

La HSK se professionnalise et devient une société anonyme

Plus de concurrence – moins de règlements

Près de 200 représentants des assurances-maladie, des hôpitaux, des directions de la santé, des associations et des autorités ont participé à la conférence annuelle de la Communauté d'achat HSK (Helsana, Sanitas et CPT) pour évoquer la question des tarifs hospitaliers selon les groupes de cas relatifs au diagnostic (DRG) et les répercussions de la jurisprudence actuelle. Des informations ont été fournies sur les négociations de la HSK pour 2016 et l'évolution de la communauté d'achat. Les investissements dans les établissements hospitaliers ont également fait l'objet d'une discussion.

Otto Bitterli, CEO de Sanitas, Daniel H. Schmutz, CEO d'Helsana, et Reto Egloff, président du Comité directeur de la CPT, ont évoqué l'importance des conditions-cadres réglementaires et de la législation en matière de surveillance et présenté l'évolution des coûts pour les partenaires tarifaires. Ils se sont ensuite penchés sur l'orientation future de la HSK. La communauté d'achat devient une société anonyme autonome dont les actions seront réparties entre Helsana, Sanitas et la CPT.

Jurisprudence en matière de DRG

La jurisprudence en matière de DRG a été mise en lumière sous trois angles différents. Rolf

Zehnder, directeur de l'hôpital cantonal de Winterthour, a souligné le fait qu'il fallait tenir compte de la compétitivité et veiller à récompenser les hôpitaux qui dégagent des gains d'efficacité. Wolfram Strüwe, responsable Politique de la santé chez Helsana, a évoqué l'importance de l'autonomie tarifaire du point de vue des assureurs. Il a demandé aux hôpitaux de renforcer la transparence et la comparabilité. Sur le plan cantonal, Stefan Leutwyler, secrétaire central suppléant de la Conférence des directrices et directeurs cantonaux de la santé, a précisé que les questions ouvertes – comme la prise en compte des coûts d'utilisation des immobilisations – et les prestations d'intérêt général pour l'enseignement et l'apprentissage rendent difficiles les comparaisons entre établissements hospitaliers en Suisse.

Investissements à l'hôpital: le rôle des bâtiments hospitaliers

Christian Elsener, directeur et responsable Corporate Finance/Real Estate chez Pricewaterhouse Coopers (PwC), a développé le sujet des «Investissements à l'hôpital: le rôle des bâtiments hospitaliers». Il a mis en lumière le rôle que jouait l'immobilier hospitalier et précisé que la nécessité d'investir des hôpitaux sera toujours aussi élevée à l'avenir. Les conclusions de la dernière enquête menée auprès des CEO ont retenu l'attention de l'audience. Elles révèlent en effet une tendance à l'individualisation («Patient first»). Par ailleurs, le développement numérique des hôpitaux ne cesse de croître. Du fait de la baisse des prix, ces derniers doivent trouver des solutions pour augmenter le nombre de cas. Elsener est d'avis que les hôpitaux doivent disposer d'une bonne vue d'ensemble de leur situation et d'une stratégie claire afin de

La communauté d'achat HSK

La communauté d'achat HSK est un groupement constitué d'Helsana, de Sanitas et de la CPT en vue de l'achat conjoint de prestations médicales pour l'assurance-maladie obligatoire. Elle représente 2.2 millions d'assurés de base, soit env. 30 % du marché. La communauté d'achat HSK défend les intérêts de ses assurés et négocie les prix et les prestations dans tous les domaines de la santé, que ce soit dans le domaine ambulatoire ou stationnaire, des soins et des soins paramédicaux. Les assureurs participants sont favorables à la concurrence et à une qualité élevée des soins de santé.

prendre des décisions concernant les investissements.

Perspectives pour les négociations 2016

Michael Willer, responsable Service clientèle et Prestations chez Helsana, est revenu sur les négociations tarifaires passées au nom de la communauté d'achat HSK. La phase d'introduction du système DRG est terminée. Ce faisant, trois objectifs ont été atteints: la mise en place ordonnée du système, le maintien d'une bonne qualité de soins hospitaliers et l'évolution contrôlée des coûts. Les négociations se basent sur un étalonnage prenant en compte les coûts, des quantités de comparaison les plus importantes et représentatives possibles pour les hôpitaux ou, dans l'idéal, des valeurs de référence valables sur l'ensemble du territoire pour le benchmarking.

