

Polski rynek medyczny przygotowuje się do przyjęcia pacjentów zagranicznych

Sanatorium Polska



foto: iStockphoto

Podczas gdy w związku z przygotowaniem do wdrożenia dyrektywy transgranicznej błdy strach padł na Ministerstwo Zdrowia i NFZ, świadczeniodawcy i biura turystyczne zacierają ręce i przygotowują się do przyjęcia zagranicznych pacjentów.

Ministerstwo i fundusz boją się, że polscy pacjenci zaczną uciekać do świadczeniodawców zagranicznych. Choćby po to, by ominąć kolejki. Przygotowują wiele aktów prawnych, które korzystanie ze świadczeń zagranicznych uzależniają od ich specjalnej zgody. Obawy

ministerstwa po części dzielają świadczeniodawcy. Ale dyrektywa budzi nie tylko obawy. Towarzyszą jej wielkie nadzieje na przyciągnięcie pacjentów z zagranicy. Wysiłki podjęło i państwo, i firmy medyczne, i turystyczne.

Po turecku

Turystyczne – bo to właśnie dzięki nim turystyka medyczna rozwinęła się na przykład w Turcji. – *My obserwowaliśmy to na miejscu. Słyszac o ich sukcesie, a przy tym o projektowanej europejskiej dyrektywie transgranicznej, postanowiliśmy na tę ostatnią nie czekać i od razu zająć odpowiednie miejsce na rynku, zdobyć doświadczenia* – mówi Dariusz Dąbek z firmy Tourmedica.pl, która rozpoczęła działalność jako odnoga firmy zajmującej się turystyką wypoczynkową.

Dziś zajmuje się pośrednictwem między polskimi świadczeniodawcami i zagranicznymi pacjentami. – *Widomo, że leczyć tanio i dobrze to tylko połowa sukcesu. Druga – to znaleźć zainteresowanie obopólnie korzystnym interesem* – mówi Dąbek. Pojedynczy świadczeniodawcy nie są w stanie prowadzić rekrutacji na całym świecie. Dobrze zorganizowani pośrednicy – tak. W zakresie ich usług jest marketing, a także organizowanie i zlecenie wstępnych badań przedzabiegowych (np. kwalifikujących wstępnie do operacji) w kraju zamieszkania pacjenta.

Skąd przyjeżdżają

Ekspert dzieli pacjentów korzystających z turystyki medycznej na trzy mniej więcej równe grupy. Pierwsza to „turystyka wewnętrzna”: Polacy, którzy nie są w stanie znaleźć w miejscu swego zamieszkania pomocy w odpowiednim terminie i odpowiedniej jakości. Druga to polskojęzyczni mieszkańcy krajów Unii Europejskiej i Ameryki Północnej. Zabiegi łączą oni z pobytami wakacyjnymi u znajomych czy krewnych. Marketing wśród nich jest stosunkowo łatwy. Mają duże zaufanie do polskiej ochrony zdrowia, krótko mówiąc – wiedzą, że w Polsce ceny są niższe, a jakość świadczeń równie dobra jak w kraju ich zamieszkania. Ostatnią, najtrudniejszą do pozyskania grupę stanowią pacjenci zagraniczni, którzy nie mają polskich korzeni. Ci, zanim przyjadą do Polski, muszą przełamać obawy i pokutujący od lat schemat, że polska ochrona zdrowia jest na bakier z jakością.

Wielkie łowy

Ta ostatnia grupa stale rośnie – przekonuje Państwowa Agencja Inwestycji Zagranicznych. I wymienia kraje, z których przybywają pacjenci zagraniczni: Wielka Brytania, Szwecja, Dania, Niemcy, Rosja i USA. PAIZ zajmuje się promocją turystyki medycznej do Polski, zorganizowała m.in. wyjazd studyjny dziennikarzy zdrowotnych z wymienionych wyżej krajów do Polski.

Coraz mniej istotny jest również problem braku renomy na światowym rynku medycznym. Na leczenie w Polsce decyduje się coraz więcej obcokrajowców. – *Tak naprawdę to jest wybór ze względu na jakość, na specyfikę, na rodzaj wykonywanych procedur* – tłumaczy Piotr Gerber, wiceprezes Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Szpitali Prywatnych. I stawia warunek: w szukanie pacjentów powinny się włączyć ministerstwo, rząd i organizacje pozarządowe. Dlaczego? Bo polska ochrona zdrowia, choć jest w stanie odpowiedzieć prawie na każde zapotrzebowanie, składa się z wielu rozdrobnionych podmiotów, których nie stać na odpowiedni marketing.

Nie czekając na ministerstwo

Można nie czekać na ministerstwo. – *Patrzę z radością, jak rośnie liczba pacjentów zagranicznych. Już dziś właśnie dla nich otwieramy nasze przychodnie w soboty* – mówi Ryszard Szcząchor, szef firmy Aldemed z Zielonej Góry, a więc w pobliżu granicy polsko-niemieckiej. Aldemed prowadzi szpital, AOS i POZ. Dlaczego w soboty? Bo właśnie w weekendy jest czas na wizyty u „polskiego doktora”. – *I tak pracujemy: w dni powszednie Polacy, w soboty przybysze z Niemiec. Myślimy o poszerzeniu oferty dla tych ostatnich o niedziele* – mówi Szcząchor. Właściciele podobnych poliklinik na zachodniej granicy martwi jedynie to, że stosunkowo rzadko z ich usług korzystają rodowici Niemcy. – *Ale i to się zmieni. Zaczynaliśmy od Polaków pracujących po drugiej stronie Odry, teraz leczą się u nas pracujący tam Skandynawowie, Turcy i Słowianie z byłej Jugosławii. Przyjdzie czas na duże kontrakty z niemieckimi ubezpieczycielami, chcącymi dzięki polskim sąsiadom poprawić konkurencyjność swoich polis* – mówią. Chodzi o takie kontrakty, jakie już na rehabilitację kardiologiczną zawarł Lubuski Szpital Specjalistyczny Pulmonologiczno-Kardiologiczny w Torzymiu (woj. lubuskie).

Wśród przedsiębiorców medycznych zapanowała kolejna moda: na otwieranie przedstawicielstw za granicą. – *Obliczyłem niedawno, że warto rozważyć otwarcie naszego przedstawicielstwa w Londynie* – mówi Andrzej Mioduszewski z Centrum Chirurgii Specjalistycznej Ortopedika w Warszawie. – *W naszej specjalności liczy się diagnostyka, rehabilitacja, możliwość odbycia wizyty kontrolnej. Brak tego na miejscu, w Londynie, ogranicza możliwości działania. Sądzę, że warto otworzyć tam przedstawicielstwo, wysyłać naszych lekarzy, zabiegi przeprowadzać w Warszawie, a pozostałe świadczenia na Wyspach* – dodaje.

Bartłomiej Leśniewski

medmetriq

Zmieniamy polskie szpitale

Więcej niż benchmarking! Bezpłatnie!

Udostępniając aplikację do zarządzania finansami szpitala zmieniamy postawy pracowników i kulturę organizacyjną za pomocą wiarygodnych danych liczbowych. Robimy to już 15 lat.

- Jawna baza szpitali uczestniczących w projekcie – wiesz z iloma i jakimi szpitalami jesteś porównywany
- Wiarygodne dane z wykorzystaniem słownika pojęć, bezpośrednio z systemów IT – wiesz jak zbierane i analizowane są dane
- Uniwersalny wzorcowy plan finansowy zgodny z wymaganiami MZ
- Dane pozafinansowe zgodne z wymaganiami akredytacji
- Bez opłat i zobowiązań – w ramach projektu badawczego

Zamów listę wskaźników i materiały informacyjne: www.pinmed.pl

Projekt Platforma Informacji Medycznych współfinansowany przez Narodowe Centrum Badań i Rozwoju

Prometriq Akademia Zarządzania,
Sopot, Bohaterów Monte Cassino 15
tel. 698 101 798, kontakt@pinmed.pl