

Więcej, szybciej, lepiej



Fot. Archiwum prywatne

O modelu biznesowym, który łączy interesy podmiotów medycznych i pacjentów, mówi Filipe Simoes de Almeida, członek zarządu Future Healthcare.

Czym zajmuje się Future Healthcare i skąd pomysł na taki biznes?

Ideą Future Healthcare było zawsze umożliwienie klientom korzystania z odpowiedniej opieki zdrowotnej, niezależnie od ich stanu zdrowia. Dzięki temu system opieki zdrowotnej staje się bardziej efektywny i dostępny dla ludzi. Dlatego stworzyliśmy unikatowy, sprawnie funkcjonujący model biznesowy, który łączy interesy podmiotów medycznych i pacjentów. To relacja *win-win*, w której pacjenci mają szybszy dostęp do wysokiej jakości usług medycznych i opieki, a placówki zwiększają swoją działalność, obsługując więcej klientów i zarabiając więcej pieniędzy. Future Healthcare stworzył w 2003 r. José Pina, przedsiębiorca z wieloletnim doświadczeniem w branży medycznej i ubezpie-

zeniowej. Po latach pracy w konsultingu dołączyłem do niego ok. 5 lat temu.

Polska to dosyć egzotyczny kierunek, biorąc pod uwagę miejsce dotychczasowej działalności firmy. Dlaczego wybrali państwo nasz kraj?

Z biznesowego punktu widzenia nie tak bardzo egzotyczny. Aktualna organizacja systemu prywatnych ubezpieczeń i opieki zdrowotnej w Polsce bardzo przypomina sytuację w Portugalii sprzed 20 lat. Polska gospodarka się rozwija, a wraz z tym rosną oczekiwania. Dostawcy usług chcą podnosić swoje dochody, rozszerzać zakres świadczeń i nawiązywać lepszą współpracę z ubezpieczycielami, a klienci pragną lepszej jakości opieki medycznej i szybszego dostępu. Co więcej, firmy ubezpieczeniowe opracowują nową linię biznesu, która pokrywa ryzyko chorób i finansuje prywatnych dostawców usług medycznych. Na polskim rynku nie ma jednak oferty, która wychodziłaby naprzeciw oczekiwaniom zarówno klientów, jak i podmiotów medycznych. Uznaliśmy więc, że to odpowiedni moment na wejście Future Healthcare do Polski. Wierzymy, że nasz innowacyjny model może zmienić dostęp do opieki zdrowotnej w Polsce, nad czym pracujemy wspólnie ze Swiss Re, jednym z najbardziej prestiżowych towarzystw reasekuracyjnych na świecie.

Na czym polega ta innowacyjność, o której pan mówi?

Chcemy przynieść do Polski kompleksowe ubezpieczenie zdrowotne po przystępnych cenach dla klientów. Zakres ubezpieczenia może być duży, z uwzględnieniem pobytu w szpitalu, gabinetów lekarskich, wizyt ambulatoryjnych, leczenia i diagnostyki, protez i ortez, stomatologii, leków i innych wydatków na zdrowie. Współpracujemy z podmiotami medycznymi na zasadzie *fee-for-service* – płacimy bezpośrednio za usługi, działając w imieniu zakładów ubezpieczeń. Po prostu placówkom będzie się opłacało przyjmować więcej pacjentów, a tym samym obsługiwać ich szybciej i oferować szersze usługi. Zaletą jest również krótki okres płatności na rzecz dostawców należących do sieci, nieprzekraczający 20 dni. Bardzo ważnym elementem naszej oferty jest internetowa platforma FH.net, która służy do zarządzania i płatności, co przyczynia się do uproszczenia wszelkich kontaktów między podmiotami medycznymi, pacjentami, firmami ubezpieczeniowymi i Future Healthcare. Przekłada się to na lepszą kontrolę jakości i kosztów oraz szybszą obsługę pacjentów.

Jak rozwiązania Future Healthcare mogą wpisywać się w słabości i problemy naszego krajowego rynku?

Przed wszystkim pacjenci korzystający z naszej platformy będą mogli dowolnie wybierać miejsce, w którym zechcą przeprowadzić zabieg czy odbyć wizytę. To przyspieszy proces leczenia i usprawni przepływ pacjentów w placówkach medycznych. Ponadto zastosowanie takiego schematu działania wpłynie na wzrost przychodów podmiotów świadczących usługi medyczne. W dotychczasowych, klasycznych modelach abonentowych im większa była liczba wizyt odbytych przez jednego pacjenta, tym mniej funduszy na pokrycie jego leczenia. Dzięki wprowadzeniu zasady *fee-for-service* Future Healthcare odwraca tę zależność. To prawdziwy scenariusz *win-win*.

Czy to oznacza, że chcą państwo zrewolucjonizować polski rynek?

To bardzo mocne stwierdzenie. Nasze podejście rzeczywiście może wiele zmienić, ale to raczej ewolucja istniejącego systemu opieki zdrowotnej w Polsce, aby działał on sprawniej i z korzyścią dla wszystkich stron. Wierzę, że nasi potencjalni partnerzy, placówki medyczne i firmy ubezpieczeniowe, a także pacjenci będą z dużą uwagą śledzić nasze poczynania na polskim rynku.

Ma pan za sobą pierwsze rozmowy strategiczne z dużymi partnerami. Jakie były reakcje na państwa rozwiązania?

Rozpoczynając działalność w Polsce, nie spodziewaliśmy się tak pozytywnego odzewu ze strony środowiska medycznego i potencjalnych partnerów biznesowych. Cieszę się, że otrzymaliśmy wsparcie np. ze strony Ogólnopolskiego Stowarzyszenia Szpitali Prywatnych. W dość krótkim czasie od momentu rozpoczęcia ekspansji na polskim rynku udało nam się nawiązać kontakt ze strategicznymi partnerami o ugruntowanej pozycji. Nie mogę jeszcze zdradzić, o kim mowa, bo negocjacje wciąż trwają. Partnerzy przygotowują propozycję ubezpieczenia zdrowotnego dla swoich klientów opartą na naszym modelu i zbadają możliwość dzielenia ryzyka ze Swiss Re.

W jaki sposób można przystąpić do sieci Future Healthcare?

Chcemy, aby sieć medyczna obejmowała cały kraj i była gotowa do obsługi klientów po uruchomieniu programu. Finalny produkt w postaci ubezpieczenia zdrowotnego dla klientów indywidualnych i klientów firm będzie prezentowany, a następnie dystrybuowany przez partnerów, z którymi obecnie negocjujemy. Nasz partner w Polsce – Stanisław Borkowski, były członek zarządu PZU, były wiceprezes firmy ubezpieczeniowej

„ Model biznesowy Future Healthcare to relacja *win-win*, w której pacjenci mają szybszy dostęp do wysokiej jakości usług medycznych i opieki, a placówki zwiększają swoją działalność ”



„ Korzystający z naszej platformy będą mogli dowolnie wybierać miejsce, w którym zechcą przeprowadzić zabieg czy odbyć wizytę ”

Allianz w Polsce, były prezes Allianz Bank Polska SA i były prezes firmy ubezpieczeniowej Crédit Agricole w Polsce, jest obecnie nastawiony na rozwój podmiotów medycznych, co jest jednym z filarów naszego modelu biznesowego.

Kiedy możemy się spodziewać pełnego startu państwa platform i usług?

Nie chciałbym deklarować daty, ponieważ to zależy od bardzo wielu czynników, między innymi od momentu, kiedy zakończymy podpisywanie umów. Będziemy mogli ruszyć, kiedy tylko będziemy mieli kontrakty z odpowiednią liczbą placówek medycznych i zakończymy rozmowy z naszym partnerem, który zbuduje wspomnianą ofertę ubezpieczeniową. Jestem przekonany, że już w najbliższym czasie państwo o nas usłyszą.

Rozmawiał Krystian Lurka