

الرئيس التنفيذي لشركة (إيمبا) لإدارة النفقات الطبية مروان مطره جي: لا يجوز بعد اليوم اعتبار شركة الإدراة تمثل شركة التأمين فقط وهذا ما يجب أن يلاحظ في قانون التأمين الصحي

مراكز عناوين الشركة الدولية لإدارة الخدمات الطبية- IMPA	
الشركة الدولية لإدارة النفقات الطبية	
العنوان	أبو رمانة - شارع المهدى بن يركرة - بناه العقاد
هاتف	٠١١-٣٣٤٠٠٤
فاكس	٠١١-٣٣٣٠٣٦
موبايل	٠٩٦٠٠٤٤٠٤-٠٩٣٠٨٨٢٢٠
بريد الكتروني	info@impa-tpa.com
فيسوبوك	impa.tpa
ص.ب	٣٣٢٢٠
دمشق	
فرع المحافظات والمدنويين	
فرع حلب	
العنوان	السليمانية - مقابل قبة الأطباء - بناه ستر قرقوش
هاتف	٤٦٠٨٩٥٥
فاكس	٠٢١-٤٦٦٧٨٩
موبايل	٠٩٩١٣١٩٩٩٢
فرع الرقة	
العنوان	شارع الكنيسة - جانب متنزه الربيض - فوق صيدلية يحيى المشرف
هاتف	٢٩٨٠٧٠٠
فاكس	٠٢٢-٢٨١٦٠٨
مندوب محافظة درعا	
الدكتور فريد الأصقر	
العنوان	حي السبيل - جانب جامع موسى بن نصر
هاتف	٠١٥-٢٤٤٤٢
موبايل	٠٩٣٦٠٠٤٤٢٦
مندوب محافظة السويداء	
الدكتور سلام الجري	
العنوان	شارع السيد الرئيس - مقابل مطعم شارع النجوم
موبايل	٠٩٣٦٠٠٤٤٢٧
مندوب مديرية الفاششلي	
الدكتور محمد شاكوش	
العنوان	شارع كنيسة السريان - فوق صيدلية الاستقامة
موبايل	٠٩٣٦٠٠٤٤٢٨
مندوب مديرية الحسكة	
السيد عبد الحي الشحادة	
موبايل	٠٩٣٣٢٠٢١٧
مندوب محافظة حماة	
الدكتور محمود كناري	
العنوان	حرجة - شيزر - طريق العام
هاتف	٠٣٣-٤٧٤٠٨٢٧
موبايل	٠٩٣٦٠٠٤٤٣٢
مندوب محافظة حمص	
الدكتور بشار المصطفى	
العنوان	ساحة الحاج عاطف - مقابل abc
هاتف	٠٣١-٢١٥٠٥
موبايل	٠٩٣٦٠٠٤٤٣٣
مندوب محافظة اللاذقية	
الدكتور فهمي الدجاني	
العنوان	شارع آذار - بناه الأوقاف
هاتف	٠٤١-٤٧٨٥٠١
موبايل	٠٩٣٦٠٠٤٤٣٠-٠٩٣٦٠٠٤٤٣٧
مندوب محافظة طرطوس	
الدكتور ياسر كابر	
العنوان	شارع هنانو - مقابل بيترا ثابولي
هاتف	٠٤٣٢٢٥٠٢٢
موبايل	٠٩٣٦٠٠٤٤٣٩-٠٩٣٦٠٠٦٠٧٤
مندوب محافظة إدلب	
السيد محمد دوييري	
العنوان	شارع الجلاء - جانب سينما الزهراء
هاتف	٠٢٣-٢٢٩٣٥٥
موبايل	٠٩٣٦٠٠٤٤٣١
مندوب محافظة دير الزور	
السيدة رندة الطوير	
العنوان	حي القصور
هاتف	٠٩٨٧٧٦٦٧

أما ما يتعلّق بعملية ضبط سوء تقديم الخدمة، فنحن لدينا نظام لمعايير الخدمة وأسلوب وطريقة تقديمها تتبع تطبيقها عبر النظام الإلكتروني المعتمد لدينا والذي أثبتت فعالية فائقة في ضبط الخدمة وتحسين جودتها.

■ **كيف تقيّمون واقع المنافسة بين شركات إدارة النفقات الطبية؟**

من الطبيعي وجود منافسة بين شركات الإدارة وهذه المنافسة تقديم الخدمة الأفضل للمؤمن لهم وشركات التأمين وكذلك تعزيز العلاقة مع مقدمي الخدمة، وكما ذكرت سابقاً فإن صغر حجم سوق التأمين الصحي يجعل المنافسة أقلّى.

■ **هل برأيكم الصيغة القانونية والتشريعية والتنفيذية لعمل شركات إدارة النفقات الطبية واضحة وملائمة للواقع الحالي ولستقبل القطاع؟**

لقد أشرت فيما سبق إلى موضوع التسويق وكذلك إلى طبيعة الدور المنوط بشركات الإدارة وبرأينا أن وجود قانون للتأمين الصحي سوف يخلّص صيغة جديدة أو بيئة قانونية وتشريعية ملائمة لعمل الشركات.

■ **ما المجالات التي تحتاج لتطوير في مجال إدارة النفقات الطبية؟ وماذا تقترون في هذا الجانب؟**

تعمل شركات الإدارة اليوم بالتعاون مع الجهات الإشرافية والرقابية على تطوير نظام المطالبات الإلكترونية المعتمدة في العمل به حالياً عبر بوابة الالكترونية للتأمين الصحي بحيث يقوم هذا النظام الجديد على: بوابة واحدة وموحدة لجميع شركات الإدارة تشمل القطاعين العام والخاص، وربط جميع الشركات ومقدمي الخدمة بخادم رئيسي واحد على مستوى القطر تمر عبره جميع العمليات اليومية بين شركات الإدارة ومقدمي الخدمة من مواقفات وغيرها، وبناء قاعدة بيانات مركزية واحدة عبر E-Claim Hub مما يضمن تأمّن معلومات إحصائية كاملة عن التأمين الصحي وتأمّن شفافية تامة لعمل جميع الأطراف وكذلك تسهيل عمل مزودي الخدمة.

إضافة إلى اعتماد الوصفة الإلكترونية وهي جزء أساسى من عمل نظام المطالبات الإلكترونية والتي يضمّن ضبط حالات الغش وسوء الاستخدام، ويمكّن شركات الإدارة من الرقابة والضبط الصحيحين.

■ **هل تتعرّضون لضغوط أو لعمليات تلاعب تؤثّر سلباً في مجال إدارة النفقات الطبية؟**

الضغط الوحيدة بالنسبة لنا هي ضغوط تحسين الخدمة والأداء بشكل مستمر.

■ **من يمثل شركات إدارة النفقات الطبية تجتمع؟ وما حدود علاقتكم بالجهات الإشرافية لقطاع التأمين؟**

شركات الإدارة تُثقل نفسها ولا يوجد مُمثّل محدد، هناك اتفاق بين الشركات على انتخاب أحد المديرين العامين بصورة دورية كل ثلاثة أشهر لتابعة شؤون شركات الإدارة بالعلاقة مع الجهات الإشرافية لقطاع التأمين وكذلك القيام بالنشاطات المشتركة المتعلقة بالمؤتمرات والمعارض وكذلك ما يجمع الشركّات لتأدية القوانين الناظمة وتطوير السوق.

■ **كيف تطور أداء الشركة منذ التأسيس؟ وما خطكم الإستراتيجي؟**

إن رضى المؤمن لهم مرتبط بمدى معرفتهم لحقوقهم وواجباتهم وللأسف هناك نقص كبير في هذا المجال، ويجب الاستعانت بشركات الإدارة ودعوتها لأن تلعب دوراً مباشراً في عملية التسويق والدعاية للتأمين الصحي، ومن أجر من شركات الإدارة ذات الخبرات والإمكانات الكبيرة بإيصال فكرة التأمين الصحي وحقوق وواجبات الأفراد.



الوطن

شدد الرئيس التنفيذي لشركة (إيمبا) لإدارة النفقات الطبية مروان مطره جي خلال حديثه لـ«الوطن» على استخدام عباره «شركات إدارة النفقات الطبية» منهاً بدلًا من «شركات إدارة التأمين الصحي» منهاً أساساً في هذا النوع من الشركات هو مكون أساسي في عملية التأمين الصحي وليس كما هوائد بأنها شركات عملها محاسبى فقط.. وقضايا أخرى كانت محور الحديث، وفيما يلى نص الحوار:

■ **كيف تقيّمون واقع عمل إدارة النفقات الطبية في سوريا كقطاع بعد سبع سنوات حرب؟ وما واقع هذه هو الواقع الذي يحكم عمل شركات الإدارة؟**

أود أن أشير في البداية إلى موضوع تسمية شركات الإدارة تحت اسم إدارة النفقات الطبية وهي تسمية غير مكملة لعمل شركات الإدارة، فنحن مهمتنا ليس فقط إدارة النفقات الطبية بل يقوم عملنا على محورين:

المحور الأول: هو إدارة النفقات الطبية، بمعنى ضبط وضغط المصاريف الإدارية وضبط التكاليف الطبية والاستشفائية هذا هو المحور الأول.

المحور الثاني: هو جودة التقييمات الصحية، وبهذا المعنى يجب تسمية الشركات تحت مسمى شركات إدارة الخدمات الطبية وتأمل عند تعديل القانونأخذ هذه المسألة بالحسبان.

أما بالنسبة لواقع شركات الإدارة اليوم بعد سبع سنوات حرب، أهم ما في هذا الواقع أنها لا تزال تقف على أرجلها وهي أكثر خبرة ومعرفة بواقع التأمين الصحي وأفاقه وتعرف تماماً أن مسيرتها لا تزال طويلة خاصةً مع صغر حجم محفظة التأمين الصحي التي يتتركز ٩٠٪ منها على المؤسسة العامة السورية للتأمين ومعظمها تابع للقطاع الحكومي حيث إن القطاع الخاص لا يشكل أكثر من ١٠٪ من مجموع حملة بطاقات التأمين الصحي، وبالأرقام نحن ننسى لأن يكون المحرّان هما من مصلحتيهما وهذا يتطلّب تعاوناً من جميع الأطراف وخاصة المضمون وشركات التأمين.

ولا يجوز بعد اليوم اعتبار شركة الإدراة تمثل شركة التأمين فقط أو هي مفوضة عنها وهذا التعديل يجب أن يؤخذ بالحسبان عند الإعداد لقانون التأمين الصحي وكذلك القانون الناظم لعمل شركات الإدارة.

إن شركة الإدراة هي طرف محايد ولا تمثل شركة التأمين أو أي طرف بل تعمل بصورة مستقلة وبالتالي تعتبر ممثلة غير مباشرة لطريق العقد المؤمن والمؤمن له، وهي إذا كانت متعاقدة مع شركات التأمين فذلك بسبب أن شركات التأمين هي من يسوق عقود التأمين ويرجّعها لذلك تقوم شركة الإدراة بالتعاون معها، إلا أنها في الحقيقة تعتبر مفوضة من طرف العقد المؤمن والمؤمن له، وهذا أبرز التحديات.

■ **كيف تقيّمون رضى المؤمن لهم في مجال التأمين الصحي؟ وكيف تضيّقون عمليات سوء تقديم الخدمة؟**

إن رضى المؤمن لهم مرتبط بمدى معرفتهم لحقوقهم وواجباتهم وللأسف هناك نقص كبير في هذا المجال، ويجب الاستعانت بشركات الإدارة ودعوتها لأن تلعب دوراً مباشراً في عملية التسويق والدعاية للتأمين الصحي، ومن أجر من شركات الإدارة ذات الخبرات والإمكانات الكبيرة بإيصال فكرة التأمين الصحي وحقوق وواجبات الأفراد.