

Patientenbroschüre von KBV und BÄK

IGeL-Ratgeber: Offizielle

Individuelle Gesundheitsleistungen bergen nach wie vor genügend Zündstoff für zuweilen hitzige Diskussionen in der Ärzteschaft. Nun hat die Bundesärztekammer gemeinsam mit der Kassenärztlichen Bundesvereinigung einen IGeL-Ratgeber für Patienten herausgegeben. Die Broschüre will Patienten helfen, ihrem Arzt „die richtigen Fragen“ zu stellen, heißt es dort. Aber auf welcher Seite steht nun eigentlich unsere Landesvertretung?

[von Helmut C. Roider]

Eine Broschüre, die dem Patienten helfen will, dem Arzt die „richtigen Fragen“ zum Thema „IGeL“ zu stellen: Das wäre nichts Besonderes, wenn das Gesundheitsministerium der Herausgeber wäre. Aber es ist anders: KBV und BÄK haben diesen „Ratgeber“ schreiben lassen, lesen kann man ihn auf den Seiten des ÄZQ (www.aezq.de/aezq/publikationen/schriftenreihe).

Gegründet wurden die KVen doch wohl, damit die Ärzte mit einer Stimme gegenüber den Kassen auftreten können. Und beim Beispiel der Selbstzahlerleistungen sollte man eigentlich erwarten, dass sich die KBV an die Spitze des Ärzteprotests stellt. Dass sie laut und deutlich mit der Faust auf den Kassentisch schlägt und ein deutliches „Schluss mit lustig“ hören lässt, wenn die Einnahmen der Ärzte immer mehr sinken. Vernünftig fände ich es auch, wenn die Ärztevertretungen die Öffentlichkeit darüber informieren würden, welche medizinischen Leistungen nicht (mehr) im Rahmen der GKV erbracht werden können.

Nachbohren mit den „richtigen Fragen“

Die Realität sieht anders aus. Was tun die Ärztevertreter? Bundesärztekammer und Kassenärztliche Bundesvereinigung geben einen Ratgeber für Patientinnen und Patienten mit dem Titel „Selbst zahlen?“ heraus. Schon in der Einleitung wird dem Patienten geraten, sich gut zu „informieren, ob diese Leistung sinnvoll und nützlich ist“. Einerseits eine Allerweltsweisheit: Bevor man etwas kauft, denkt man über den Sinn der Geldausgabe nach. Andererseits klingt das schon irgendwie verdächtig: Wenn der Architektenverband mir raten würde, über den Kauf von Häusern gut nachzudenken, wäre ich irritiert: Wissen die Architekten, was sie da bauen? Die IGeL-Broschüre suggeriert dem Patienten von Anfang an,

dass Selbstzahlerleistungen unbedingt mit Misstrauen zu betrachten seien. „Dieser Ratgeber hilft Ihnen außerdem dabei, Ihrem Arzt die ‚richtigen Fragen‘ über IGeL zu stellen“, heißt es in der Broschüre. Ganz so, als hätten Ärzte prinzipiell etwas zu verbergen, als müsste man ihnen die Pistole auf die Brust setzen und die richtige Frage stellen, um endlich die Wahrheit über ihre krummen Geschäfte zu erfahren.

„Seriöse Quellen“ sollen Entscheidungshilfe geben

So geht es weiter: „Die Entscheidung für oder gegen eine IGeL treffen allein Sie. Informieren Sie sich daher aus verschiedenen seriösen Quellen. Prüfen Sie, ob die Ihnen von Ihrem Arzt vorgeschlagenen Leistungen für Sie von Nutzen sind.“ Und wie soll der Patient die Richtigkeit dieser Behauptung prüfen? Seinen als korrupt unterstellten Arzt kann er ja wohl kaum fragen – zum Glück finden sich im Anhang der Broschüre „seriöse Quellen“ wie das Positionspapier der Deutschen Gesellschaft für Allgemeinmedizin und Familienmedizin (DEGAM). Die DEGAM spricht sich „aus verschiedenen Gründen gegen das aktive Anbieten von IGeL-Leistungen“ aus. Sind IGeL also doch gut, aber nur, wenn der Patient selbst auf die Idee gekommen ist, danach zu fragen? Werden sie dadurch schlecht, dass der Arzt Sinn und Zweck der Leistung „aktiv“ anspricht?

Zum Glück erklärt das DEGAM-Papier, warum IGeL nichts anderes sein können als unseriös: Sie würden die Arzt-Patient-Beziehung gefährden, unnötig medikalisisieren, das Vertrauen in die Medizin untergraben, sie würden Krankheiten erfinden und seien nicht leitliniengerecht. Ich möchte keinen Patienten mit zu spät entdecktem Glaukom fragen, was der von dieser Einschätzung hält. Ob der findet, das Nichtanbieten einer Glaukomvorsorge hätte sein Vertrauen in den Arzt gestärkt?

Nebenbei erinnert die DEGAM in ihrem Positionspapier daran, dass Hausärzte in besonderem Maß Anwälte gerade einkommensschwacher und anderweitig bedürftiger Menschen sind. Sie kritisiert, dass IGeL nicht für alle Menschen verfügbar sind. „Wer arm ist und das Geld dafür nicht aufbringen kann, muss den Eindruck bekommen, von einer vollwertigen Versorgung ausgeschlossen zu werden.“ Gehören IGeL jetzt

ZUR PERSON



Helmut C. Roider
 Mayer+Roider Praxis-Marketing GmbH | Edekastraße 1 |
 93083 Obertraubling
 Tel.: 0 94 01 / 60 73 20 | Fax: 0 94 01 / 60 73 33
 E-Mail: hroider@vitamed.de

Bildnachweis: POLKA DOT/Jupiterimages (1), ÄZQ (1), GOODSHOOT/Jupiterimages (1)

Anleitung zum Misstrauen?



also doch zu einer vollwertigen Versorgung dazu? Komisch. Und noch etwas anderes ist merkwürdig: In einer Marktwirtschaft ist alltäglich, dass man auf das Preisschild schauen muss, bevor man etwas kauft. So hart es sein mag: Wenn das Benzin zu teuer ist, wird wieder mehr Fahrrad gefahren. Wer sich im Krankenhaus kein Einzelzimmer leisten kann, hat Bettnachbarn. Wahlleistungen für Patienten mit etwas besser gefüllter Brieftasche sind schon lange alltäglich – auch bei Kliniken mit kirchlichen Trägern. Selbst die Krankenkassen dürfen ihre Mitglieder um Beiträge plus Praxisgebühr erleichtern. Erst bei den Ärzten soll es plötzlich böse sein, dass es Preise gibt.

Programmierter Ärger in der Praxis

Was erwartet eigentlich eine KBV, wenn sie eine solche Broschüre herausgibt? Eine Konsequenz könnte es sein, dass der Stress und Ärger in Arztpraxen zunimmt. Patienten, die sich nicht gut mit den Hintergründen der Gesundheitspolitik auskennen und die Broschüre über IGeL gelesen haben, werden voller Misstrauen oder Verärgerung auf ein IGeL-Angebot reagieren. Vielleicht wird Ihnen das zu viel, und Sie bieten lieber keine Selbstzahlerleistungen mehr an? Geht es darum? Meine Empfehlungen an die Kollegen lauten:

- ☞ Zeigen Sie Ihren Patienten auf, welche vernünftigen Alternativen es zu den Angeboten auf Chipkarte gibt. Das gehört nach meiner Überzeugung zur ärztlichen Aufklärungspflicht!
- ☞ Beschränken Sie sich bei der Beratung nicht auf die eigenen Angebote, sondern beziehen Sie sinnvolle Ergänzungen aus fremden Praxen mit ein: Das zeugt von professioneller Neutralität und echter Beratungskompetenz. ■

Kommentar der Redaktion

Die IGeL-Broschüre von KBV und BÄK mag manchem als Affront gegen die Ärzteschaft erscheinen – sie kann jedoch auch dabei behilflich sein, die vertrauensvolle Arzt-Patienten-Beziehung zu festigen. Das Misstrauen gegen die Ärzte beim Offerieren von IGeL wird nicht etwa mit dieser Broschüre erst geweckt, es schwelt schon lange in der öffentlichen Wahrnehmung: Die Leistung gegen Cash wird vielfach als Abzocke wahrgenommen und als Beutelschneiderei. Wollen Sie, dass Ihre Patienten so über Sie denken? Der besonnene Umgang mit individuellen Gesundheitsleistungen bringt allen Seiten Vorteile: Die Patienten erhalten zusätzliche ärztliche Leistungen, die für sie nützlich und sinnvoll sind. Und der Arzt hat hier eine weitere Einnahmequelle und kann außerdem seine Kompetenz und seine Vertrauenswürdigkeit unter Beweis stellen.

Wer im Gespräch mit seinen Patienten zeigt, dass er etwa über ihr Risikoprofil im Bilde ist und ihnen maßgeschneidert sinnvolle Leistungen anbietet und erklärt, der stärkt auch die Vertrauensbasis zwischen Patient und Arzt. So kann die eben herausgegebene Broschüre auch andersherum gelesen werden: Patienten, die den Ratgeber kennen, werden gerne mitziehen und sich von Ihnen leiten lassen, wenn sie erleben, dass Sie den angemahnten vernünftigen Umgang mit den individuellen Gesundheitsleistungen pflegen. Und wer IGeL sinnvoll und an den richtigen Stellen einsetzt, ohne die Patienten über den Tisch zu ziehen, braucht auch aufgeklärte Patienten nicht zu fürchten.



Birgit Bok, bok@kassenarzt.de