

Comunicato stampa del 29 agosto 2013

La cooperativa di acquisti HSK traccia un bilancio positivo delle trattative tariffarie

In occasione del suo seminario annuale, la cooperativa di acquisti HSK si è detta finora soddisfatta delle trattative tariffarie. Anche in futuro, la HSK punterà sulla concorrenza e sull'autonomia tariffaria. L'impiego di procedure di riferimento e i contratti pluriennali continueranno ad arginare l'aumento dei costi.

Da oltre due anni, la cooperativa di acquisti HSK (Helsana, Sanitas, CPT) negozia le tariffe ospedaliere per l'assicurazione base direttamente con i nosocomi. In occasione del secondo seminario della cooperativa, al quale hanno partecipato 170 persone, la HSK è tornata a promuovere lo scambio diretto tra rappresentanti delle cliniche, autorità e assicuratori malattia.

Al Kornhausforum di Berna, il CEO di Helsana Daniel Schmutz si è dichiarato molto soddisfatto delle esperienze acquisite nel corso delle trattative tariffarie: "Il fatto che la HSK sia riuscita ad allentare il blocco delle tariffe con i medici nel quadro dei valori cantonali del punto tariffario dimostra che ottenere risultati concreti con gli attori del sistema sanitario non è impossibile". Ma il bilancio è positivo anche su altri fronti: la HSK ha raggiunto i suoi obiettivi negoziali per il 2012 ed è stata in grado di stipulare con diversi ospedali un numero crescente di contratti pluriennali con prezzi in calo. Michael Willer, responsabile Prestazioni di Helsana, ha colto l'occasione per volgere lo sguardo al futuro: "La HSK continua ad attuare una procedura di riferimento coerente e anche nelle prossime trattative mira a tassi di base tendenzialmente in calo e a lanciare nuovi segnali positivi per lo sviluppo dei costi".

Apertura alle innovazioni e a nuovi metodi di cura

Christoph Bangerter, Presidente del Comitato direttore di CPT, ha illustrato la strategia di innovazione della HSK presentando esempi concreti: "La HSK lavora in modo flessibile e orientato alle soluzioni alla stipulazione di nuovi contratti ed è aperta alle innovazioni. Grazie a contratti amministrativi nazionali con diverse associazioni, per esempio, è stato possibile ridefinire e semplificare la collaborazione e i processi".

Soluzioni consensuali tra tutti i partecipanti al mercato

Il CEO di Sanitas Otto Bitterli si è espresso sullo sviluppo delle condizioni quadro politiche e ha tracciato un bilancio fondamentalmente positivo dell'attuazione del nuovo finanziamento ospedaliero, pur avendo individuato potenziali punti di contrasto tra concorrenza e pianificazione nel nuovo sistema. Bitterli ha poi ribadito che i partner tariffali dovrebbero e potrebbero trovare autonomamente soluzioni negoziali.

L'opinione è condivisa anche da Urs Hürlimann, Consigliere di Stato e Direttore della sanità del Cantone Zugo. Nel suo intervento, ha presentato le trattative tariffarie dal punto di vista del suo Cantone e ha rivendicato l'opportunità di trovare soluzioni consensuali tra i partecipanti al mercato e di fissare tariffe adeguate senza coinvolgere tribunali. Ha altresì chiesto agli assicuratori malattia di potenziare la concorrenza tariffaria, agli ospedali di vivacizzare la concorrenza tra i fornitori di prestazioni e ai Cantoni di ridiscutere il loro ruolo multiplo.

Richiesta di un cambiamento culturale in seno agli ospedali

Il seminario, durato circa quattro ore, si è concluso con un'interessante relazione di Irmtraut Gürkan, Direttrice commerciale della clinica universitaria di Heidelberg, che ha spiegato come conduce strategicamente la sua azienda dieci anni dopo l'introduzione del sistema DRG in Germania. Secondo Irmtraut Gürkan, la capacità degli ospedali di affrontare le sfide future nel quadro di un regime DRG dipenderebbe dalla possibilità di creare competenze attraverso l'autonomizzazione giuridica alla stregua di un'azienda economica e di operare un cambiamento culturale in seno ai nosocomi a livello di mentalità strategica e aziendale. Tale cambiamento è poi stato presentato sulla scorta delle strategie della clinica universitaria di Heidelberg.

La cooperativa d'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 d'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
Claudia Wyss
Resp. Media e Informazione
043 340 12 12
media.relations@helsana.ch

Ufficio stampa Sanitas
Isabelle Vautravers
Responsabile comunicazione
044 298 62 96
medien@sanitas.com

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