

Perfil de Cliente

Lysander Borrero Sánchez, M.D. Médico General

- Ubicación Guayama, Puerto Rico
- En práctica médica desde 2007
- Cliente de SecureValue desde 2017
- 328 pacientes con Medicare Advantage

Retos

- La logística asociada con la atención, incluyendo la programación de citas, el transporte y la conciliación de renovaciones de recetas, lo que resulta en una clasificación de estrellas de 3.5.
- Índice de pérdida médica (MLR1)* asociada con los pacientes en el panel del médico.
- Falta de herramientas disponibles para involucrar a los pacientes y mejorar la comunicación con ellos.
- Falta de recursos requeridos para coordinar la atención de pacientes con altos costos y necesidad.

Resultados

- Mejoría en clasificación de estrellas a 4.5
- Mejoría de la rentabilidad del MLR* asociado con los Planes *Medicare Advantage*.
- Mejora de la comunicación, el compromiso y la coordinación de la atención aprovechando el equipo de atención de Inmediata.

*MLR es la proporción de los ingresos premium gastados en servicios clínicos y mejora de la calidad

★ El compromiso con el paciente y la coordinación de atención resultó en una calificación de estrellas de 4.5

Los Centros de Servicios de Medicare y Medicaid (CMS) crearon el programa de Clasificación de Estrellas diseñado para promover mejoras en la calidad de la atención al paciente y recompensar a los proveedores de atención primaria por demostrar el cumplimiento de las medidas de desempeño de calidad.

La alineación de los incentivos de pago con los proveedores con medidas de rendimiento de calidad es lo que llamamos servicios de atención médica basados en el valor. Para tener éxito en la nueva economía basada en el valor de cuidado al paciente, los proveedores de atención médica deben centrarse en la integración de la tecnología, la información y los servicios clínicos para coordinar la atención al paciente y lograr la clasificación más alta de estrellas. Las inversiones en servicios de coordinación de cuidado y la tecnología adecuada asegurarán el éxito en esta nueva economía y permitirán a los proveedores de atención médica centrarse en lo que mejor hacen: cuidar a los pacientes.

Con la implementación de los servicios SecureValue de Inmediata, la práctica del Dr. Borrero ha podido ofrecer servicios de coordinación de cuidado a sus pacientes. Esto le ha permitido cumplir con las medidas de calidad para cada paciente y ha tenido un impacto positivo tanto en el costo como en la calidad de la atención brinda a cada paciente.

¿CÓMO HA AYUDADO SECUREVALUE CON EL CIERRE DE BRECHAS EN EL CUIDADO?

“En el área de cumplimiento con las brechas en el cuidado, SecureValue ha mejorado nuestros resultados y nos ha permitido estar al día con todas las visitas y documentación necesaria para cerrar brechas en la atención. En el punto de atención, sabemos lo que se debe hacer durante la visita, ya que el servicio nos proporciona un tablero simple para cada paciente. Ahora puedo pasar más tiempo cuidando a mis pacientes en comparación con tener que manejar papeles, registros o llamar al paciente.”

Perfil de Cliente

Lysander Borrero Sánchez, M.D. Médico General

- Ubicación Guayama, Puerto Rico
- En práctica médica desde 2007
- Cliente de SecureValue desde 2017
- 328 pacientes con Medicare Advantage



Retos

- La logística asociada con la atención, incluyendo la programación de citas, el transporte y la conciliación de renovaciones de recetas, lo que resulta en una clasificación de estrellas de 3.5.
- Índice de pérdida médica (MLR1)* asociada con los pacientes en el panel del médico.
- Falta de herramientas disponibles para involucrar a los pacientes y mejorar la comunicación con ellos.
- Falta de recursos requeridos para coordinar la atención de pacientes con altos costos y necesidad.



Resultados

- Mejoría en clasificación de estrellas a 4.5
- Mejoría de la rentabilidad del MLR* asociado con los Planes Medicare Advantage.
- Mejora de la comunicación, el compromiso y la coordinación de la atención aprovechando el equipo de atención de Inmediata.

*MLR es la proporción de los ingresos premium gastados en servicios clínicos y mejora de la calidad

“
Ahora puedo pasar
más tiempo cuidando
de mis pacientes.”

¿CÓMO HA AGREGADO VALOR A SU ORGANIZACIÓN LOS SERVICIOS DE SECUREVALUE?

“La mejora de los datos y la ayuda con la divulgación del paciente ha mejorado enormemente nuestra capacidad de proporcionar coordinación de la atención; ahora podemos mantenernos al día con todas las llamadas telefónicas y programar citas a los pacientes, teniendo espacio para ampliar nuestro panel.”

¿POR QUÉ LOS SERVICIOS DE CARE COORDINATION DE INMEDIATA?

“ Los coordinadores de atención de Inmediata han demostrado un excelente pensamiento crítico, habilidades de comunicación y una pasión por servir a nuestros pacientes. Están ahí con nosotros en cada paso del camino, estamos muy contentos con cómo trabajan con nuestro paciente y la proactividad del servicio, se han convertido en una extensión de nuestra oficina.”

¡LA SOLUCION! LOS SERVICIOS DE COORDINACION DE CUIDADO DE LA SALUD DE INMEDIATA.

Los médicos de atención primaria como el Dr. Borrero ahora pueden navegar la tormenta de todos los cambios asociados a la reforma de pagos, lo que resulta en mejores ganancias financieras y una mejor atención al paciente. Su equipo de atención ahora es más proactivo y puede centrarse en la atención al paciente frente al trabajo en papel y las llamadas telefónicas. El Dr. Borrero confía en SecureValue para proporcionar la información correcta en el punto de atención para facilitar el cierre de brechas en la atención y el seguimiento del éxito del servicio.

Want to learn more? Visit our website or call us to request a presentation of SecureValue and how we can help your practice today.