

Nemějte strach z limitů na preskripci a vyžádanou péči

Řada poskytovatelů žije v hrůze z možných regulací, které mohou být uplatněny pojišťovnami při překročení limitů na preskripci a vyžádanou péči. Mechanismus, kterým regulace vznikají, je opět detailně popsán ve vyhlášce. Pojišťovny uplatňují regulace jen tehdy, překročí-li svůj pojistný plán. VZP ČR již několik let po sobě tyto regulace právě pro nepřekročení pojistného plánu neuplatňuje (již několik let tak nedává smysl neuplatňovat alespoň racionálně moderní preskripci pojištěncům VZP, jiným slovy přehnaně šetřit). Ostatní pojišťovny pak zpravidla regulace vyčíslují. Je ale možné (a naprosto nezbytné) se proti takovým regulacím ohradit s odvoláním na vyhlášku, která jasně stanoví, že byl-li zvolený způsob léčby (preskripce) medicínsky správný, není možné být za překročení preskripčních limitů regulován. Řada poskytovatelů se nechce vystavovat nutnosti takovou debatu s pojišťovnami vést. Přistupují tak na autocenzuru preskripce, která jednak nebývá v nejlepším zájmu pacienta, a také vede k začarovanému kruhu nízkých preskripčních limitů. Odůvodní-li pojišťovně nárůst preskripce a regulace tak nebude uplatněna, napřesrok budete mít o to vyšší referenční hodnoty a budete moci pacientům dopřát o to lepší a modernější léčbu.

Neuplatňujte autocenzuru vykazování

Často se setkáváme s tím, že poskytovatelé ovlivnění dlouhými léty neproplacení plně bodové produkce řadu výkonů, které provedou, již ani nevykazují, protože je stejně nedostanou zaplacený. Skutečnost je taková, že na základě jednání a zdůvodňování často plátcí péče uhradí i takovou ekonomickou produkci, která je nad rámec PURO. Nevykazujete-li nicméně veškerou svoji práci, není o co bojovat a pojišťovna vidí ve vašem vykazování léta nižší produkci, než odpovídá realitě. Tímto se zásadně ekonomicky poškozujete. Racionální přístup pak je: dělejte co nejlepší medicínu, plně vykažte to, co jste odpracovali, a nedejte-li k proplacení celé produkce pro redukci PURem, vysvětlete pojišťovně zevrubně filozofii vaší práce (péče o její pojištěnce) a požadujte zaplacení veškeré péče, kterou jste jejím pojištěncům poskytli.

Budte atraktivní pro pacienty a kolegy

Jen málokterý pacient umí takzvaně na první dobrou ocenit vaši erudici zkušeného internisty a diferenciálně diagnostického genia, který ve vás dřímá. Pacienty přitahuje hezké prostředí, příjemná sestra a lékař, přívětivé webové rozhraní ordinace, a často právě škála vyšetřovacích metod, kterou poskytlujete. V současné době je přitahují i ordinace, které jsou známé pro preskripci moderních a účinných léků. Pryč je zároveň doba, kdy vám praktičtí lékaři rutinně posílali pacienty k EKG, léčbě hypertenze či léčbě diabetu sulfonylureou. Praktický lékař odesílá pacienty zpravidla takovému lékaři, který nabízí něco, co on sám neumí či není schopen poskytnout. Dnes to nejčastěji znamená preskripci či vyšetřovací metody, bohužel řádově méně často složitější věci vyžadující rozvahu a zkušenost internisty. Chcete-li být atraktivnější, nezbyvá vám než psát modernější léky, začít dělat nové výkony či se začít věnovat v rámci podmínek vaší smlouvy podoborů interny, který je ve vaší oblasti nedostatkový (např. se zaměřit na pacienty se srdečním selháním či osteoporózou atp.)

Staňte se důležitými pro okolní nemocnice

Dalším možným způsobem, jak se na mapě vaší oblasti zviditelnit, je stát se důležitým partnerem pro blízkou nemocnici. Ať už nabídnete blízkou, promptní a spolehlivou spolupráci a závazek postarat se o pacienty místní kardiologii, interně či jinému oddělení, které má vždycky starost s tím, kam pacienty s určitými podskupinami interních stonání poslat k rychlé a spolehlivé navazující péči, či se stanete spolehlivým odesílatelem pacientů indikovaných k SKG či operacím štítné žlázy apod., vždy vám to pomůže k lepšímu ukotvení a větší ekonomické stabilitě a zlepší to i vaši vyjednávací sílu a pozici v disputacích s plátcí péče.

Dělejte nové výkony

Pravděpodobně nejlepší cestou, jak dosáhnout lepší ekonomické situace, a zároveň vyšší atraktivity pro pacienty i praktické lékaře, a jak dělat modernější internu, je začít používat kromě internistické hlavy a rukou i přístroje. Již v současné době má interna dle seznamu výkonů nasdílenou spoustu přístrojových výkonů, které je internista oprávněn dělat, pro každodenní práci internisty dávají jednoznačný smysl a mají řadu přínosů. Jedná se zejména o řadu sonografických (ultrazvukové vyšetření jednoho, dvou, tří a více orgánů, ultrazvukové vyšetření cév, základní echokardiografické vyšetření) i nesonografických (ergometrie, 24H ABPM, denzitometrie, kapilaroskopie a řada dalších) výkonů. Tyto výkony jsou velmi dobře bodově hodnoceny, přinášejí vysokou medicínskou přidanou hodnotu, zvyšují atraktivitu praxí pro všechny strany. Od doby nasmlouvání je každý nově nasmlouvaný výkon hrazen po dobu 24 měsíců mimo PURO (nebude tedy regulován) a následně se stává součástí vašeho PURO, tedy PURO je o to vyšší. Nasmlouvání nových výkonů je tak cestou nejen k lepší medicíně a vyšší ekonomické produkci, ale také ke zvýšení klíčových referenčních hodnot. Pořizovací ceny přístrojů nejsou malé, ale také nejsou horentní (cenový rozptyl např. u sonografů se pohybuje od jednotek stovek tisíc po jednotky milionů). Předpokladem je, že daný výkon ovládáte, naučíte se ho či zaměstnáte kolegu, který ho bude provádět. O ekonomických přínosech nových přístrojových výkonů pak nemůže být pochyb. Je rolí nového Výboru České internistické společnosti (do kterého si ambulanti internisté s příměsí černého humoru nezvolili žádného svého zástupce), aby ve spolupráci s ambulanti internisty dal za vznik smysluplným nově definovaným výkonům, které se stanou armamentáři ambulanti internistů a budou sloužit jejich pacientům za současného adekvátního přístrojového ohodnocení. Zároveň je budoucím úkolem Výboru a Sdružení ambulanti internistů, aby pomohli jednotlivým poskytovatelům v mnohdy nejednoduché argumentaci se zdravotními pojišťovnami při nasmlouvání nových výkonů.

Využijte možnosti bonifikačních programů

Výše uvedené mimo jiné ukazuje určitý tlak na modernizaci interních ambulancí mimo jiné z ekonomických důvodů, který pak ve svém důsledku vede k poskytování modernější a sofistikovanější zdravotní péče. Zajímavým způsobem pak přispěli sami plátcí péče prostřednictvím různých motivačních bonifikačních programů, v rámci kterých jsou poskytovatelé finančně bonifikováni při splnění určitých kvalitativních kritérií. Poskytovatelé jsou