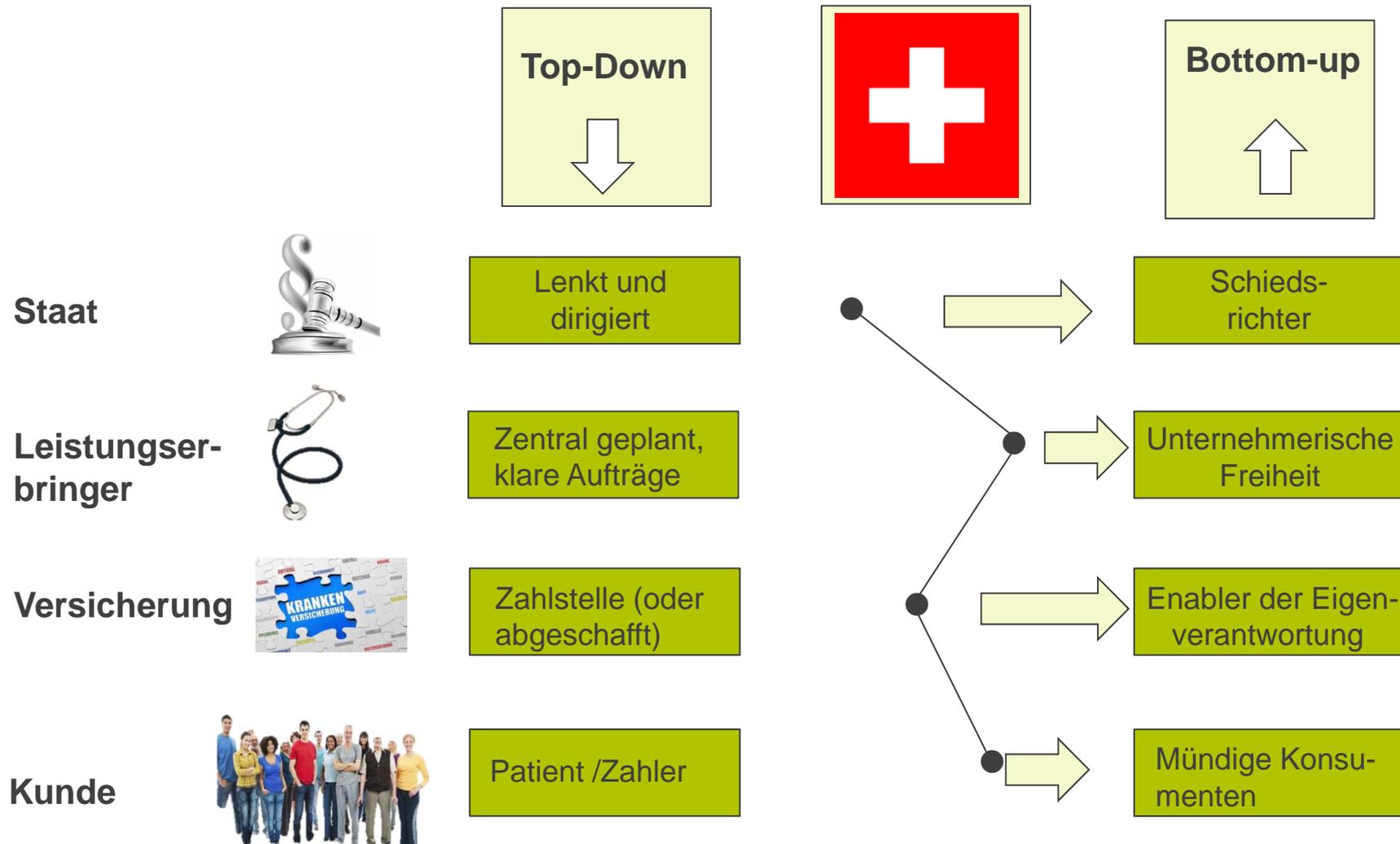


# Qualität als Verhandlungsthema in der Tarifpartnerschaft

3. Tagung der Einkaufsgemeinschaft HSK vom 28. August 2014

Einkaufsgemeinschaft HSK  
Daniel Schmutz  
CEO  
Helsana Versicherung AG

# 1. Zwei mögliche Visionen des Gesundheitswesens



## 2. "Top-Down"-Gesundheitssysteme mit tiefer Eigenverantwortung ...

	Kopfprämie?	Franchise/Selbstbeteiligung	(freiwillige) Modelle
	X <sup>1)</sup>	X <sup>2)</sup>	X
	X	X <sup>2)</sup>	X
	X	X <sup>2)</sup>	X
	X	X <sup>2)</sup>	X
	X	X	X

**... diese würde im Zuge der EHK auch bei uns wegfallen**

- 1) Einkommensabhängige Sozialabgaben
- 2) kleine fixierte Selbstzahlungen

Quellen: - V. Paris, M. Devaux, L. Wei, Institutionelle Charakteristiken der Gesundheitssysteme, SGGP No 100A  
 - OECD, Stateextracts  
 - European Health Costumer Index 2013, p 23

### 3. Der Kunde soll entscheiden ....

Kunde	Entscheidungs-kriterien	Rolle des Versicherers	Rolle des Leistungs-erbringers
	• Preis	▶ • Transparenz	▶ • Kosten/Nutzen objektivieren
	• Qualität	▶ • "Übersetzen ins Verständliche"	▶ • Messung/Monitoring der Qualität/Transparenz
	• Persönliche Präferenz	▶ • Differenzierung/ Zusatzangebote	▶ • Marketing/ Differenzierung
	• Geographische Nähe	▶ • Schweizweite Abdeckung	▶ • Überregionale Abdeckung
	• ...	▶ • ...	▶ • ...

**... und wir alle sollen ihm dabei helfen**

## 4. Ziele der Einkaufsgemeinschaft HSK

- 1  
Sicherstellung einer hohen Qualität der medizinischen Grundversorgung

Entspricht den ethischen und unternehmerischen Grundsätzen der drei HSK-Versicherer
- 2  
Qualitätsbasierte Leistungsabgeltung

Ermöglicht ein differenziertes Leistungsangebot (Produkte und Dienstleistungen) gegenüber den Versicherten
- 3  
Transparente und verständliche Qualitätsausweisung

Ist Grundlage für eine bessere Differenzierung beim Leistungseinkauf
- 4  
National einheitliches Qualitätsverständnis

Ist die Grundlage für Benchmarking und Qualitätssicherung

## 5. Ableitung für Vertragsverhandlungen

- Qualitätsmessung findet zunehmend Akzeptanz
- Wahl der Klinik nach Kriterien der Behandlungsqualität
- Imagegewinn für Versicherer



Qualität wird strategischer Schwerpunkt für HSK



Anforderungen an die und Ergebnisse der Behandlungsqualität werden schrittweise in den Vertragsverhandlungen berücksichtigt und auch nach aussen transparent gemacht

EINKAUFSGEMEINSCHAFT   
COMMUNAUTÉ D'ACHAT   
COOPERATIVA DI ACQUISTI 

Danke!

Einkaufsgemeinschaft HSK  
Daniel Schmutz  
CEO  
Helsana Versicherung AG