



La performance de l'achat d'assurance

vue par Erwan Trividic,
Directeur du Développement Sham

Dans un contexte de maîtrise des coûts, la Direction Générale de l'Offre de Soins (DGOS) a initié, en octobre 2011, le programme national PHARE (Performance Hospitalière pour des Achats Responsables) qui incite les établissements à définir des stratégies d'achats performantes.

La souscription d'une assurance, en particulier en Responsabilité Civile Médicale, est un achat stratégique qui doit être « performant » car il influe largement sur les finances de l'établissement et sa relation avec les patients.

Que recommandez-vous aux établissements pour réaliser un achat performant ?

Tout d'abord, nous leur conseillons de formaliser leurs besoins de manière très précise et ce, en tenant compte de l'exposition aux risques de l'établissement ou, lorsqu'il s'agit d'un groupe, de chacun des établissements qui le compose. Dans ce dernier cas, il faudra considérer la diversité des profils de risques (MCO, SSR, Psychiatrie, Hébergement...). L'évaluation des besoins doit être réalisée dans le cadre d'un dialogue acheteur/utilisateur en concertation avec les collaborateurs de l'établissement en charge : des achats, des assurances (ou concernés par le sujet), de la qualité et de la gestion des risques...

Il nous apparaît également essentiel de prêter attention aux services associés à la proposition d'assurance (accompagnement, proximité de l'assureur, modalités de gestion, Espace Client, réseaux d'avocats et de médecins conseils...). Ce critère de choix ne doit pas rester imprécis, la gestion des risques et des services constituant de véritables leviers de performance dans les établissements.

Ensuite, il est important que l'analyse mette en avant l'offre la « mieux-disante » au regard des critères de choix tout en appréciant la pérennité de l'offre présentée ainsi que la capacité de l'assureur à anticiper les nouveaux risques du secteur.

Enfin, il convient d'assurer un suivi du marché afin d'évaluer la réalisation des prestations proposées.

Pour conclure, acheter performant en assurance est synonyme d'une protection efficace qui s'appuie sur une vision à long terme favorisée par un partenariat avec un assureur solide et pérenne.

Comment Sham accompagne-t-elle ses clients ?

Fort de sa connaissance pointue des interactions entre les différents acteurs de santé sur un territoire (établissements de santé publics et privés, professionnels de santé, établissements sociaux et médico-sociaux), Sham accompagne ses clients dans la réalisation d'un programme d'assurance intégré.

Sham s'engage à sécuriser l'activité de ses sociétaires en leur proposant l'ensemble des solutions – identification, évaluation, prévention, couverture, gestion et indemnisation – nécessaires au pilotage pérenne et optimal de leurs risques.

Véritable partenaire des établissements dans la durée, nos offres comprennent l'ensemble des garanties et services associés indispensables pour protéger efficacement l'établissement, ses collaborateurs et ses patients.

L'achat d'assurance en 5 points clés

1

Des besoins formalisés tenant compte de l'exposition aux risques de votre établissement

2

Une solution d'assurance et de services adaptée présentant le meilleur rapport qualité/prix

3

Une solution permettant un pilotage pérenne et optimal de vos risques

4

Un accompagnement dans la maîtrise et la réduction des risques

5

Un partenaire avec une solide connaissance du secteur et de ses enjeux

À propos de Sham

Acteur engagé auprès des établissements depuis plus de 85 ans, Sham est spécialisée dans l'assurance et le management des risques de l'ensemble des acteurs de l'offre de soins :

- Établissements et professionnels de santé
- Collectivités territoriales
- Établissements sociaux et médico-sociaux
- Filières et coopérations

Sham propose une offre complète maîtrisée (Responsabilité Civile, IARD, Assurances de personnes et services) et est en capacité d'apporter une solution appropriée aux besoins de ses sociétaires, et ce à chaque étape de la relation-client.



Service Client

Tél. : +33 (0)4 72 75 1000 - www.sham.fr



PARTAGEONS PLUS QUE L'ASSURANCE