

VÝKONNÝ ŘEDITEL ZDRAVOTNÍ POJIŠŤOVNY ANTONÍN KLIMŠA:

V RBP dotahujeme projekty do konce a snažíme se nabízet komplexní řešení

V segmentu zdravotního pojištění a pomoci lidem značka RBP historicky působí už přes 200 let, v polistopadové historii pak 27 let. Je stále aktivní, vytváří pro klienty řešení a velmi pečlivě monitoruje potřeby a požadavky svých pojištěnců a českého zdravotnictví obecně, čemuž pak přizpůsobuje i svoje aktivity. Projekty telemedicíny, unikátní bezbariérový web, projekt MAGNET213 na magnetickou rezonanci do 2-4 týdnů, přeshraniční zajištění dostupné zdravotní péče v Polsku, na Slovensku a v Německu, ojedinělá podpora velkoplošného testování na COVID-19, slučování příspěvků do výše 10 tisíc korun nebo sezonní mimořádné bonusy pro pojištěnce jsou toho důkazem.

Ing. Antonín Klimša, výkonný ředitel RBP, zdravotní pojišťovny říká:

„Péče o vlastní zdraví je v režii každého z nás. A tak, jako si vybíráme pojišťovnu, která nám pojistí byt, dům, auto nebo nejrůznější možná rizika, neméně stejnou pozornost bychom měli věnovat i výběru zdravotní pojišťovny. Jejím zdravotním, preventivním a bonusovým programům, moderním elektronickým řešením a komunikací, ale i dalším aktivitám, které pro svoje pojištěnce realizují. Teď, kdy si občané mohou požádat o změnu svojí zdravotní pojišťovny, je k tomu ta nejvhodnější příležitost.“

■ Kterými projekty či aktivitami může být RBP podle vás příkladem pro ostatní zdravotní pojišťovny?

Například v oblasti telemedicíny. Před rokem jsme zahájili jeden z největších projektů u nás – Šance pro srdce – zaměřený na osoby s rizikem vzniku srdečně-cévních obtíží. Hlavně pak na ty, kteří mají vysoký krevní tlak. Jeho cílem je zkvalitnit možnosti léčby vysokého krevního tlaku a v maximální míře u takto diagnostikovaných pacientů snížit riziko infarktu a cévní mozkové příhody. Do projektu se už zapojilo bezmála 2,5 tisíce pacientů a několik desítek spolupracujících lékařů z oborů všeobecného praktického lékařství, vnitřního lékařství a kardiologie. Pacienti dostanou tlakoměr, zařízení pro bezdrátový přenos naměřených hodnot a náramek pro měření srdečního tepu a pohybové aktivity a naměřené údaje pravidelně odesílají. S nimi pak dále pracují jejich ošetřující lékaři, kteří sledují výsledky svých pacientů a v případě potřeby mohou změnit jejich léčebný režim a stabilizovat jejich krevní tlak. Původně dvouletý projekt chceme díky velkému zájmu a pozitivnímu ohlasu prodloužit o další rok. Souběžně s ním máme připravený další telemedicínský projekt zaměřený na diabetiky.

Dalším jedinečným projektem RBP je MAGNET213. K jeho realizaci nás vlastně inspirovaly telefonáty našich po-

jištěnců o špatné dostupnosti vybraných lékařů a dlouhé čekací době na diagnostická vyšetření. Proto jsme letos rozjeli pilotní projekt řízené časové dostupnosti magnetické rezonance, který realizujeme ve spolupráci s našimi 4 partnery. Klientům RBP tak můžeme garantovat vyšetření na magnetické rezonanci maximálně do 4 týdnů, čímž jsme jim zkrátali čekací lhůty i o několik měsíců. Od spuštění projektu v únoru 2020, bez ohledu na koronavirovou krizi, se nám už podařilo magnet zajištit pro 1091 lidí. Zcela zásadně jsme tak vstoupili mezi pacienty a lékaře a prostřednictvím našeho call centra pojištěncům RBP organizujeme konkrétní termíny. Do budoucna tento model chceme rozšířit i na jiné odbornosti.

■ To byl příklad několika vašich projektů. A v oblasti preventivních a bonusových programů?

V dlouhodobém horizontu se zaměřujeme hlavně na očkování, chronická onemocnění a na onkologickou prevenci, především proti HPV. RBP jako jediná na toto očkování vyplácí bonus do 4 tisíc korun. Dívkám a ženám od 12 – 30 let na prevenci proti rakovině děložního čípku, genitálním bradavicím a análním karcinomu, ale mohou ho získat i chlapci od 12 do 18 let na prevenci proti genitálním bradavicím a análnímu karcinomu.

Velmi pozitivní reakce máme na letošní novinku, kdy v rámci časově omezeného bonusu plně hradíme očkování dětí a mládeže do 18 let proti klíšťové encefalitidě. Za poslední tři měsíce tím vzrostl počet aplikovaných vakcín plošně o 20 % a oproti loňsku jsme tak navíc proplátili 1651 vakcín. Za unikátní v RBP považují i slučování příspěvků od rodiny a přátel do výše 10 tisíc korun, které pak jednotlivcům může využít na drahá očkování, nízkobílkovinnou dietu nebo potraviny pro celiaky. Letos jsme umožnili sloučením příspěvků uplatnit i na rovnátka pro děti a mladistvé do 18 let.

■ Můžete našim čtenářům přiblížit i vaše další zajímavé bonusy a služby?

Pro děti a mládež zajišťujeme komplexní nabídku ozdravných pobytů „moře-hory-lázně“, aby na základě aktuální koronavirové situace byly dostupné u nás i v zahraničí. RBP také jako první zdravotní pojišťovna v České republice začala od května v plné výši hradit neurorehabilitace dětí s mozkovou obrnou. Nezapomínáme ani na specifické potřeby seniorů, kardiaků, dárců krve, diabetiků nebo na hendikepované spolupobčany. Ve spolupráci se zájmovým spolkem Colliery SRDCEM jsme v tomto kontextu kupříkladu připravili nový pilotní projekt pro postižené sportovce „Sportuj s handicapem“ pro zvyšování jejich tělesné kondice se zaměřením na tzv. klíčové pohyby života.



Fotoarchiv RBP

„Před rokem jsme zahájili jeden z největších projektů u nás – Šance pro srdce – zaměřený na osoby s rizikem vzniku srdečně-cévních obtíží. Díky velkému zájmu a pozitivnímu ohlasu ho chceme prodloužit o další rok,“ říká výkonný ředitel zdravotní pojišťovny Antonín Klimša.

Velmi zajímavé programy pak máme na podporu mateřství, rodičovství a zdravého životního stylu. Vedle trvalých bonusů jsme letos poprvé navíc realizovali čtyři další, mimořádně a časově omezené. Na pohybové aktivity, odvykání kouření, dentální hygienu a již zmíněnou klíšťovou encefalitidu. Hlavně s tím posledním počítáme i v příštím roce.

■ Před několika dny se mediálně řešil akutní nedostatek stomatologů. V tomto kontextu bylo vyjádření RBP odlišné od ostatních zdravotních pojišťoven...

Zřejmě máte na mysli to, že umíme našim pojištěncům zajistit dostupnou zdravotní péči i v zahraničí. Ano, to je pravda. Máme velmi dobré zkušenosti v rámci přeshraniční spolupráce hlavně s lékaři v Polsku a na Slovensku, kterým platíme za systematické ošetřování našich klientů. Musím zdůraznit, že se opravdu nejedná výhradně o akutní, ale i standardní péči a týká se to jak praktických lékařů, tak i stomatologů. Obdobný model jsme před časem nabídli občanům ze Šluknov-

malé prostředky na obdobné projekty, jejich pořízení, realizaci, inovace a aktivní používání. Kupříkladu na zcela novou mobilní aplikaci „MY213“. Protože klademe důraz na to, abychom všechny naše projekty dotahovali do konce a nabízeli komplexní řešení, tuto aplikaci postupně spustíme během několika měsíců až si budeme jisti, že technicky i obsahově splňuje naše požadavky na moderní komunikaci s klientem.

Jako příklad inovace pak mohu zmínit komplexní změnu našeho webu. Výsledkem jsou bezbariérové stránky, které mohou lidé s různým tělesným postižením či hendikepem používat pomocí tabulátoru třeba jedním prstem. Nevidomí pak mohou náš web procházet za pomoci speciální čtečky, která jim předčítá nejen publikovaný text, ale také popisky obrázků a naviguje jej po celé stránce.

Určitě zajímavým komunikačním prvkem v rámci sociálních sítí je na našem Facebooku i pravidelná páteční rubrika „Dobré ráno s RBP“, kde klientům prezentujeme nové informace ze zdravotnictví, zprostředkováváme rozhovory s lékaři a odborníky na vybraná témata, promítáme on-line cvičení například pro budoucí maminky a připravujeme i soutěže o zajímavé ceny.

■ Pokud se aktuálně většíme do reálného světa, situace s COVID-19 se neuklidňuje, právě naopak. Co z toho vyplývá pro RBP a pro její pojištěnce?

RBP je zdravotní pojišťovnou, ale současně i významným zaměstnavatelem s více než 240 zaměstnanci. Proto musíme dbát na jejich bezpečnost, stejně jako na zajištění jednotlivých interních procesů. V tomto kontextu jsme přijali celou řadu vnitřních bezpečnostních opatření, která mají eliminovat možnosti rizik náklady mezi zaměstnanci na minimum. Například jsme si vypracovali vlastní principy chytré karantény, máme vytvořený model trasování pro případ záchytu nákazy, v RBP aktivně funguje krizový výbor a velmi se nám rovněž osvědčila řídicí činnost s využitím informačních systémů.

Co se týče našich pojištěnců RBP, i zde jsme zareagovali velmi rychle a pružně, když jsme jim zřídili hned na počátku pandemie bonus ve výši až 500 korun na individuální testování na koronavirus a příspěvek ve stejné výši na nákup roušek, respirátorů a dezinfekčních přípravků. Natočili jsme instruktážní videa k prevenci před nákazou a organizovali na našem Facebooku diskuse s odborníky.

Kromě toho pravidelně sledujeme a vyhodnocujeme i lokální ohniska nemoci Covid-19, protože je v našem zájmu, stejně jako v zájmu zaměstnavatelů, aby všichni zaměstnanci byli zdraví a chodili do práce.

To byl také jeden z hlavních důvodů, proč jsme se prozatím jako jediná zdravotní pojišťovna u nás zapojili do podpory firem formou velkokapacitního testování jejich zaměstnanců a našich klientů RBP na Karvinsku, kde máme velmi silný kmen našich pojištěnců. Z fondu prevence přispíváme na 20 tisíc testů. V případě potřeby jsme ale připraveni podpořit velkokapacitní testování pojištěnců RBP bez teritoriálního omezení v celém Česku.

■ Kdybyste na závěr měl uvést několik důvodů, proč by zrovna k „dvěstětrnáctce“ měli lidé přestoupit, které by to byly?

Je velkou škodou, že hodně lidí v dnešní době preferuje stereotyp, nechtějí nic měnit a tvrdí, „že vlastně nic nepotřebují“. Naše zkušenost je taková, že televizní nebo rádiová reklama ke změně pojišťovny nestačí. Proto již několik let realizujeme ve firmách, na náměstích, společenských nebo sportovních akcích tzv. Stany zdraví RBP, v nichž máme možnost komunikovat s občany napřímo a vysvětlovat výhody naší zdravotní pojišťovny. Průběžně se přesvědčujeme o tom, že občané nemají potřebné informace a o to více oceňují náš pro-klientský přístup. RBP sice není nejlevší zdravotní pojišťovnou u nás, ale vždy si zakládala na pokud možno individuálním přístupu, ke každému klientovi je otevřená a snad i přátelská. Samozřejmě se nikdy nezavděčíme všem, ale myslím si, že máme velmi kvalitní produkty a služby, za které se ani před konkurencí nemusíme stydět. Otevřeme a modernizujeme nové pobočky, každý den uzavíráme nové smlouvy s dalšími poskytovateli zdravotnických služeb v celé ČR, připravujeme nové projekty, jezdíme po celé republice s preventivními programy zdraví a spolupracujeme s mnoha firmami a organizacemi. Nechceme se s konkurencí předhánět v tom, kdo bude mít například lepší permanentky na plavání, větší bonus na dentální hygienu nebo která pojišťovna uhradí více za vitamíny či očkování. Naší snahou je přicházet s komplexními zdravotními programy a řešeními, vstoupit mezi poskytovatele zdravotní péče a klienty a zprostředkovat jim kvalitní a dostupnou péči s konkrétním řešením jejich problému. Proto se hlavně v poslední době zaměřujeme na celou řadu projektů a aktivit, které k tomuto cíli směřují, Šance pro srdce, MAGNET 213, Dobré ráno s RBP apod., a nové projekty už máme připraveny i pro rok 2021. V tomto směru se domnívám, že tím se od konkurence odlišujeme a chceme být nejenom zdravotní ale i „zdravou“ pojišťovnou.

Stranu připravil
Jiří Tichý

Partnerem stránky je

213
RBP zdravotní
pojišťovna