

# Position en rapport avec les négociations 2012

Conférence de la communauté d'achat HSK

Berne, le 31 août 2012

Dr Michael Willer  
Membre de la direction  
Responsable Prestations  
Helsana Assurances SA  
[michael.willer@helsana.ch](mailto:michael.willer@helsana.ch)

1. Résultats des négociations 2011
2. Position en rapport avec les négociations 2012
3. Organisation de la communauté d'achat HSK

1. Résultats des négociations 2011
2. Position en rapport avec les négociations 2012
3. Organisation de la communauté d'achat HSK

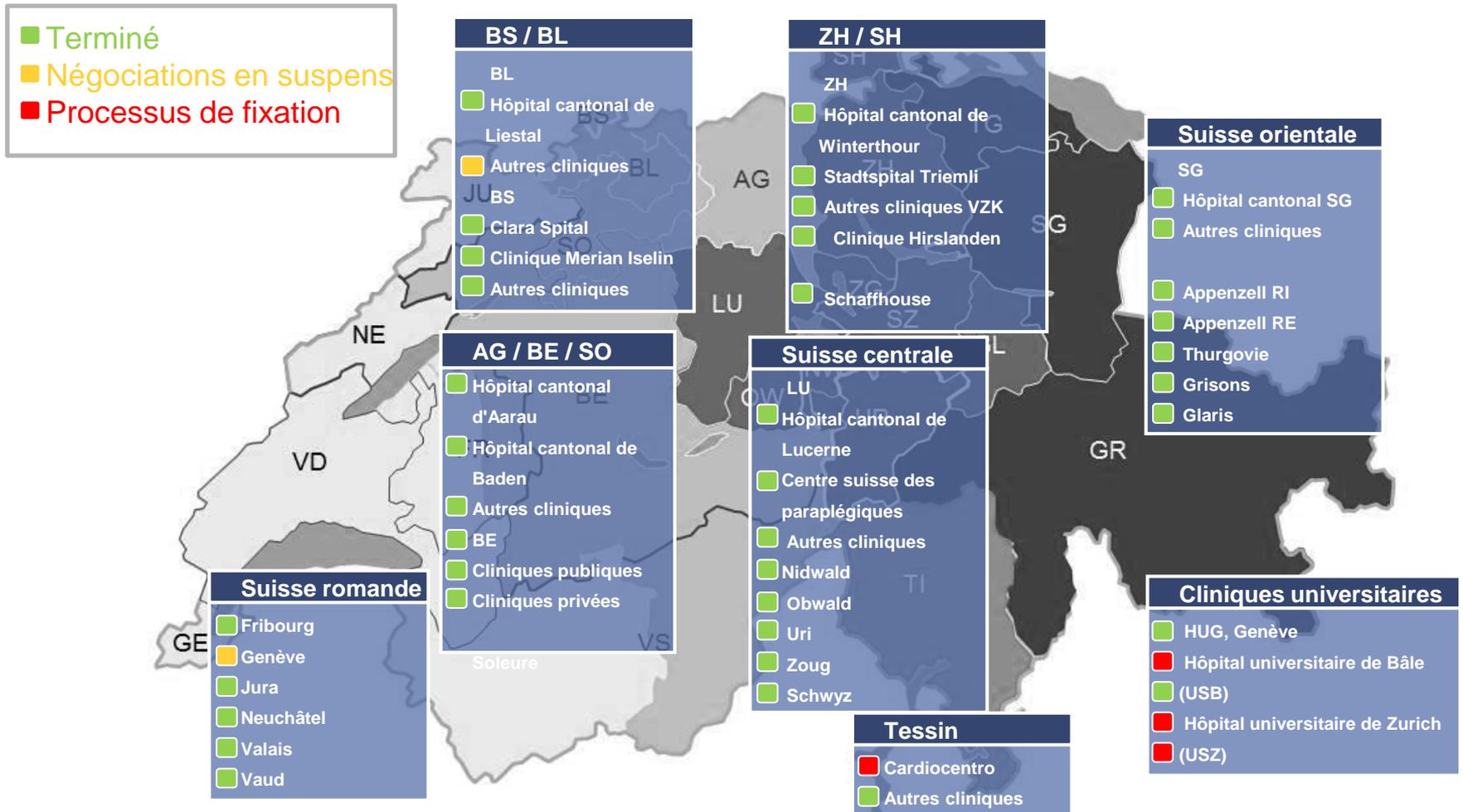
## Objectifs des négociations 2011

---

- Nombreuses conclusions de contrats
- Passage peu coûteux au système SwissDRG
- Différenciation des concurrents (tarifsuisse, assura)
- Processus de négociation transparent et cohérent

# Conclusions obtenues pour 86% du volume DRG

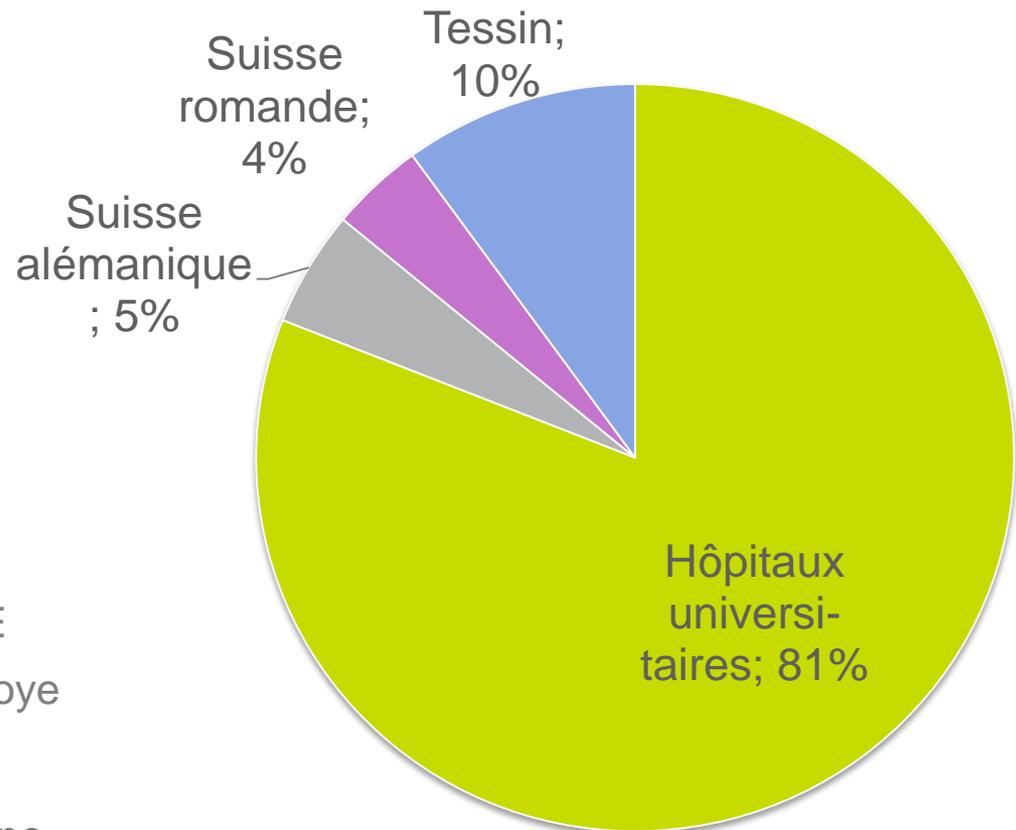
## Aperçu des négociations, baserates DRG soins somatiques



## Processus de fixation rares, mais importants

Répartition du volume de prestations AOS durant le processus de fixation (état au 31.07.12)

- Hôpitaux universitaires
  - HUG
  - USZ
  - Hôpital de l'île
- Suisse alémanique
  - Clinique Adelheid, Unterägeri
  - Clinique Aeskulap, Brunnen
- Suisse romande
  - Diverses cliniques privées GE
  - Hôpital Intercantonal de la Broye
- Tessin
  - Fondazione Cardiocentro Ticino



## Effet sur la totalité des coûts

- L'évolution des baserates convenus (investissement exclu) est normale.
- Au niveau cantonal, les effets sur les coûts varient parfois fortement.
- En effet, les parts cantonales pour les cliniques privées compensent les investissements, mais au détriment des assureurs.

Bonne perspective:

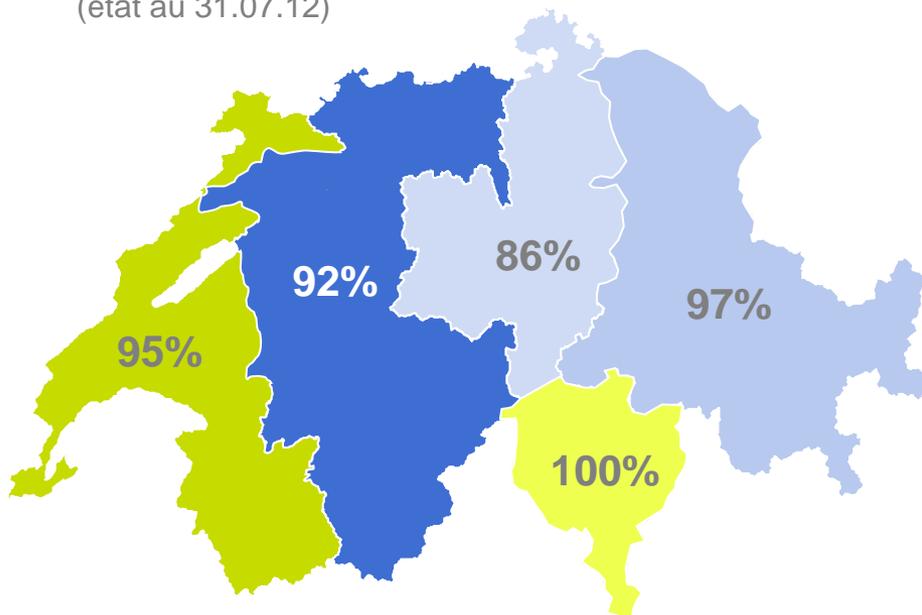
- grâce au processus de référencement, les baserates baissent
- et les parts cantonales augmenteront progressivement jusqu'en 2017.

 **L'évaluation finale de l'évolution des coûts est prématurée**

# Application retardée des processus de traitement

## Part en % des cliniques émettant les factures

(état au 31.07.12)



## Prestations hospitalières stationnaires hebdomadaires cumulées (état au 09.08.12)



▶ La base des coûts 2012 n'est pas assez stable pour émettre des pronostics fiables.

1. Résultats des négociations 2011
2. Position en rapport avec les négociations 2012
3. Organisation de la communauté d'achat HSK

## Approche générale des négociations

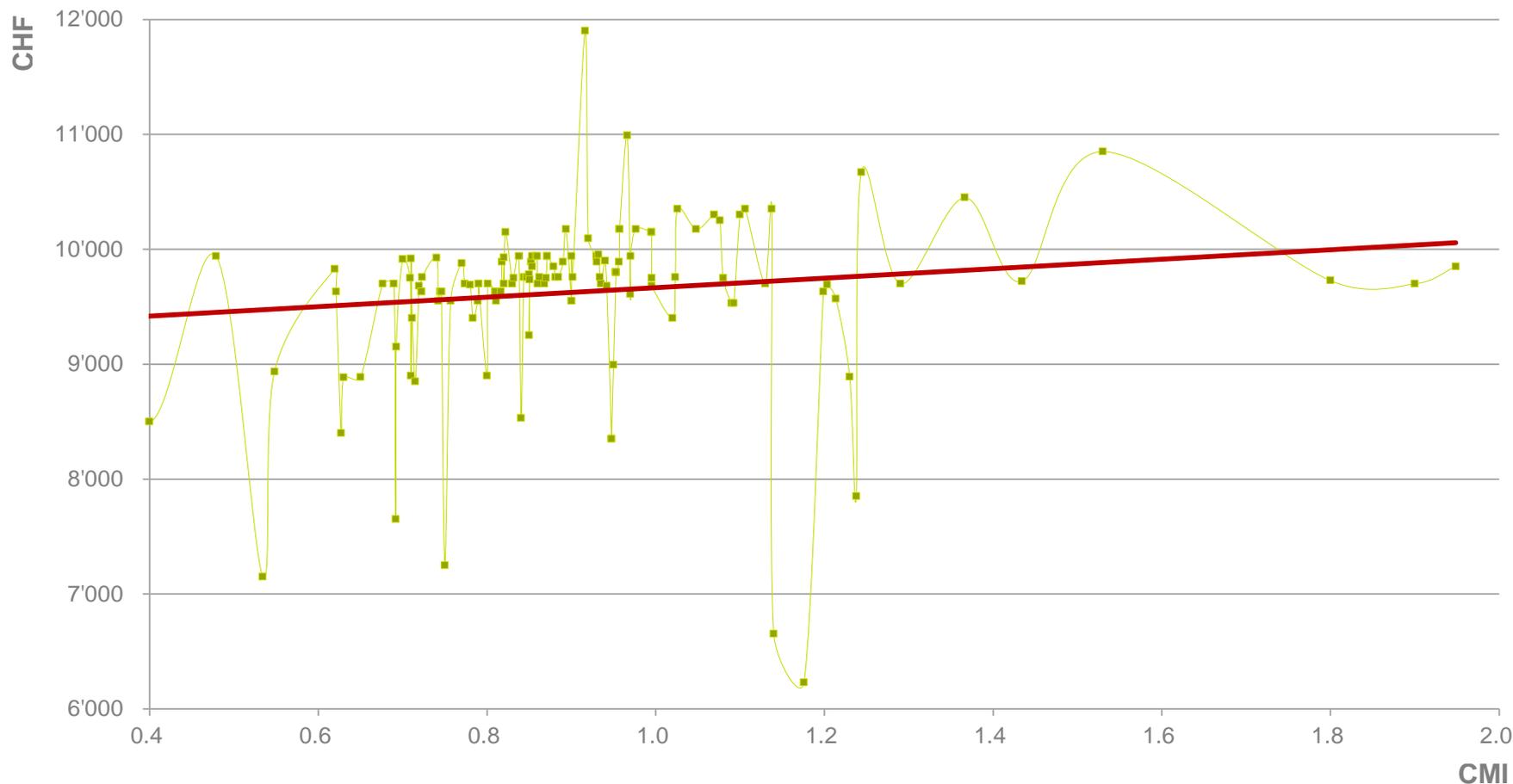
- Communiquer clairement les objectifs des négociations.
- Renforcer l'accent sur les négociations basées sur les données.
- Affiner les critères de référencement.
- Maintenir une position modérée et favorable au partenariat.
- Demander des prix différenciés par le biais de processus simplifiés et d'une collaboration optimisée.



**Renforcer l'image positive et constructive de HSK.**

# Les baserates augmentent avec le CMI

Baserates convenus par HSK<sup>1)</sup> selon le Case Mix Index (CMI)  
(état au 31.08.12)



<sup>1)</sup> Uniquement les cliniques avec baserates convenues, sans tarifs de travail cantonaux, CMI au max. à 2.0.

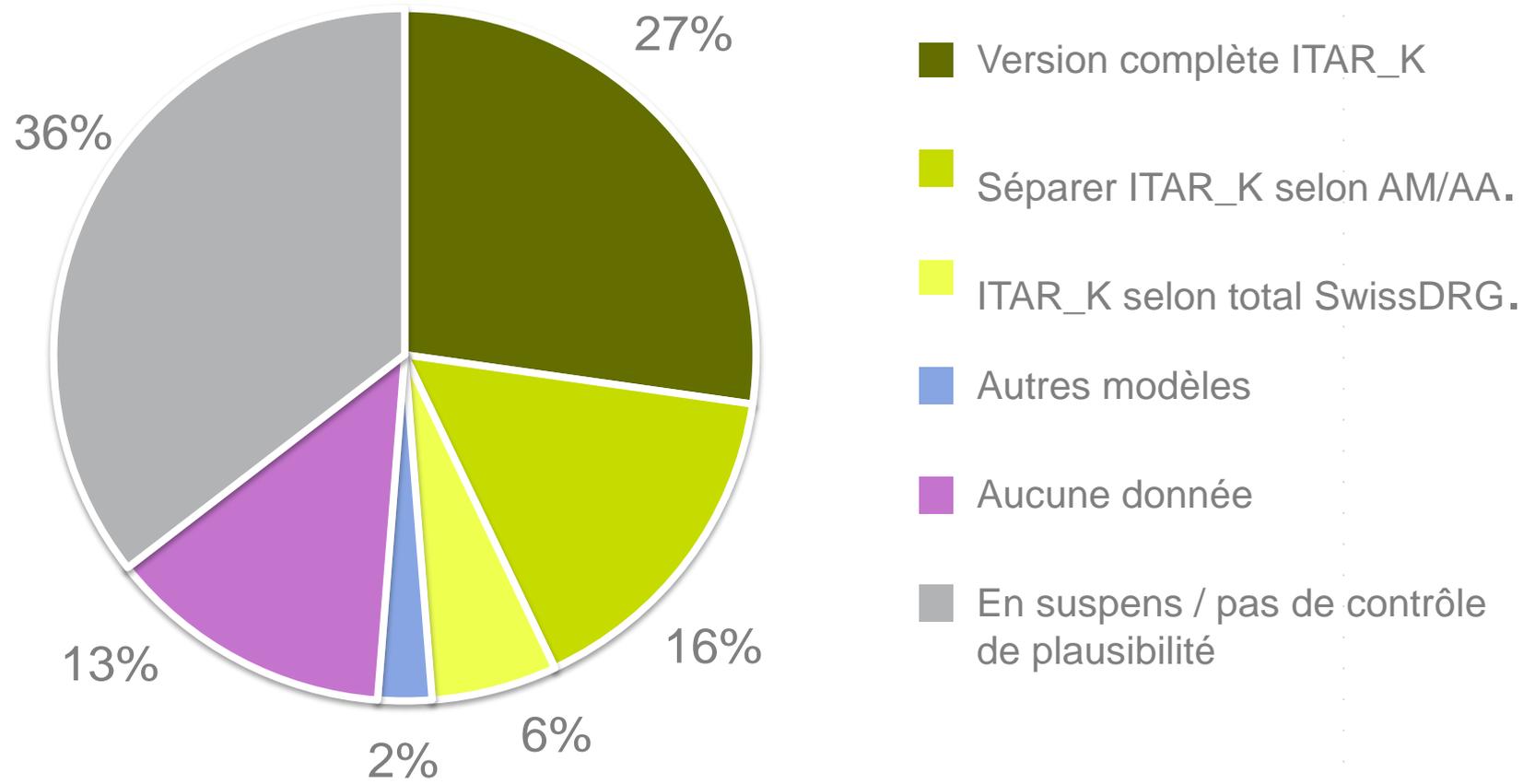
## Approche des négociations SwissDRG 2012

- 1 La structure tarifaire SwissDRG (V1.0 et V2.0) n'explique pas toutes les différences de coûts.
- 2 Les différents baserates sont nécessaires sur la base des exigences techniques du système.
- 3 Suite de la stratégie de négociation = référence comme base de négociation avec marge de tolérance.
- 4 Comme en 2011, la référence HSK sera présentée de manière transparente (résultats sur le site HSK).
- 5 Pas de tarif unique pour tous les assureurs = différents tarifs possibles pour chaque communauté d'achat.



**Poursuite de la différenciation des prix sous SwissDRG**

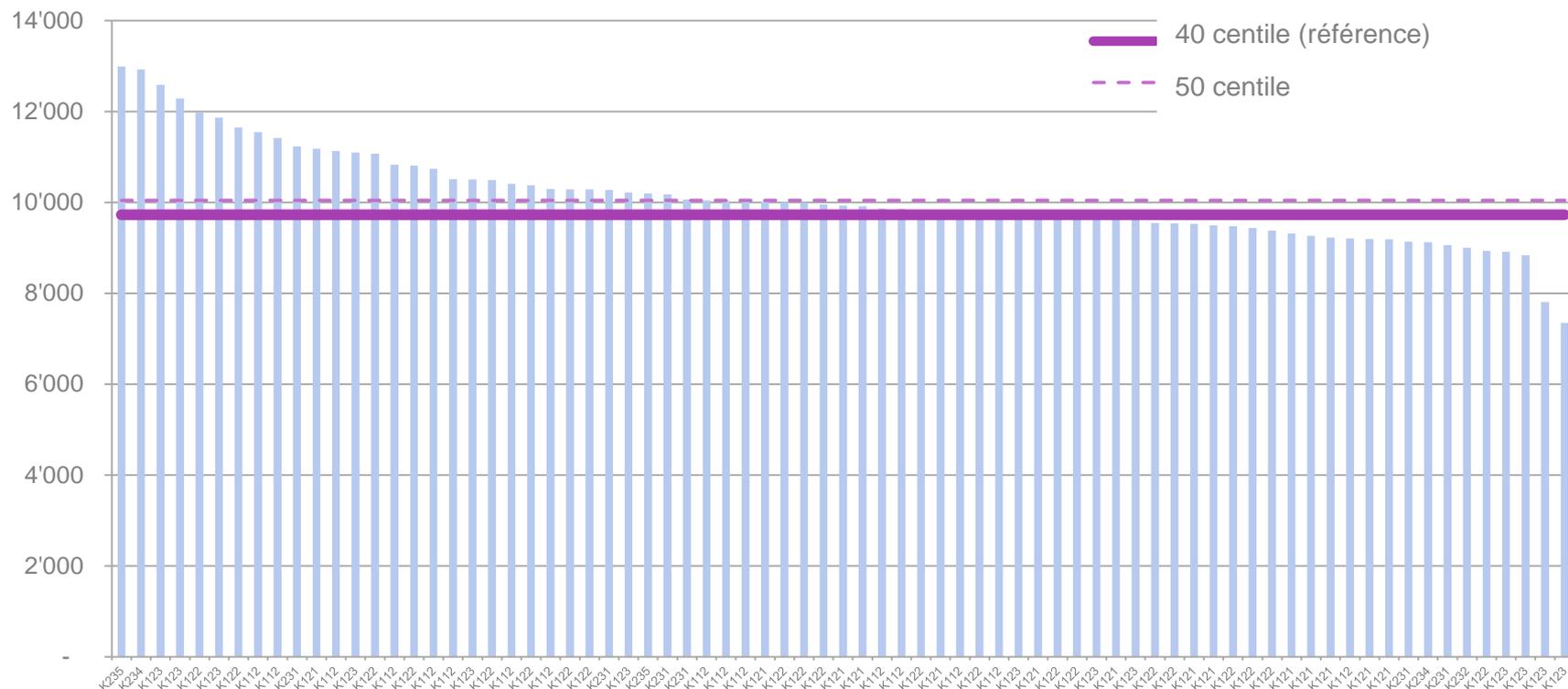
# Seul un quart des hôpitaux a livré des données complètes et transparentes pour les négociations.



# La référencement nationale HSK 2012 est définie

Baserates calculatoires, 11% de coûts d'investissement supplémentaires et référence à 40 centile inclus (basé sur 75 cliniques, état au 31.08.12)

CHF



**Référence 2012: CHF 9724 (11% de coûts d'investissement supplémentaires inclus)**

## Autres positions SwissDRG

---

- Part d'investissement / coûts d'investissement supplémentaires:  
→fixés de manière normative à 11%.
- Contrats pluriannuels: →si les prix diminuent sur 2 à 3 ans.
- Négociations de groupe: →seulement si vraiment utiles.
- Suivi CMI: →aucune déclaration possible.
- Processus unifiés: →objectif des assureurs HSK.
- Echange de données: →«eKarus» comme standard exigé.

# Positions relatives à d'autres domaines de négociation (1/2)

Psychiatrie: comparaison ou référence dans la phase de transition?

Rééducation: nouveau défi, plus de transparence?

- Comparaison des offres au lieu d'une référencement sévère.
- Inclusion des coûts moyens par cas dans les comparaisons.
- Sur la base des informations, nous évaluons l'utilité d'une comparaison en matière de tarification.

**En livrant les données selon le modèle ITAR\_K et grâce aux données complémentaires, vous contribuez à une tarification équitable.**

# Positions relatives à d'autres domaines de négociation (2/2)

Domaine ambulatoire:

- Développement de TARMED
- Négociations avec les physiothérapeutes
- Négociations avec les sages-femmes
- Autres

**HSK souhaite effectuer des réformes dans les soins ambulatoires en collaboration avec ses partenaires tarifaires.**

# Contenu

---

1. Résultats des négociations 2011
2. Position en rapport avec les négociations 2012
3. Organisation de la communauté d'achat HSK

# HSK a une structure simple

## Comité de pilotage HSK

Michael Willer	Helsana
Peter Graf	Helsana
Andreas Roos	Sanitas
Sanjay Singh	Sanitas
Reto Neuhaus	CPT



Mandate les responsables de l'achat de prestations des trois sociétés HSK pour négocier les tarifs AOS.

## Coordination

- Application uniforme
- Coordination du suivi au sein de HSK

## Modèles de contrat

- Elaboration et mise à jour des modèles de contrat
- Conclusions conformes à la loi

## Gestionnaire des tarifs

- Bases, modèles tarifaires
- Stratégie de négociation
- Contrôle des modèles tarifaires

# HSK informe davantage

## Site de la communauté d'achat HSK

EINKAUFSGEMEINSCHAFT **H** **S** **K**  
 COMMUNAUTÉ D'ACHAT  
 COOPERATIVA DI ACQUISTI

Ein Verbund von Helsana, Sanitas und KPT

Suche

EINKAUFSGEMEINSCHAFT HSK FACHINFORMATIONEN SWISS DRG MEDIEN KONTAKT

EINKAUFSGEMEINSCHAFT HELSANA, SANITAS UND KPT

**AKTUELLES**

**Tag der offenen Tür** 26.07.2012  
 Die Krankenversicherungen der Einkaufsgemeinschaft HSK schaffen mit einem Tag der offenen Tür Transparenz über die Verwendung der Patientendaten. [Mehr »](#)

**Neuer gemeinsamer Auftritt der Einkaufsgemeinschaft HSK** 25.07.2012  
 Informationsschreiben zum neuen gemeinsamen Auftritt der Einkaufsgemeinschaft HSK. [Mehr »](#)

[Zum Archiv »](#)

Helsana, Sanitas und KPT gehen als Einkaufsgemeinschaft HSK neue Wege beim Leistungseinkauf. Die drei Krankenversicherer kaufen seit 2011 ambulante Gesundheitsleistungen sowie stationäre Spitalleistungen ein. Die Einkaufsgemeinschaft HSK ist überzeugt durch ihr Vorgehen den Wettbewerb zu fördern sowie die Effizienz und Qualität in der Leistungserbringung zu steigern.

Unter den folgenden drei Hauptmenupunkten finden Sie weitere Informationen:

<p><b>Einkaufsgemeinschaft HSK</b>                  Erfahren Sie hier, welche Versicherungen bei der Einkaufsgemeinschaft HSK beteiligt sind und wofür die Einkaufsgemeinschaft steht. <a href="#">Mehr »</a></p>	<p><b>Fachinformationen</b>                  Hier erhalten Sie Fachinformationen zur ambulanten und stationären Versorgung sowie Standpunkte der Einkaufsgemeinschaft HSK. <a href="#">Mehr »</a></p>	<p><b>SwissDRG</b>                  Informationen zu SwissDRG aus Sicht der Einkaufsgemeinschaft HSK. <a href="#">Mehr »</a></p>
---	---	--

KONTAKT | SITEMAP | DISCLAIMER

- Informations spécialisées
- Informations sur les négociations
- Contacts
- Interlocuteur

**Journées portes ouvertes:**

**«Transparence dans l'utilisation des données de patients»**

## Souhaits relatifs aux négociations futures

- La concurrence est une nouveauté pour tous, nous sommes en plein processus d'apprentissage.
- Beaucoup de détails doivent encore être clarifiés et la collaboration s'améliorera.
- Optimiser étape par étape, l'HSK est disposée à faire des compromis.

Hôpitaux

Oser se lancer dans la  
concurrence, permettre la  
différenciation.

Cantons

Respect de l'autonomie  
tarifaire des partenaires de  
négociation.

# Merci!

Communauté d'achat HSK  
Dr Michael Willer  
Membre de la direction  
Responsable Prestations  
Helsana Assurances SA  
[michael.willer@helsana.ch](mailto:michael.willer@helsana.ch)