Опубликовано на Швейцария: новости на русском языке (https://nashagazeta.ch)

Уж если болеть, то в Швейцарии | Tant qu'à être malade, autant être en Suisse

Auteur: Надежда Сикорская, Женева , 24.06.2013.

Директор Clinique Générale-Beaulier Филипп Кассгрен (Nasha Gazeta.ch)

Вот уже почти год нам не удавалось встретиться с нашим хорошим знакомым и верным партнером директором Клиник-Женераль Болье Филиппом Кассгреном. Любопытство мучило – чем же он так занят? Выяснили.

|

Depuis presqu'un an nous avons essayé de rencontrer le partenaire et ami de Nasha Gazeta.ch Monsieur Philippe Cassegrain, directeur de la Clinique-Générale Beaulieu. Mais il a été très occupé. Voilà pourqoui.

Tant qu'à être malade, autant être en Suisse

Наша Газета.ch: Господин Кассгрен, судя по всему, последние месяцы были у Вас крайне напряженными. С чем это связано?

События развиваются очень быстро, и для нас, работников клиник, общая ситуация кардинально изменилась еще в начале 2012 года. Это связано с новшествами в финансировании системы здравоохранения, в частности, с введением практики фиксированной суммы расходов на каждого отдельного пациента. Из-за этого все швейцарские лечебные заведения, как государственные, так и частные, вынуждены были радикально изменить внутреннюю организацию своей работы, бухгалтерию, информатику. Пришлось создавать особую систему расчета расходов, чтобы установить, сколько стоит, например, в среднем операция аппендицита или установка протеза бедра. Теперь по каждому случаю нам приходится вести особые переговоры со страховыми компаниями, заранее обсуждая цену того или другого лечения.

Какова цель?

Задекларированная цель – придать системе больше прозрачности, облегчить систему сравнения стоимости услуг, предоставляемых различными учреждениями. Система расчетов и отчетности осложнилась до такой степени, что нам пришлось нанять двух сотрудников исключительно для этого.

В итоге, для вас эти нововведения повлекли за собой не только огромную дополнительную работу, но и дополнительные расходы?

А это их не волнует.

Кого – их?

Федеральные власти – ведь все эти новшества были одобрены обеими палатами парламента.

Каковы последствия изменений для пациентов?

Пока никаких – с точки зрения административных процедур, качества ухода и непосредственно лечения.

А с точки зрения финансов?

Цены на услуги немного снизились, но радоваться этому пациенты смогут, только если снизится и стоимость страховок. А этого пока не предвидится.

Как говорится, беда не приходит одна. Тогда же, 1 января 2012 года была введена система планирования госпитализаций на кантональном уровне. Это означает, что каждый кантон должен был просчитать нужды населения и определить, способен ли он их удовлетворить. Вот что, в теории, означает закон. На практике же выходит совсем по-другому. Ведь получается, что все медицинские учреждения должны попасть в кантональный список, чтобы быть признанными страховыми компаниями.

А разве раньше не было такого списка?

Был, но теперь правительство поняло, сколь тяжелыми будут для него финансовые последствия. Ведь по новому закону каждый пациент, обладающий базовой страховкой, получил право лечиться в любом из вошедших в список учреждений, включая частные, а разница в стоимости должна компенсироваться государством – до 55%. В итоге планирование в нашем кантоне вышло очень ограничительным. Правительство определило профильное направление для каждого учреждения – ортопедия, кардиология и т.д. – и все мы получили государственные мандаты на определенное число пациентов. Конкретно: в 2012 году наша клиника приняла 580 пациентов по госмандату, в разных отделениях. Это представляет всего 7% нашей деятельности. И еще пришлось месяцами сражаться со страховками по каждому случаю. Одним словом, прошлый год был ужасным.

Насколько я понимаю, единственный относительно позитивный момент состоит в том, что если раньше путь в частные клиники для пациентов с базовой страховкой был закрыт совсем, теперь у них может быть шанс?

Совершенно верно – но только для ограниченного числа пациентов. По каждому случаю решение принимается на кантональном уровне, оно может быть положительным для пациента, только если квота в рамках госмандата еще не исчерпана. Речь идет о нескольких десятках случаев. А ведь сколько врачей хотели бы предложить своим пациентам лечение в частной клинике, с ее комфортом и качеством обслуживания. Но везет лишь единицам.

За последние два года наши тарифы снизились в среднем на 15 процентов, но выиграли от этого пока только страховые компании, стоимость услуг которых продолжает расти. Наша стратегия состоит в том, чтобы адаптироваться к новым условиям – другого выхода просто нет. Но при этом и диверсифицировать нашу деятельность, виды предоставляемых услуг, активнее выходить на зарубежные рынки, привлекать пациентов, не связанных ограничениями швейцарской системы медицинского страхования.

Иными словами, вы будете ориентироваться на пациентов, способных оплачивать лечение в частной клинике, не оглядываясь на страховку?

Совершенно верно.

Какими способами Вы собираетесь их привлекать?

Мы создали специальный отдел ВИП-пациентов, который очень активно работает и напрямую с клиентами, и с различными агенствами. Кстати, есть у нас уже две русскоязычные сотрудницы! Люди, специально приезжающие к нам из-за рубежа – будь то для родов, хирургической операции или углубленного обследования – затрачивают значительные средства, а значит, имеют полное право быть требовательными. Наше дело – удовлетворять самым высоким запросам. В этом году мы расширили наш акушерский блок – в нем появился новый, четвертый, родильный зал, а также специальный зал для курсов подготовки к родам. В сентябре мы устроим день открытых дверей для будущих мам и пап.

Обследования, так называемые check-ups, сейчас все больше в моде, не так

ли?

Это так – люди предпочитают профилактику дорогостоящему, а порой и мучительному лечению. Мы активно развиваем это направление нашей деятельности. В частности, уже в этом году, вместе с очень солидным партнером, которого я пока не могу назвать, мы откроем новый Центр по борьбе со старением.

Как будете бороться?

На основе расширенного «нормального» обследования плюс ряда специальных анализов и тестов. В Центре будут постоянно работать два врача, диетолог, психолог, спортивный тренер, плюс еще один врач из Италии, известный на весь мир именно своими достижениями в области противостояния старению. Контракт еще не подписан, поэтому я не могу назвать его имя, но поверьте, успех будет.

Для Центра будет построено специальное помещение?

К сожалению, нет. Но мы взяли в пользование здание площадью 500 кв.м недалеко от клиники, на улице Eugène-Pittard.

Цены будут заоблачные?

Не заоблачные, но речь идет, конечно, не о «массовом производстве». Мы намерены принимать не более одного-двух пациентов в день. С другой стороны, мы разрабатываем предложения на 10-12 дней, в течение которых пациент сможет и поставить все точки над « i » в состоянии своего здоровья, и подлечиться, и расслабиться, повысить тонус, войти в форму…

Я уверен, что на это предложение откликнутся не только гости из-за рубежа, но и состоятельные жители Женевы. Кроме того, мы разрабатываем специальные «пакеты» для международных организаций и представленных в нашем городе межнациональных компаний в расчете на то, что они смогут, в определенных случаях, покрыть расходы своих сотрудников.

Очень надеюсь, что среди пациентов окажется и кто-то из наших читателей, а потом поделиться впечатлениями!

Но это еще не все новости! Мы собираемся открыть амбулаторный хирургический центр, в котором ряд несложных операций будут проводиться в течение дня. Это избавит пациентов от необходимости проводить ночь в клинике и сократит, таким образом, стоимость лечения.

Какие операции относятся к этой категории?

Некоторые гинекологические, урологические, ортопедические и офтальмологические.

Я знаю, что среди пациентов клиники немало россиян. Как развивались ваши отношения с Россией?

Наши отношения с Россией начались в 2008 году, когда я впервые побывал в Москве

на туристической выставке, и постепенно, но поступательно развивались. В целом иностранные пациенты, то есть те, кто специально приезжают из других стран, представляют собой 8 процентов нашей клиентуры, из них более 70% - выходцы из бывшего СССР, прежде всего, из России, около 15% - с Ближнего Востока. Это немало, но я намерен в течение следующих пяти лет довести этот показатель до 25%.

А Вы не думаете, что местная публика возмутится таким особым вниманием к иностранцам, как возмущается она сегодня существованием фиксированного налогообложения?

Не думаю, ведь даже если мы достигнем цели, 75% наших пациентов будут по-прежнему местные жители.

Делаете ли вы иногда операции pro bono?

Да, такие случаи уже были, чаще всего, по инициативе работающих у нас врачей, которые нередко поддерживают гуманитарные проекты.

Швейцарская медицинская система в течение многих десятилетий привлекала пациентов со всего мира. На Ваш взгляд, сохраняет ли Швейцария конкурентоспособность?

Думаю, да. Даже если наши услуги немножко дороже, чем можно найти в Германии или Франции, по соотношению цена-качество мы продолжаем лидировать. Наши специалисты отличаются высочайшей профессиональной подготовкой, многие обладают широким международным опытом. А что касается уровня обслуживания в частных клиниках, то не зря их сравнивают в пятизвездочными отелями.

То есть если уж болеть, то лучше в Швейцарии?

Безусловно! Но мы не позволяем себе почивать на лаврах, мы постоянно стремимся к совершенству.

[роды в Швейцарии]
[Клиника женераль болье]
[борьба со старением]
[Швейцария]
Статьи по теме
[Робот da Vinci® встретился с женевской публикой]

Source URL: *http://www.nashagazeta.ch/news/sante/uzh-esli-bolet-v-shveycarii*