



Es ist legitim, über individuelle Gesundheitsleistungen zu informieren, jedoch dürfen Ärztinnen und Ärzte ihre Patienten nicht zu Kunden umdefinieren.

Foto: dpa

IGeL: Patienten sind keine Kunden

Bei den individuellen Gesundheitsleistungen (IGeL) kann es nicht in erster Linie um zusätzliche Einnahmen für die Ärztin oder den Arzt gehen, und dieser Eindruck darf auch gar nicht erst entstehen. Schlagzeilen wie „Ärzte als Geschäftemacher“ oder „Der Doktor als Verkäufer“, wie sie kürzlich zu lesen waren, beschädigen das Ansehen des Arztberufes. Schlimmer noch: Sie diskreditieren jedwede Behandlung jenseits der Kassenmedizin, so sinnvoll sie für den einzelnen Patienten auch sein mag.

Ich halte es für legitim, über IGeL zu informieren. Die Möglichkeiten der modernen Medizin wachsen stetig, ebenso steigt die Nachfrage nach Gesundheitsleistungen. Die Ressourcen der Gesetzlichen Krankenversicherung sind dagegen allzu knapp, sodass deren Leistungsgrenzen deutlich zu Tage treten.

Viele Patientinnen und Patienten spüren die heimliche Rationierung bereits seit Jahren. Doch statt diese Tatsache anzuerkennen, wirft das Wissenschaftliche Institut der Ortskrankenkassen den Ärztinnen und Ärzten wegen der steigenden Inanspruchnahme von IGeL kaufmännisches Verhalten vor.

Vor solchen Vorwürfen können wir uns nur schützen, indem alle Ärztinnen und Ärzte klare Regeln im Umgang mit IGeL beachten. Solche Regeln hat der Deutsche Ärztetag im Jahre 2006 beschlossen. Jeder, der mit seinen gesetzlich ver-

sicherten Patientinnen und Patienten über privat zu zahlende Leistungen spricht, ist gehalten, diese zehn Punkte zu beachten (*siehe Seite 15*).

Denn ungeachtet des Trends zum kundigen Patienten besitzen Ärztinnen und Ärzte in aller Regel einen Informationsvorsprung und einen Vertrauensvorschuss.

Der Patient wird nie ein Konsument mit der dazu gehörenden Souveränität in der Wahlentscheidung werden. Das bedeutet für uns eine hohe Verantwortung.

Unsere Patienten müssen stets darauf vertrauen können, dass medizinische Gründe und nicht Gewinnstreben den Arzt motivieren. Die Trennlinie zwischen dem Freiberufler Arzt, der dem Wohl seiner Patienten verpflichtet ist, und einem kommerziellen Anbieter, der primär eine Maximierung seines Gewinns anstrebt, muss immer ganz deutlich bleiben.

Patienten bleiben Patienten, sie dürfen auch im Zusammenhang mit IGeL-Leistungen nicht zu Kunden umdefiniert werden. Stimmt diese Voraussetzung und werden die formalen Regeln eingehalten, so ist gegen ein sachliches und unaufdringliches Gespräch über privat abzurechnende Leistungen nichts einzuwenden.

Professor Dr. Jörg-Dietrich Hoppe
Präsident der Bundesärztekammer und der
Ärztekammer Nordrhein