

Mentalność korupcyjna wśród lekarzy

Skandaliczne interesy

Dodatkowe 200 Euro od ucha

„Dasz mi pieniądze, przyślę ci pacjentów”
 – zgodnie z tym mottem lekarze i protetycy
 podsyłają sobie klientelę.

Do korupcji dochodzi w dużej mierze po cichu.
 Straty szacuje się w milionach.

Stefanie Kreiss (Hamburg)

Gabinet pewnego laryngologa z Bawarii. Rankiem w środę późną jesienią tego roku dzwoni telefon. Przy aparacie akustyk słuchu prowadzący swój sklep w jednej z sąsiednich dzielnic miasta. Kilka miesięcy później bardzo dokładnie przypomina on sobie rozmowę, która rozpoczęła się całkiem niewinnie. Obaj panowie wymieniają najpierw grzeczności, po czym lekarz mówi bez ogródek: „Te płatności utrzymacie przez cały następny rok? Mogę to sobie planować, prawda?” Akustyk przytakuje, po czym dalsza rozmowa schodzi na blahe tematy.

„Te płatności” – oznaczają strumień pieniędzy, a ma to miejsce w branży akustyki słuchu w Niemczech już od lat i jest na porządku dziennym. Lekarz każe sobie płacić za to, że podsyła protetykowi klientów – do 400 Euro za pacjenta. Czasami pieniądze płyną bezpośrednio, a czasami płatność taka jest księgowana pod inną nazwą jako wynagrodzenie za rzekomo cenną usługę dodatkową – i w ten właśnie sposób transakcja zostaje zatuszowana. Zgodnie z danymi szacunkowymi ekspertów, rocznie tą nielegalną drogą od protetyków do lekarza wędruje wiele milionów Euro.

„Szerzy się swojego rodzaju korupcyjna mentalność”, mówi Peter Bramenn, Członek Zarządu Centrali Konkurencji (niem.

urząd o podobnym zakresie kompetencji, co polski UOKiK-przyp. tłum.) i biegły Federalnego Ministerstwa Zdrowia. „Najwyższy czas zastopować ten proces.” Tworzy się „wzajemna zależność” między lekarzem a oferentami branży medycznej, która jest „wygodnym instrumentem pozwalającym na dalsze windowanie cen w służbie zdrowia” mówi. Większa część tych „świadczeń wzajemnych” odbywa się po cichu już od lat – nie interesują się nią szczególnie ani wymiar sprawiedliwości ani organizacje zawodowe lekarzy czy też organy ścigające korupcję w kasach chorych.

Pokusa dokonania oszustwa będzie w przyszłości jeszcze rosła: rynek aparatów słuchowych w Niemczech, drugi co do wielkości na świecie, nadal szybko rośnie. Obecnie obroty tej branży wynoszą około 1,3 miliarda Euro wykazując tendencję rosnącą. A to dlatego, że dzięki zmianom demograficznym rośnie liczba osób starszych w wieku powyżej 70 lat, tak samo rośnie również liczba młodych osób z uszkodzeniami słuchu spowodowanymi przykładowo głośnym słuchaniem muzyki. „Wcześniej naszymi klientami były osoby w wieku 70 do 75 lat”, mówi Antje Fiebing-Heitmann, prezes dużej firmy specjalizującej się w aparatach słuchowych a operującej na terenie całych Niemiec.

„Coraz częściej pojawia się u nas grupa wiekowa 50 plus, a to między innymi spowodowane jest wzrostem wymagań w wykonywanym zawodzie.” Około 15 milionów osób w naszym kraju ma problem ze słyszeniem, ale jedynie dwa do trzech milionów noszą aparat słuchowy.

Grupa akustyków słuchu uchodzi już od dziesiątek lat za wyspę dobrobytu. Komu nie udaje się szybko dojść do zakupu Jaguara ten uchodzi za nieudacznika, a opinia ta szybko się rozchodzi. Nawet jeszcze i dziś obroty branży są niebagatelne – takie fakty wynikają z oszacowań Federalnej Izby Akustyków Słuchu (niem. skr. Biha), do których dotarli dziennikarze FT Niemcy. Zgodnie z tymi danymi obrót poszczególnych oddziałów w klasie obrotów 30 000 do 540 000 Euro wzrósł w pierwszej połowie 2008 w porównaniu do roku poprzedniego o 14,7 procenta.

Akustyk słuchu Johannes Brenninger pracował w tym systemie - pieniądze za klienta - przez dwa lata. Zapłacił ok. 7600 Euro pewnemu laryngologowi z Bad Homburg, po 50 Euro za protezowane ucho osoby niedosłyszącej. Na początku 2005 roku wycofał się z tego proceduru: „Bo nie mogłem tego już po prostu pogodzić z własnym sumieniem”, mówi Brenninger. Telefonicznie przekazuje swą decyzję lekarzowi. Ten jest wściekły, według słów akustyka grozi mu on, że przekaże innym lekarzom, by z nim nie współpracowali. „A potem po prostu odłożył słuchawkę”. Od tej pory do sklepu Brenningera praktycznie nie przychodzą pacjenci, którzy mają w kieszeni receptę z gabinetu owego laryngologa. ►

Dziś sprawą tą zajmuje się prokuratura we Frankfurcie. Przeciwno lekarzowi laryngologowi toczy się postępowanie w sprawie podejrzenia o wymuszenie i oszustwo. 62 letnia pacjentka Brunhilde Hoffmann oskarżyła lekarza, ponieważ chciał, jak mówi, wystawić jej receptę na aparat na lewe ucho, jeśli uda się z nią do dwóch konkretnych protetyków. Ale kobieta poszła z tą receptą do swojego dawnego protetyka Johannesena Brenningera – i właśnie w ten sposób sprawa nabrała rozpędu. Prokuratura przeszukała gabinet i dom lekarza, w ciągu kilku ostatnich miesięcy przesłuchano wielu świadków. „Końca postępowania nie widać”, mówi rzeczniczka prokuratury.

Istnieją rozbieżne opinie na temat, ilu laryngologów i protetyków jest skorumpowanych – poczynając od pracowników oddziałów wielkich firm takich, jak Kind czy Geers aż po niewielkie firmy rodzinne. „Okolo 50 procent jest czyste”, mówi mistrz protetyk Brenninger. Druga połowa chciwa dodatkowych zysków stosuje podejrzone metody. I dodaje dalej, że kto jako akustyk słuchu płaci lekarzom większe kwoty – do 200 Euro za jedno ucho, a można sobie łatwo policzyć, że w sumie są to niebagatelne pieniądze – będzie próbował odzyskać te pieniądze w inny sposób. Często kosztem klientów. I tak pokusa jest tu wielka, by wmówić pacjentowi drogi aparat słuchowy, nawet gdyby tańszy był tak samo dobry. W Niemczech większość kas chorych dopłaca do jednego aparatu stałą kwotę w wysokości 420 Euro. Przeciętnie jednak na aparat słuchowy wydaje się okrągłe 1000 Euro. A za modele luksusowe płaci się nawet do 5000 Euro. „Gdyby ktoś słono płacił lekarzom i sprzedawał tylko modele w cenie nie przekraczającej tej stałej kwoty, szybko by splajtował”, mówi Brenninger.

„Wiele przypomina tu metody mafijne. W ostatnim okresie sytuacja tylko się pogorszyła”, mówi pewien mistrz protetyk z północnych Niemiec. Oprócz nielicznych wyjątków wszyscy w branży są sprzedaj-

ni. „W końcu musi kiedyś dojść do tego, byśmy mogli znów pracować uczciwie. Bo ci cierpiący ludzie, to przecież w większości ludzie starsi, którzy często nie potrafią się bronić.” Przez ponad dziesięć lat protetyk ów sam uprawiał taki proceder, odwiedzał w konkretnym celu te gabinety lekarskie, z których przychodziło do niego niewielu pacjentów, a w przypadku których przypuszczał, że przekupywał ich bezpośredni konkurent na rynku. Ta scena stoi mu jeszcze dokładnie przed oczami, jak to odwiedził pewnego lekarza na wsi, by przeciągnąć go na swoją stronę. „Nie owijajmy w bawełnę. Chcę z tobą ubić interes”, takimi słowami zwrócił się wprost do lekarza. A następnie spytał go: „Ile chcesz? Ile ci płaci ten drugi? 50 Euro? To ode mnie dostaniesz 70 Euro.”

Uczestnicy tej gry stosowali coraz bardziej wyrafinowane metody kamuflowania płatności, opowiada mistrz. Najbardziej rozpowszechniony w całych Niemczech jest „numer z kwestionariuszem”. Akustyk wysłał lekarzowi formularz z kilkoma pytaniami. Oficjalnie mają one służyć poprawie jakości protezowania. Za uzyskanie odpowiedzi na te często nieszczególnie przemyślane pytania lekarz otrzymuje kwotę wielokrotnie przekraczającą jego nakład pracy – a uchodzi to za „świadczanie wzajemne” dokonywane za wysyłanie kolejnych pacjentów.

Kwestionariusze stosuje się również u takiego potentata, jakim na rynku niemieckim jest wiodąca firma Kind. Kwestionariusz obejmuje dwie strony zawierające siedem bloków pytań: „Czy Pański pacjent nosi już aparat słuchowy? Gdzie zlokalizowany jest niedosłuch? Czy przeprowadzono już u pacjenta badanie na centralną zdolność słyszenia?”

„Płacimy lekarzom 52 Euro za wypełnienie obu stron”, mówi Alexander Kind, Prezes Zarządu i syn założyciela firmy Martina Kinda. Odpowiedzi na pytania służą dalszemu rozwojowi produktów Kinda wytwarzanych we własnym dziale



rozwojowym firmy. „Wypłata honorarium odbywa się niezależnie od tego czy dochodzi później do wystawienia recepty i czy dojdzie do sfinalizowania dopasowania aparatu słuchowego”, mówi Kind. Jednak wyniki takich ankiet nie są ani publikowane w czasopismach naukowych ani nie podlegają ewaluacji przez niezależnych naukowców.

„Procedura stosowania kwestionariuszy może prowadzić do nadużyć”, mówi Michael Deeg z Zarządu Niemieckiego Związku Zawodowego Laryngologów. Choć wprawdzie pomysł ten sam w sobie jest dobry i przez wielu realizowany jest sensownie, to jednak na rynku znajdziemy wiele takich kwestionariuszy, „które nie grzeszą wysokim stopniem wiarygodności.” Najwyraźniej nadal istnieją modele, w przypadku których za skierowanie pacjenta płyną pieniądze – a nie dotyczy to jedynie odosobnionych przypadków. „Jeśli spotkają się protetyk i lekarz, a obie strony znajdują się w sytuacji problematycznej finansowo, wówczas może dojść do zaistnienia takich nielegalnych modeli”, mówi lekarz z Fryburga. Reformy zdrowotne ostatnich lat dopro-



wadziły niektórych lekarzy na skraj ich ekonomicznych granic. Za pełne protezowanie osoby ubezpieczonej lekarz laryngolog otrzymuje ustawowo przykładowo 30 Euro wynagrodzenia na kwartał. Dlatego też Związek stara się już od lat wypracować nowe koncepcje tak, by umożliwić lekarzom otrzymywanie honorarium w wysokości, która w ogóle wykluczy powstawanie takich pokus.”

Istnieniu tych podejrzanych modeli nie zaprzecza również Federalny Związek Branżowy Akustyków Słuchu. Akustycy jednak winą obarczają sędziów Trybunału Federalnego (BGH). „BGH przyzwala na korupcję”, skarży się wysoki urzędnik branży akustyki słuchu.

By odnaleźć powody formułowania takiego zarzutu trzeba się cofnąć o kilka lat: Zainspirowany sukcesem sieci optycznej Fielmann, ówczesny federalny minister pracy Norbert Blüm postulował w latach 90. modele mające na celu doprowadzenie do sytuacji, w której dałoby się obniżyć ceny aparatów słuchowych odczuwane nadal jako zbyt wysokie. Wkrótce ujrzała światło dzienne koncepcja „skróconej drogi protezowania”, którą dziś stosuje

ponad dziesięć procent z ogólnej liczby 4500 praktykujących laryngologów – a w przypadku której akustyk słuchu prowadzący własną sprzedaż odchodzi z pustymi rękoma.

Realizacja tego modelu protezowania odbywa się z reguły tak, że laryngolog najpierw mierzy stopień uszkodzenia słuchu, a potem zdejmuje odcisk ucha. Dane te nie trafiają do akustyków słuchu, ale lądują u bezpośredniego oferenta. Protetycy zatrudnieni w tej firmie, przy pomocy zebranych danych programują aparat i na podstawie odcisku ucha oferują własny produkt. Z powrotem do gabinetu, lekarz dopasowuje aparat. Za jeden aparat firma płaci lekarzowi około 120 Euro. Obydwaj oferenci na tym rynku Sonic i Auric przypisują sobie wielkie zasługi, że to właśnie dzięki nim pacjentowi nie wmawia się już zbyt drogich aparatów tak często, jak miało to miejsce wcześniej. Udział aparatów sprzedawanych bez dopłaty kształtuje się, zgodnie z ich własnymi danymi, w granicach około 20 procent.

„Jakość takiego protezowania jest mierna,” mówi jednak Dirk Flug, szef firmy Otop, która na zlecenie kas chorych specjalizuje się w kontrolowaniu protezowania aparatami słuchowymi. Stosowane aparaty, z punktu widzenia technicznego nie są wyraźnie gorsze. Ale 80 procent skontrolowanych dopasowań została wykonana źle. „Dopasowań dokonuje nierzadko personel pomocniczy, bądź osoby jedynie przyuczone do tego celu. A osoby te mają tak mało pojęcia o aparatach słuchowych, jak sam laryngolog sprawdzający jakość dopasowania i potwierdzający ją dla kasy chorych.” Sonic i Auric odrzucają tę krytykę.

Tę skróconą drogę protezowania protetycy zaskarżali wielokrotnie przed BGH – bez skutku. Taki model sprzyja nadużyciom - krytykuje Prezes Zarządu Biha (Organizacji Zawodowej Akustyków Słuchu-przyp. tłum.) Jakob Stephan Baschab. Lekarz ulega pokusie przepisywania większej

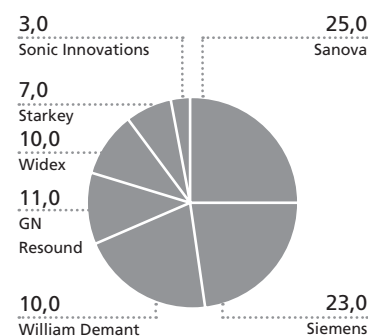
Mała przejrzystość

Ceny Na większości wystaw sklepów protezycznych nie ma cen. W sklepie klient dostaje wprowadzić cennik do ręki, ale niestety ceny te są cenami całkowitymi – nie ma tu podziału na koszt aparatu i usługi.

Firmy Branża akustyki słuchu jest podzielona na małe sektory. Wielkość zakupów nawet największych firm takich, jak Kind i Geers, zgodnie z oceną szacunkową Federalnego Urzędu Kartelowego z roku 2006, oscylowała poniżej 10 procent. Na rynku istnieje 20 firm działających na obszarze ponadregionalnym – posiadających liczne oddziały, pół tuzina dużych firm i około 1500 firm posiadających nie więcej niż trzy oddziały.

Ostra konkurencja

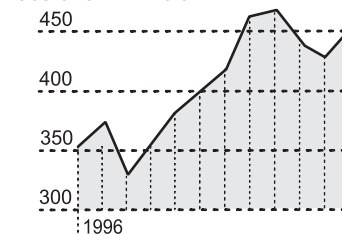
Udziały w rynku na całym świecie producentów aparatów słuchowych w drugim kwartale 2008 w %



*dane szacunkowe wg liczby sztuk

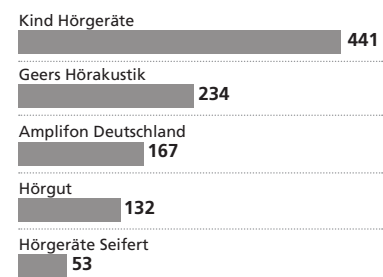
Wysokie koszty

Wydatki ustawowych kas chorych na aparaty słuchowe w mln Euro

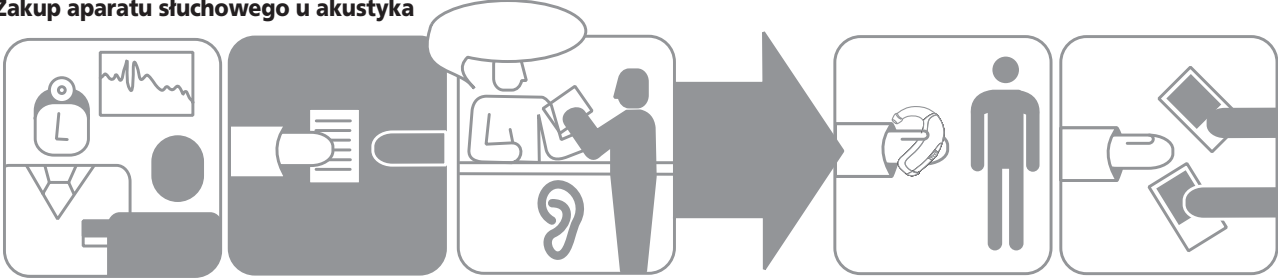


Branża podzielona na małe sektory

Największe firmy akustyki słuchu wg liczby oddziałów w Niemczech w 3 kwartale 2008



Zakup aparatu słuchowego u akustyka



Lekarz Laryngolog sprawdza słuch, stwierdza niedosłuch i przepisuje aparat.

Zalecenie Lekarz często radzi pacjentowi, by ten udał się do określonego akustyka.

Akustyk W sklepie pacjent powinien mieć możliwość wyboru między co najmniej dwoma aparatami słuchowymi.

Dopasowanie Akustyk dopasowuje aparat do indywidualnych potrzeb klienta.

Zwrot kosztów Jeśli protezowanie powiodło się, to kasa chorych zwraca około 420 Euro za jedno ucho.

liczby aparatów niż jest to konieczne po to, by zwiększyć swe dochody.

Przyzwolenie wyrażone przez sędziów BGH doprowadziło według opinii akustyków słuchu do tego, że lekarze laryngolodzy szantażowali jeden po drugim akustyków wskazówką, że albo będą stosować skróconą drogę protezowania albo zrezygnują z niej, ale tylko wówczas, gdy dostaną nagrodę w postaci „płatności wyrównującej”.

Te nielegalne interesy prowadzone zgodnie z mottem: „Dasz mi pieniądze, przysięgę ci pacjentów” stały się obecnie już i dla Federalnego Ministerstwa Zdrowia zbyt czytelne. Dzięki dodatkowemu paragrafowi w ustawie, który wejdzie w życie z dniem 1 kwietnia 2009 roku, takie „świadczenia wzajemne” mają zostać ukrócone, a nie są one rzadkością również i w innych branżach, jak przykładowo ortopedia. Zgodnie z tym nowym przepisem akustycy słuchu nie będą mogli nic płacić laryngologom ani też przyznawać im ko-

rzyści ekonomicznych. Lekarze, którzy wybiorą drogę skróconego protezowania będą musieli podpisać z kasami chorych specjalne kontrakty. A jeśli kasa chorych odkryje jakieś nieprawidłowości to na takiego lekarza wpłynie zawiadomienie do Izby Lekarskiej.

Mamy już pierwsze reakcje związane z tą nową regulacją: firma Geers Akustyka Słuchu powiadomiła swoich lekarzy, że nie będą dostawali pieniędzy za wypełnianie kwestionariusza. Czy ustawa ta wystarczy, by całkowicie znieść korupcję, eksperci wątpią w taki rozwój sytuacji. „To jest już solidnym batem”, mówi prawnik Stephan Rau zajmujący się sprawami branży medycznej. „Czy dzięki temu branża stanie się przejrzysta - czas pokaże.” Ponieważ większość tych nielegalnych płatności – dalej odbywać się będzie bez świadków. ■

Z FTD z dnia 08.01.2009

© 2009 Financial Times Niemcy

Zamieniam się w słuch

Branża „Panowały podobne struktury, jak w branży optycznej przed 30 laty”, mówi Heiko Werner, który odpowiada za aparaty słuchowe w firmie optycznej Fielmann. „Akustyka słuchu jest mocno rozdrobniona, a ceny są wysokie.” Fielmann posiada ponad 40 oddziałów z aparatami słuchowymi i w tym zakresie chce dokonywać dalszej ekspansji na rynku.

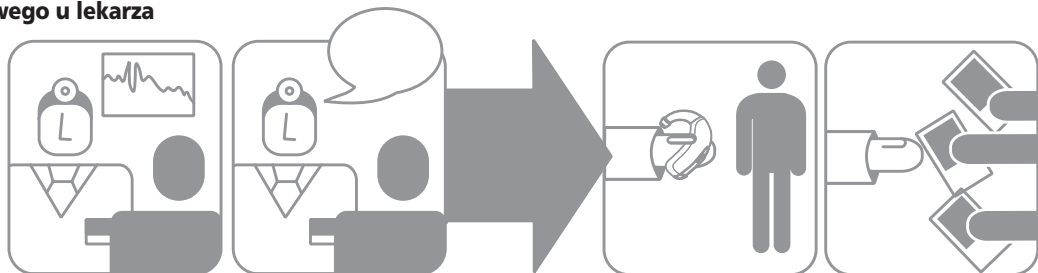
Modele Obecnie w handlu znajduje się około 500 modeli aparatów słuchowych. Z tego około 65 procent to aparaty zauszne połączone z przewodem słuchowym dzięki wkładce. Natomiast aparaty wewnętrzne są noszone w małżowinie usznej lub w samym przewodzie słuchowym. Powszechnie stosowane są aparaty dysponujące techniką cyfrowego przenoszenia sygnału. Niektórzy producenci oferują również aparaty obuuszne, gdzie wymiana danych odbywa się między lewym a prawym uchem drogą radiową.

Rynek Zgodnie z szacunkami ekspertów w roku 2008 w Niemczech sprzedano ponad 680 000 aparatów słuchowych. Z tego około 90 procent zostało dofinansowane przez kasy chorych.

Zakup aparatu słuchowego u lekarza

Droga skrócona

W przypadku tej koncepcji lekarz stawia pacjenta przed wyborem nabycia aparatu albo na podstawie recepty u akustyka słuchu albo na drodze bezpośredniej nabywając aparat u oferenta współpracującego z lekarzami: amerykańskiej firmy Sonic Innovations lub też Auric z Westfalii.



Lekarz Laryngolog sprawdza słuch, stwierdza niedosłuch i przepisuje aparat.

Wybór Lekarz współpracuje z określonym producentem aparatów słuchowych.

Dopasowanie Aparaty programują akustycy z danej firmy, a lekarz jeszcze je dodatkowo reguluje.

Zwrot kosztów Z kwoty dopłaty stałej w wysokości 420 Euro lekarz otrzymuje 120 Euro.