

# 13. Moderní a experimentální platební mechanismy

6MEFZ1

Ekonomika a financování zdravotnictví

**doc. Ing. Peter Pažitný, MSc., PhD.**



EVROPSKÁ UNIE  
Evropské strukturální a investiční fondy  
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání

**MŠMT**  
MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



# Obsah

1. Kontext: Indukovaný dopyt
2. Risk-sharing
3. Cost-sharing
4. Pay for performance
5. Episode Based Payments/Bundling

# 1. Kontext: Indukovaný dopyt



Reklama  
Vznik „nových“ chorob  
Hi-tech



Farma firmy  
Hi-tech



# Reklama

- Seldane – antihistaminikum (výrobca Merrel Dow)
- Úspěšná reklamná kampaň (rok 1988)
  - FDA: povinnost zveřejnit „brief summary“, ale agentúra (Davis a Castagnoli) ho šikovne obišla:
  - Spot nereklamoval priamo liek, ale sympatická mladá dáma hovorila „new drug for allergies is out - the doctor will see you know“
- Zisky farma firmy nemali strop
- V roku 1997 bol liek stiahnutý, lebo jeho vedľajším efektom boli smrteľné srdcové arytmie



# Výdavky na reklamu v USA

- 1995 – 0,59 mld. USD (denníky a magazíny)
- 1997 – FDA zhustila povinnost „brief summary“ na pár sekund
- 1998 – 1,17 mld. USD
- 2001 – 2,38 mld. USD (už 70 % cez TV)
- 2005 – 3,00 mld. USD



# Vznik nových chorôb

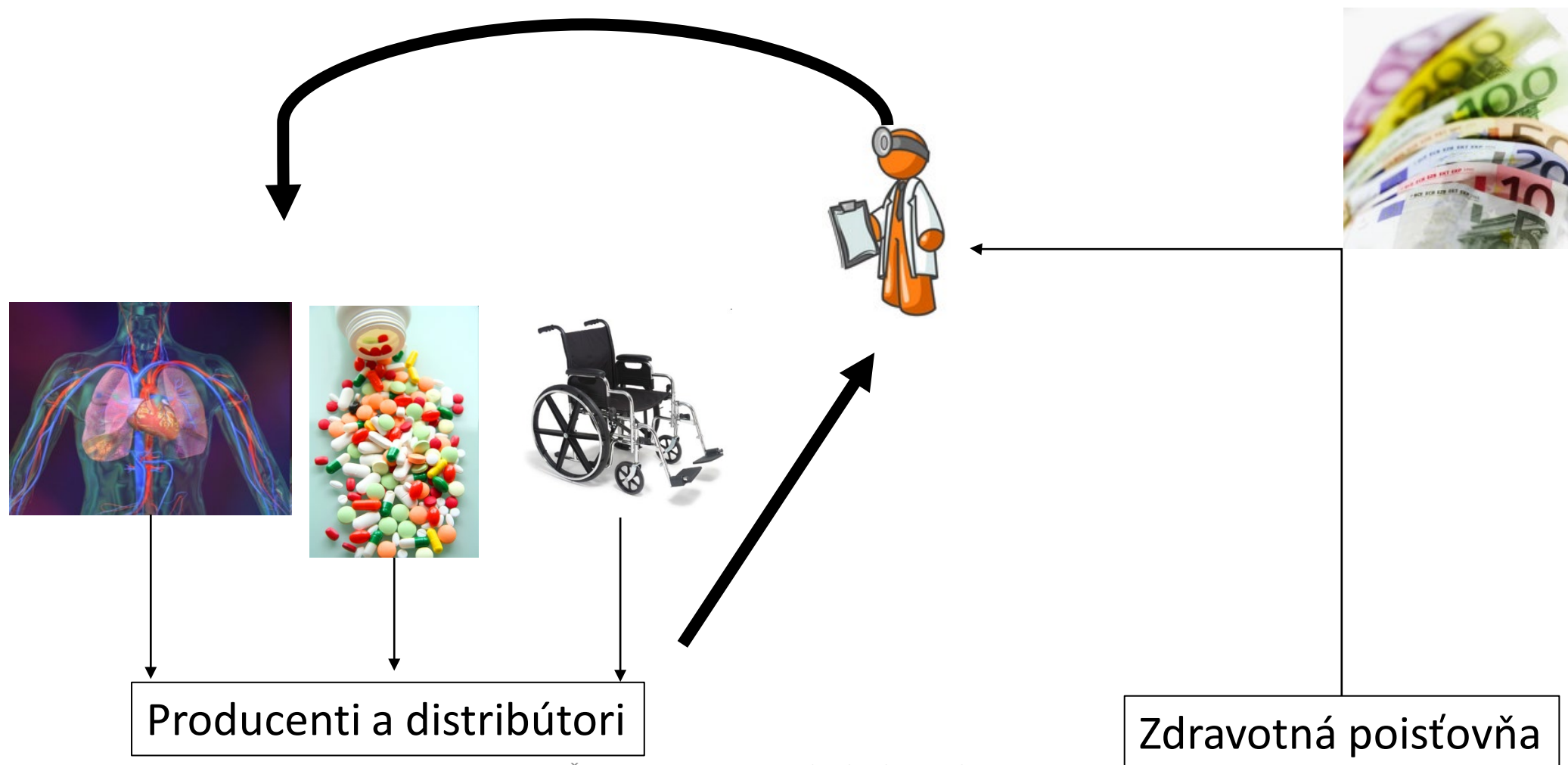
- Lunesta – liek na nespavosť (výrobca Sepracor)
- PR agency Zeno (New York) zabezpečila publicitu:
  - Los Angeles Times: „For Insomniacs, a sleeping pill for every night“
  - Podobné články mali aj News and Observer, či Washington Post
- National Sleep Foundation:
  - 1991 – 27% Američanov má zriedkavé problémy so spaním a 9% trpí chronickou nespavosťou
  - 1996 - 50% dospelých má problémy so spaním
  - 1997 - 75% dospelých má problém so spaním, ktoré negatívne ovplyvňujú ich sexuálny život
- Podľa National Institute of Health malo v roku 1996 zriedkavú alebo opakujúcu sa nespavosť 21% Američanov



# Hi-tech

- The lightspeed VCT - 3D zobrazenia orgánov (výrobca GE)
  - 64 RTG zdrojov a detektorov
  - 200 izolovaných obrázkov, orgán zoskenovaný za 5 sekúnd
  - Len v roku 2005 predaných 900 ks po 2 mil. USD
- Oprah Winfrey – priamy prenos z 3D skenu
- Vznikajú:
  - Scan – shops ako „HealthView“ – a majú 10 mesačné čakacie zoznam
  - Mobilné CT jednotky brázdiace USA
- CT hlavy predstavuje pre pacienta 200 x vyššie radiačné zaťaženie ako klasický rentgen hrudníka

# Indukovaný dopyt tlačенý lékaři







# Farma firmy

- Medicínsky reprezentanti (klíčová složka: darčky)
- Key opinion leaders (platení farma firmami)
- Medical Journals
  - Zyprexa (Eli Lilly) porazila Risperdal (Janssen) 5:0
  - Risperdal porazil Zyprexu 3:1
  - Keď štúdiu financoval Pfizer – vyhral zas Geodon
  - Pre štúdiu je rozhodujúci jej dizajn
- Farma firmy dnes platia 80% nákladov klinického výskumu, kým pred 30 rokmi ešte 100% hradil štát (v USA)



# Hi-tech economics

- Lekári diverzifikovali do vytvárania Hi-tech firiem (CT, MR, PET, ...)
- Vzniká fenomén „samo-písania“ si výkonov
- Medzi rokmi 1993 a 1999 vzrástol počet testov predpísaných lekármi z 0,8 na 1,0 testa na 1 poistenca Medicare
- Podľa posledných štúdií vedie prepojenie lekárov na diagnostické firmy až k 8 násobne vyššiemu počtu zobrazovacích testov, ako by bolo potrebné.



# Ako bojovať s indukovaným dopytom?

- Risk-sharing (rizikový kapitálny kontrakt)
- Cost-sharing
- P4P (pay for performance)
  - platba za dosiahnutý výsledok
  - výška platby za výkon/hospitalizáciu, resp. dodatočná platba na základe plnenia kritérií kvality
  - nevýhody: motivuje k neprijímaniu komplikovaných pacientov
- Episode based payments/Bundled payments
  - platba za vyriešenie prípadu (pri akútnych ochoreniach) alebo obdobie (rok) chronickej liečby



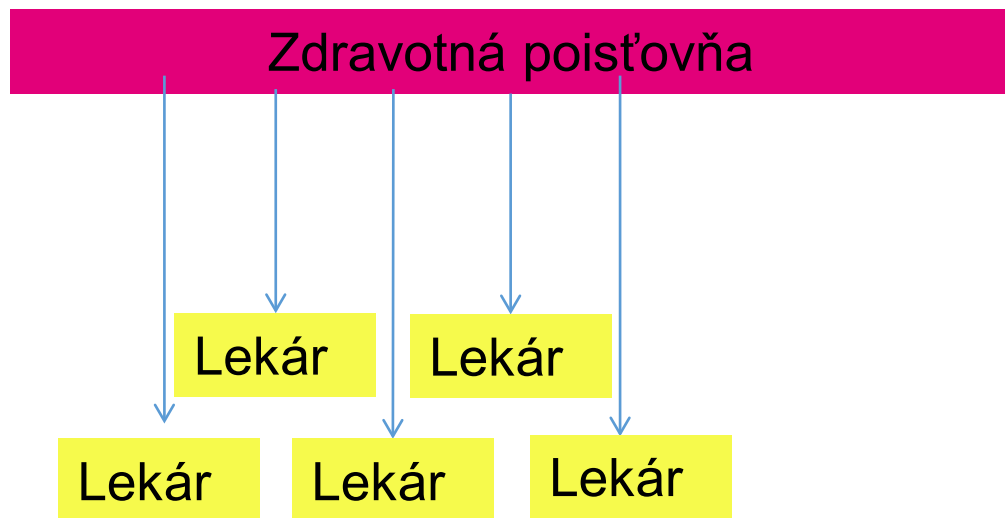
## 2. Risk sharing

Risk sharing = zdieľanie rizika:

- zdieľanie straty/zisku medzi poskytovateľom a nákupcom (platiteľom)
- finančná dohoda, ktorej cieľom je rozdelenie finančného a produkčného rizika

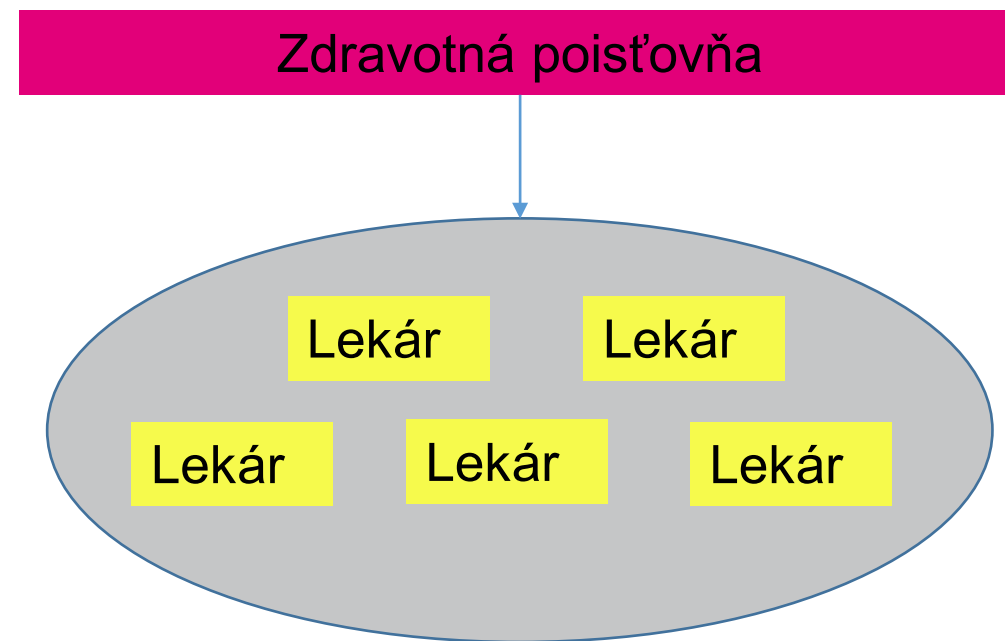
# Independent Practice Association (IPA)

Tradičný prístup



Lekári sú kontrahovaní individuálne

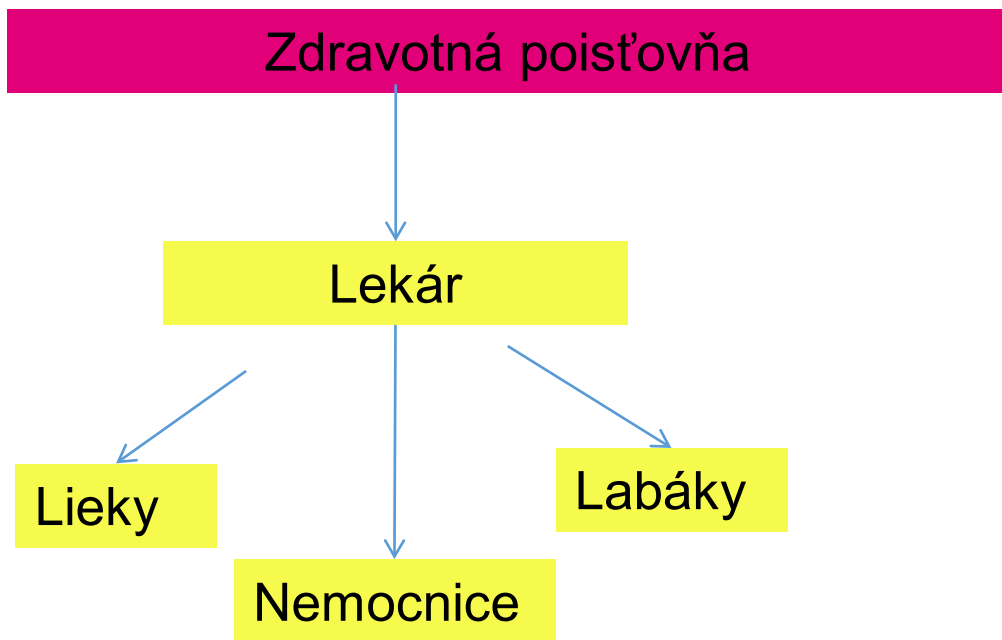
IPA prístup



Lekári sú kontrahovaní ako skupina

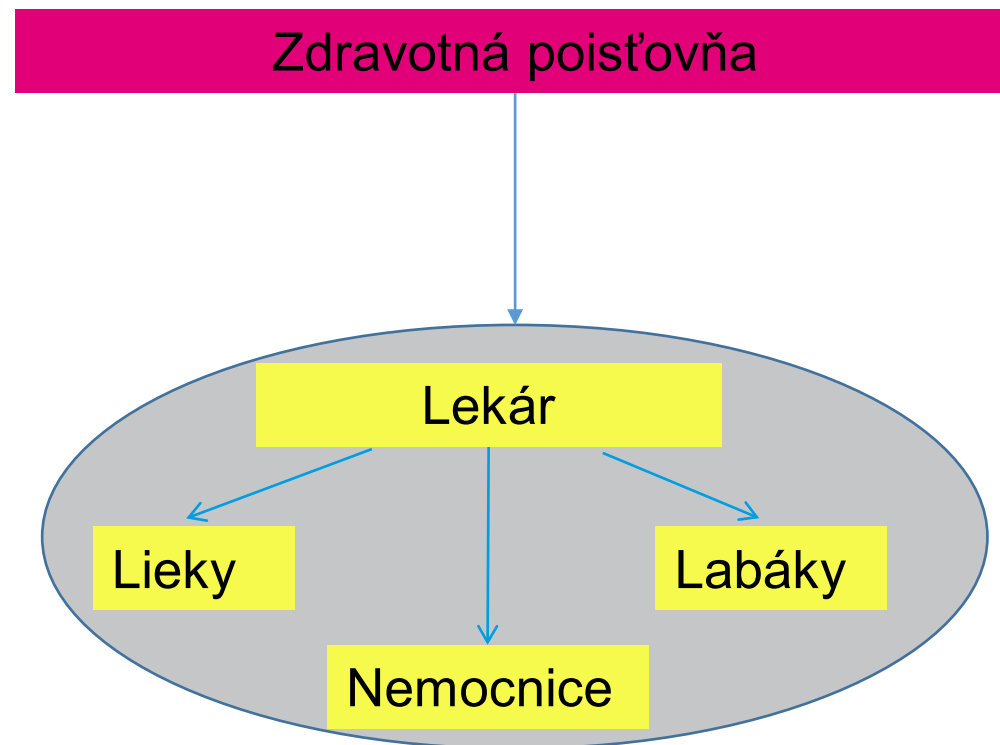
# Rizikový kontrakt

## Tradičný prístup



Lekár nie je zodpovedný za indukovaný dopyt

## IPA prístup

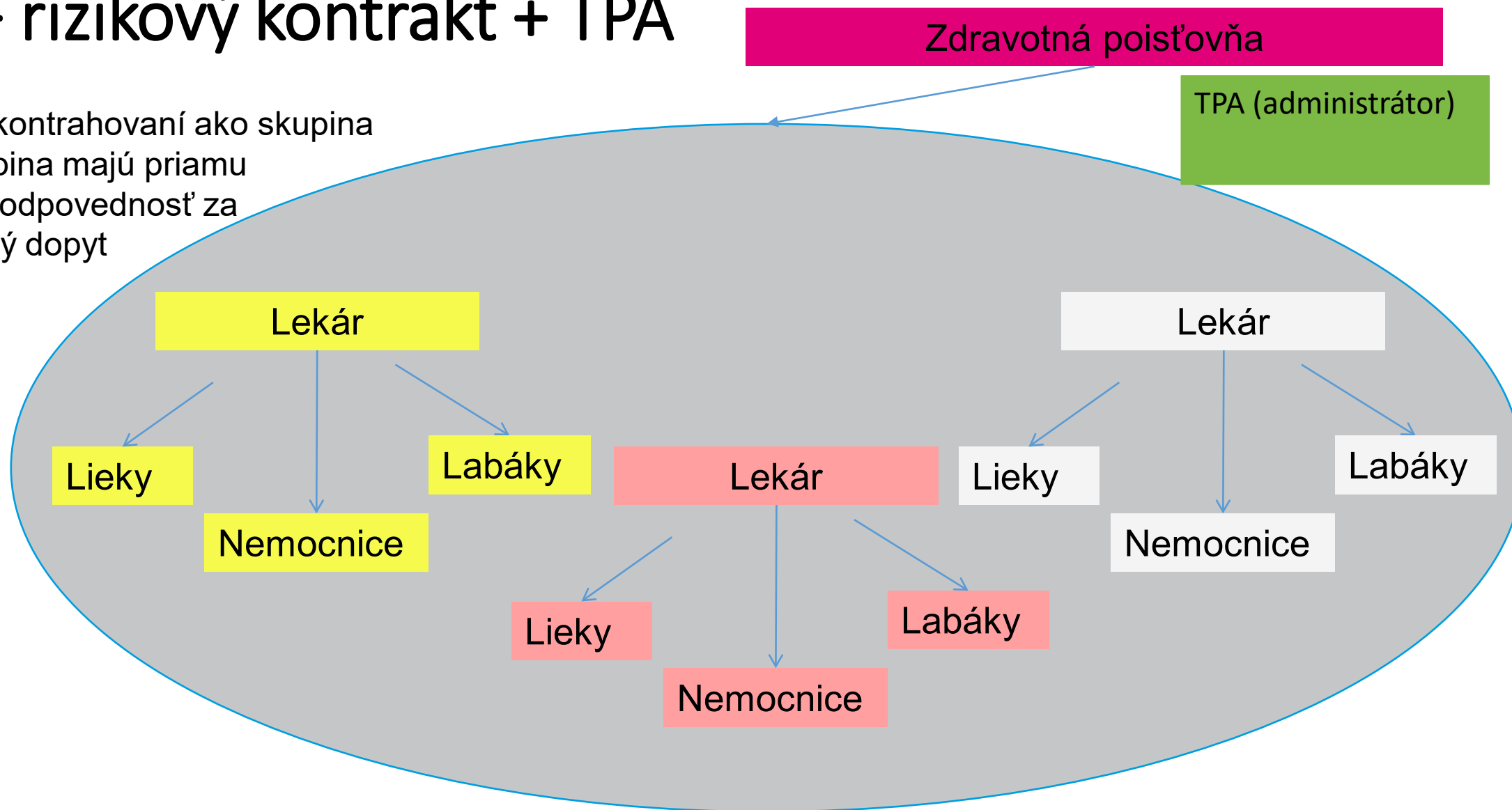


Lekár má priamu finančnú zodpovednosť za indukovaný dopyt



# IPA + rizikový kontrakt + TPA

Lekáři sú kontrahovaní ako skupina  
a ako skupina majú priamu  
finančnú zodpovednosť za  
indukovaný dopyt



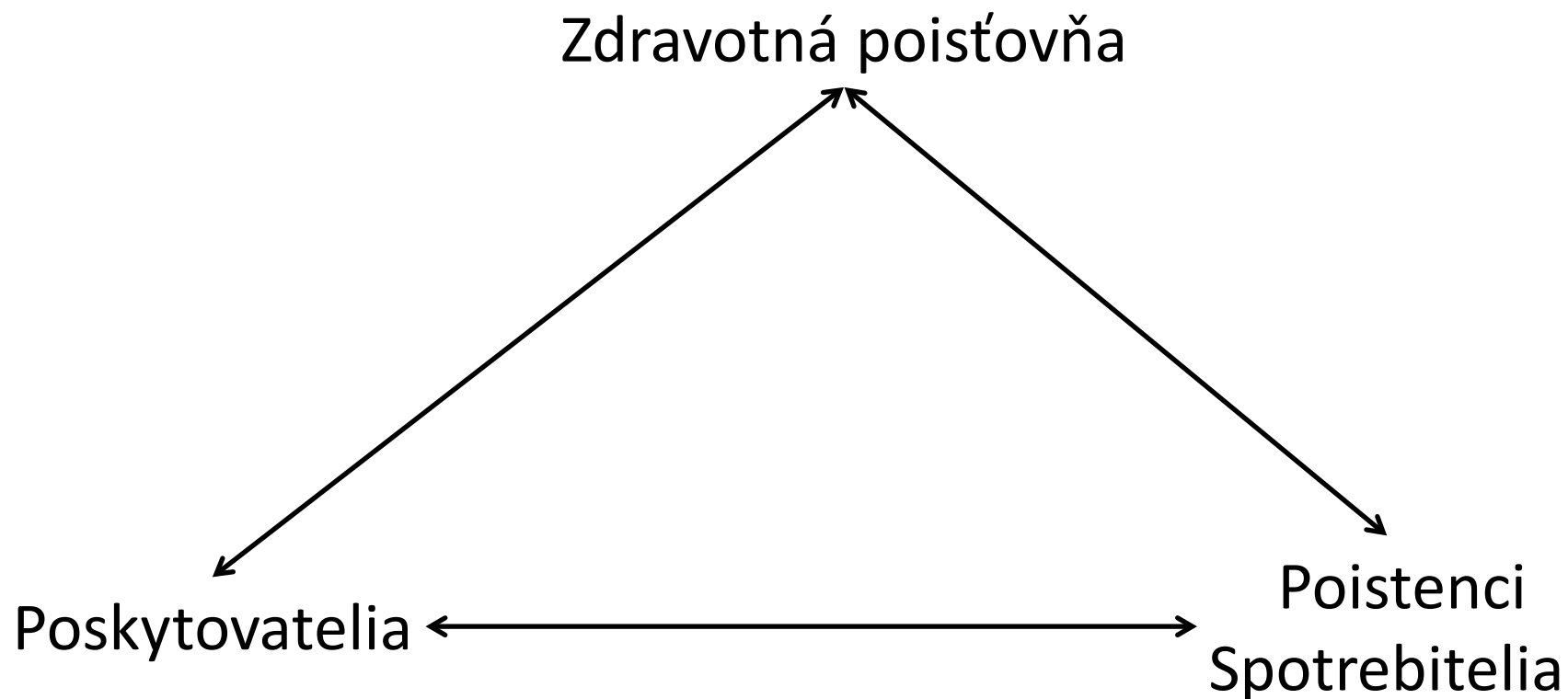


# Plán MEDIPARTNER® je systém, který

- Integruje:
  - Verejné zdravotné poistenie
  - Organizáciu zdravotných služieb pre klientov v sieti preferovaných poskytovateľov
  - Motivačný (reward based) program pre klientov
- Založený na princípoch riadenej starostlivosti:
  - smerovanie dopytu do preferovanej siete poskytovateľov
  - zdieľanie zodpovednosti za bilanciu autonómneho fondu poskytovateľmi
  - riadenie toku služieb (mäkký gate-keeping, objednávkový systém) z primárnej ZS
- Reflektujúci moderné trendy zdravotného poistenia
  - Reward based healthcare
  - Systematická komunikácia s klientmi a informačná podpora pre ich správne rozhodnutia

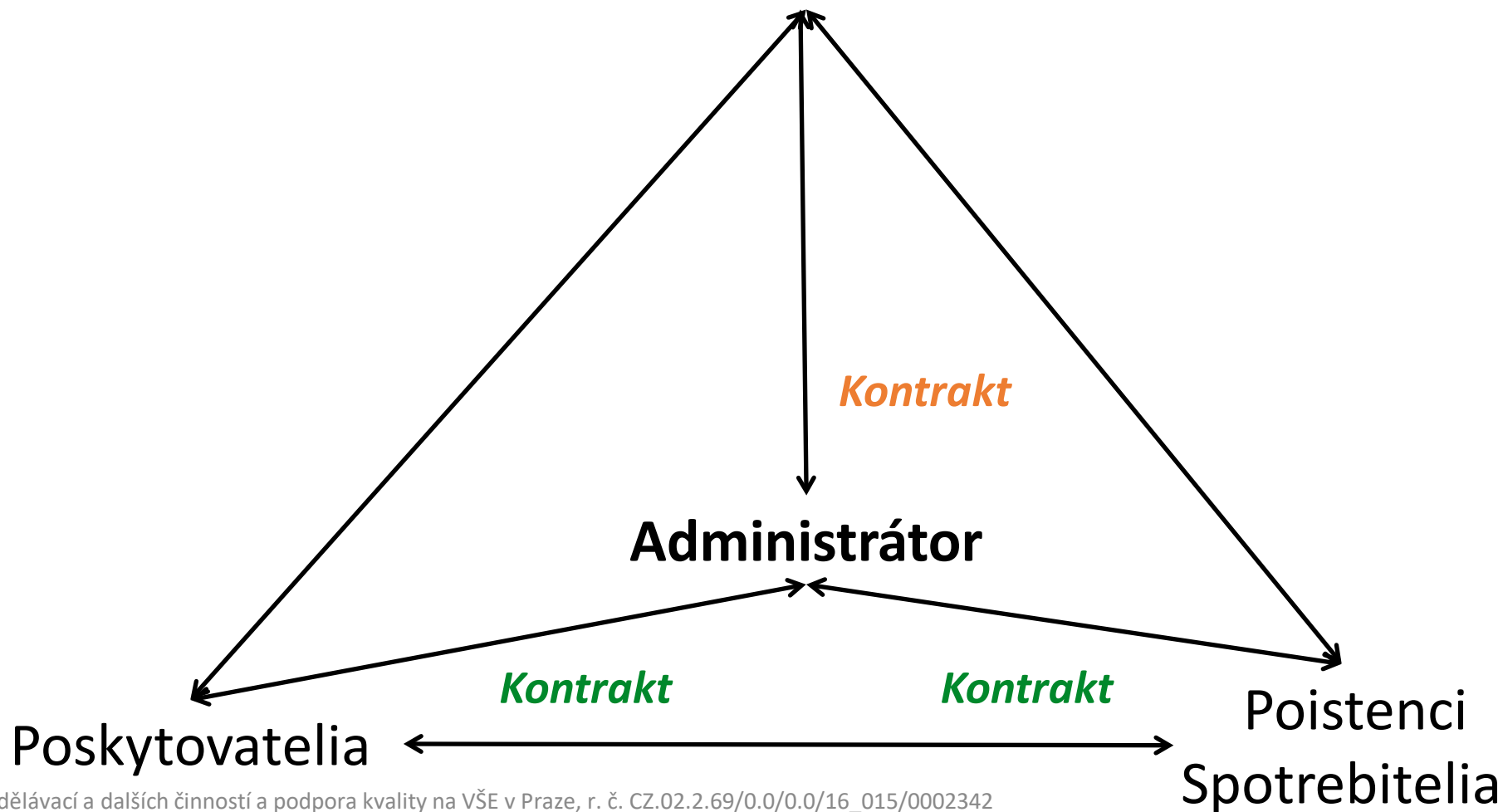


# Štandardná situácia (bez administrátora)



# Vstup administrátora vytváří nové smluvní vztahy

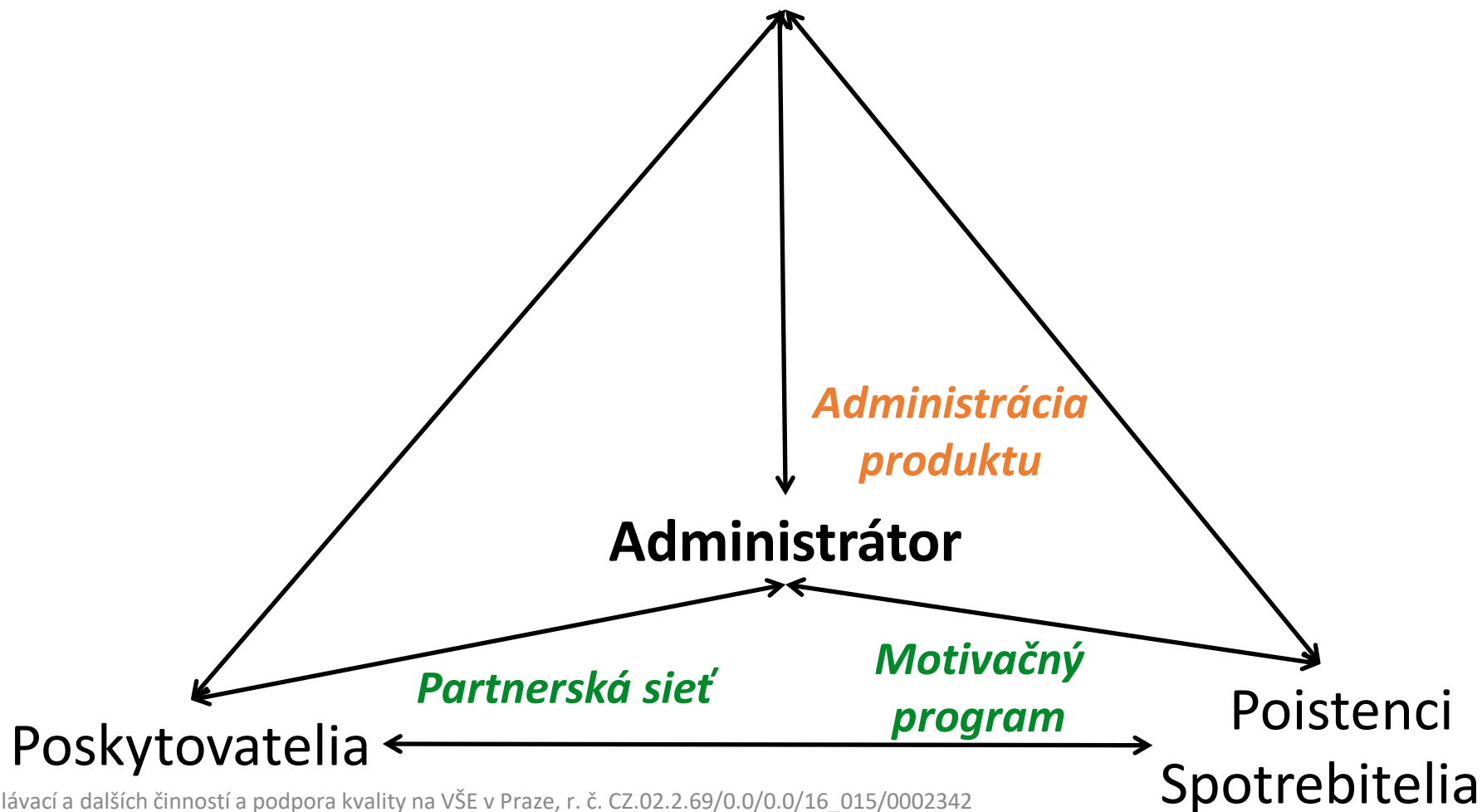
Zdravotní pojišťovna



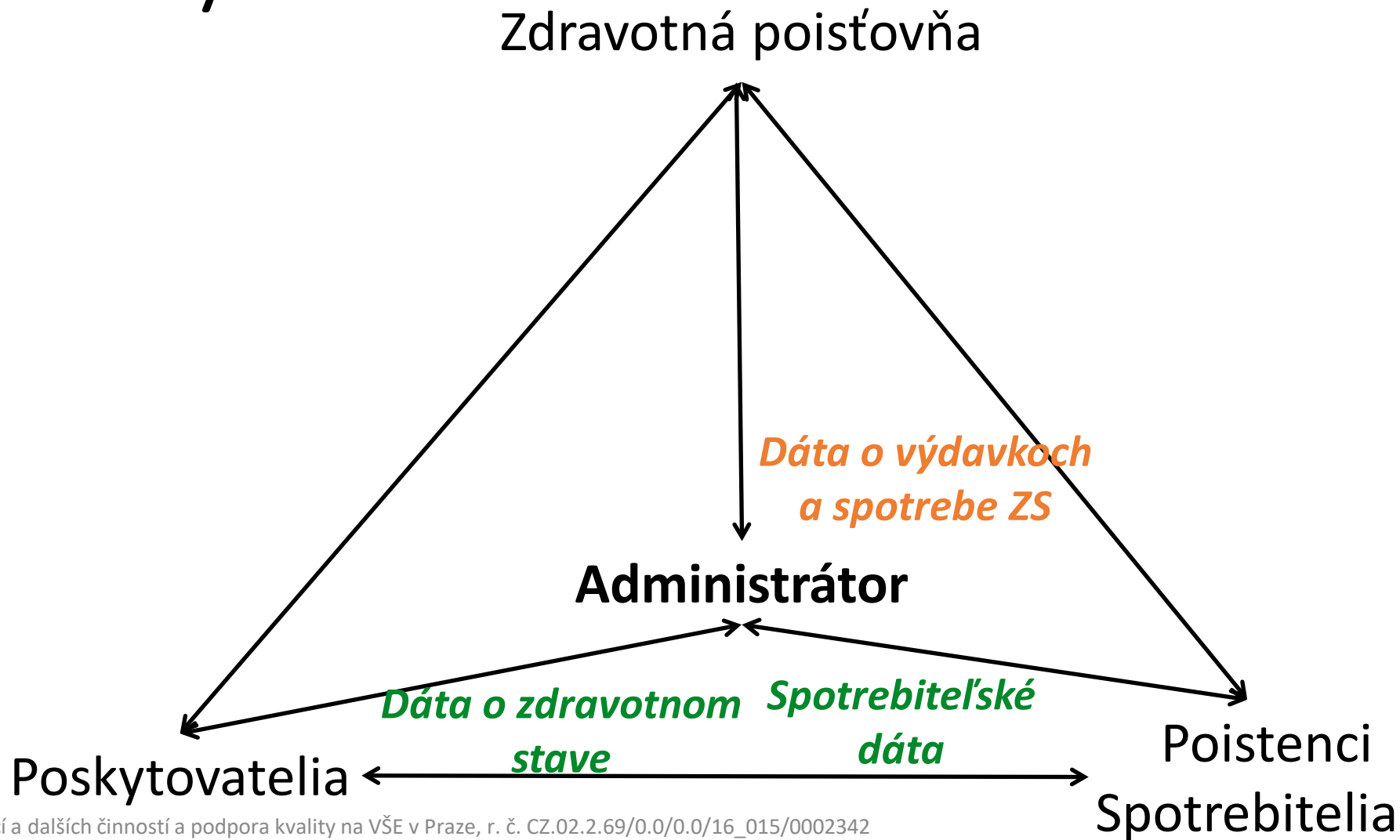


# Vzniká nový produkt, který integruje partnerskou síť poskytovatelův a motivační program pro spotřebitele

Zdravotná poistovna



# Vzniká nový tok dát



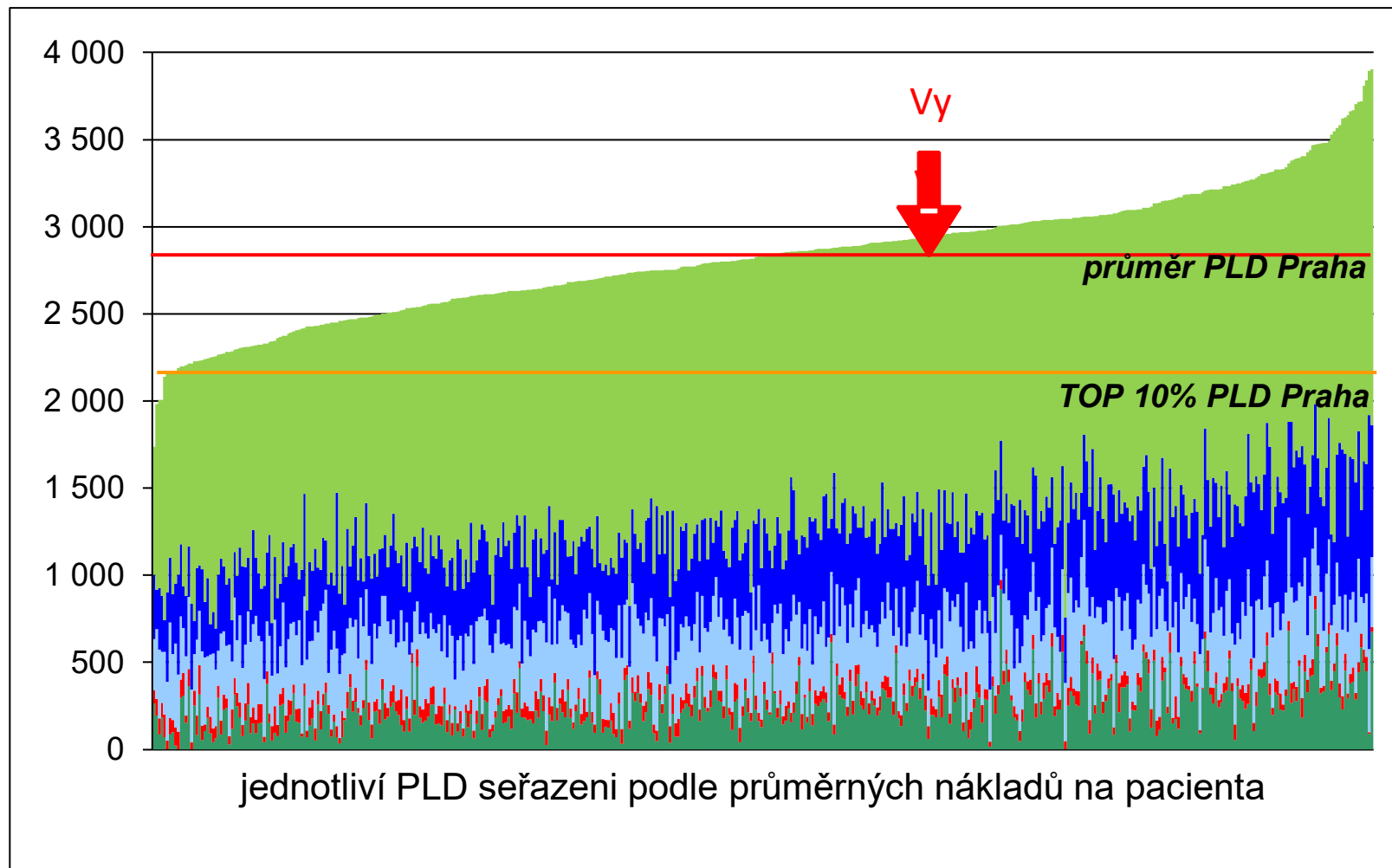


# Jako funguje skupina lékařů v pláne

- Pravidelné schůzky
- Datová a informační podpora nákladovo efektivního správaní PL
- Analýzy nákladov vo vybratých oblastiach
- Riadené odovzdávanie skúseností medzi PL s praktickou aplikáciou finančných plánov a dopadových analýz
- Vyhlasovanie a vyhodnocovanie bonifikačných kritérií
- Administrácia množstevných zliav, organizácia tendrov

**Výsledkom je riadený proces učenia tých horších od tých najlepších vnútri komunity PL, ktorého prínosom nie je len nákladová efektivita, ale tiež lepší klinický štýl PL**

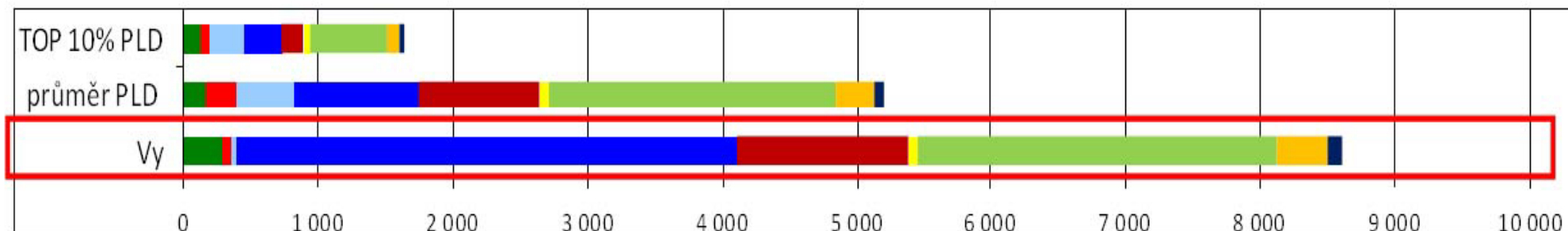
# Príklad - hypertenzia



## Legenda:

- Centrální a vazodil. antihypertenziva (C02)
- Tiazidová diuretika a indapamid (C03)
- Betablokátory (C07)
- Blokátory kalciových kanálů (C08)
- ACE inhibitory a sartany (C09)

# Príklad - ATB



základní peniciliny

peniciliny s inhibitory beta-laktamázy

aminopeniciliny

makrolidy

cefalosporiny

sulfonamidy

chinolony

tetracykliny



# Povinnosti PL v Pláne MEDIPARTNER

- Udržovanie registrov chronických stavov
- Autorizácia porušovania pravidiel (gate-keeping)
- Objednávkový systém
- Registračné miesto





# Kompetencie PL v Pláne MEDIPARTNER

- Autorizuje čerpanie ZS mimo preferovanú sieť
- Autorizuje porušovanie pravidiel (gate-keeping)
- Prideluje body poistencom  
(priama motivácia pacientov lekárom)
- Môže využívať on line objednávkový systém



# Hodnota pre všeobecného lekára

- Navýšení příjmu o cca 20%
  - navýšení v rámci kontraktu IPA
  - další bonifikace za účast v Pláne (P4P kontrakt) na základě čtvrtročně vyhlášených kritérií
- Postavenie preferovaného partnera (žiadne reštrikcie, žiadne regulácie)
- Informačná podpora
- Posilnenie jeho role, nové kompetencie
- Efektívnejší klinický štýl



# Manažovanie rizika pri kapitácii

- zväčšovanie kmeňa
- zohľadnenie rizikovosti kmeňa (risk adjustment)
- carve-outs - niektoré služby môžu byť vylúčené z rozsahu služieb zahrnutých do kapitácie
- zaistenie a stop-loss (na individuálneho poistenca, na celú skupinu pacientov)
- manažment spotreby ZS
  - monitoring klinickej využitia
  - vývoj klinických protokolov a štandardných postupov
  - edukácia pacientov
- rozkladanie rizika v skupine - rozdelenie odmeny nemusí byť rovnomerné: odmenu si rozdelia len PZS, ktorí sa podielali na úspechu



# Výhody skupiny lékařů

- zlepšenie kvality, kontinuity, koodinácie a nákladovej efektívnosti
- zdieľanie informácií, administratívnej podpory, spoločné vzdelávanie a podpora v skupine
- vzájomné porovnávanie výsledkov, sociálny tlak v skupine
- plánovanie kapacít
- spoločný vývoj protokolov a štandardných postupov
- liekové formuláre
- spoločný nákup indukovaných služieb
- redukcia nemocničnej ZS presunom na ambulantných špecialistov v sieti
- odmeňovanie v skupine podľa individuálneho prínosu každého poskytovateľa, podpora žiadaného správania

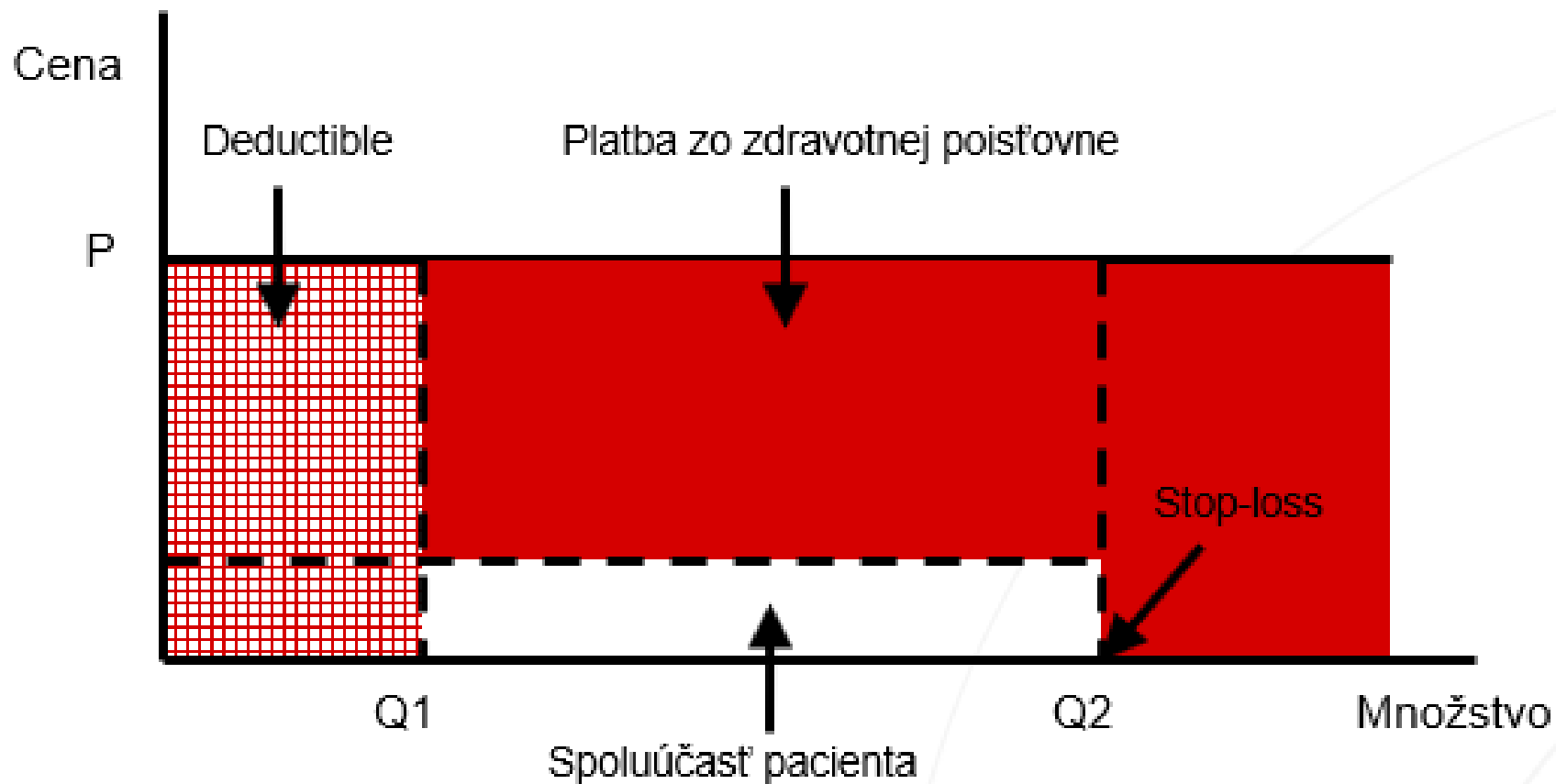


### 3. Cost sharing

Cost sharing (zdieľanie nákladov):

- zdieľanie zdravotných nákladov poistencami
- podiel pacienta na úhrade zdravotnej starostlivosti vo forme poplatkov, pripoistenia, spoluúčasti, deductibles
- má významný regulačný charakter pri spotrebe ZS
- ovplyvňuje ekonomické správanie pacienta
- nezahrňa príspevky na zdravotné poistenie

# Cost sharing





## 4. Pay for performance

- P4P meria výsledky poskytovateľov
- Cieľom je zvýšiť bezpečnosť liečby, znížiť náklady zvýšením kvality a efektívnosti poskytovateľa



# Pay for performance

Merané ukazovatele:

- musia zohľadňovať správanie v medicínskej praxi, ktoré reaguje na finančné motivácie
- sledujú kvalitu klinickej starostlivosti, využitie informačných technológií, spokojnosť pacienta (meraná v prieskumoch spokojnosti)
- sú definované odlišne pre rozdielne medicínske špecializácie





# Pay for performance

- **Príklad indikátorov klinickej kvality:**

Astma	% pacientov s astmou, ktorí absolvovali vyšetrenie na astmu počas uplynulých 15 mesiacov
Rakovina	% pacientov s rakovinou, ktorí absolvovali vyšetrenie na rakovinu počas uplynulých 6 mesiacov potom ako sa u nich potvrdila rakovina
Chronická obštrukčná choroba pľúc (CHOCHP)	% pacientov s CHOCHP, u ktorých sa potvrdila CHOCHP spirometrickým a reverzibilným testovaním
Ischemická choroba srdca	% pacientov s ischemickou chorobou srdca, u ktorých posledný výsledok merania tlaku bol nižší ako 150/90 Hg
Cukrovka	% pacientov s cukrovkou, u ktorých posledný výsledok merania tlaku bol nižší ako 145/85 Hg
Hypertenzia	% pacientov s hypertenziou, u ktorých posledný výsledok merania tlaku bol nižší ako 150/90 Hg
Duševné zdravie	% pacientov s vážnymi dlhodobými problémami duševného zdravia vyšetrených za predchádzajúcich 15 mesiacov



# Pay for performance

Príklad indikátorov dostupnosti ZS:

- dostupnosť preventívnej ambulantnej ZS pre dospelých
- dostupnosť praktickej ZS pre deti a dorast
- dostupnosť materskej a popôrodnej ZS
- ročné návštevy u zubára
- iniciácia a zapojenie sa do liečby závislostí na drogách a alkohole
- čas čakania na odpoveď telefonátu pacienta



# Pay for performance

Spôsob hodnotenia	Komentár
Poradie	porovnávanie výkonu s ostatnými
Prahová úroveň	dosahovanie absolútnych cieľov výkonu
Zmena	preukázanie zlepšenia oproti predchádzajúcim výsledkom



# Rôzne metódy platieb v P4P

Metóda	Komentár
Zádržné	zadržanie % platby; doplatok celej platby alebo časti
Bonus	odmena v rozmedzí 0 – ... % z celkovej platby pre najlepších poskytovateľov
Granty na kvalitu	poskytovanie podpory za účelom zlepšenia špecifickej oblasti kvality
Prahové úrovne	naviazanie % platby na zlepšenie postupov



# Pay for performance

Kritické faktory pre úspěch P4P:

- Zaangažovanie poskytovateľov do tvorby kritérií P4P, začiatok cez pilotný program
- Odmeňovanie dosiahnutého výkonu (nie pokuty!);
- Stanovenie takých indikátorov, ktoré sú v súlade s cieľmi stratégie ná kupcu ZS
- Verejné zverejňovanie výsledkov
- Minimalizácia administratívnej záťaže a vytvorenie potrebných kapacít
- Skúmanie efektívnosti P4P za účelom ich zlepšenia



## 5. Episode Based Payments/Bundled Payments

Úhrada vo forme “balíčkovéj ceny” poskytovateľom zdravotnej starostlivosti:

- Na základe očakávaných nákladov na klinicky definované epizódy starostlivosti.
- Je opisovaná ako "stred" medzi úhradou platbou za výkon (v ktorej sú poskytovatelia platení za každú službu poskytnutú pacientovi) a kapitáciou (v ktorej sú poskytovateľom vyplácané, paušálne sumy “na poistenca bez ohľadu na to, koľko služieb pacient dostáva)
- riziko sa delí medzi platiteľa a poskytovateľa.



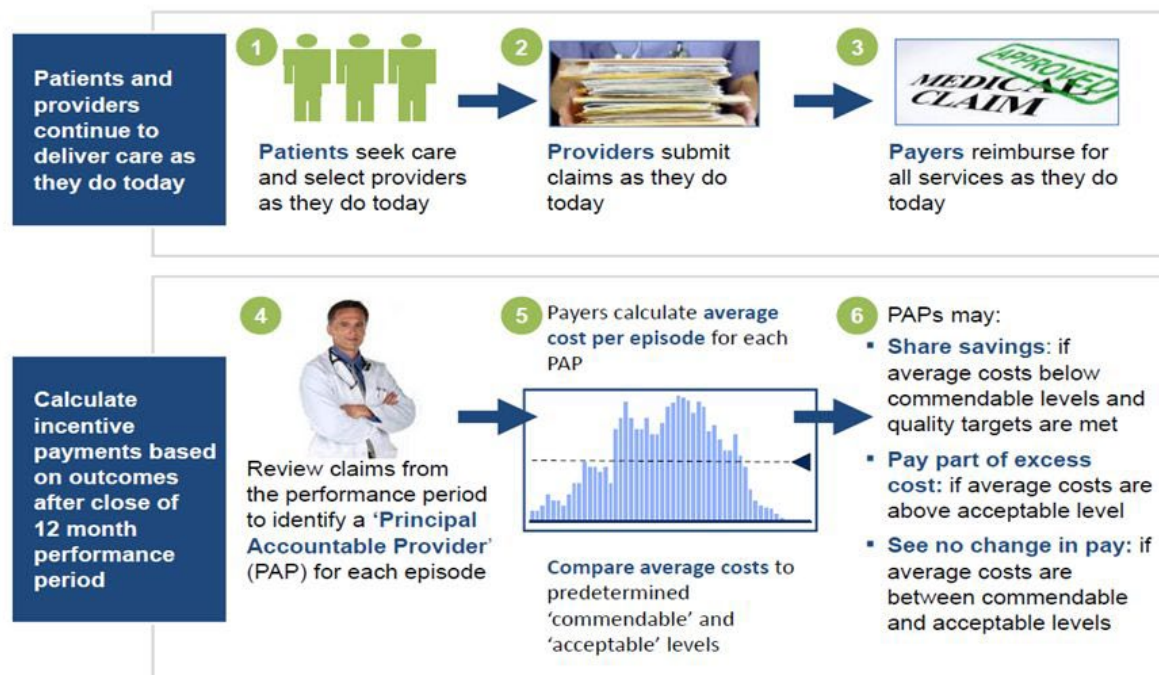
## 5. Episode Based Payments/Bundled Payments

### Design:

- Pri prospektívnej „balíčkovvej“ cene sa platí vopred stanovená fixná cena poskytovateľovi za dodanie všetkých služieb zahrnutých do tohto balíčka.
- Pri retrospektívnej „balíčkovvej“ cene platí poisťovňa každému poskytovateľovi za služby tradičným spôsobom platby za službu; po dokončení epizódy starostlivosti poskytovateľ určený ako zodpovedný poskytovateľ balíčka získa pomer úspor v pomere k cene balíka alebo zaplatí podiel nákladov presahujúci cenu balíčka. Takáto retrospektívna platba sa niekedy nazýva aj „virtuálna balíčková cena“.

# 5. Episode Based Payments/Bundled Payments

## EPISODE-BASED PAYMENTS







## 5. Episode Based Payments/Bundled Payments

Najčastejšie v praxi používaná pri:

- Náhrada bedrového kĺbu
- Katarakta
- PCI (perkutánná cievna intervencia)
- Bariatrická chirurgia
- Bolesti chrbta
- Perinatálna starostlivosť



# Zhrnutie

K čomu často dnešné mechanizmy motivujú?

- zbavovať sa pacientov
- uprednostňovať ľahších pacientov
- poskytovať veľa výkonov

K čomu by mali platobné mechanizmy motivovať?

- vyliečiť pacienta
- zlepšiť zdravotný stav pacienta, predísť chorobám a komplikáciám
- poskytnúť služby kvalitne
- poskytnúť služby efektívne
- koordinovať zdravotné služby



# Zdroje

- Brownlee: Overtreated - Why too much Medicine is making us sicker and poorer
- Enthoven, Tollen: Toward a 21st Century Health System, Jossey-Bass, 2001
- Frank: Health care markets and demand, Prezentácia IEMS, Lausanne 2006
- Frank: Economics and managed care, Prezentácia IEMS, Lausanne 2006
- Schneider: Strategic purchasing: Provider Profiling to pay for performance, Prezentácia CEF, Ljubljana 2007
- Figueras, Robinson, Jakubowski : Purchasing to improve health systems performance, Open University Press, 2005



# Zdroje

- Nowicky: The Financial management of hospitals and health care organizations, AUPH Press, 2004
- Kongstvedt PR: Essentials of Managed Health Care. Jones and Bertlet Publishers, 2007.
- Isenberg SF: Managed care, outcomes, and quality: a practical guide. Thierne Medical Publishers, 1998.
- Boland P: The capitation sourcebook: a practical guide to managing at-risk arrangements. Boland Healthcare, 1996.
- Rice JA et al: Capitation and Integrated Health Care Systems: Twin Challenges for Russian Health Sector Reformers.

Ďakujem veľmi pekne za pozornosť