs intéressent-ils également curafutura ?

❶ La même chose ?

- Non



- curafutura est l'association des assureurs-maladie suisses innovants qui assument ensemble leur responsabilité **en matière de politique sociale.**
- curafutura s'engage pour **un système de santé solidaire et concurrentiel** qui préserve les libertés de choix et d'action nécessaires.

curafutura : association politique, n'assume aucune tâche opérationnelle des assureurs

❷ Les tarifs : un sujet de préoccupation ?

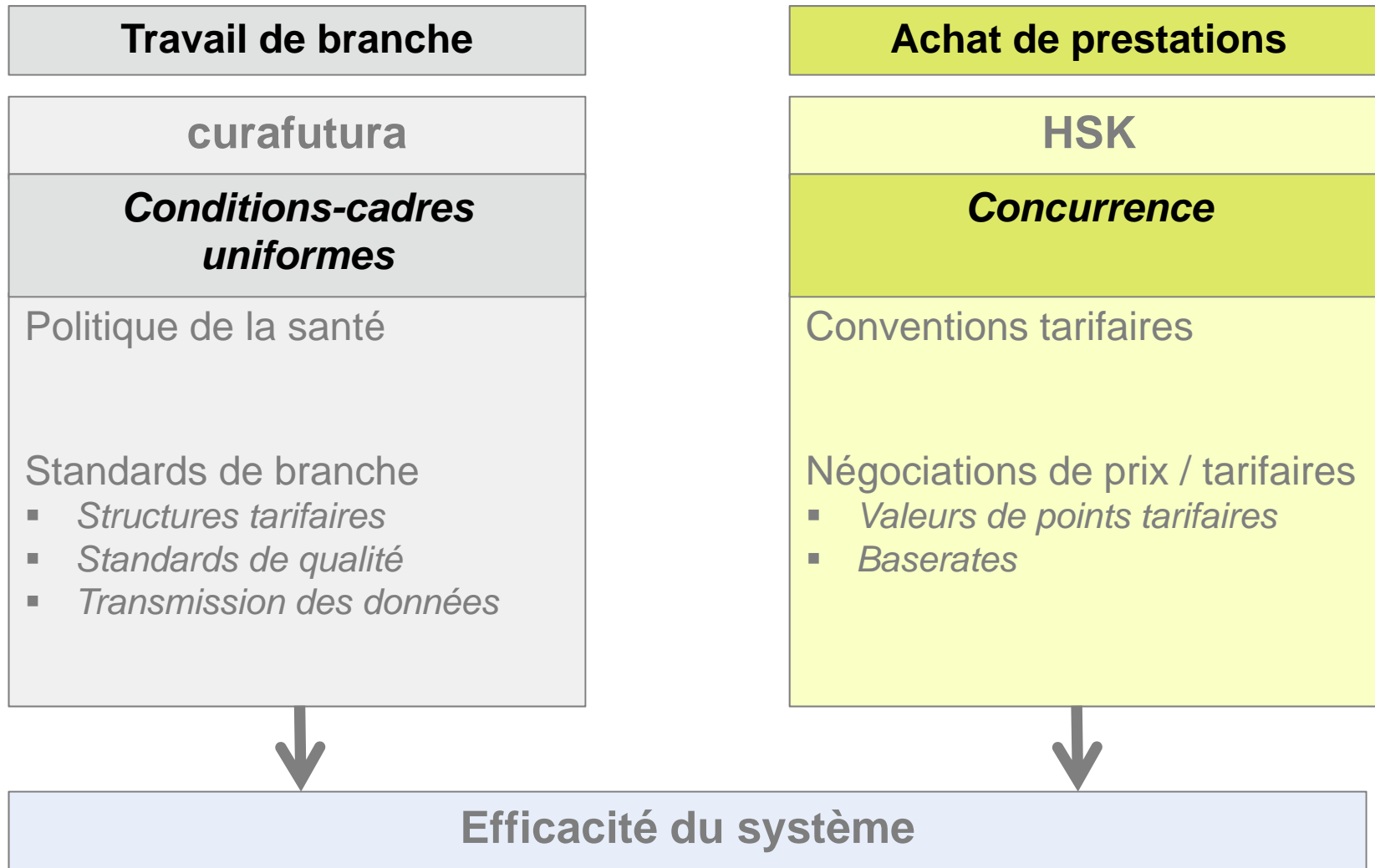
- Oui



- curafutura **définit des structures tarifaires équilibrées avec les fournisseurs de prestations.** Elle approuve la concurrence lors de l'achat de prestations en guise de préalable à un traitement et à une prise en charge de qualité des patients, à des prix équitables.

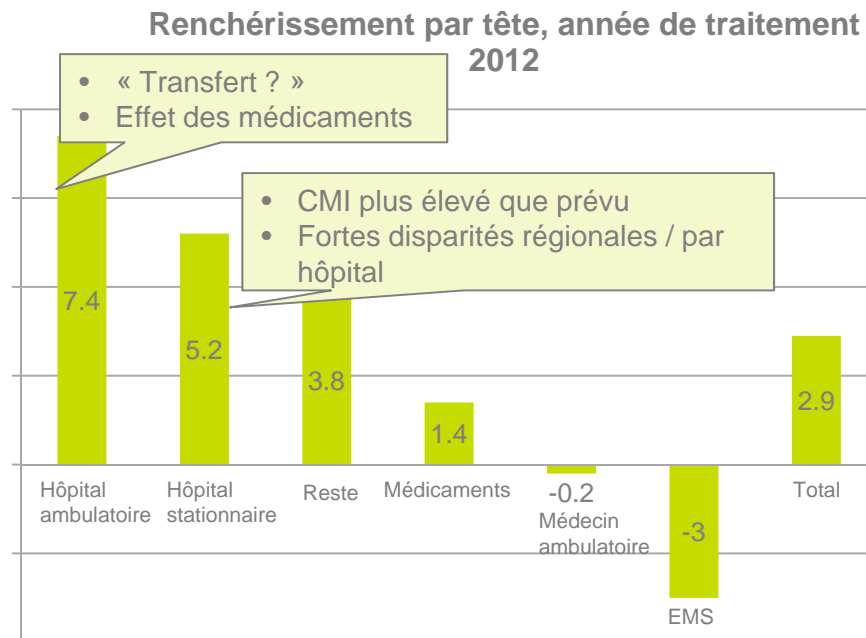
Séparation entre «esprit» et «argent»

Séparation entre concurrence et conditions-cadres



Défi : coûts hospitaliers

Le diagnostic 2012 est clair...



* Source : données Helsana, assurance de base

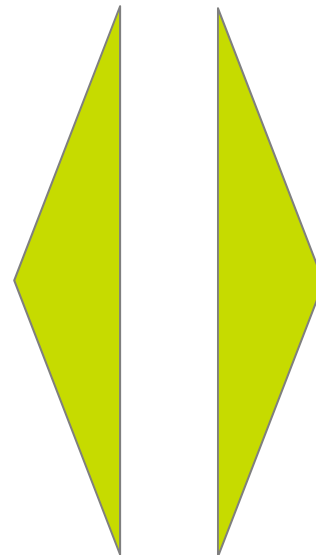
... et il y a des pistes

- Monitoring / Benchmarking CMI par hôpital
- Les contributions cantonales changent
- (Si possible) Financement par le biais des assurances complémentaires
- Faire avancer les réformes structurelles nécessaires (pas de régionalisme)

Bilan de HSK : très positif

Facteurs de réussite

- ! Responsabilité directe et pragmatisme
- ! Valeurs de base partagées
- ! Professionnalisme



Enjeux

- ? Communication des compétences (p. ex. thèmes de la branche)
- ? Compétences des cantons
- ? Evolution des coûts hospitaliers

Développement des succès, maîtrise des enjeux

Merci !

Daniel H. Schmutz
CEO du Groupe Helsana