

Vertical Solutions. Health Insurance Services.



Das Offering innerhalb des Portfolio-Clusters.

Health
Insurance
Services



Krankenkassen müssen auf Gesundheitsreformen, Kostenanstieg und den demografischen Wandel reagieren – mit mehr Flexibilität und effizienteren Geschäftsabläufen. Maßgeschneiderte ICT-Lösungen von T-Systems helfen Ihnen dabei, Versichertenwohl und Wirtschaftlichkeit in Einklang zu bringen und Ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. In erster Linie geht es um die Integration von Prozessen, damit Ihre unterschiedlichen IT-Systeme nahtlos miteinander kommunizieren können.

Intelligente Schnittstellen ermöglichen hier die Harmonisierung Ihrer Verwaltungs- und Versorgungsabläufe. Health Insurance Services sorgen für diese Leistungsfähigkeit Ihrer Systemlandschaft z. B. durch die Implementierung einer Hilfsmittelmanagement-Plattform zur wirtschaftlichen Verwaltung aller Hilfsmittel über deren gesamten Lebenszyklus hinweg.

Themen heute: Prozessoptimierung, Kostenreduktion, Standardisierung.

Hauptanliegen ist es, Krankenkassen in ihren peripheren IT-Infrastrukturen zu unterstützen. Weg von unzähligen peripheren Systemen, hin zu Standardlösungen mit interessanten Geschäftsideen, die weggehen von hohen Anfangsinvestitionen, in Richtung Lösungen wie Application as a Service oder Software as a Service. Ihr Unternehmen soll in die Lage versetzt werden, die Versicherten besser zu monitoren, zu steuern und sie vor allem besser zu versorgen. Sie profitieren von:

- Umfassender Prozess- und Projekterfahrung
- Harmonisierten und integrierten Leistungsprozessen
- Ende-zu-Ende-ICT und -Applikationslandschaft
- Kosteneffizienter, transparenter Servicelandschaft
- Neuen Differenzierungsmerkmalen für Ihre Versicherung
- Hohem Investitionsschutz
- Geringem Risiko durch Risk-Sharing



Health Insurance Services – Offering-Elemente.

1. Hilfsmittelmanagement.



Die zentrale Hilfsmittelmanagement-Plattform unterstützt alle Abläufe rund um die Steuerung, das effiziente Management und die Distribution Ihrer Hilfsmittel. Alle Prozesse sind transparent und jederzeit nachvollziehbar abgebildet. Gleichzeitig sind alle Akteure miteinander vernetzt: Ihre Krankenkassenversicherung, Leistungserbringer, Berater und Dienstleister. Im Fokus stehen neue Hilfsmittel ebenso wie der oft vernachlässigte Wiedereinsatz, der hier intelligent und nahtlos in den Gesamtprozess eingebunden wird. Von der Versorgung über die Rückholung, die Einlagerung, die Vermittlung sowie die Leistungskostensteuerung und das Vertragsmanagement bietet dieser virtuelle Marktplatz standardisierte Tools für alle Prozesse und somit maximale Planungssicherheit. Zusätzlich gibt es die Möglichkeit eines kassenübergreifenden Poolings. Dadurch können Sie die Wiedereinsatzquote von pflegerischen Hilfsmitteln deutlich erhöhen und die Kosten senken. T-Systems integriert das System, betreibt es im eigenen Rechenzentrum und betreut die Plattform auf lange Sicht mit umfassenden „Application Management & Modernization“-Services.

Ihre Mehrwerte:

- Volle Kosten- und Leistungstransparenz
- Niedrigere Kosten für das Hilfsmittelmanagement
- Höhere Wiedereinsatzquote von Hilfsmitteln
- Maximale Planungssicherheit
- Sorglos-Paket durch Betrieb und Wartung aus einer Hand

Betriebsmodell.

Betrieb im Rechenzentrum von T-Systems – als Application as a Service.

Preismodelle.

Verbrauchsabhängig – Pay-per-Use-Modelle für SaaS-Angebote.

Service Levels.

Service Level Agreements von Bronze bis Platinum.

Internationale Verfügbarkeit.

Deutschlandweit, angepasst an die inländischen branchenspezifischen und gesetzlichen Anforderungen an Versicherungen. Eine Adaption auf internationale Versicherungsmärkte ist theoretisch möglich.

Health Insurance Services von T-Systems.

Ergänzende ICT-Themen für heute und morgen.

Portale.

Ein aktuelles und nutzerfreundliches Online-Portal ist heute für jede Krankenkasse ein zentrales Aushängeschild und wichtiges Kundenbindungsinstrument. Die Telekom entwickelt und betreut gemeinsam mit der T-Systems Multimedia Solutions individuelle Webportale, interaktive Services und Web-2.0-Funktionalitäten. Dazu kommen noch Funktionen und Services für die Kundenbindung und Neukundengewinnung (Business-Portal). Mit solchen Internet-, Intranet- und Social-Community-Lösungen verbessern Sie Ihre Kundenansprache. Mehr noch: Sie können Ihre Versicherten mit personalisierten Informationen individuell betreuen und steuern.

Mobile Lösungen.

Sämtliche Portal-Anwendungen werden künftig auch auf mobilen Endgeräten verfügbar sein. Beispiele sind hier die Geschäftsstellen-, Arzt- und Kliniksuche oder ein Rückrufservice. Außerdem hat die Telekom Applikationen speziell für das iPhone entwickelt, z. B. den Allergie-Manager. Dabei werden die Inhaltsstoffe von zuvor mittels Barcode-Scanner erfassten Produkten mit einer Online-Datenbank für Allergene in Lebensmitteln überprüft und mit dem Allergie-Profil des Nutzers verglichen.

Telefonanlage aus dem Netz.

Die DaVinci-Lösung bietet auf einer Multi-Service-Plattform (MSP) eine Telefonanlage aus dem Netz (Business VoIP Select) inkl. Call-Center-Funktionalitäten (BusinessVoIP Agent). Diese Lösung bedient alle Prozesse und Funktionen für das umfassende Kontaktmanagement mit dem Versicherten, inkl. Multichannel-Lösungen für Kundenansprache bis hin zum Informations- und Interaktionsportal für Mitarbeiter und Versicherte.

Big Kids Coach.

Immer mehr Kinder in Deutschland bewegen sich zu wenig und haben daher gesundheitliche Defizite. Vor diesem Hintergrund bietet T-Systems

gemeinsam mit dem Institut für Prävention und Nachsorge GmbH (IPN) und der Krankenkasse BIG direkt gesund die neue Online-Plattform BIGkidscoach an, die durch die Initiative T-City mit ins Leben gerufen wurde. Die Seite www.bigkidscoach.de liefert umfassende Informationen und konkrete Anleitungen zu Bewegung, Ernährung und Fitness. Kinder und Jugendliche lernen spielerisch mit einem animierten Personal Trainer, wie sie durch regelmäßigen Sport und gesundes Essen ihre Fitness verbessern können. Die Trainingsergebnisse lassen sich in einem persönlichen Fitness-Profil grafisch auswerten und in einer Verlaufsgrafik dokumentieren. Die verschiedenen Checks und das umfangreiche Übungsangebot von BIGkidscoach sind auch für Lehrer und Trainer eine hilfreiche Unterstützung.

Kundenbeispiel:

BARMER GEK.

Nach dem Zusammenschluss der BARMER und GEK zur BARMER GEK zum 1. Januar 2010 ist das Unternehmen mit über 8,5 Millionen Versicherten, über 1.000 Betreuungsstellen und 19.000 Mitarbeitern die größte Krankenkasse in Deutschland. Die seit 1990 bestehende Partnerschaft mit der Telekom hat sich im Laufe der Jahre deutlich erweitert:

TDN BARMERnet III: Flächendeckende Vernetzung auf Basis von Voice-over-IP und MPLS (Multi Protocol Label Switching). Realisierung einer Multi-Channel-Management-Lösung zur optimalen Unterstützung der Mitarbeiter bei telefonischen Kontakten.

BARMER Online Business (BOB): Einkaufsplattform für die rechts-sichere Online-Abwicklung interner Bestellungen und externer Ausschreibungen. Implementierung einer Vergabepattform für Hilfsmittel nach § 127 Absatz 1 und 2 SGB V.

Hilfsmittelmanagement: Integration von Leistungsversorgungsprozessen (transaktionsorientierter Datenaustausch) in der eService-Area. Die BARMER GEK ruft zusätzliche Leistungen im ASP-Modell (Application Service Providing) nach Bedarf ab.

Internetauftritt: T-Systems stellt die notwendigen Server für den neuen Internetauftritt bereit, sorgt für die Netzanbindung und betreut die Webseiten technisch.

Herausgeber.

T-Systems International GmbH
Hahnstr. 43d
60528 Frankfurt am Main, Germany