

Comunicato stampa del 28 agosto 2014

## Qualità come argomento centrale di trattativa nel partenariato tariffale

**In occasione dell'odierna conferenza annuale della Cooperativa di acquisti HSK (Helsana, Sanitas e CPT), oltre 200 rappresentanti di assicuratori malattia, ospedali, direzioni della sanità, associazioni e autorità hanno discusso sugli attuali sviluppi nei negoziati tariffali. Insieme, hanno ripercorso il secondo anno di negoziati con il nuovo finanziamento ospedaliero e, in diverse relazioni, hanno trattato il tema «Qualità nel partenariato tariffale».**

Otto Bitterli, CEO Sanitas, ha fornito a inizio conferenza un breve aggiornamento sulle condizioni quadro regolatrici e politiche. Sulla base delle ultime decisioni giudiziarie si sta delineando la tendenza secondo cui il Tribunale amministrativo federale tiene conto, nella maggioranza dei casi, degli obiettivi originali del nuovo finanziamento ospedaliero (maggiore concorrenza, trasparenza e qualità). Tuttavia, visto che molte sentenze sono ancora pendenti, al momento è troppo presto per parlare di uno sviluppo definitivo.

Daniel H. Schmutz, CEO di Helsana, ha presentato nella sua relazione due possibili visioni della sanità svizzera. Nel modello «Top down» lo stato guida e dirige, il fornitore di prestazioni riceve ordini precisi dalla Confederazione, l'assicuratore malattia è un semplice agente pagatore e il cliente o paziente viene considerato soltanto un numero. Nell'approccio «Bottom up», invece, lo stato funge da arbitro, i fornitori di prestazioni godono di una libertà aziendale, mentre gli assicuratori malattia permettono ai clienti un'autoresponsabilità da adulti. Schmutz si è detto convinto che nella sanità svizzera devono essere rafforzati elementi del modello «Bottom up», in modo che i clienti possano approfittare di una migliore qualità. Considera questi standard qualitativi anche come attività principale strategica per la HSK, la quale vuole introdurre gradualmente i maggiori requisiti di qualità nelle cure e renderli trasparenti anche verso l'esterno.

Reto Egloff, Presidente del Comitato direttivo CPT, nella sua presentazione ha affermato che è un obiettivo dichiarato della strategia di innovazione HSK portare un valore aggiunto anche per i fornitori di prestazioni. Grazie a una semplificazione dei processi operativi, a un sistema di verifica delle fatture standardizzato, alla comprensione reciproca dei processi e a un miglior scambio di informazioni, l'acquisto concorrenziale delle prestazioni può portare un valore aggiunto a tutte le parti coinvolte.

Quale primo relatore ospite, il dott. med. Ernst Gähler, vicepresidente della FMH e responsabile del dipartimento «Tariffe ambulatoriali e convenzioni», si è occupato del tema «Strutture tariffarie in evoluzione – Autonomia tariffaria versus competenza sussidiaria». Gähler ha affermato che anche in futuro la FMH si impegnerà per aggiornare, in occasione della revisione TARMED, l'attuale struttura tariffaria alle odierne condizioni. L'obiettivo deve essere la rappresentazione più corretta possibile della realtà in studi e ospedali, allo scopo di stabilire una valutazione adeguata ed economicamente giusta delle prestazioni ambulatoriali.

La successiva relazione del dottor Niels Köster ha trattato il tema «Concorrenza di qualità tra ospedali - Opportunità e limiti». L'anestesista, medico d'urgenza e intensivista operativo è membro della direzione ospedaliera (gestione della qualità e sviluppo organizzativo, settori chirurgia) presso l'Asklepios Klinik Barmbek ad Amburgo. La sua tesi era chiara e semplice: «A lungo termine la qualità è determinante nella concorrenza nel settore sanitario». Secondo Köster, la gestione della qualità è strutturata come un sistema modulare e comprende strategie di cura interprofessionali e interdisciplinari ben radicate, una sicurezza nelle cure

possibilmente elevata grazie a sistemi di supporto, un perfezionamento sistematico, nonché lo sviluppo di una gestione del rischio efficace e di una buona cultura della sicurezza.

Ha concluso la serie di relazioni il dott. Michael Willer, responsabile Prestazioni presso Helsana, che a nome della Cooperativa di acquisti HSK ha fornito una retrospettiva sugli scorsi negoziati tariffali. Ha constatato con soddisfazione che gli obiettivi dei negoziati dello scorso anno della HSK sono stati perlopiù attuati. Nel concreto, ciò è visibile grazie ai seguenti esempi. I tassi base si sono stabilizzati nei confronti del benchmark HSK, la HSK ha stipulato accordi tariffari con tre ospedali universitari (Losanna, Ginevra e Berna) ed è stato possibile concludere un numero in crescita di contratti pluriennali con tassi base in calo. Secondo Willer, nella futura concorrenza gli indicatori di qualità avranno un ruolo importante. L'obiettivo dichiarato della HSK è che la qualità diventi una componente stabile degli accordi tariffari, che qualità e prezzo siano para metri indivisibili nella valutazione delle prestazioni e che il miglioramento dell'efficienza non vada a scapito della qualità.

Willer guarda ai prossimi negoziati tariffari con un misto di sentimenti. «Dal punto di vista della HSK le richieste di un benchmarking basato sui costi non sono ancora soddisfatte. Per noi ciò significa che, visti gli accordi dei negoziati HSK, al momento è più rappresentativo e promettente un benchmarking basato sul prezzo. Sono tuttavia convinto che il processo dei negoziati tariffari con i fornitori di prestazioni possa essere ottimizzato nell'interesse comune».

#### **La cooperativa di acquisti HSK**

La cooperativa d'acquisti HSK è un'unione fondata da Helsana, Sanitas e KPT finalizzata all'acquisto comune di prestazioni mediche per l'assicurazione obbligatoria delle cure medico-sanitarie. Essa rappresenta 2.2 milioni di assicurati di base, ovvero circa il 30% del mercato.

La cooperativa di acquisti HSK tutela gli interessi dei propri assicurati e negozia prezzi e prestazioni a tutti i livelli della sanità, dagli ambiti ambulatoriale e stazionario alle cure mediche e alla paramedicina. Gli assicuratori coinvolti si adoperano a favore della concorrenza e della qualità delle cure in ambito sanitario.

Maggiori informazioni:

Ufficio stampa Helsana  
Stefan Heini  
Portavoce stampa  
043 340 12 12  
media.relations@helsana.ch

Ufficio stampa Sanitas  
Christian Kuhn  
Portavoce stampa  
044 298 62 78  
medien@sanitas.com

Ufficio stampa CPT  
Carmen Iseli  
Portavoce stampa  
058 310 92 14  
kommunikation@kpt.ch