



curafutura

Die innovativen Krankenversicherer
Les assureurs-maladie innovants
Gli assicuratori-malattia innovativi

«A volte la luce in fondo al tunnel era davvero debole»

I partner curafutura e FMH hanno trasmesso TARDOC al Consiglio federale. Per più di tre anni e mezzo i membri di ats-tms SA hanno combattuto per sviluppare il successore del Tarmed, ossia il Tardoc. Quest'estate il nuovo tariffario ambulatoriale Tardoc è stato presentato assieme al partner tariffale FMH. Pius Zängerle ha condotto le trattative per curafutura. Egli racconta come ha vissuto la riuscita di questo tariffario.



Pius Zängerle, curafutura

Jürg Schlup, FMH

Pius Zängerle, Tardoc è nato. Che bambino è?

È un bambino molto desiderato. Cresce bene. Lo stiamo presentando ai famigliari più stretti. Sono sorpresi che dopo una gestazione tanto lunga si sia veramente giunti a un parto. Sono ancora un po' scettici ma il loro affetto sta crescendo.

ats-tms SA ha lavorato per anni a questo tariffario. I negoziati hanno rischiato di arenarsi più volte. Secondo lei qual è stato il momento peggiore?

Ce ne sono stati una lunga serie, dall'istituzione di ats-tms SA avvenuta in sordina per evitare difficoltà giuridiche fino alla presentazione concreta. È stato un percorso estremamente tortuoso. Forse il momento peggiore è stato l'autunno 2016 dopo che in estate tre dei quattro partner avevano bocciato il tariffario – la FMH con veemenza, curafutura risolutamente. La speranza in un buon esito era ridotta a un lumicino. curafutura ha invitato il Consiglio federale a intervenire sulle tariffe mentre la FMH ha avviato un progetto proprio (Tarco). Ci è voluta una grande opera di convincimento, tanta tolleranza ed energia per evitare che il progetto venisse abbandonato.

curafutura ha dato prova di grande disponibilità facendo parecchie concessioni alla FMH. Si è spesso parlato di abbandono della comfort zone. Quale concessione è stata la più dolorosa?



curafutura

Die innovativen Krankenversicherer
Les assureurs-maladie innovants
Gli assicuratori-malattia innovativi

curafutura non è la sola ad aver fatto concessioni. Anche la FMH ha ammorbidito la propria posizione. L'aspetto più difficile è stato quello di dover apportare tagli a un tariffario «perfetto» e rinunciare ad alcuni elementi per demandarli a future revisioni. Abbiamo potuto accettarlo solo perché anche la controparte si è detta disposta ad aspettare l'introduzione della nuova struttura tariffaria prima di riprendere aspetti per lei importanti. Ci sono quindi temi comuni che affronteremo in seno a ats-tms SA.

Il comitato di curafutura le ha lasciato carta bianca. Ci sono aspetti della struttura per i quali avrebbe voluto che ci si battesse con più coraggio?

Le condizioni quadro sono state discusse in stretta collaborazione con i membri. Servivano da riferimento, non da ostacolo. Il coraggio non è certo mancato. È stato però necessario compiere soprattutto opera di convincimento verso l'interno. A volte la luce in fondo al tunnel era davvero debole.

H+ ha lasciato ats-tms SA una volta terminata la struttura delle prestazioni mediche, la spina dorsale di Tardoc, e dopo l'approvazione unanime dei partner. Che cosa è successo veramente?

Sui veri motivi e la loro portata posso solo fare supposizioni. Secondo me, va tutto ricondotto alle spaccature del 2016 quando H+ è stato l'unico partner a dare il proprio sostegno alla struttura tariffaria. Puntavano particolarmente sui forfait, prendendo spunto dal settore stazionario. Va in ogni caso ammesso che questa via non era meno irta di ostacoli di quella della revisione del tariffario per le prestazioni mediche ambulatoriali fornite negli ospedali e negli studi medici. H+ è sempre la benvenuta al tavolo di ats-tms SA. Tra i due poli opposti di ats-tms SA e SwissDRG il margine di manovra è ampio. C'è molto da fare.

Dopo aver trascorso tante ore al tavolo di ats-tms SA, lei è convinto che nel settore ambulatoriale serve solo il tariffario per singole prestazioni mentre i forfait sono sostanzialmente farina del diavolo?

Assolutamente no. I forfait sono molto diffusi. Tuttavia, non sono la panacea di tutti i mali: hanno anche loro vantaggi e svantaggi. Coprono circa il 10-15% delle prestazioni. Ciò significa che per almeno l'85% delle prestazioni è necessario un tariffario medico aggiornato. Ecco perché curafutura punta a sostituire il vecchio Tarmed con il Tardoc.

Con un ampio sorriso ha presentato Tardoc alle telecamere al fianco del presidente della FMH Jürg Schlup. Il suo era piuttosto un sorriso d'orgoglio o di sollievo?

Esprime sicuramente soddisfazione per il risultato ottenuto ma c'è anche un certo sollievo per aver raggiunto un traguardo intermedio. curafutura lavora a questo progetto da oltre 5 anni. La posta in gioco è molto alta: ogni anno oltre 10 miliardi di franchi... praticamente il costo di metà Alptransit!

Tardoc è ora sui banchi del Consiglio federale che lo sta analizzando attentamente. Ci sono elementi del tariffario che le procurano mal di pancia?

Non è proprio come la favola del lupo e i sette capretti. Come detto, alcune cose non mi piacciono ma tant'è. Se vogliamo far crescere il partenariato, dobbiamo a volte soprassedere.

Con gli esperti e i membri di curafutura ha investito tanto tempo e molte energie in Tardoc. Se avesse saputo cosa l'aspettava, lo rifarebbe?

A questa domanda posso, devo e voglio rispondere con un chiaro sì. Controbatto chiedendo: quale sarebbe l'alternativa se volessimo sviluppare soluzioni in un sistema con un partenariato tariffale?

La struttura tariffale TARDOC è consultabile al link: <https://tardoc.ats-tms.ch>