

Impulsreferat

Die Spitalzusatzversicherung der Zukunft



Health
Insurance Days

Interlaken, 28. – 29. April 2022



Urs Baumberger

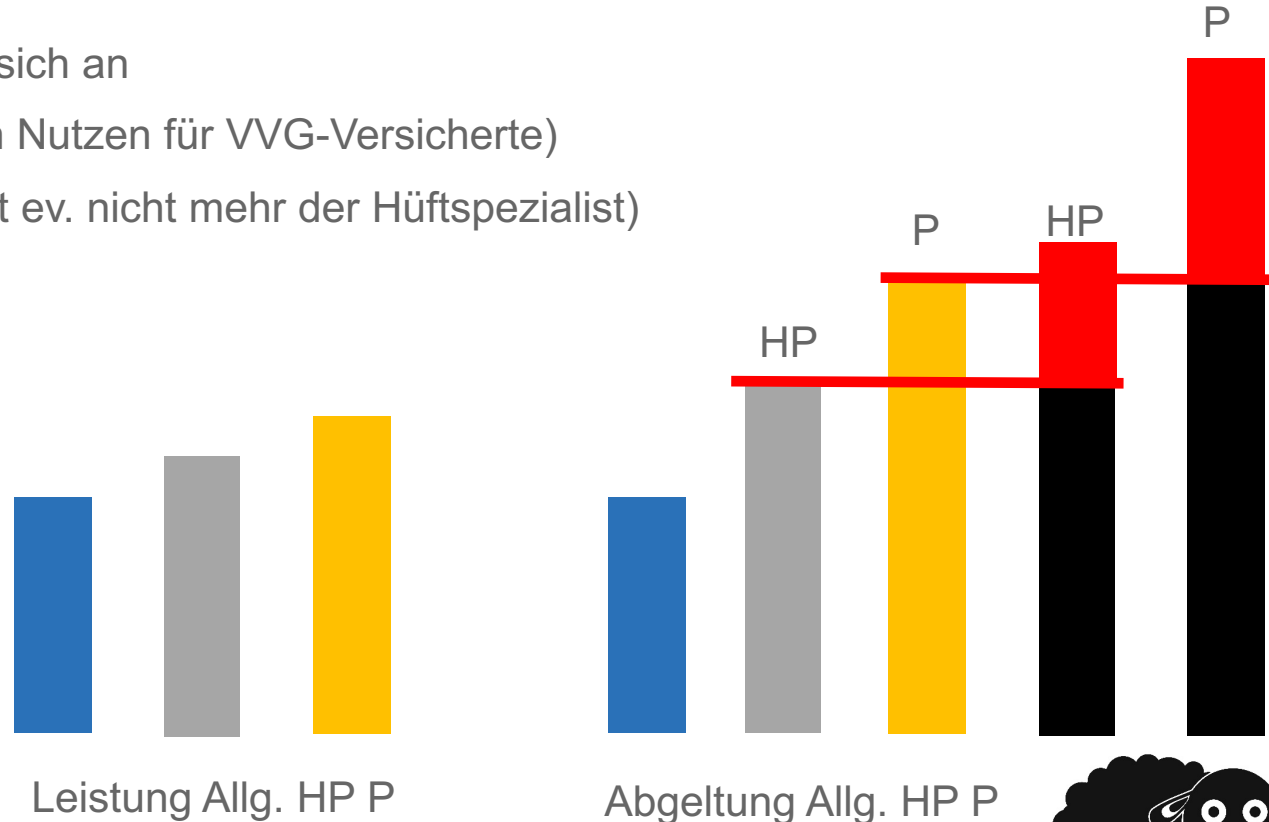
Spitaldirektor Spital Nidwalden

Mitglied der erw. GL der LUKS Gruppe

Ausgangslage

Wesentlicher Mehrwert VVG (Versicherungsvertragsgesetz) / Spitalzusatzversicherung nimmt ab und der Preis ist teilweise zu hoch

- Hoher Standard der Grundversicherung
- Infrastruktur Allgemein, HP und P gleicht sich an
- Ambulantisierung (heute kleiner oder kein Nutzen für VVG-Versicherte)
- Mindestfallzahlen / Spezialisierung (CA ist ev. nicht mehr der Hüftspezialist)



Ausgangslage

- Wenn man nichts unternimmt. Erträge brechen weg, was Folgen hat
 - Für die Versicherungen
 - Für die Leistungserbringer. Die Quersubventionierung fällt weg
 - Die Grundversicherten, resp. die Allgemeinheit muss die Zeche bezahlen
 - Kein adäquates Angebot mehr für Zusatzversicherte

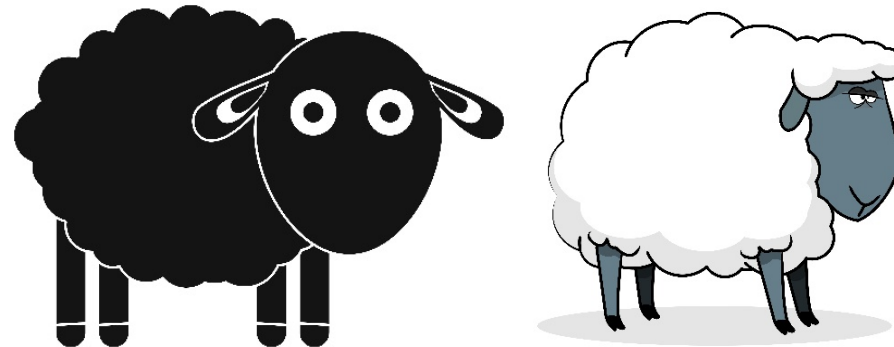


- **Fazit: Von genügend Zusatzversicherten profitieren alle Anspruchsgruppen. Was ist zu tun?**

«Kosmetische Lösung» zielführend? Nein, nur vorübergehend



- Sofort. Wesentlich tiefere Abgeltung für die schwarzen Schafe. Die weissen Schafe sollen geschont werden. Faire Abgeltung



- Aktuell. An den Leistungen wird «gschrüblet», bei der Abgeltung gefeilscht, etc.

Es braucht mittelfristig substanzielle VVG Anpassungen

Moderne Zusatzversicherungen: **a) Kundenorientiert** b) Greifen die Entwicklungen im Gesundheitswesen auf



EXCELLENCE P: sehr vermögend (etabliert, bekannt)

Diese Kunden wollen alles inklusive, keinen Organisationsaufwand, ein «**Rundum-sorglos-Paket**» und eine **Topleistung**. Dafür sind sie bereit, sehr viel Geld zu bezahlen.



EXCELLENCE HP: vermögend (etabliert, bekannt)

Diese Kunden wollen eine **überdurchschnittliche Leistung**, ein Gesamtpaket und sind bereit, dafür viel Geld zu bezahlen.



EXCELLENCE FLEXIBEL: (zunehmende Zielgruppe): anspruchsvoll, aber preissensitiv

Möchten **überdurchschnittliche Leistung**, die situativ **à la carte** bezogen werden kann (à la carte fix oder à la carte erst bei Leistungsbezug)

Achtung! Muss praktikabel für Kunden, Versicherungen und Leistungserbringer sein

Es braucht mittelfristig substanzielle VVG Anpassungen

Moderne Zusatzversicherungen: a) Kundenorientiert **b) Greifen die Entwicklungen im Gesundheitswesen auf**

Dazu gehören zum Beispiel:

- **Ambulantisierung**
- **Mindestfallzahlen / Spezialisierung**
- **Integrierte Versorgung**
- **Digitalisierung**
- **Demographische Entwicklung, zunehmende Begleiterkrankungen**
- **Zunehmende / andere Erwartungshaltung der Patienten**
- **Zunehmende / andere Erwartungshaltung der Zuweiser**
- **Miteinbezug**
- **Transparenz** z.B.: Eine Rechnung für die Leistungen Spital und Arzt. Keine Doppelverrechnung der Leistungen. Gegenüber OKP echte Mehrleistungen HP, P, Diagnose und Behandlungscontrolling durch Vertrauensarzt. Bei Nichteinhaltung Imageschaden für Versicherungen und Leistungsanbieter und für den gesamten VVG Bereich
- **Kostendruck** VVG Produkte müssen bezahlbar bleiben und Mehrleistungen fair abgelten
- **Fachkräftemangel**
- **Zunehmende Regulierung** FINMA, BAG, etc.; «Antwort» = SVV Branchenframework, Gefahr von Bürokratismus



Es braucht mittelfristig substantielle VVG Anpassungen

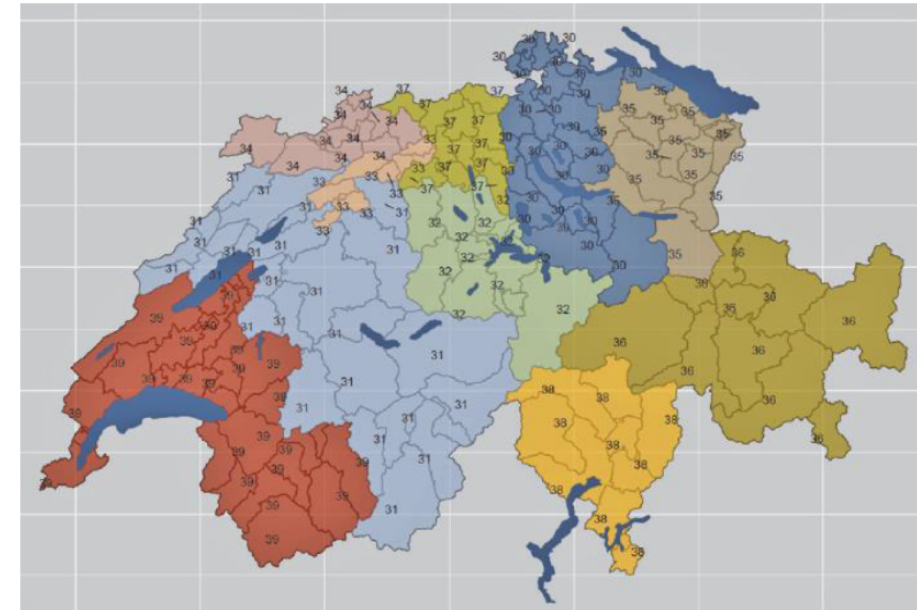
Die medizinische Leistung muss primär stimmen

Gewisse **medizinische Zusatzleistungen** können nur in einem **grösseren Spitalverbund** angeboten werden. Dazu braucht es schweizweit ca. sechs bis neun **Spitalregionen**



Es braucht viele «Zutaten» für eine gute Leistung

Die Medizinische muss die Wichtigste sein

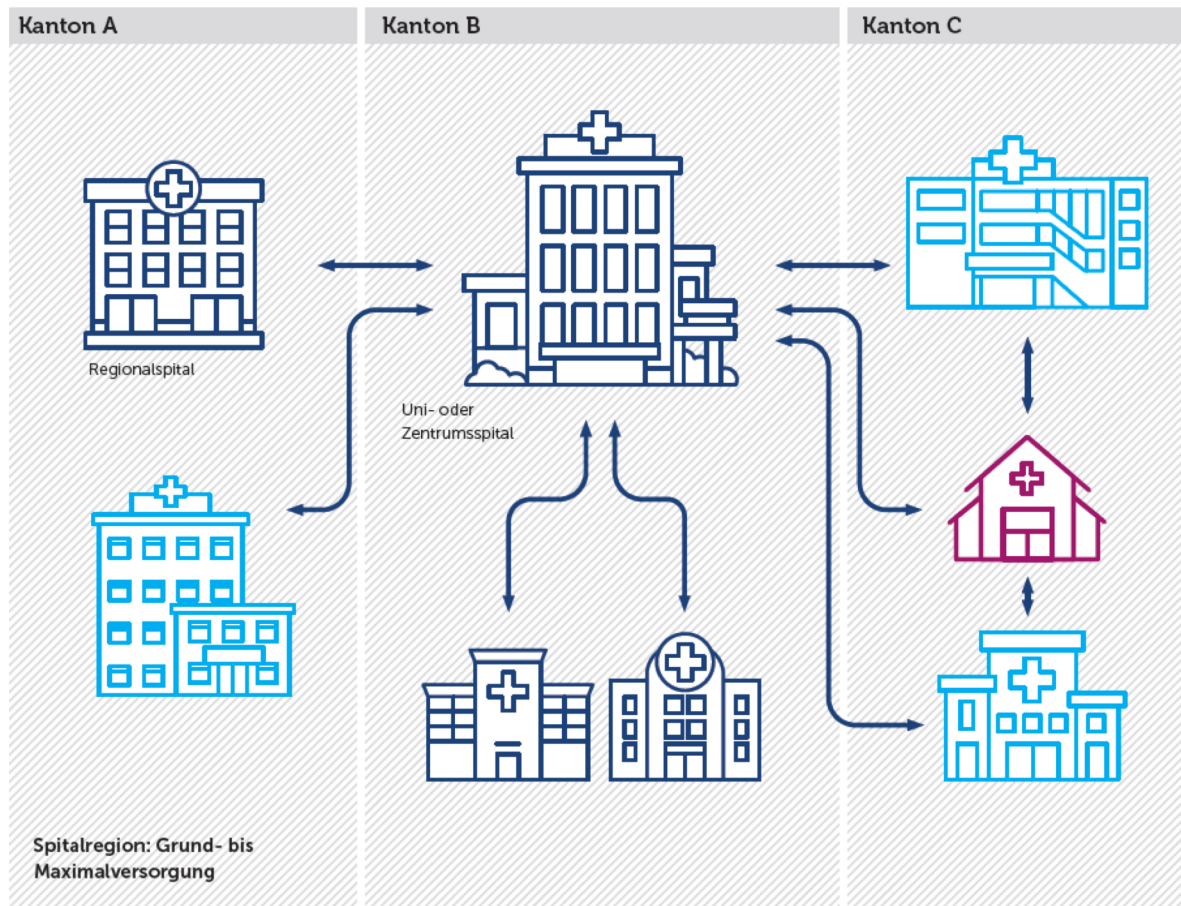


Versorgungsregionen Akutsomatik 2018, Quelle: santésuisse

Wie bildet man Versorgungsregionen?

- Regulation
- Wettbewerblich getrieben
- Ideale Kombination (Regulation und Wettbewerb)

Es braucht mittelfristig substantielle VVG Anpassungen



■ Spitalgruppe ■ Hausärzte, Gruppenpraxis, digitales
■ Partnerspital ■ Diagnose- und Therapiecenter

↔ Sehr gut koordiniert und abgestimmt
(integrierte Versorgung), digital vernetzt

Innerhalb einer **Spitalregion** müssen **alle Leistungsanbieter** – ebenso wie **Zuweiser** und **Patienten** – durch eine **gemeinsame Informatik digital vernetzt** sein (EPD genügt nicht)

Lead hat Universitäts- oder Zentrumsspital

Spitalregion bietet Grund- bis Maximalversorgung an

Sehr gut koordiniert und abgestimmt (integrierte Versorgung)

Es braucht mittelfristig substantielle VVG Anpassungen

Spitalregionen – Mehrwerte (Beispiele)

Die Ausprägung der Leistungen ist abhängig von der Versicherungsklasse: Excellence P, Excellence HP und Excellence flexibel

Leistungen stationär und z.T. ambulant

- Arztwahl
- Hotellerie, Infrastruktur (z.B. Zimmer, Wartezimmer). Bei HP Einzelzimmer, bei P Suite
- Kurzfristige Terminfindung, keine Wartezeiten, «**Fast Track**» innerhalb der Versorgungsregion (med. Dringlichkeit soll immer Vorrang haben)

Ambulante Mehrleistungen im Spital

- Arztwahl, Wartezeiten, Wartebereich, Infrastruktur, ev. Hotellerie, etc.

Diverses

- Komplementär- und Alternativmedizin, Personalisierte Medizin (Gentest), Material, Medikamente, Implantate, Zahnmedizin, Prävention (Impfungen, Check-ups, Vorsorgeuntersuchungen), Auslandsleistungen, etc.

Es braucht mittelfristig substantielle VVG Anpassungen

Spitalregionen – Mehrwerte (Beispiele)

Die Ausprägung der Leistungen ist abhängig von der Versicherungsklasse: Excellence P, Excellence HP und Excellence flexibel

Digitalisierungsleistungen («Digitalisierung entscheidet über sein oder nicht sein»)

- Elektronische Anbindung der Patienten. Mehrleistungen (z.B. verschiedene Apps für P, HP, flexibel, «mein LUKS»)



- Elektronische Anbindung der Haus- und Fachärzte
- Telemedizinischer kostenloser Zutritt auf medizinische Notfall- / Hotlines

Ambulante Mehrleistungen im Spital

- Arztwahl, Wartezeiten, Wartebereich, Infrastruktur, zusätzliche Übernachtungen, Hotellerie, etc.



Es braucht mittelfristig substantielle VVG Anpassungen

Spitalregionen – Mehrwerte (Beispiele)

Die Ausprägung der Leistungen ist abhängig von der Versicherungsklasse: Excellence P, Excellence HP und Excellence flexibel

Integrierte Versorgung (innerhalb der Spitalregion)

- Medizinische Zusatzleistungen (z.B. **Board-Gespräche** mit Patient)
- **Voruntersuchung, Behandlung und Nachbetreuung an verschiedenen Standorten** möglich (sehr gut koordiniert und digital vernetzt)
- **Arzt nach Wahl kommt in definierte Wunschspitäler** innerhalb Spitalregion (überall gleiche Standards)
- **Geeignetster Arzt** innerhalb der **Spitalregion** steht zur Verfügung
- **Keine Überarztung**, da in der Regel keine anreizbasierten Arzthonorare in der Spitalregion, zusätzliches Diagnose und Behandlungscontrolling durch Vertrauensarzt möglich (positiv für Patient und hilft Prämien tief zu halten, was die Zusatzversicherung attraktiver macht)
- Personalisierte Medizin
- Qualitätsgarantien



Es braucht mittelfristig substantielle VVG Anpassungen

Notwendige Rahmenbedingungen / weiteres Vorgehen

- Task Force: Leistungserbringer und Versicherungen, etc.
- Involvierung der FINMA ist zentral
- Pilot Versicherungsprodukt
- Innovative Finanzierungsmodelle
- Mögliche spätere Beitritte und Wechsel möglich
- Verständliche, skalierbare und praktikable Produkte (EXCELLENCE P, EXCELLENCE HP, EXCELLENCE FLEXIBEL)
- Transparenz (z.B.: Eine Rechnung für die Leistungen Spital und Arzt. Keine Leistungen doppelt verrechnen. Gegenüber OKP echte Mehrleistungen HP, P, Diagnose und Behandlungscontrolling, etc.)
- Pilot, z.B. Spitalregion Zentralschweiz (LUKS Gruppe / Partnerspitäler sind betr. integrierter Versorgung, Digitalisierung und Excellence Produkten weit fortgeschritten)

Zusammenfassung: CSS «im dialog 2/2021»

SPITALZUSATZVERSICHERUNG

Lösungen der Zukunft zum Nutzen aller

Spitalregionen sind die Zukunft im Zusatzversicherungsbereich. Denn gemeinsam können Spitäler attraktivere Mehrleistungen anbieten. Insbesondere im medizinischen Bereich.

Autor: Urs Baumberger



Urs Baumberger ist stellvertretender CEO des Luzerner Kantonsspitals Luzern und seit 2009 Direktor des Spitals Nidwalden. Zuvor war er 13 Jahre in einer Schweizer Privat-spitalgruppe tätig.

Den Spitalzusatzversicherungen fehlt ein wesentlicher Mehrwert und die FINMA macht Druck. Ohne substanzelle Anpassungen können die Kundenbedürfnisse zukünftig nicht befriedigt werden und dieser wichtige Teil der Leistungserbringererträge bricht weg. Dies führt zu schmerzlichen Ertragsseinbussen auch bei den Versicherungen. Durch die fehlenden Erträge müssen auch die Grundversicherten respektive die Allgemeinheit die Zechen bezahlen. Von genügend Zusatzversicherten profitieren alle Anspruchsgruppen.

Kundenorientierung ist Ausgangspunkt
Neue Produkte müssen konsequent auf die Bedürfnisse der Kunden ausgelegt sein, die in folgenden Zielgruppen eingeteilt werden können:

EXCELLENCE P: sehr vermögend
Diese Kunden wollen alles inklusive, keinen Organisationsaufwand, ein «Rundum-sorglos-Paket» und eine Topleistung. Dafür sind sie bereit, sehr viel Geld zu bezahlen.

EXCELLENCE HP: vermögend
Diese Kunden wollen eine überdurchschnittliche Leistung, ein Gesamtpaket und sind bereit, dafür viel Geld zu bezahlen.

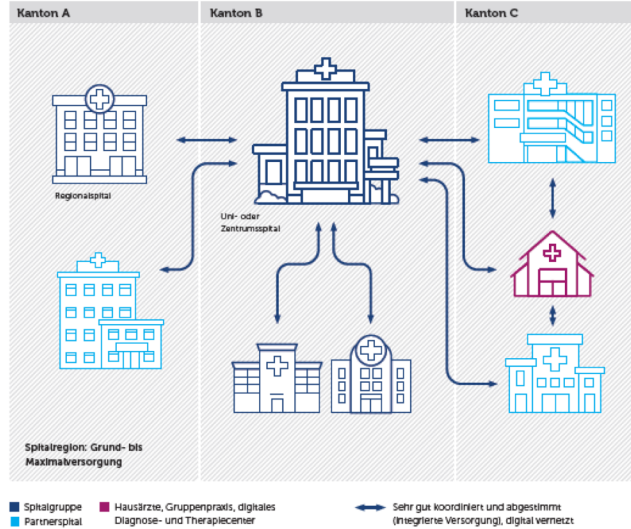
EXCELLENCE FLEXIBEL (zunehmende Zielgruppe): anspruchsvoll, aber preissensitiv
Möchten überdurchschnittliche Leistung, die situativ à la carte bezogen werden kann.

Die nötigen Bausteine
Eine moderne Spitalzusatzversicherung muss die Entwicklungen im Gesundheitswesen aufgreifen. Dazu gehören z.B. Ambulantisierung, Mindestfallzahlen, Spezialisierung, integrierte Versorgung, Digitalisierung, Kostendruck, Fachkräftemangel. Gewisse medizinische Zusatzleistungen können nur in einem grösseren Spitalverbund angeboten werden. Dazu braucht es schweizweit sechs bis sieben Spitalregionen. Innerhalb dieser Regionen müssen alle Leistungsanbieter – ebenso wie Zuweiser und Patienten – durch eine gemeinsame Informatik digital vernetzt sein.

Die in der Box rechts aufgeführten Spitalregionen-Mehrwerte können mit den Zusatzversicherungen (Excellence P, HP, flexibel) spezifisch und modular angeboten werden.

Notwendige Rahmenbedingungen
Eine Taskforce aus Leistungserbringern, Versicherungen etc. soll ein Pilot-Versicherungsprodukt erstellen. In der Schweiz eignet sich die Spitalregion Zentralschweiz mit der LUKS-Gruppe und ihren Partnerspitälern, da sie betreffend integrierter Versorgung, Digitalisierung und Excellence-Produkten weit fortgeschritten ist. Die Involvierung der FINMA ist zentral. Weiter sind innovative Finanzierungsmodelle, mögliche spätere Beitritte und Wechsel, verständliche und skalierbare Produkte und transparente Abrechnungen wichtig. ■

dialog.css.ch/zusatzversicherung
Links auf weitere Artikel von Urs Baumberger finden Sie auf unserer Webseite.



Spitalregionen-Mehrwerte

Die Ausprägung der Leistungen ist abhängig von der Versicherungsklasse: Excellence P, Excellence HP und Excellence flexibel.

Leistungen stationär und z. T. ambulant

- Arztwahl
- Hotellerie, Infrastruktur (z.B. Zimmer, Wartezimmer). Bei HP Einzelzimmer, bei P Suite.
- Kurzfristige Terminfindung, keine Wartezeiten, «Fast Track» innerhalb der Versorgungsregion (med. Dringlichkeit soll immer Vorrang haben)

Ambulante Mehrleistungen im Spital

- Arztwahl, Wartezeiten, Wartebereich, Infrastruktur, evtl. Hotellerie etc.

Digitalisierungsleistungen

- Elektronische Anbindung der Patienten, Mehrleistungen (z.B. verschiedene Apps für P, HP, flexibel)
- Elektronische Anbindung der Haus- und Fachärzte
- Telemedizinischer kostenloser Zutritt auf medizinische Notfall-/Hotlines

Integrierte Versorgung

- Medizinische Zusatzleistungen (z.B. Board-Gespräche mit Patient)
- Voruntersuchung, Nachbetreuung an verschiedenen Standorten möglich (sehr gut koordiniert und digital vernetzt)
- Arzt nach Wahl kommt ins Wunschspital innerhalb der Spitalregion
- Geeignester Arzt innerhalb der Spitalregion steht zur Verfügung
- Keine Überarzungen, da in der Regel keine anreizbasierten Arzthonorare in der Spitalregion (positiv für Patient und hier: Prämien sind zu haben, was die Zusatzversicherung attraktiver macht)
- Personalisierte Medizin
- Qualitätsgarantien



dialog.css.ch/zusatzversicherung

Fazit

- Zusatzversicherungen dienen allen Anspruchsgruppen
- Es braucht zeitnahe substantielle Anpassungen
- Moderne Spitalzusatzversicherungen müssen
 - Kundenorientiert sein
 - Die Entwicklungen im Gesundheitswesen aufgreifen
- Medizinische Leistungen müssen primär stimmen
- Integrierte Leistungsangebote
- Interdisziplinäre und interprofessionelle Zusammenarbeit ist zwingend. herzlich, kompetent und (digital) vernetzt
- Viele Dienstleistungen können besser oder nur in einer Spitalregion / einem vernetzten Verbund erbracht werden
- Transparenz in jedem Bereich
- **Nicht auf den Lorbeeren ausruhen denn die Lorbeeren von heute sind der Kompost von morgen**



Impulsreferat

Die Spitalzusatzversicherung der Zukunft



**Herzlichen Dank für Ihre
geschätzte Aufmerksamkeit**



Urs Baumberger

Spitaldirektor Spital Nidwalden

Mitglied der erw. GL der LUKS Gruppe

urs.baumberger@spital-nidwalden.ch

041 618 10 00

