

Lisäedut terveydenhuollossa

Hammaslääkäriliiton jäsenet ovat jäsenyytensä kautta sitoutuneet noudattamaan Liiton eettisiä ja kollegiaalisia ohjeita ja niiden osana hammaslääkäripalvelujen ilmoitusohjeita. Ohjeiden tarkoituksena on turvata potilaan etu — ilmoittelussa saa käyttää vain sellaisia muotoja, jotka eivät edistä tarpeetonta palvelujen käyttöä. Terveyspalvelut eivät ole tavanomaista palvelujen tai tavaroiden kauppaa, vaan niihin liittyy vahva tiedollinen epäsuhta. Palvelujen ostaja, potilas, ei voi viime kädessä itse tietää, mikä on hänelle eduksi. Hänen on voitava luottaa siihen, että lääkäri ja hammaslääkäri tekevät hänen etujensa mukaisen ratkaisun. Lääkäri ei ole kauppias, jonka päätavoitteena on kasvattaa myyntiä. Tähän luottamukseen perustuu koko lääkäriyden eettinen pohja.

Lääkäriliitto perusti vuosi sitten erityisen Lääkäripalvelujen markkinoinnin valvontalautakunnan. Sen tarkoituksena on valvoa lääkäripalvelujen markkinointia ja antaa ohjeita markkinointia koskeviin kysymyksiin. Lautakunnassa on edustettuina yksityisen terveydenhuoltoalan keskeisiä toimijoita ja tahoja — lääkärikeskukset, yksityissairaalat, plastiikkakirurgit ja silmälääkärit. Nyt on Hammaslääkäriliiton ja Lääkäriliiton kesken sovittu siitä, että lautakunta ottaa käsiteltäväkseen myös Hammaslääkäriliiton jäsenten markkinointiasioita. Tämä on luontevaa, koska molempia ammatteja ohjaavat samat eettiset arvot. Yhteisenä tavoitteena on myös se, että lautakunnalle toivotaan sellaista roolia, joka osaltaan auttaisi takaamaan yksityiselle terveydenhuollossa sille kuuluvan arvostetun aseman yhteiskunnassa.

Ilmoitusohjeiden yhtenä osana on niin Hammaslääkäriliitossa kuin Lääkäriliitossakin maininta siitä, että erilaisten kylkiäisten tai lisätujen liittäminen tarjottuihin palveluihin on kiellettyä. Tämän kohdan logiikkana on turvata se, että hoitoa annetaan vain lääketieteellisen tarpeen perusteella. Potilaan edun mukaista ei ole, että jokin toimenpide tehdään siksi, että hän samalla saa vaikkapa ilmaisen laivaristeilyn.

Lääkäripalvelujen markkinoinnin valvontalautakunta on ottanut kantaa kysymykseen kauppaketjun bonuspisteiden kertymisestä lääkäri- ja hammaslääkäripalvelujen

yhteydessä. Lautakunta katsoi, että kyse on kummankin liiton ohjeissa kielletyistä lisäedusta ja kehottaa tällaista markkinointitapaa käyttäviä yksiköitä luopumaan siitä.

Bonus- ja plussapisteiden kertymisessä on keskeisesti kyse siitä, että asiakas saa myöhemmin ostohyvityksenä alennusta muista kauppaketjulta tehtävistä hankinnoista tai hyvityksen tililleen rahana. Tähän jälkikäteen tulevaan alennukseen liittyy toinenkin ongelma. Kelan korvaus lasetaan potilaalta perityn palkkion perusteella. Jos peritty palkkio on lähellä sairausvakuutuksen korvaustaksaa, saattaa käydä niin, että korvausta maksetaan virheellisesti, ellei alennuksen osuutta kerrota Kelalle annettavassa selvityksessä. Mahdolliset alennukset on siten syytä antaa suoraan hoidon yhteydessä. On potilaankin edun mukaista, että hän tietää palvelusta koituvan todellisen hinnan hoidosta sovittaessa.

Bonuspisteisiin liittyvää ongelmaa on käsitelty myös Hammaslääkäriliiton jäsenten keskustelupalstalla. Siteeraan lopuksi yhtä siellä ollutta, mielestäni osuvaa ajatusta: “Bonusajattelu sellaisenaan ei oikeastaan ole yksityishammaslääkärille uutta. Kukapa ei haluaisi siirtää potilaitaan korkeimpaan A-bonusluokkaan ja palkita sitoutumista parhaalla mahdollisella palvelulla. En varmasti ole ainoa, joka pienen ensiavun jälkeen toteaa hoidon kuuluneen kanta-asiakasalennuksen piiriin — bonusetu siis! Onhan käyttämämme recall-järjestelmäkkin jo eräänlainen bonuspalvelu ’ketjumme’ jäsenille. Uudenlainen tilanne syntyy, kun bonusetu ei synny potilas-hammaslääkärisuhteen, vaan potilas-laskuttajasuhteen perusteella. Sitoutuminen syntyy näin rahan, ei luottamuksen voimalla.”

MATTI PÖYRY