



Возмещение Застрахованному по ДМС стоимости полученных медицинских услуг в ЛПУ

Новый формат взаимодействия РМС с:

- ЛПУ
- Застрахованным
- Страховщиком

ReMedservice



- Лидер среди ассистанских компаний по ДМС в России
8 500 договоров с ЛПУ
- Организовываем помощь с 2009 года
- Работаем с ТОП-страховщиками РФ
- Предлагаем функциональную реализацию всех актуальных сервисов на рынке ДМС
- Создали специализированную информационную систему для ассистанских услуг и телемедицины
- Первыми разработали и внедрили мобильное приложение для клиентов (2017 г)
- Резидент Сколково (2022г)

Общая проблематика

1. Страховая компания стремится к снижению убыточности по договору ДМС. Сейчас при работе с ЛПУ используются всего два инструмента: франшиза и доступ по ГП. Нужны еще идеи!
2. Страховая компания вынуждена подтверждать клиенту все ЛПУ, которые указаны в ТЗ по ДМС.
3. Заключить договоры возможно далеко не со всеми ЛПУ (новые территории, удаленные уголки РФ).
4. ЛПУ выгоднее и проще работать с физ.лицами напрямую, нежели заключать договор с сервисной компанией/СК (отсутствие доп. администрирования, экспертизы). ЛПУ выгодно получать оплату за услуги сразу после их получения пациентом.
5. Страхователь не готов ждать пока договор с ЛПУ заключится, и не готов принять того факта, что договора с ЛПУ не будет вообще.

В чем суть нового продукта

1. Вместо оплаты услуг в ЛПУ производится возмещение их стоимости Страхователю.
2. Происходит вовлечение Страхователя в процесс назначения услуг, соответствия их программе ДМС и его потребности, а также контроля качества и стоимости.
3. Использование новейшей IT-технологии заявления страхового случая и немедленных автоматических взаиморасчетов с Застрахованным.
4. Радикальная перестройка работы сервисной службы, которая производит сопровождение клиента.
5. Появление новых рычагов давления на цены ЛПУ.

В чем новизна продукта

1. Решен вопрос мгновенной оплаты и зачисления денег Застрахованному после сканирования счета в ЛПУ.
2. Для выплаты не требуются лишние документы (заявления, акты и тп).
3. Автоматизирован процесс формирования ГП застрахованному после общения с врачом сервисной компании с указанием перечня услуг и их стоимости на основе актуальных прейскурантов ЛПУ.
4. Решен вопрос добавления в программу страхования любого ЛПУ.
5. Экспертиза проводится не на этапе выплаты, а на этапе согласования услуг.
6. Страхователь может получить достоверные данные о выплатах по договору страхования (с согласия застрахованных).
7. Новые ЛПУ, желающие предоставлять свои услуги по договорам ДМС, могут сами добавляться в программы страхования через личный кабинет сервисной компании.

Преимущества для Страхователя

1. Застрахованный может получать услуги в любом ЛПУ, указанном в программе.
2. Застрахованный не ждет пока договор с ЛПУ будет заключен сервисной компанией.
3. Застрахованный имеет возможность получать возмещение средств от РМС с кэш-бэком 2%-10% от оплаченной им суммы в ЛПУ.

Почему выгодно прямое возмещение для СК?

1. Страховщик без предварительных условий и сверки портфеля подтверждает Страхователю все ЛПУ из ТЗ.
2. Объем услуг при каждом страховом случае (обращении в сервисную компанию любым способом коммуникации) определяется и прописывается в гарантийном письме страхователю, в т. ч. фактическая сумма возмещения, что не допускает приписок и несогласованных услуг, т. е. медицинская экспертиза происходит в момент квалификации страхового случая, и назначения определяет врач сервисной компании, а не ЛПУ.
3. ЛПУ не может без согласования с врачами сервисной компании добавлять или изменять услуги, поскольку иначе они не будут возмещены страхователю.
4. Страхователь при оплате в кассу безусловно контролирует полученные услуги и техническая экспертиза не нужна.
5. Психология и действия страхователя при оплате в кассу ЛПУ сравнима с психологией применения франшизы по ДМС и дает такой же экономический эффект.
6. Прямое возмещение это новая форма доступа к услугам ЛПУ, при этом она совмещает плюсы прямого доступа и гарантийных писем.

В чем интерес ЛПУ

1. ЛПУ получает оплату в кассу сразу после оказания услуги, а не через 1.5-2 месяца.
2. Оплаченные пациентом медицинские услуги не подлежат экспертизе.
3. ЛПУ нет необходимости заключать договор с сервисной компанией/Страховщиком.
4. ЛПУ получает поток пациентов, которые будут оплачивать услуги в кассу сверх ДМС.
5. ЛПУ может существенно сэкономить на трудозатратах сопровождения Застрахованных , поскольку не требуется выставление счетов и проведение взаиморасчетов с СК и/или сервисной компанией.

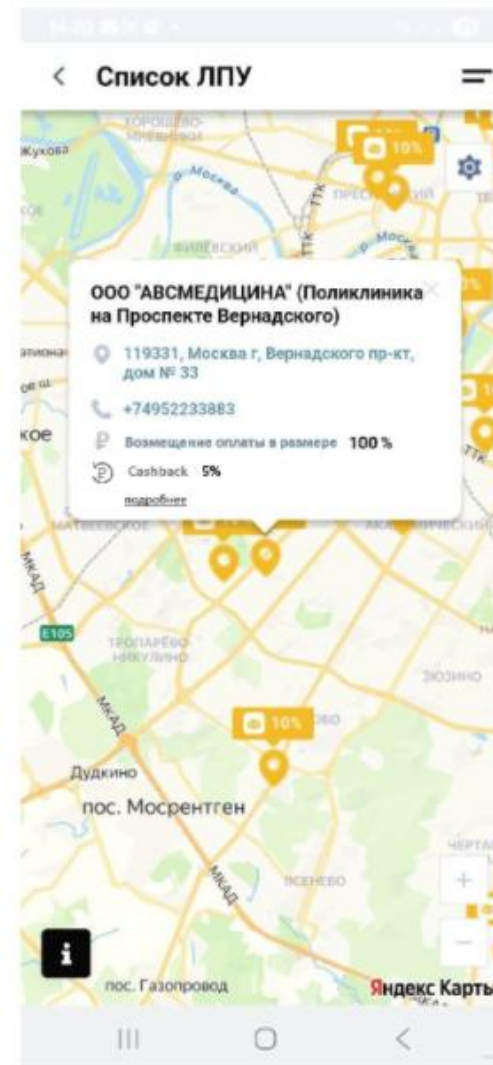
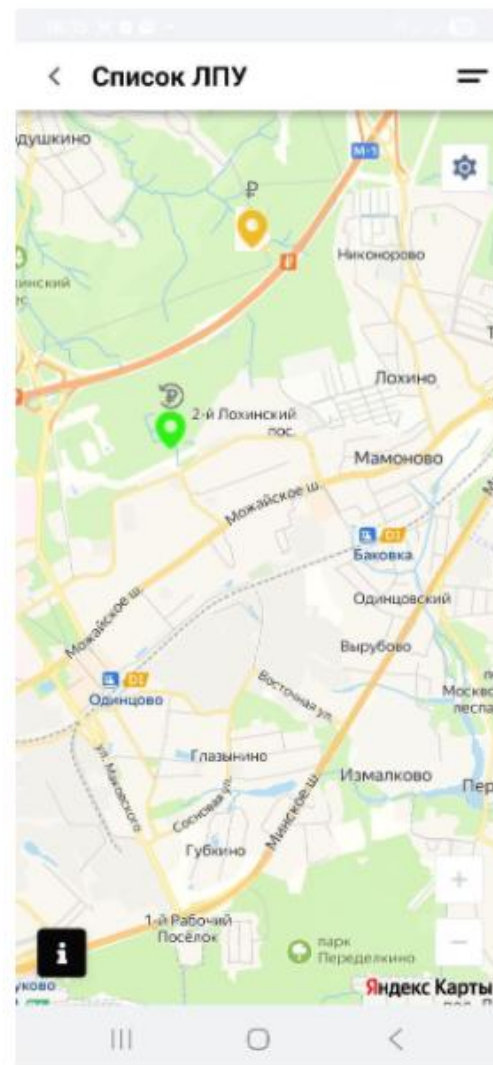
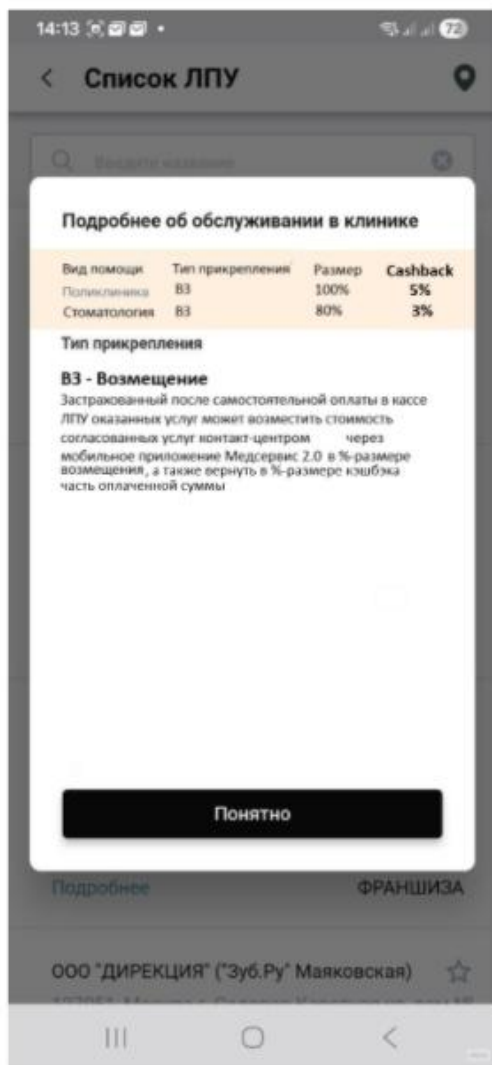
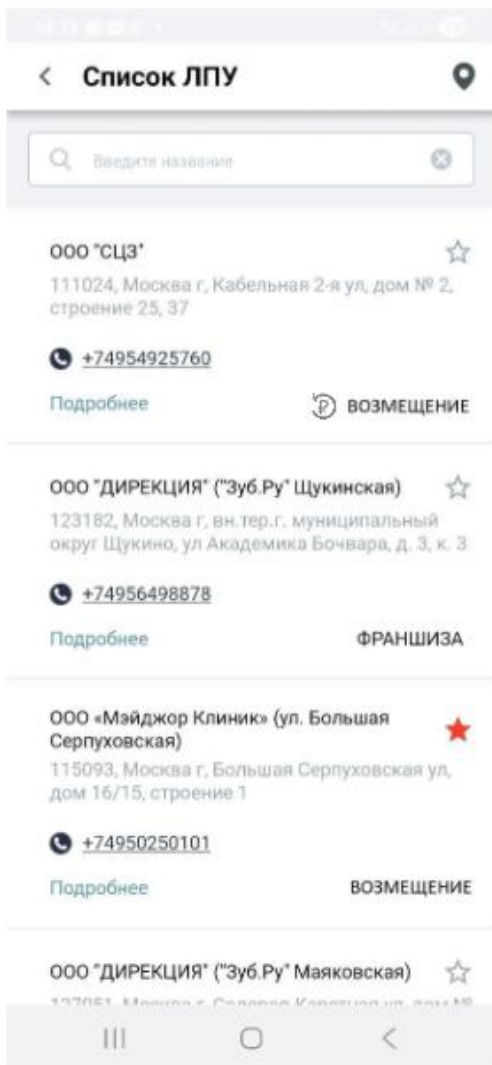
Как это работает

1. В ЛПУ заявляется программа страхования и списки, как при обычном прикреплении или без этого.
2. Застрахованный обращается на пульт РМС для согласования медицинских услуг, как при обычном страховом событии.
3. Врач пульта направляет ГП на согласованные услуги в личный кабинет застрахованного в МП «Медсервис 2.0» и на e-mail.
4. Застрахованный самостоятельно записывается на прием или с помощью сервисов РМС.
5. Застрахованный получает медицинские услуги в клинике и оплачивает их в кассе ЛПУ.
6. После оплаты, застрахованный сканирует (делает фото) штрих-код/QR-код на счете/чеке, данные об услугах автоматически заливаются в нашу базу и формируют поручение на выплату.
7. Проверка документов и оплата Застрахованному через СБП производятся автоматически.
8. Взаиморасчеты с СК, отчетность в СК об оказанных услугах в ЛПУ и выплаченных возмещениях формируются и производятся в общепринятом порядке.

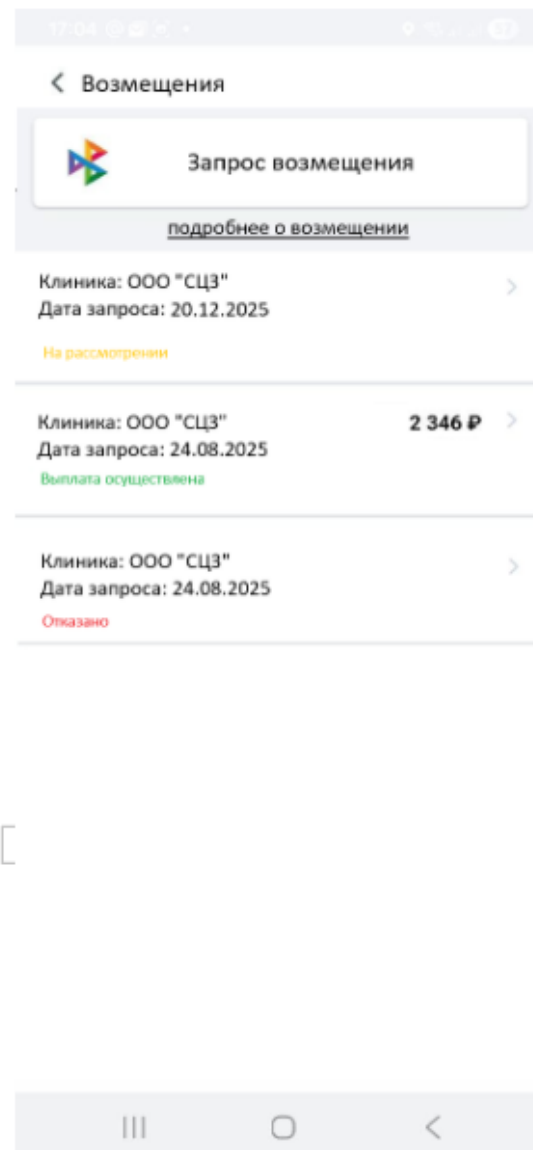
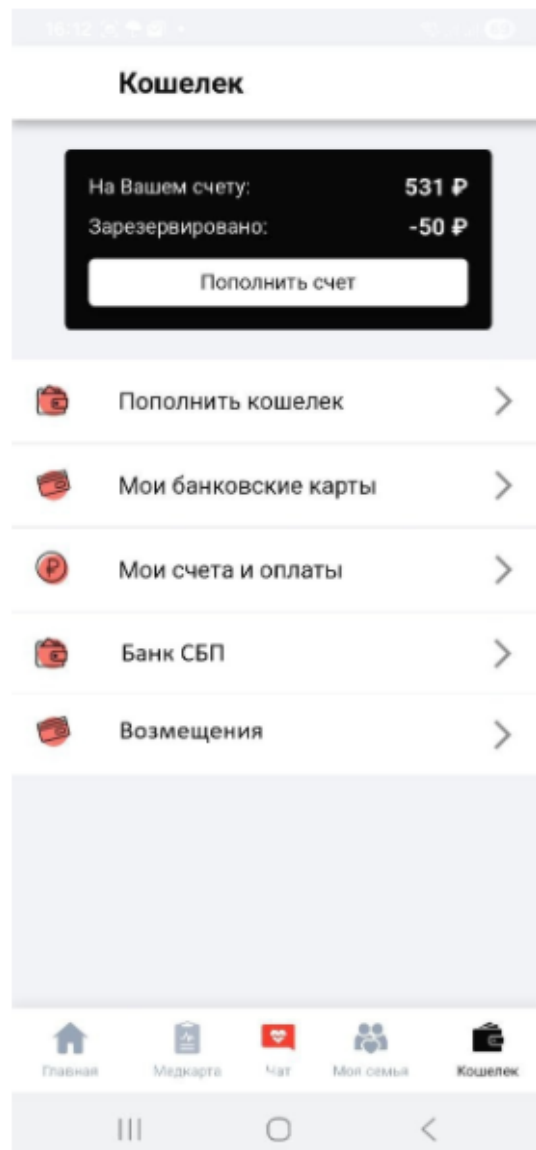
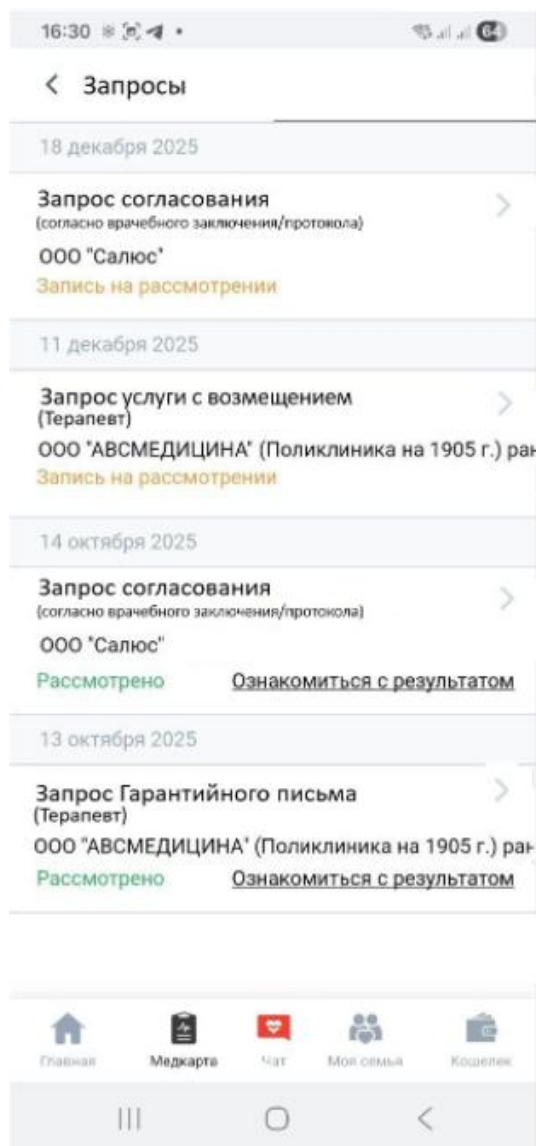
Возмещение Застрахованному стоимости полученных медицинских услуг в ЛПУ



Раздел возмещения в личном кабинете Застрахованного (МП)



Возмещение Застрахованному стоимости полученных медицинских услуг в ЛПУ



Назначение:

Создан для автоматизации взаимодействия ЛПУ с РМС : регистрация, заключение договора и ДС, обмена документами и формирование регулярной и прозрачной отчетности.

Цели:

1. Уменьшение нагрузки на договорной отдел посредством заполнения реквизитов через сайт;
2. Ускорение процесса заключения договора путем автоматизации процесса его формирования;
3. Минимизация ошибок в реквизитах за счет автоматического заполнения данных;
4. Формирование рабочего пространства ускоряющего и автоматизирующего выполнение ряда ежедневных задач.
5. Загрузка прејскурантов в нужном нам формате и электронный документооборот с использованием ЭДО.

Надежность и безопасность:

- Валидация всех форм ввода на стороне клиента перед отправкой на сервер.
- Защита от XSS: экранирование выводимых данных.
- Аутентификация: хранение паролей в зашированном виде (bcrypt), использование HTTPS.
- Защита от CSRF: использование токенов.
- Резервное копирование базы данных.

The screenshot displays the 'Личный кабинет ЛПУ' (Personal Cabinet of the Medical Institution) interface. It features a red header with the RE MED SERVICE logo and a navigation menu with options like 'Добавить' (Add) and 'Выйти' (Logout). The main content area is divided into several sections:

- Header:** 'Логотип RE MED SERVICE' and 'Личный кабинет ЛПУ'.
- Company List:** A list of companies with their names and INN numbers:
 - ПАО "Ромашка" (INN: 9517532846)
 - ООО "Серп жизни" (INN: 1478529633)
 - ЗАО "Молот анализов" (INN: 3698521477)
- Introductory Text:** 'Добро пожаловать в Личный кабинет лечебно-профилактического учреждения' (Welcome to the personal cabinet of the medical institution). It describes the service as a convenient window for interaction with insurance companies.
- Key Features:**
 - Полный электронный документооборот:** Заключение и пролонгация договора, отправка и получение актов, счетов и отчетов.
 - Мгновенный обмен данными:** Оперативное изменение статусов пациентов и условий оказания помощи.
 - Простая отчетность:** Автоматическое формирование и отправка статистических данных.
 - Прямая связь:** Удобный канал взаимодействия с ответственными специалистами.
 - Всегда актуальная информация:** Доступ к условиям договоров и спискам застрахованных онлайн.
 - Результат для вашей клиники:** Снижение административной нагрузки, экономия времени и ресурсов.
- Contacts:**
 - Договорной отдел: 8-495-033-32-33 доб.12-71, contracts@lpu-support.ru
 - Планово-экономический отдел: 8-495-033-32-33 доб.12-72, economics@lpu-support.ru
 - Отдел медицинской экспертизы: 8-495-033-32-33 доб.12-73, expertise@lpu-support.ru
- Rating:** 'Рейтинг ЛПУ' (LPU Rating) section showing scores for the listed companies:
 - ПАО "Ромашка": 8.7/10
 - ЗАО "Молот анализов": 9.1/10
 - ООО "Серп жизни": 5.8/10

1. Экономия времени и снижение административной нагрузки

Быстрое заключение договоров – пошаговые формы с подсказками и автозаполнением (банковские реквизиты по р/с, данные по ИНН) сокращают время заполнения с нескольких дней до 15–20 минут.

Мгновенные запросы – гарантийные письма и списки прикрепленных формируются за пару кликов, без звонков и писем.

Централизованное управление – все организации, адреса, графики и документы в одном окне, не нужно искать информацию по разным системам.

2. Минимизация ошибок и возвратов

Валидация в реальном времени – система проверяет корректность ИНН, email, форматов телефонов и предупреждает о неверных данных до отправки.

Автоматическая подстановка реквизитов – исключает опечатки в банковских данных, адресах, номерах лицензий.

Подсказки (тултипы) – рядом с каждым полем объясняется, что и как заполнять, поэтому даже новый сотрудник быстро разберётся.

3. Прозрачность и контроль

Рейтинг ЛПУ – ЛПУ видит своё место среди других организаций, что мотивирует улучшать качество услуг.

Бонусная программа – процент кэшбэка влияет на приоритет при маршрутизации пациентов (выше рейтинг → больше пациентов).

История действий – все поданные заявки, договоры и соглашения сохраняются, их легко найти и скачать.

4. Быстрая коммуникация

Встроенный чат с поддержкой – задать вопросы, прикреплять файлы, получать ответы прямо в кабинете, без ожидания на почте.

Контакты отделов всегда под рукой – телефоны и email договорного, планового и экспертного отделов.

5. Единое окно для всех организаций

Если это сеть ЛПУ, кабинет позволяет переключаться между клиниками и вести договоры по каждому филиалу отдельно, но в одном интерфейсе.

Почему это перспективный продукт

1. Приписки и «разводилово» в ЛПУ превышают РВД СК.
2. Застрахованный никогда не заплатит из кармана за то, чего не было.
3. Квалификация страхового случая и назначения делаются вне ЛПУ. Решена проблема экспертизы.
4. Выплаты могут быть снижены до 40%.

Узкие места в СК, которые не позволяют им быстро внедрить новый порядок работы

1. ЛПУ надо приучить работать с застрахованными по программе ДМС с оплатой в кассе.
2. Требуется высокая квалификация персонала оперативной медицинской службы, которой нет и не будет в СК, а есть только в РМС.
3. СК все консервируют старую систему ДМС и их IT-системы быстро не перестроить.
4. Внутреннее противодействие персонала в СК загубят все инновации.
5. IT-системы СК заточены на учет, а не на сервис.
6. Проблема актуальных прејскурантов может быть решена только тогда, когда ЛПУ заинтересовано в этом и у них есть удобный инструмент личного кабинета для его заливки и актуализации.

Как решается вопрос противодействия мошенничеству

1. ЛПУ не сможет приписать услуги без согласия сервиса.
2. Застрахованный никогда не заплатит за то, чего не было.
3. Застрахованный не сможет вступить в сговор с ЛПУ, т. к. гарантийное письмо формирует специалист сервиса до получения услуг.

ReMedservice

100

сотрудников

350 000

сопровождаемых застрахованных

40

компаний-заказчиков

Нам доверяют своих Клиентов



Контакты

Владимир Звягин
тел: +7-916-993-9058
e-mail: zve@so-rs.ru

■ ■ RE
■ ■ MED
■ ■ SERVICE