

**Технологии сервисной компании
по снижению убыточности в
ДМС на основе использования
возможностей спецрежима по
телемедицине**



Неуправляемые процессы:

- **Рост обращаемости в медицинские организации, вследствие**
 - отложенного спроса
 - экономической ситуации
 - неопределенности по продлению ДМС
- **Рост среднего чека на одного обратившегося, вследствие**
 - медицинской инфляции (рост преискурантов)

Управляемые процессы:

- **Рост среднего чека на одного обратившегося, вследствие**
 - отсутствия контроля обращений в ЛПУ и необоснованных назначений врачами клиник

➤ Текущий порядок получения медицинских услуг

Прямое обращение застрахованного в медицинскую организацию (Прямой доступ по программе ДМС)



Лечебным процессом полностью управляет ЛПУ

Затраты на сервис – минимальные (2-4% от премии)

Выплаты – плюс 20-25% от среднерыночных

Обращение застрахованного на пульт СК (доступ по гарантийным письмам)



Лечебным процессом управляет ЛПУ, которое обоснует любой диагноз и согласует его с СК

Затраты на сервис – до 10% от премии (персонал + ИТ)

Выплаты - среднерыночные

➤ Новый порядок получения медицинской помощи

Обращение застрахованного на пульт, через МП, почту, чат



Телемедицинская консультация врача-куратора с **постановкой предварительного диагноза**:
назначение исследований и лабораторных анализов, отправка ГП



Исключение первичного приема в медицинской организации

Все назначения и консультации результатам лабораторных анализов устанавливает врач-куратор



Максимальное исключение из управления лечебным процессом ЛПУ

Маршрутизация в оптимальную медицинскую организацию к необходимому специалисту с
объективным перечнем исследований и диагностики

Затраты на сервис – до 10% от премии (Квалифицированный сертифицированный медицинский персонал, разработка МИС с применением ИИ в поддержке принятия врачебных решений, МП и тп.)

Выплаты - минус 20-25% от среднерыночных

Цена РМС – 2 500 р/чел в год



Что нельзя сделать на территории СК

- Проводить телемедконсультации с формированием медкарты
- Осуществлять постановку диагнозов и производить назначения
- Легализовать врачебную деятельность на пульте
- Сертифицировать медперсонал
- Использовать МИС, оперировать медицинскими данными, в т.ч. передавать их в ЕГИСЗ и пользоваться данными оттуда

Вывод: Страховая компания не может объективно влиять на лечебный процесс в ЛПУ, эффективно управлять убыточностью и, как следствие, вся переплата в ЛПУ закладывается в тариф и ложится на клиента.



Чем отличается телемедицина и сервис РМС

- **История**

Телемедицина это то, чем РМС занимался все 15 лет, только раньше мы не знали, что это так называется*

- **Идеология**

Телемедконсультация РМС направлена не на то, чтобы загрузить собственную медицинскую мощность клиентами и сгенерировать очный поток в своем ЛПУ, а наоборот, объективно установить, что нужно клиенту и максимально эффективно построить лечебный процесс, имея на то юридические полномочия и медицинские компетенции

- **Технологии**

Мы разработали собственный видеосервис, чат, автомат формирования ГП и написания медкарты, позволяющие безопасно хранить и обрабатывать эти данные, передавать в ЕГИСЗ и пользоваться данными оттуда с целью объективного анализа медицинских данных пациента и выработки траектории лечебного процесса

White Label Мобильное приложение Медсервис 2.0 не просто канал коммуникации, а универсальный помощник по ДМС, магазин медуслуг сверх ДМС, медкарта и справочник в одном

- **Миссия**

Наша задача не просто обработать поток в рамках СЛА, а привести клиента к скорейшему выздоровлению

➤ Применение телемедицины в условиях спецрежима:

Дает
возможность
поставить
диагноз при
телемедицинской
консультации

Исключает
необоснованные
назначения

Понижает
средний чек из
ЛПУ

Формирует
медкарту
клиента в
сервисной
компании

Снижает
выплаты в
ЛПУ до 25%

Что еще такого делаем мы, чего не делает или не может сделать СК?



- видеть и анализировать все школы СК, обслуживания застрахованных, оценивать SLA и соответствовать им
- быстро масштабировать компанию, штат и мощности, в зависимости от заказа, а не от бюджета жизнедеятельности подразделения СК
- продлевать клиентский путь застрахованного сверх ДМС за счет ОМС и платных услуг без риска санкций от регулятора (ЦБ) для достижения результата лечения
- объединять профмедицину, ОМС и ДМС в одних ЛПУ с целью исключения дублирования услуг клиенту и затрат на них
- сконцентрировать усилия на разработке узких прикладных решений в рамках одного вида деятельности без задач интеграции в учет страховой компании
- выводить технологии и разработки на международный рынок и иметь собственную капитализацию бизнеса
- интегрировать ИТ систему с государственными и иными КИС
- взыскивать франшизу без формирования резервов по «плохим» долгам
- платить вознаграждение за привлечение бизнеса сверх нормативов тарифной ставки и РВД СК
- снижать себестоимость своих услуг за счет нестраховых клиентов
- при росте портфеля сохранять персональное обслуживание

➤ Наши планы на 2024 год:

- ВХОЖДЕНИЕ В ПЕРЕЧЕНЬ СУБЪЕКТОВ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОГО ПРАВОВОГО РЕЖИМА В СФЕРЕ ТЕЛЕМЕДИЦИНЫ (Заявка подана, находится на рассмотрении)
- ВКЛЮЧЕНИЕ ПРОГРАММНЫХ ПРОДУКТОВ В РЕЕСТР РОССИЙСКОГО ПО (Выполнено)
- СОЗДАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ НАШИХ УСЛУГ В ПРОДУКТАХ ДЛЯ ФЛ В ЛПУ
- АПГРЕЙД ПРОГРАММ ЛПУ НАШИМИ УСЛУГАМИ
- ПРОДАЖИ УСЛУГ СВЕРХ ПРОГРАММ ДМС ПО НЕСТРАХОВЫМ СЛУЧАЯМ
- СОЗДАНИЕ И ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКТА ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ДИСПАНСЕРИЗАЦИИ
- ВНЕДРЕНИЕ СОБСТВЕННОГО ТЕЛЕМЕДИЦИНСКОГО СЕРВИСА (Выполнено)



Установите мобильное приложение «Медсервис 2.0»

для комфортного получения медицинских услуг

QR код для
скачивания



Владимир Звягин
ООО «Регион-Медсервис»
тел: +7-916-993-90-58
e-mail: zve@so-rs.ru