

دکتر فریده جعفری
مدیرکل بیمه سلامت استان آذربایجان غربی

حرکت از بیمه سنتی به خرید راهبردی خدمات سلامت

نظام‌های بیمه سلامت در ایران و بسیاری از کشورها، سال‌ها بر اساس الگوی سنتی یا «خرید منفعل» فعالیت کرده‌اند. در این مدل، سازمان بیمه‌گر صرفاً صورتحساب‌های ارائه شده توسط مراکز درمانی را پس از ارائه خدمت پرداخت می‌کند، بدون آن‌که نقشی فعال در تعیین کیفیت، ضرورت یا اثربخشی آن خدمات داشته باشد؛ اما این رویکرد با چالش‌های جدی مانند ناکارآمدی در تخصیص منابع، افزایش بی رویه هزینه‌ها و دسترسی ناعادلانه به خدمات همراه بوده است.

خرید راهبردی؛ تعریف و ضرورت

بیمه سنتی (خرید منفعل)	خرید راهبردی
پرداخت صورتحساب پس از ارائه خدمت	تصمیم‌گیری فعال درباره نوع خدمات مورد نیاز
تمرکز بر حجم و تعداد خدمات	تمرکز بر کیفیت، ضرورت و پیامدهای درمان
نظارت ساختاری و گذشته نگر	نظارت فرایندی و مبتنی بر شواهد
تشویق به ارائه خدمات بیشتر	تشویق به ارائه خدمات اثربخش و پیشگیرانه

سازمان جهانی بهداشت (WHO) از سال ۲۰۰۰، خرید راهبردی را به عنوان یکی از راهبردهای اصلی برای بهبود عملکرد نظام‌های سلامت معرفی کرده است. خرید راهبردی، فرآیندی فعالانه است که در آن سازمان بیمه‌گر با تکیه بر اطلاعات دقیق درباره نیازهای جمعیت، کیفیت خدمات، هزینه‌ها و پیامدهای درمانی، تصمیم می‌گیرد که چه خدماتی، از چه ارائه‌دهندگانی و با چه قیمتی خریداری شود. به عبارت دیگر، بیمه‌گر از یک صندوق پرداخت کننده منفعل به مدیری هوشمند و فعال برای منابع سلامت تبدیل می‌شود.