



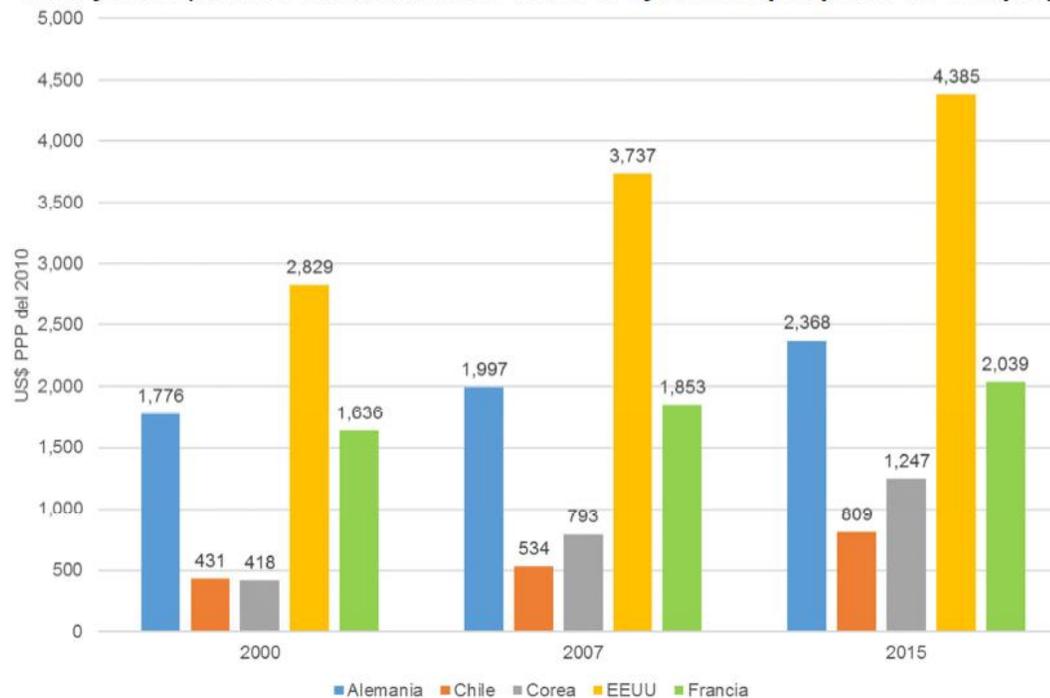
Pago a Prestadores: Alianzas Comerciales para la contención de costos y sus resultados

25 de Octubre 2017



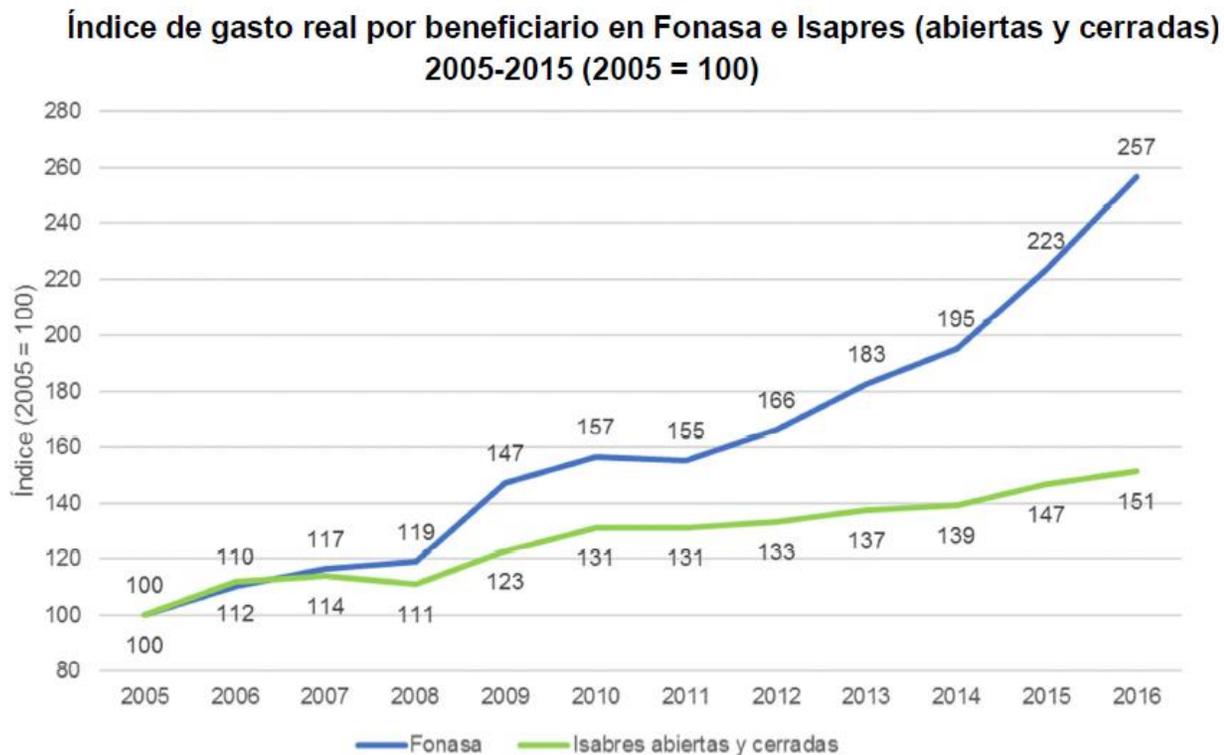
CONTEXTO: CRECIMIENTO GASTO EN SALUD

Gasto en salud por habitante en Chile y otros países de la OCED, 2000, 2007 y 2015 (dólares internacionales del 2010 ajustados por poder de compra)



Fuente: Ricardo Bitrán, Paula Arpón, Dr. Moisés Russo. (2017). Análisis del costo técnico asociado al Valor Base de Isapre Consalud en el período 2012-2016 y proyección del costo esperado para 2017-2019

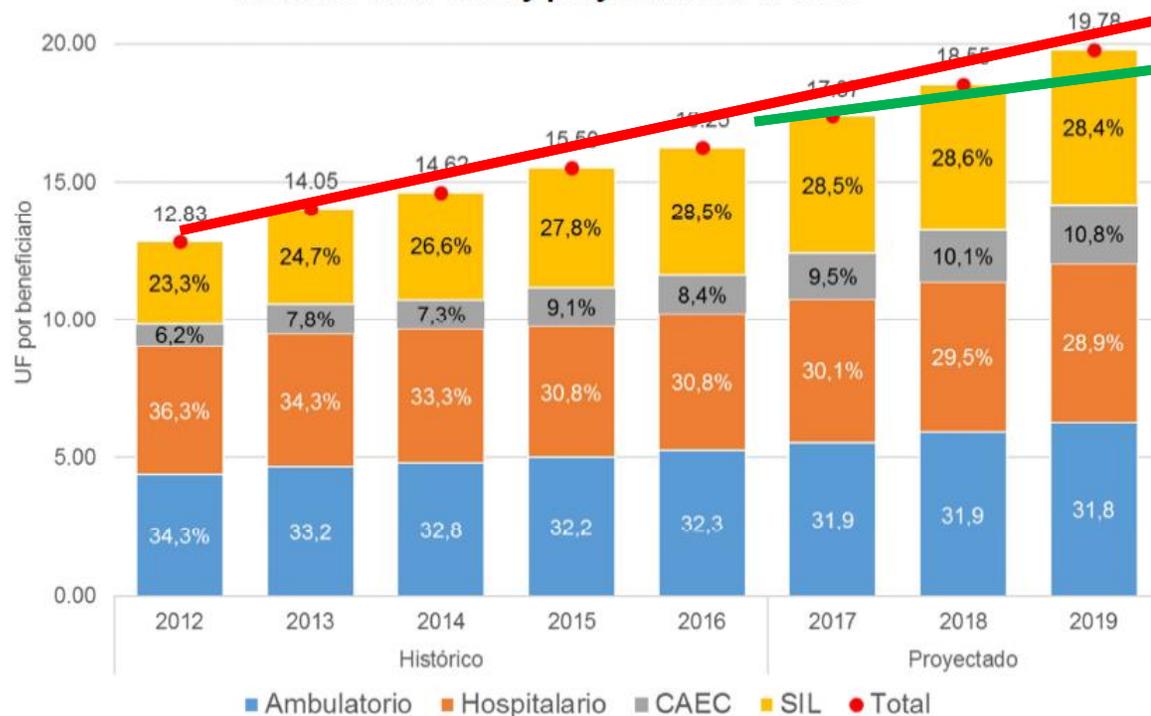
CONTEXTO: CRECIMIENTO GASTO EN SALUD



Fuente: Ricardo Bitrán, Paula Arpón, Dr. Moisés Russo (2017) Análisis del costo técnico asociado al Valor Base de Isapre Consalud en el período 2012-2016 y proyección del costo esperado para 2017-2019

CONTEXTO: EVOLUCION DEL COSTO TECNICO EN CONSALUD

Magnitud (UF) y estructura (%) del costo técnico del Valor Base por beneficiario, histórico 2012-2016 y proyectado 2017-2019

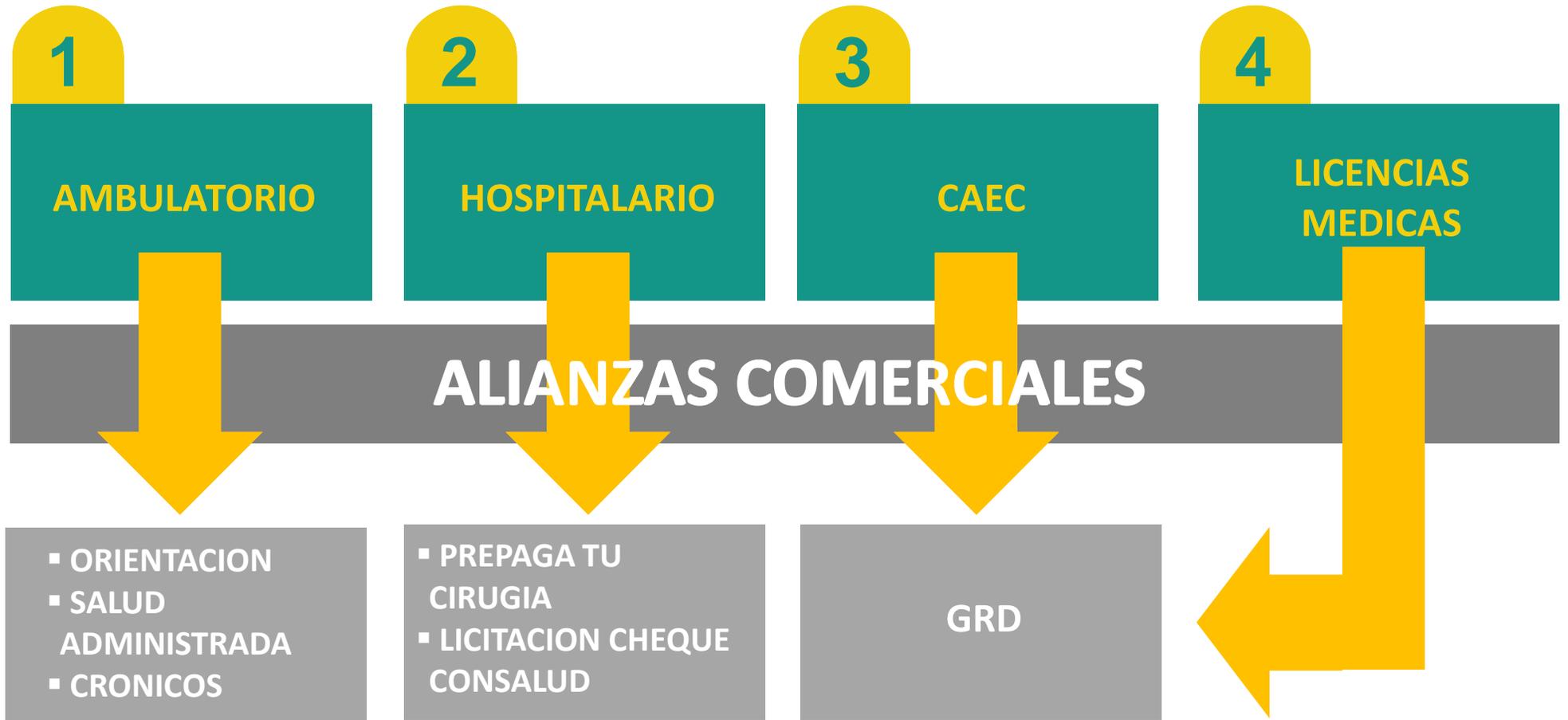


Tendencia Crecimiento del Gasto

Gestionar el Crecimiento del Gasto

Fuente: Ricardo Bitrán, Paula Arpón, Dr. Moisés Russo. (2017). Análisis del costo técnico asociado al Valor Base de Isapre Consalud en el período 2012-2016 y proyección del costo esperado para 2017-2019

GESTION DEL COSTO TECNICO EN CONSALUD



GESTION DEL COSTO TECNICO EN CONSALUD



Actualmente un 11% del Costo de Salud de Consalud en la **Región Metropolitana** se gestiona a través de Soluciones de Salud desarrolladas a partir de nuevos mecanismos de pago a prestadores.



Experiencias en el ámbito Ambulatorio





Experiencias en el ámbito Ambulatorio:

1. Orientación Ambulatoria



1. ORIENTACION AMBULATORIA

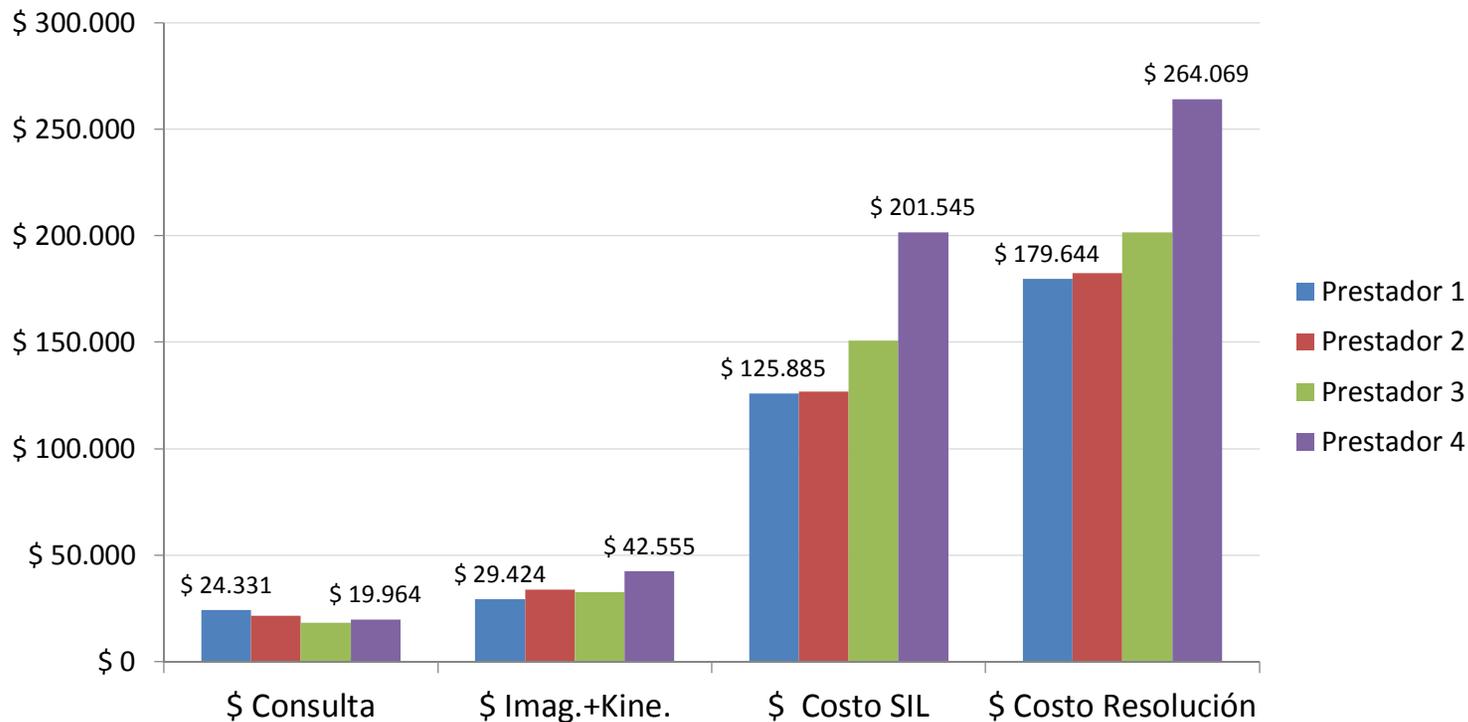
Propósito Orientación Ambulatoria

- Desarrollar mejoras en la capacidad táctica de orientación y de negociación con prestadores, con el objetivo de entregar a nuestros afiliados orientación en atención ambulatoria con prestadores de calidad y con costos eficientes, que impliquen menores copagos y costos.
- Incorporación la visión de **Costo Resolución** en el desarrollo de las alternativas de Orientación y en el Desarrollo de las Alianzas Comerciales que sustentan nuestro modelo.

1. ORIENTACION AMBULATORIA

Foco Costo Resolución

Costo de Resolución Promedio por Consulta, Traumatología Adulto, \$

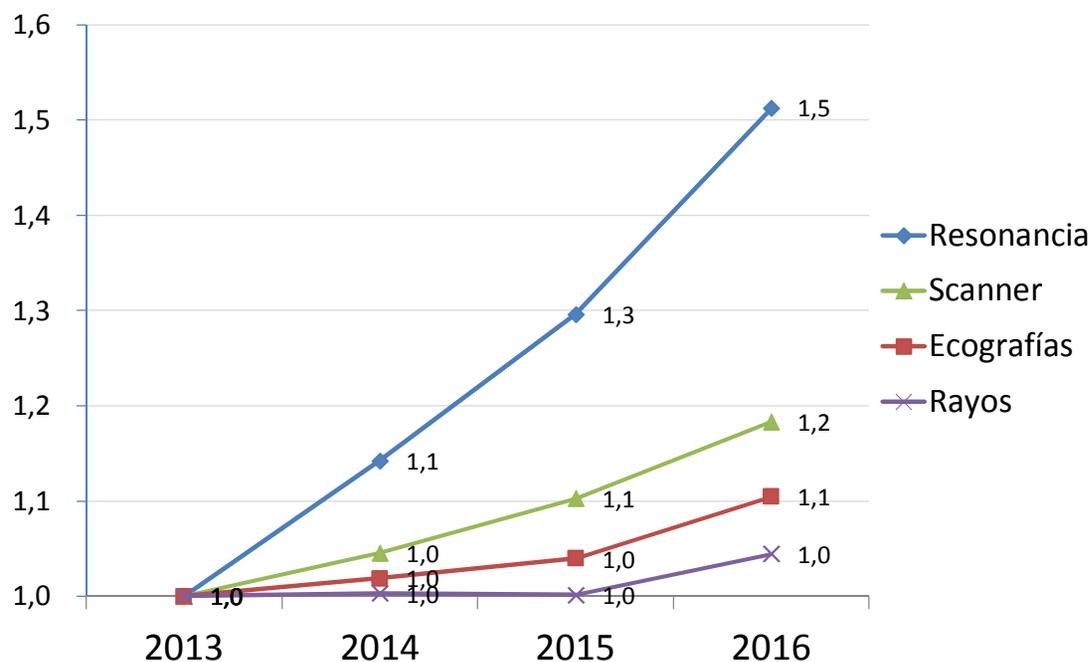


- El **prestador 1** presenta valor más alto de arancel en Consulta Médica, pero el más bajo en Costo Resolución Total.
- El **prestador 4** presenta valor menor en Consulta Médica, pero el valor más alto en Costo de Imágenes, Kinesiología y SIL, y por ende el Costo de Resolución Total más alto.

1. ORIENTACION AMBULATORIA

Foco Prestaciones de Alto Costo

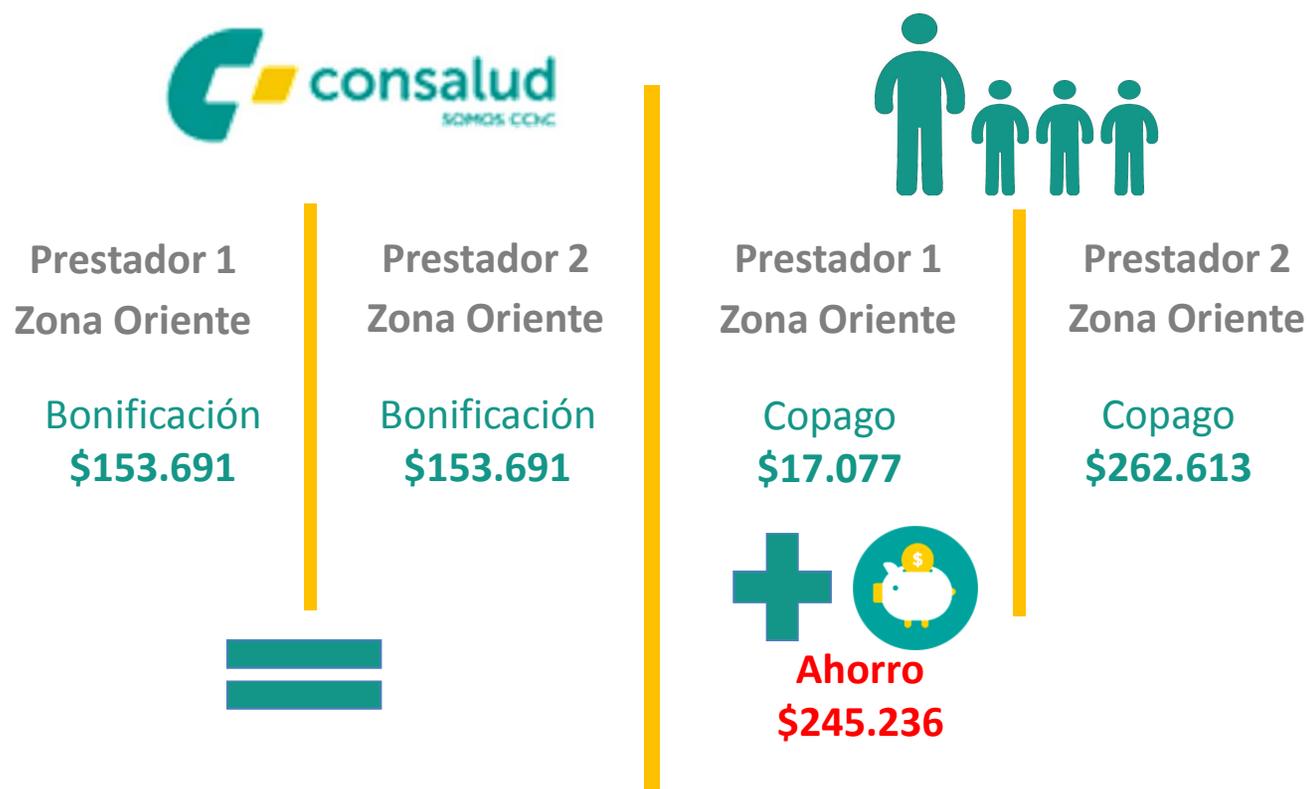
Evolución Volúmenes de Imágenes en Base 2013



- Ha aumentado consumo en imágenes preferentemente en exámenes de alto costo como Resonancias y Scanners

1. ORIENTACION AMBULATORIA

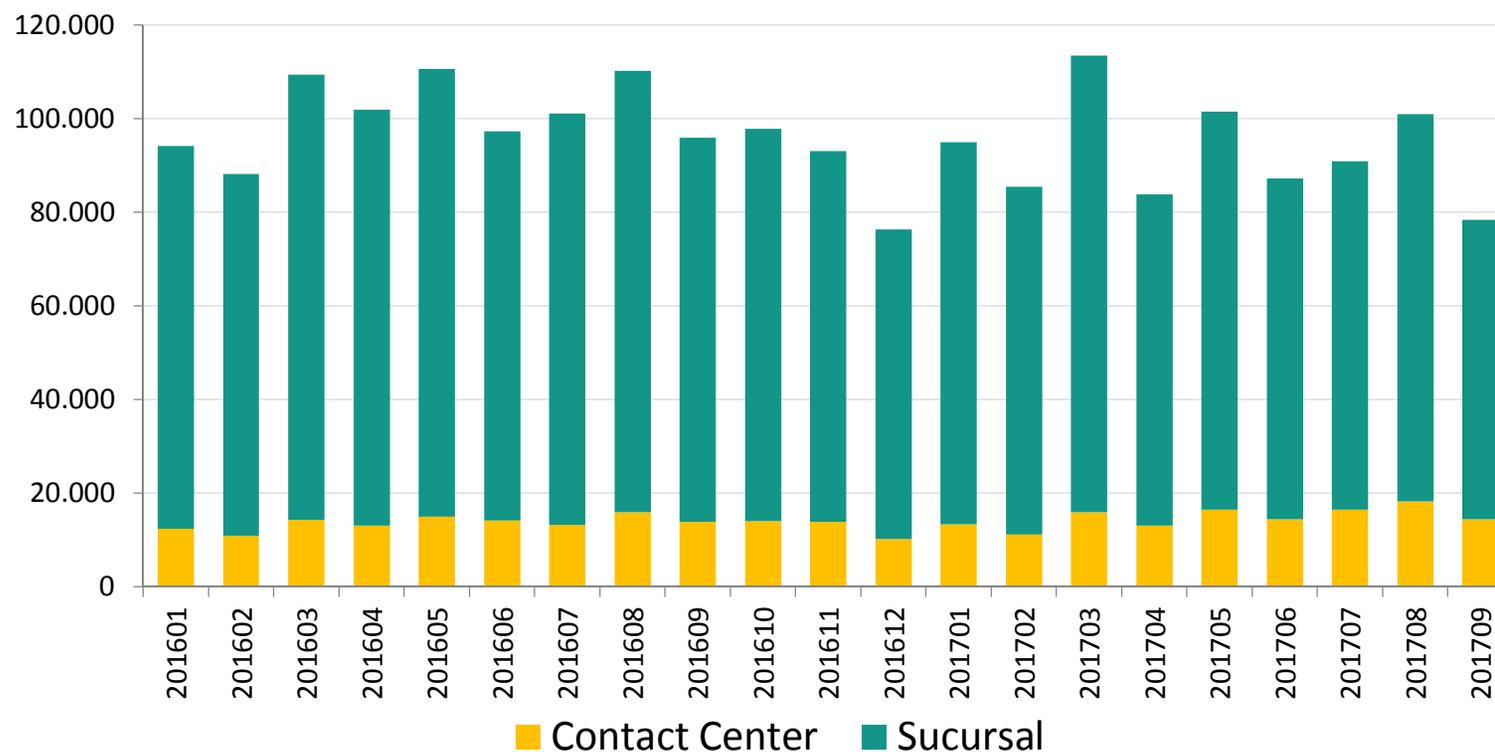
Ejemplo Impacto Económico: Resonancia de Antebrazo



Al utilizar la alternativa de Orientación el ahorro en copago para el afiliado puede ser de entre 65%-95% (1UF-8UF), dependiendo del prestador que **elija** y de su prestador de origen

1. ORIENTACION AMBULATORIA

Nivel de Casos de **Orientación** mensual



96.800 casos promedio orientados cada mes.

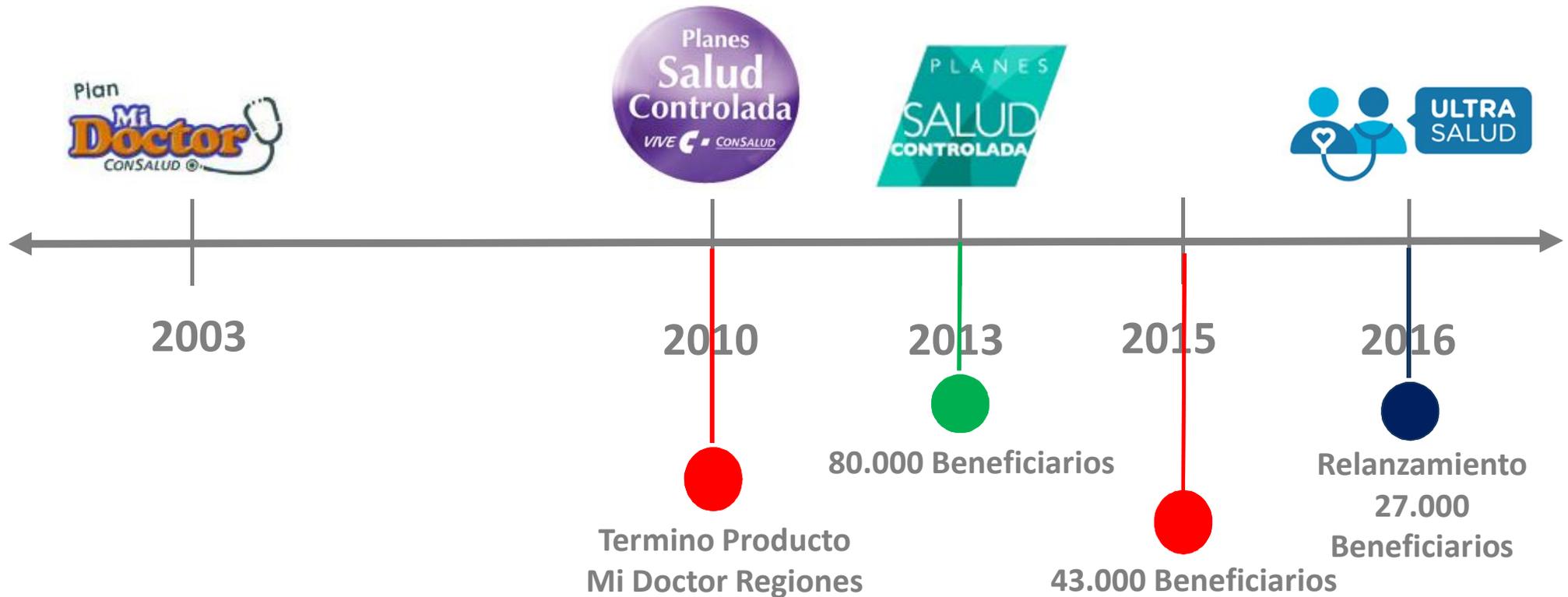


Experiencias en el ámbito Ambulatorio:

2. Modelo de Salud Administrada



2. MODELO DE SALUD ADMINISTRADA



Principal Objetivo: Gestionar el Riesgo de la Cartera

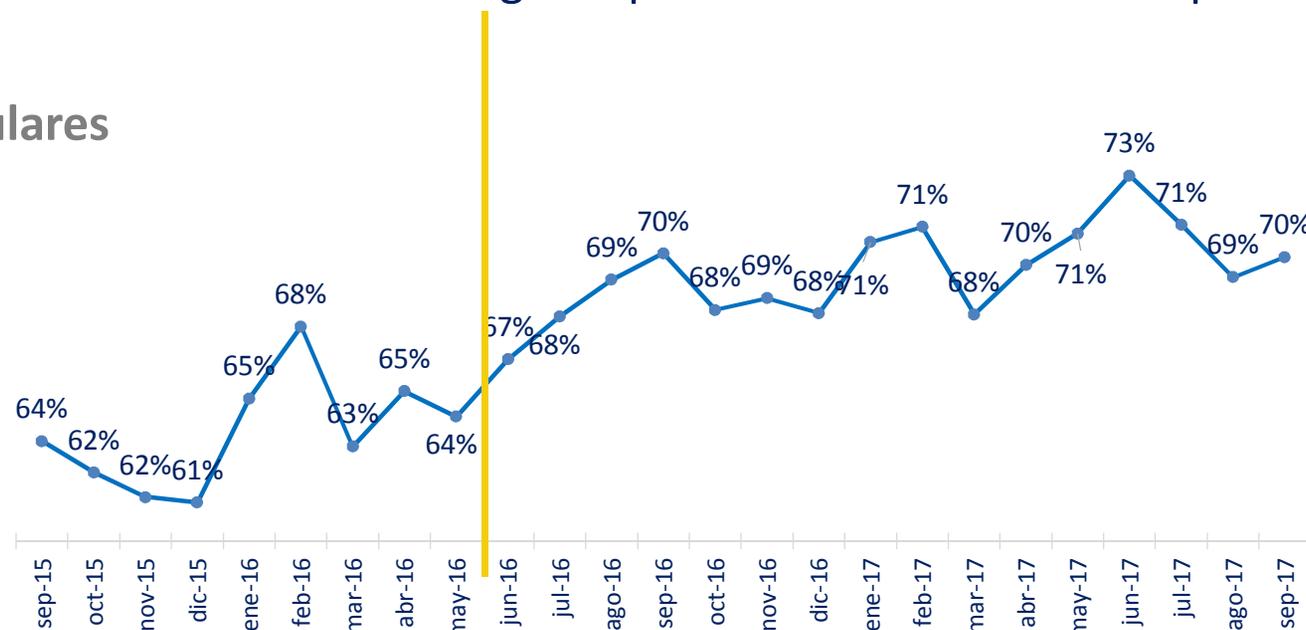
2. MODELO DE SALUD ADMINISTRADA

Principales Indicadores

1. Resolución Médicos Titulares



Ingreso profesionales contratados por USA



2. Satisfacción Usuaría

70%



74%



Experiencias en el ámbito Ambulatorio:

3. Crónicos



3. CRONICOS

Según la última Encuesta Nacional de Salud, en Chile el **26,9%** de la población tiene **hipertensión arterial**.

La hipertensión arterial es el **principal factor de riesgo** para enfermedad cerebrovascular (ECV) y enfermedad coronaria. Se le atribuye el 54% de las ECV y 47% de la enfermedad cardíaca isquémica (principales causas de muerte en Chile)

Según el Atlas Mundial de la Diabetes, Chile lidera la prevalencia comparativa en la región, con **9,4% de la población con diabetes**.

La mayor parte de los **costos** de salud relacionados con la diabetes está asociada con el tratamiento de las **complicaciones a largo plazo**, que en última instancia puede provocar insuficiencia renal.

Todos los estudios que se han realizado apuntan a que la **prevención y la anticipación** a las complicaciones es la mejor manera de administrar los costos relacionados con estas enfermedades.

3. CRONICOS

Programa de Compensación de Pacientes Crónicos GES

PROGRAMA DE GESTION DE PACIENTES CRONICOS

Unidad de Seguimiento de Pacientes

(Adherencia,
coordinación,
seguimiento y
cumplimiento garantías)

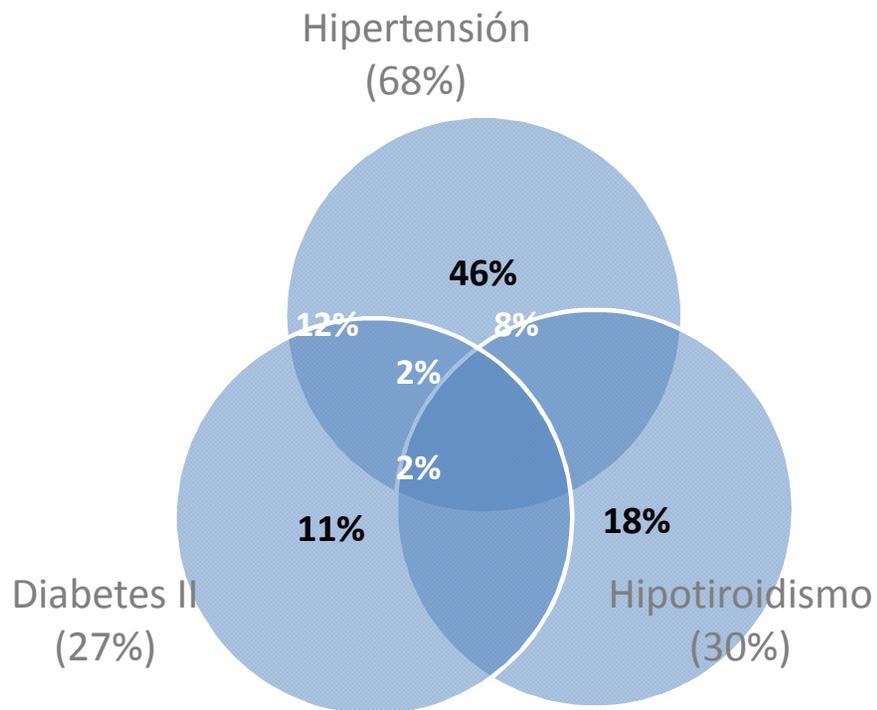
Médicos Titulares Contratados por Unidad

A este programa pueden acceder, sin costo adicional, todos los pacientes con diabetes tipo II, hipotiroidismo, hipertensión que soliciten la cobertura GES para la patología correspondiente y firmen el conocimiento informado de adherencia al programa

INCENTIVO POR ADHESION Y COMPENSACION

3. CRONICOS

Distribución por Patología Adherida



- El **68%** de la población adherida mantiene Hipertensión como una de sus patologías.
- El **24%** de la cartera presenta más de una morbilidad adherida.
- El **2%** de la población mantiene las 3 patologías crónicas adheridas.

3. CRONICOS

Programa Camina Contigo



2013

1.061
Socios



2017

3.886
Socios

Camina Contigo es un programa que brinda apoyo especial, una atención personalizada y un trato preferencial a los beneficiarios que atraviesan por un proceso de salud complejo, relacionado con un diagnóstico oncológico o una dificultad cardíaca.



Experiencias en el ámbito Hospitalario

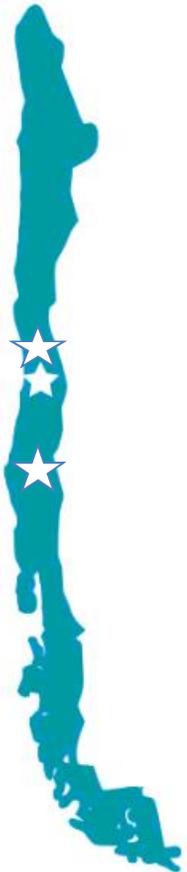




Experiencias en el ámbito Hospitalario: Unidad de Orientación Clínica



3. UNIDAD DE ORIENTACION CLINICA



Santiago

Viña del Mar

Concepción

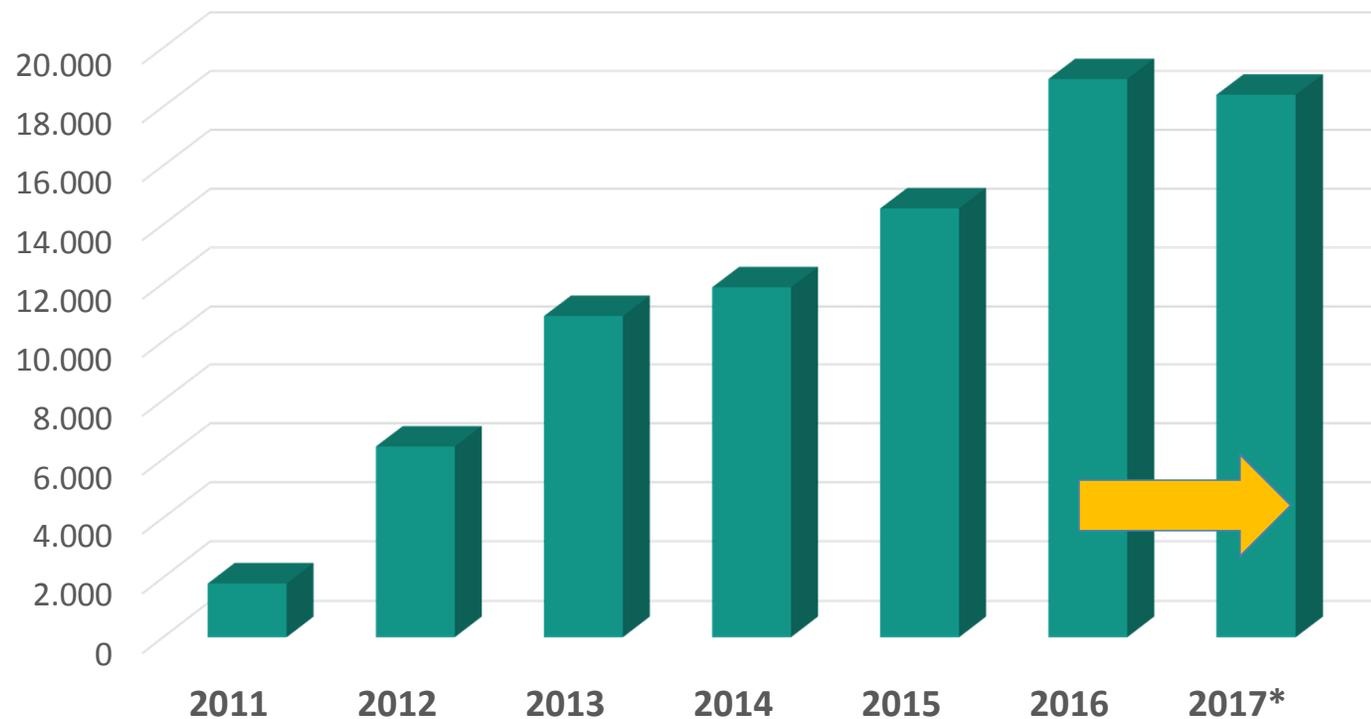
Remoto

Unidad con ejecutivas especializadas para entregar las mejores alternativas para la **cirugía programada** para nuestros afiliados.



3. UNIDAD DE ORIENTACION CLINICA

Casos Gestionados por Unidad de Orientación Clínica



Más de **1.800** casos promedio gestionados al mes este 2017.

17% más casos gestionados que durante el 2016



Experiencias en el ámbito Hospitalario: Prepaga tu Cirugía y Licitación Cheque Consalud



Evolución Prepaga tu Cirugía



Licitación Cheque Consalud (Prepaga tu Cirugía)



	2014	2015	2016	2017
N° de Prestaciones Licitadas	7	10	14	15
N° de Prestadores Invitados	39	41	43	43
N° de Propuestas Recepcionadas	31	25	29	25
N° de Prestadores Adjudicados	9	9	11	11
N° de Prestaciones Inicial Precompradas	1.750	2.210	2.564	3.155*
N° de Prestaciones Total Precompradas	2.590	3.765	3.357	

Impacto de Prepaga tu Cirugía en la contención de Costos

- Las prestaciones convenidas bajo la modalidad **Prepaga tu Cirugía** tienen un facturado promedio un **40% más bajo** que las prestaciones Cuenta Abierta
- Las prestaciones **Licitadas Prepaga tu Cirugía** son en promedio un **58% más baratas** que una Cuenta Abierta.

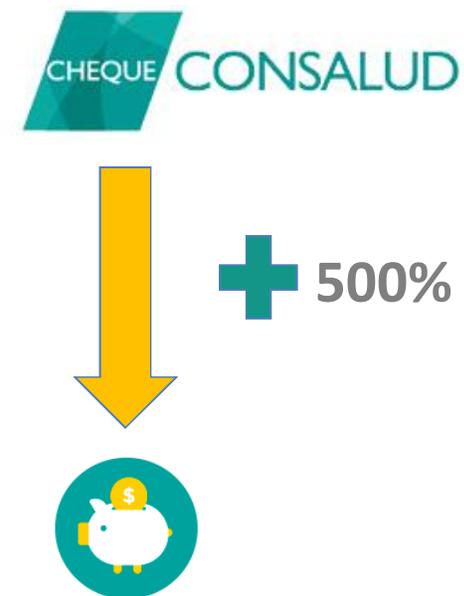
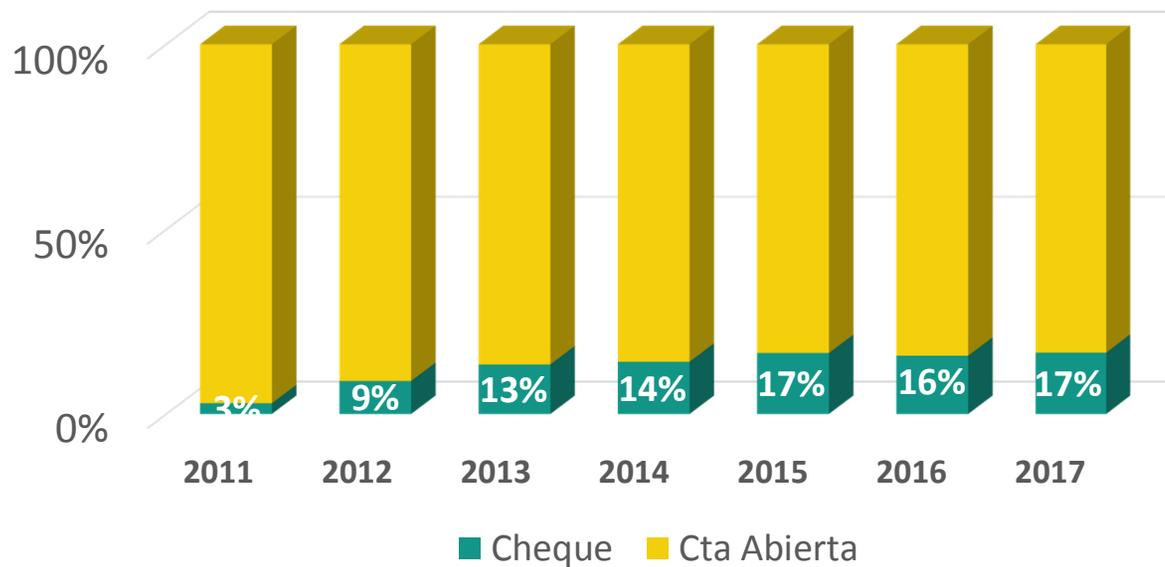


- A través de Prepaga tu cirugía el afiliado puede conocer de antemano cuanto pagar y **elegir** el prestador que más se ajuste a sus necesidades.

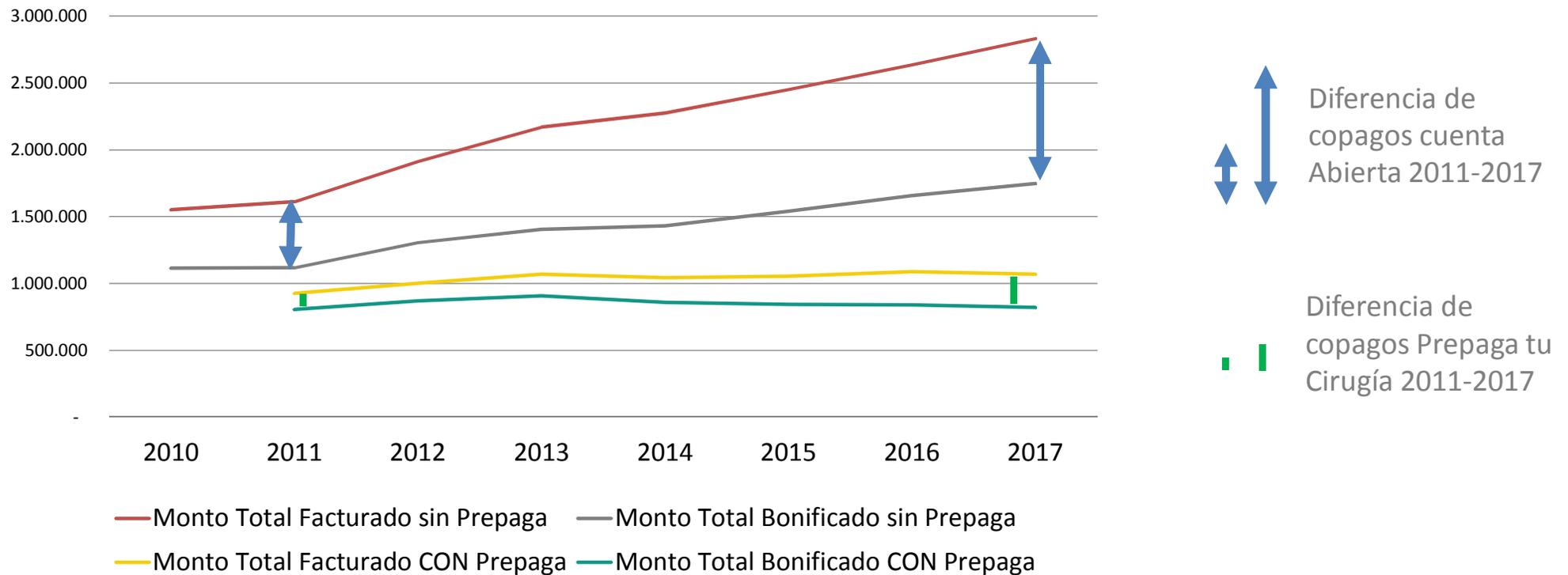
PREPAGA TU CIRUGIA Y LICITACION CHEQUE CONSALUD



Participación de Prepaga tu Cirugía en la Actividad Plan

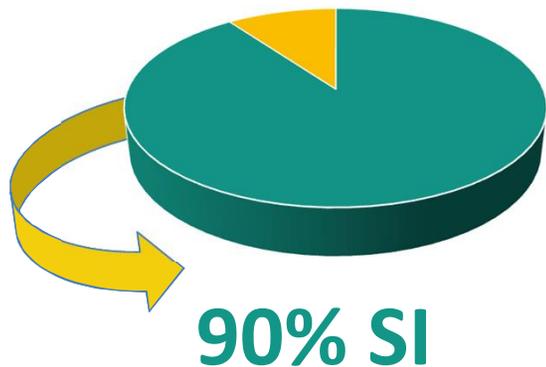


Impacto de Prepaga tu Cirugía en la contención de Costos

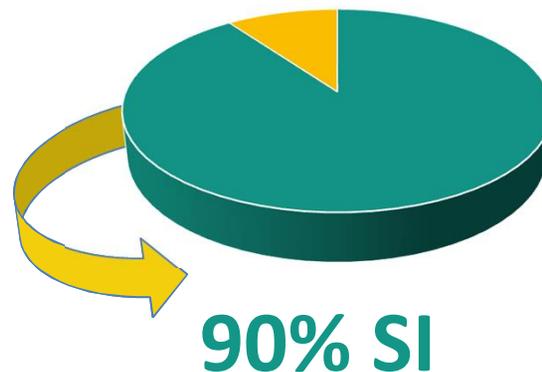


Satisfacción de nuestros clientes con Prepaga tu Cirugía

¿Cumplió con las expectativas que tenía?



¿Volvería a Utilizar Prepaga tu Cirugía?

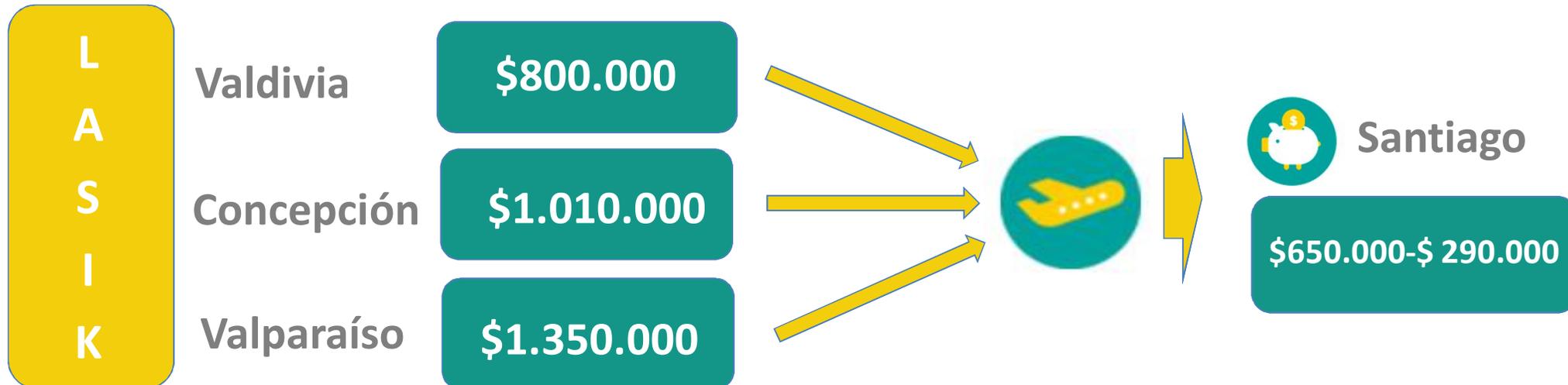


¿Satisfacción con el prestador?



Desafíos

- En Regiones el crecimiento de la Oferta de Prepaga tu Cirugía ha sido lento por falta de oferta médica que se suma a los nuevos modelos de gestión.
 - Coordinación de la **derivación a Santiago** para cirugías programadas



PREPAGA TU CIRUGIA Y LICITACION CHEQUE CONSALUD



Beneficios Prepaga tu Cirugía y Licitación Cheque Consalud

Desarrollo de **Nuevas Alianzas Comerciales**



Contención de Costo eventos de alta Frecuencia



Nuestros afiliados **pueden elegir** con **costos conocidos**





Experiencias en el ámbito CAEC





Experiencias en el ámbito CAEC GRD



1. GRD

Contexto

- Costo de salud de alta complejidad creciendo sostenidamente todos los años.
- Búsqueda de nuevas modalidades de pago por evento (pago por la atención integral del paciente)
- Experiencia internacional GRD como mecanismo de pago
- Experiencia prestadores privados en la Licitación GRD 2015 de FONASA
- Experiencia de piloto GRD para prestaciones específicas en Dávila y HCUCH (2013)



ACUERDO DE IMPLEMENTACION DEL SISTEMA GRD EN CLINICAS DE REDSALUD

1. GRD

Características del acuerdo de implementación del sistema GRD en Clínicas de Red Salud

- Sólo considera las patologías CAEC-GES de alta complejidad, excluyendo la oncología.
- Se trata de un acuerdo de gestión a través de GRD.
- Trabajo simultáneo de la modalidad línea a línea y por GRD.
- Acuerdo acaba de cumplir un año.
- 830 eventos gestionados a través de esta modalidad a la fecha.

DESAFIO: perfeccionar GRD como metodología de pago sin dejar de lado, o incorporando, el foco de GRD como herramienta de gestión sanitaria



Reflexiones Finales



REFLEXIONES FINALES

- Las Alianzas Comerciales que hemos ido desarrollando a través de estas nuevas modalidades de pago han contribuido a la **gestión del costo** de salud en Consalud y en transformar la forma de relacionarnos con nuestros prestadores permitiendo movernos desde una mirada transaccional a una mirada de **costo resolución** y con **foco en el cliente**.
- Se necesita que la autoridad elabore indicadores de costo resolución y gestión para los problemas de salud de la población chilena, que sirvan como guías y transparenten la información a los actores relevantes del mercado.
- Se requiere la participación de todos los actores para poder probar/testear nuevas modalidades de pago de prestaciones de salud y gestión del costo de salud. Así como interés por conocer y adoptar las mejores prácticas que ayuden a hacer sustentable esta industria con una mirada de largo plazo.



CONSALUD ES PARA MÍ.

