



InterSystems B. V.
Slepá II 1007/15
CZ-142 00 Praha 4
Tel: +420 244 466 773
Fax +420 244 468 270
Organizační složka
InterSystems B. V.
Koningslaan 34
NL-1075 AD Amsterdam

Tisková zpráva 03/2015

Průzkum HIMSS Analytics potvrzuje potřebu více zapojit pacienty do péče

Zdravotnické organizace hledají další možnosti mimo patientské portály, jak pacienty více zainteresovat na zdravotní péči, získat jejich důvěru a zlepšit veřejné zdraví

PRAHA, Česká republika, 23. dubna 2015 – Podle nové studie celosvětové výzkumné a analytické firmy [HIMSS Analytics](#), která zkoumala stupeň angažovanosti pacientů ve zdravotní péči, se zdravotnické organizace snaží pacienty do péče zapojit pomocí strategií a investic zaměřených na patientské portály. Výsledky studie ovšem ukázaly, že si vedení zdravotnických organizací klade otázku, zda vůbec tato cesta povede k větší zainteresovanosti pacientů a tím k lepším klinickým výsledkům a nižším nákladům.

Angažovanost pacientů ovládá titulky zdravotnických publikací. Firma HIMSS Analytics chtěla o tomto fenoménu zjistit fakta, a proto přistoupila ke studii, která zkoumala, jak dalece zdravotnické organizace v USA zajišťují angažovanost pacientů ve zdravotní péči a jak do této oblasti investují. Výzkum zahrnoval kvantitativní průzkum, jehož se jako respondenti zúčastnili vedoucí pracovníci ze 114 zdravotnických organizací, a kvalitativní výzkum v podobě skupinové diskuse, jíž se zúčastnilo devět z výše uvedených 114 vedoucích pracovníků.

Společnost HIMSS Analytics definuje angažovanost pacienta jako „strategii organizace, jak přimět pacienta, aby aktivně a zasvěceně spravoval zdravotní stav a celkově svou vlastní kondici i kondici členů své rodiny a dalších příbuzných. To zahrnuje kontrolu a správu zdravotnické dokumentace, poučení o onemocněních, osvojení si zdravého životního stylu, poučení nákup zdravotnického zboží a služeb a partnerskou komunikaci s poskytovateli zdravotní péče.“

Studie sponzorovaná společností [InterSystems](#) ukázala, že hlavními důvody snah angažovat pacienta ve zdravotní péči jsou rozšíření a zlepšení veřejného zdraví (77 %), snaha vybudovat v pacientech důvěru v obchodní značku (77 %) a splnění požadavků pro racionalizaci zdravotnických systémů (tzv. meaningful use; 60 %). Podle účastníků skupinové diskuse ovšem tyto strategie mohou být poněkud nedotažené. Někteří účastníci dokonce své plány na zapojení pacientů do péče zpochybnili.

„Vlastně nemáme opravdovou strategii, jak angažovat pacienty; máme jen projekt na portál,“ vyjádřil se jeden z vedoucích. A jiný okamžitě dodal: „Říkáme, že takovou strategii máme, ale ve skutečnosti je to jen část strategií jiných: strategií pro wellness, zlepšení zdraví, veřejné zdraví.“

Podle Joe DeSantise, viceprezidenta společnosti InterSystems pro platformy HealthShare, jsou tyto komentáře znepokojivé. Joe DeSantis upozorňuje, že ačkoli vedení zdravotnických organizací tvrdí, že má strategii, ve skutečnosti možná postupuje kupředu pouze s taktickým plánem.

„Ačkoli zdravotnické organizace mají představu, jak skutečně zapojit pacienty do péče, řada z nich je pohlcena pouze zaškrťáváním políček s požadavky pro racionalizaci a optimalizaci zdravotnických systémů,“ říká Joe DeSantis. „Pacientský portál, který je založen na jediném systému elektronické zdravotní dokumentace (EHR), bohužel nestačí, aby posunul angažovanost pacientů kupředu. Angažovanost pacientů musí probíhat celým spektrem zdravotní péče. To, že se pozornost přechodně soustředila na racionalizaci a optimalizaci zdravotnických systémů, často bylo na úkor dlouhodobých strategických cílů.“

Kdo řídí zapojení pacientů?

Častým problémem iniciativ pro zapojení pacientů je to, že není jednoznačně stanoveno, kdo za ně odpovídá. Podle průzkumu jsou to nejčastěji výbory, v nichž zasedají zástupci různých oddělení a různých funkčních skupin (26 %), jinde jsou to vedoucí marketingu (15 %), vedoucí IT oddělení (10 %) nebo generální ředitel (8 %).

Tyto řídicí struktury nemají vždy k dispozici finanční prostředky k úspěšnému provádění iniciativ. Překážkou bývá to, že výdaje na zapojení pacientů jsou roztroušeny po celé organizaci – IT oddělení kupuje potřebné nástroje, ambulantní oddělení hradí náklady na provoz programů, marketingové oddělení financuje propagaci a prezentuje zapojení pacientů jako strategii pro vybudování důvěry v obchodní značku.

„Dospívám k závěru, že pokud nevyčleníme na strategii zapojení pacientů v naší organizaci zvláštní rozpočet, který pokrývá všechny aspekty této problematiky, nelze vlastně o takové strategii vůbec hovořit,“ říká jeden z manažerů, kteří se účastnili průzkumu.

Nástroje pro zapojení pacientů

Dokonce i v organizacích, které nemají jednotnou finanční strategii, používají IT oddělení portály pro pacienty jako spolehlivé nástroje pro jejich zapojení. Důvody k využívání portálů jsou různé: 71 % respondentů, kteří mají strategii pro zapojení pacientů, používá portálovou technologii ke splnění současných minimálních požadavků na racionalizaci zdravotnických systémů a k přístupu k funkcím a datům z jediného zdroje; 54 % respondentů uvedlo, že používá portály, které nabízejí kombinaci pacientských služeb, technologie a obsahu, a 51 % používá portály jako konfigurovatelné, interoperabilní platformy pro výměnu informací s možností sdílet údaje z více zdrojů. Celkově asi dvě třetiny respondentů využívají portály poskytnuté prodejci jejich systémů pro elektronickou zdravotní dokumentaci.

Není nijak překvapivé, že účastníci skupinové diskuse se o svých portálech vyjadřovali kriticky. *„Většina portálů příliš neodpovídá tomu, jak chápeme zapojení pacientů,“* odpověděl jeden z dotázaných. *„Jsou sice velice praktické, ale lidem příliš nepomáhají při léčbě chronických onemocnění či zlepšování zdravotního stavu, ani jim neposkytují informace, které potřebují k tomu, aby žili zdravěji. Většina z nástrojů těmto požadavkům prostě nedokáže dostát.“*

Vedení zdravotnických organizací, které usilují o plné zapojení pacientů, potřebují portály příští generace nabízející funkce, díky nimž by se pacienti mohli stát partnery ve své vlastní léčbě. Jde konkrétně o funkce, jako jsou virtuální návštěvy či konzultace lékaře (80 %), interoperabilita mezi více poskytovateli péče (70 %), posouzení zdravotního stavu a koučing (70 %) a konzultace prostřednictvím videokonferencí (50 %).

„Zapojením pacientů se zcela mění situace. Pacienti dostávají včas k dispozici ucelené informace, díky nimž se mohou stát partnery svých poskytovatelů zdravotní péče a opravdu se zapojit do péče o své zdraví,“ uzavírá DeSantis.

V případě zájmu o další informace prosím kontaktujte:

Zuzana Záhorová
PRAM Consulting s.r.o.
E: zuzana.zahorova@pram.cz
T: +420 224 913 003

nebo

Iveta Přidalová
InterSystems
E: iveta.pridalova@intersystems.cz

O společnosti HIMSS Analytics

HIMSS Analytics se zabývá shromažďováním, analýzou a distribucí důležitých dat v oblasti zdravotnické informatiky, týkající se produktů, nákladů, ukazatelů, trendů a rozhodnutí o nákupu. Nabízí kvalitní údaje a odborné analýzy organizacím poskytujícím zdravotní péči, IT firmám, orgánům státní správy a finančním, farmaceutickým a konzultantským podnikům. Více informací na www.himssanalytics.org.

O společnosti InterSystems

Společnost InterSystems vyvíjí pokročilé softwarové technologie umožňující vytvářet průlomová řešení. Tradičně poskytuje špičkové produkty a soustřeďuje se na úspěch svých klientů. Platformy InterSystems pro správu dat, strategickou interoperabilitu a analytiku jsou používány ve zdravotnictví, finančnictví, státní správě a v řadě dalších odvětví. Ve vybraných zemích InterSystems nabízí též unifikované aplikace pro zdravotnictví, které fungují na klíčových technologiích této firmy a které přispívají k realizaci propojeného zdravotnictví. Společnost InterSystems je soukromá společnost založená v roce 1978. Sídlí v Cambridge v americkém státě Massachusetts a má pobočky po celém světě. Její produkty denně používají miliony lidí ve více než 100 zemích. Více informací najdete na InterSystems.com.