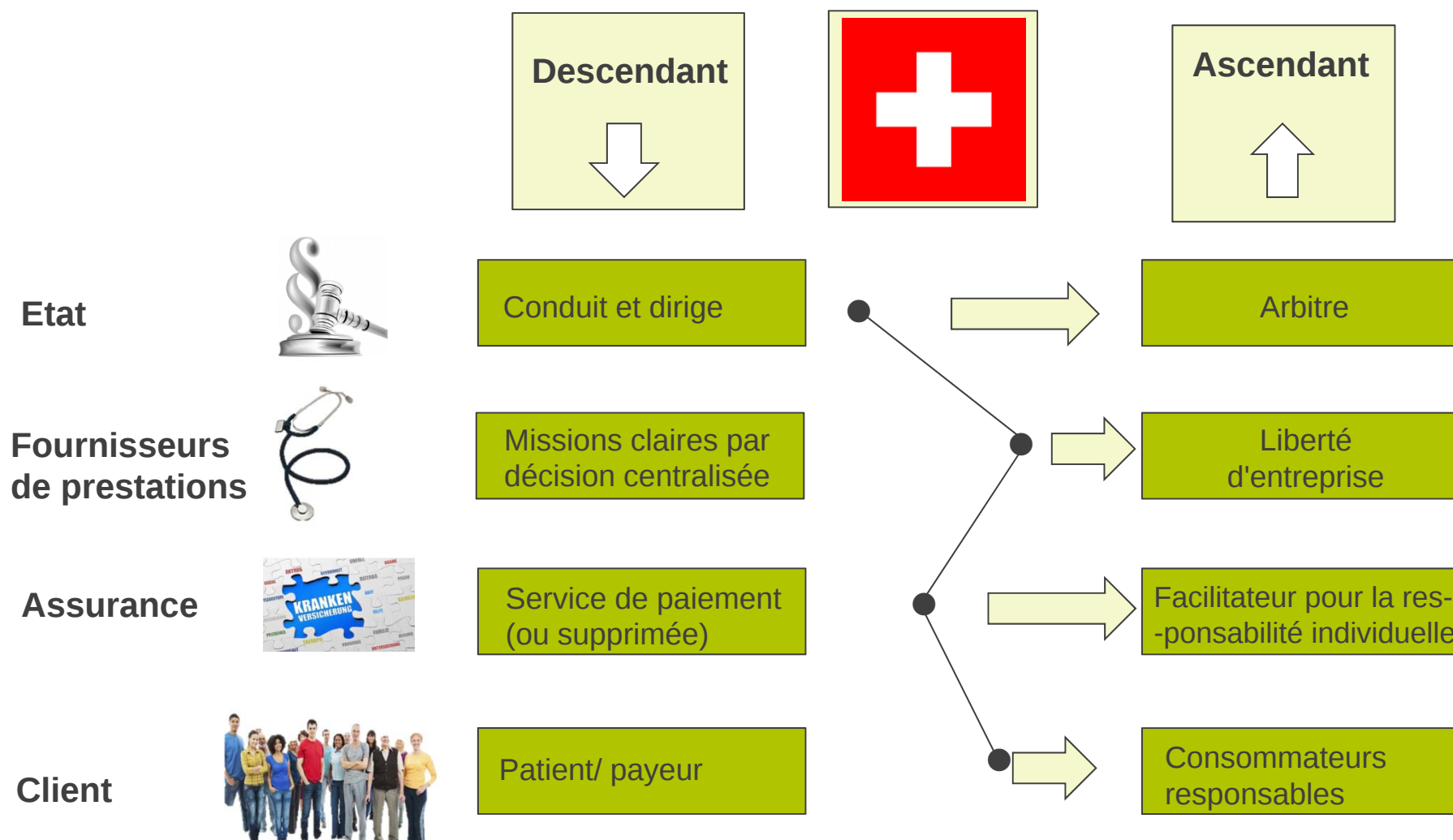


La qualité comme critère de négociation dans le partenariat tarifaire

3^e conférence de la communauté d'achat HSK du 28 août 2014

Communauté d'achat HSK
Daniel H. Schmutz,
CEO
Helsana Assurances SA

1. Deux visions possibles du système de santé



2. Les systèmes de santé «descendants» émoussent la responsabilité individuelle...

	Prime par tête?	Franchise/ quote-part	Modèles (facultatifs)
	X ¹⁾	X ²⁾	X
	X	X ²⁾	X
	X	X ²⁾	X
	X	X ²⁾	X
	X	X	X

1) Charges sociales
dépendant du revenu

2) Reste à charge sous
forme de petits montants fixes

Sources: - V. Paris, M. Devaux, L. Wei, Caractéristiques institutionnelles
des systèmes de santé, SPSS n° 100A
- OCDE, Statextracts
- Indice européen des consommateurs de soins de santé 2013, p 23

**... elle serait aussi appelée à disparaître chez
nous dans le sillage de la caisse unique**

3. C'est au client de décider...

Client	Critères de décision	Rôle de l'assureur	Rôle du fournisseur de prestations
	• Prix	▶ • Transparence	▶ • Rendre tangible le rapport coûts/intérêt
	• Qualité	▶ • «Rendre compréhensible»	▶ • Mesure/ surveillance de la qualité/ transparence
	• Préférence personnelle	▶ • Différenciation/ Offres complémentaires	▶ • Marketing/ Différenciation
	• Proximité géographique	▶ • Couverture nationale	▶ • Couverture suprarégionale
	• ...	▶ • ...	▶ • ...
... et nous devons tous l'y aider			

4. Objectifs de la communauté d'achat HSK

1

Garantir une qualité élevée des soins médicaux de base

Correspond aux principes d'éthique et d'entreprise des trois assureurs HSK

2

Promouvoir une compensation des coûts fondée sur la qualité

Permet de proposer une offre de prestations différenciée (produits et services) aux assurés

3

Faire état de manière transparente et compréhensible du niveau de qualité

Constitue la condition nécessaire à une meilleure différenciation lors de l'achat de prestations

4

S'engager pour développer un consensus national autour de la notion de qualité

Est au fondement même du benchmarking et de l'assurance qualité

5. Conséquence sur la négociation des conventions

- Acceptance plus large de l'idée de mesure de la qualité
- Choix de la clinique sur des critères de qualité des soins
- Gain en termes d'image pour les assureurs



La qualité devient une priorité stratégique pour la HSK



Les exigences en termes de qualité des soins et les résultats dans ce domaine seront progressivement pris en compte dans la négociation des conventions et rendus publics en toute transparence.

EINKAUFSGEMEINSCHAFT 
COMMUNAUTÉ D'ACHAT
COOPERATIVA DI ACQUISTI

Merci!

Communauté d'achat HSK
Daniel H. Schmutz
CEO
Helsana Assurances SA