



הדרך הקצרה להיכנס לביה"ח באנגליה

נאנחנו חברת מכשור רפואי עם אישור CE אשר נערכת לחדירה לאירופה. כיצד עלינו לפעול להשגת שיפוי ביטוחי במדינות אנגליה, ספרד ואיטליה?



אמיר ענבר: "את המדינות הגדולות באירופה ניתן לחלק לשני פלחים: גרמניה וצרפת לעומת אנגליה ספרד ואיטליה. גרמניה וצרפת הן מדינות גדולות אשר מוציאות יותר מ-10% מהתל"ג שלהן לצרכי רפואה, ולכן הן בדרך כלל הראשונות שנתקוף במאמצי השיווק באירופה. אנגליה, ספרד ואיטליה, המוציאות בין 8%-9% מהתל"ג לשירותי רפואה, יהיו המעגל השני."



"בגרמניה ובצרפת, ישנם מבטחים ראשיים אשר שוכרים שירותי בריאות מגופים נפרדים. באנגליה, באיטליה ובספרד, אותו הגוף (המדינה או המחוז) אחראי גם למבטח וגם לנותן השירות. לכן בסוג הראשון של המדינות, מתנהל השיפוי הביטוחי על-פי קודים קשוחים מאוד, כשכל שימוש במזרק או קטטר מתועדים, וזאת כדי שהמבטח יהיה רגוע שנותן השירות אינו מוציא תקציבים מיותרים."

"במדינות בהן אותו הגוף אחראי על המבטח ועל נותן השירות, הכל גמיש יותר ולפעמים אפילו ניתן לראות כי חברת הביטוח הלאומית נותנת תקציב למחוז מסויים "לשירותי טיפול בסרטן המעי הגס בקהילה", כאשר המחוז יכול לחלק את התקציב כראות עיניו. גם בשיטה המשולבת יש עדיין קודים ותיעוד והגדרות כוללות לגבי השירותים והמכשירים שמותר לרכוש, אם הן פחות ברורות."



אמיר ענבר.
(צילום: אסף מרדכי)

"המערכות הללו, על אף שהן ממשלתיות, נחשבות יעילות. כמעט ואין הבדל בין המדינות מבחינת תוחלת החיים או שכיחותן של מחלות, ושיעור המבטחים הוא 100%, אף שההוצאה הלאומית היא נמוכה משמעותית. זאת משום שאין גורמים שיש להם אינטרס לפעול להגדלת התקציב הניתן להם. המחיר הוא בדרך כלל בתורים ארוכים."

"מבחינתכם כמשווקי מכשירים, המשמעות של הגישה השונה הזו היא שבמקום להתמקד בהשגת קוד שימקסם את התשלום עבור הפרוצדורה לבית-החולים ולרופא המבצע, ניתן לעיתים לשווק ישירות לבית-החולים או למי שמנהל את התקציב המחוזי. לאלה יש להסביר עד כמה המכשיר תורם לחיסכון בכסף, זמן וכוח אדם, נוח לשימוש ויעיל למניעת סיבוכים."

כמשווקי מכשירים, משמעות הגישה השונה היא שבמקום להתמקד בהשגת קוד שימקסם את התשלום עבור הפרוצדורה, ניתן לשווק ישירות לביה"ח

"על-מנת לשכנע את מקבל ההחלטות, יש לפתח את 'סיפור הערך' (ה-Value Story) של המוצר שלכם, כך שידגים את התועלות הקליניות והכלכליות שנובעות מהשימוש בו, בהשוואה למצב הקיים. כיוון שההחלטה היא לא גורפת, יש בה פחות סיכון והיא יכולה להתקבל במהירות רבה יותר. זה לא אומר שאין חשיבות לקודים של שיפוי שקבע ארגון הגג, אך אם המכשיר מתאים מאוד לבית-החולים ואין לו קוד - הוא כבר ימצא את הדרך לתקצב אותו, אלא אם מדובר במוצר יקר, מורכב או מסוכן במיוחד."

"הבדל בין אנגליה ובין איטליה וספרד, הוא שבאנגליה ישנו ארגון גג אחד לכל שירותי הרפואה והביטוח ואילו באיטליה וספרד החלוקה היא על פי מחוזות. זה אומר שעבודת המשווק קשה יותר - יש לקבל את השיפוי בכל מחוז." *

אמיר ענבר הוא מנכ"ל בחברת מדיקלור