

Sind Ihre Patientinnen und Patienten im «echten» Hausarztmodell?

Im Jahr des 20-jährigen Bestehens der hawadoc AG standen die Erfolge des Hausarztmodells im Zentrum. Parallel dazu bieten viele Krankenversicherer so genannte Listenmodelle an. Zum Jahresabschluss beleuchten wir die Unterschiede zum «echten» Hausarztmodell.

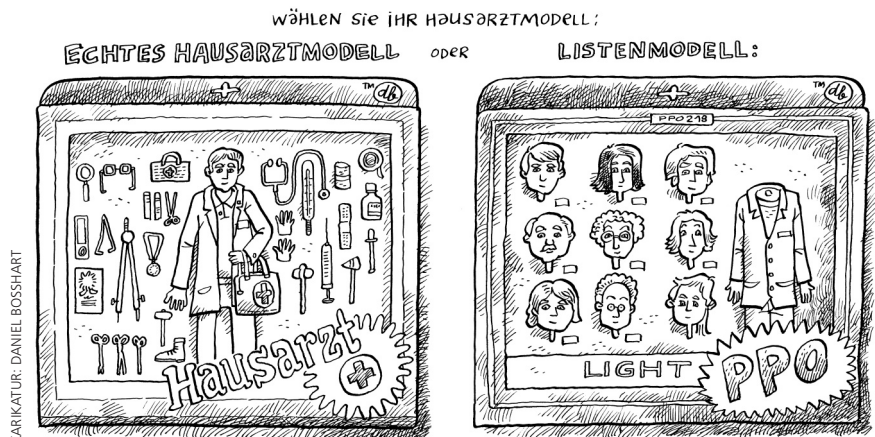
So genannte Listenmodelle sind dem «echten» Hausarztmodell ähnlich und werden von den Versicherten derselben Motive wegen gewählt: Sie erhalten einen Prämienrabatt, weil sie als primäre Anlaufstelle eine Praxis aus der Grundversorgung wählen. Der entscheidende Unterschied zum «echten» Hausarztmodell ist, dass sich Krankenversicherer beim Listenmodell nicht zu einer Zusammenarbeit mit den Ärzten bekennen. Nur im «echten» Hausarztmodell entwickeln Ärzteschaft und Krankenversicherer gemeinsam qualitativ hochwertige Betreuungsmodelle für Patientinnen und Patienten. Die Listenmodelle profitieren davon, ohne einen Beitrag zu leisten.

Derzeit laufen auf politischer Ebene Bemühungen, um diesen Missstand zu beheben. So könnten Ärztinnen und Ärzte in Zukunft das Recht erhalten, sich von der Liste eines Krankenversicherers streichen zu lassen. Leider ist das derzeit nicht möglich. So bleibt keine Alternative, als sich weiterhin mit dem Ärgernis Listenmodell zu arrangieren.

Die Listenmodelle sorgen im Praxisalltag immer wieder für Irritation. Viele Versicherte gehen davon aus, dass die Hausärztinnen und Hausärzte über die Wahl dieser Pseudo-Hausarztmodelle informiert sind und dem Krankenversicherer Überweisungen melden. Umso erstaunter sind sie dann, wenn der Krankenversicherer androht, eine Rückforderung nicht zu begleichen oder die Ärztinnen und Ärzte sich nicht verpflichtet fühlen, Patientinnen und Patienten in der Praxis aufzunehmen oder eine Überweisung auszustellen.

Die Herausforderung für die Praxen besteht darin, sich in solchen Fällen nicht auf eine Auseinandersetzung mit den Betroffenen einzulassen. Vielmehr ist es eine Chance, auf das «echte» Hausarztmodell hinzuweisen. Denn nur da haben Patientinnen und Patienten im Krankheitsfall Gewähr, dass sie die gewählte Hausarztpraxis aufnimmt und die Vorzüge des «echten» Hausarztmodells zum tragen kommen.

Fortsetzung >



Editorial



Yves Broccon
Geschäftsführer

Mitte der 90er-Jahre hat ein Krankenversicherer ein neuartiges Produkt mit einer eingeschränkten Arztwahl lanciert. Der Produktname lehnte sich an den damaligen Hype, wo von Mahlzeiten über Getränke und Genussmittel – einfach alles – mit dem Prädikat «light» vermarktet wurde.

Inhaltlich war das Produkt keine Meisterleistung. Es wurden einfach die Ärztinnen und Ärzte aufgeführt, welche die kostengünstigsten Eigenleistungen pro Patient aufwiesen. Weil es schnell und «light» gehen musste, waren dann auch Ärztinnen und Ärzte auf der Liste, die weggezogen, die Praxis aufgelöst oder gar verstorben waren.

Heute, 25 Jahre später, sind wir alle etwas schlauer. Die Ärzteschaft und die Krankenversicherer haben gemeinsam das echte Hausarztmodell entwickelt und eingeführt. Im Kern steht die Idee, dass Patientinnen und Patienten von einer Person ihres Vertrauens durch das Gesundheitswesen begleitet werden. Wichtig dabei ist der Aspekt, dass sich Ärzteschaft und Krankenversicherer gemeinsam für eine qualitativ hochstehende und kostenbewusste Gesundheitsversorgung engagieren.

Leider sind die «Light»-Versicherungen bis heute nicht vom Markt verschwunden. Besonders ärgerlich ist, dass zum Teil die Produktnamen zu Verwechslungen mit dem echten Hausarztmodell führen. In dieser Ausgabe erfahren Sie, wie die «Light»-Versicherungsprodukte heute heissen, wer sie noch anbietet und wie sie verunsicherte Patientinnen und Patienten mit möglichst wenig Aufwand aufklären. Ich wünsche gute Lektüre.

Handelt es sich um das Listenmodell einer Versicherung, die auch das «echte» Hausarztmodell im Angebot hat, können Betroffene leicht vom Wechsel ins «echte» Hausarztmodell überzeugt werden. Mehr Überzeugungskraft braucht es, wenn die Krankenversicherer kein «echtes» Hausarztmodell anbieten.

Kommen Listenmodell-Versicherte mit der Bitte nach einer Überweisung in die

Praxis, hat es sich bewährt, sachlich zu informieren. Überweisungsscheine sind bei den Krankenversicherern erhältlich. Mit einer «Generalüberweisung für sämtliche Drittleistungen» hält sich der administrative Aufwand in Grenzen. Die hawadoc AG wird dazu in Kürze ein Merkblatt zur Verfügung stellen. Denn eines ist klar: Wer sich von einer Hausarztpraxis betreuen lassen möchte, gehört ins «echte» Hausarztmodell.

Wählen Sie das «echte» Hausarztmodell!

Diese Krankenversicherer bieten nur das «echte» Hausarztmodell an.



Echtes Hausarztmodell
CASAMED



Echtes Hausarztmodell
myDoc



Echtes Hausarztmodell
BeneFit PLUS



Echtes Hausarztmodell
Hausarztversicherung



Echtes Hausarztmodell
Hausarztmodell



Echtes Hausarztmodell
CareMed



Echtes Hausarztmodell
EGK-Care



Echtes Hausarztmodell
Hausarztvers. HAUSMED



Echtes Hausarztmodell
CASAMED HAUSARZT



Echtes Hausarztmodell
Hausarztssystem



Echtes Hausarztmodell
Minica-Optima



Echtes Hausarztmodell
SLKK-Homecare



Echtes Hausarztmodell
Hausarztssystem

Diese Krankenversicherer bieten das «echte» Hausarztmodell und das Listenmodell an.



~~Listenmodell~~
~~First Med~~

Echtes Hausarztmodell
Hausarztvers. Profit



~~Listenmodell~~
~~CareMed~~

Echtes Hausarztmodell
NetMed



~~Listenmodell~~
~~KPTwin.doc~~

Echtes Hausarztmodell
KPTwin.plus



~~Listenmodell~~
~~FAVORIT MEDICA~~

Echtes Hausarztmodell
FAVORIT CASA



~~Listenmodell~~
~~PrimaCare~~

Echtes Hausarztmodell
Basic Plus



~~Listenmodell~~
~~Med Direct~~

Echtes Hausarztmodell
Managed Care

Umgang mit dem Listenmodell

Bei einigen Krankenversicherern wird neben dem «echten» Hausarztmodell auch das Listenmodell angeboten. Das führt sowohl bei Patientinnen und Patienten als auch bei Ärztinnen und Ärzten zu Unsicherheit und aufwendigen Rückfragen.

Wichtig zu wissen ist, welche Krankenversicherer neben dem «echten» Hausarztmodell auch ein Listenmodell im Angebot haben. Bei manchen Versicherern sind Missverständnisse auf fast identische oder irreführende Produktnamen zurückzuführen. Die nebenstehende Übersicht zeigt Ihnen die «echten» Hausarztmodelle der Krankenversicherer. Sowohl im «echten» Hausarztmodell, als auch in Listenmodellen wählen die Patientinnen und Patienten eine Praxis als Betreuungsstelle. Ebenso profitieren sie in beiden Modellen von einem Rabatt auf die Prämie der Krankenversicherung. Im Vergleich zum Hausarztmodell gibt es für Ärztinnen und Ärzte keine Verpflichtung die Regeln der Listenmodelle zu beachten.

Prämienrabatte bei Listenmodellen sind nur möglich, weil sie vom «echten» Hausarztmodell profitieren. Aber nur im «echten» Hausarztmodell arbeiten Krankenversicherer und Ärzteschaft partnerschaftlich zusammen. So kann es vorkommen, dass Sie als Ärztin oder Arzt von Versicherten im Listenmodell ausgewählt wurden und davon erst im Krankheitsfall erfahren. In diesem Dschungel der Versicherungsprodukte kommen viele Versicherte nicht zurecht. Die Wahl der Versicherungslösung ist also eher zufällig, denn ein bewusster Entscheidung. Sie können sich wehren! Informieren Sie über das «echte» Hausarztmodell, sollten Sie bei Ihren Patientinnen und Patienten Unklarheiten in Bezug auf die gewählte Krankenversicherung feststellen.

	«Echtes»	
	Listenmodell	Hausarztmodell
Vertrag zwischen Patientin/Patient und Versicherer	ja	ja
Wahl einer primären Anlaufstelle	diverse	Hausärztin/-arzt
Rabatt auf Prämie der Krankenversicherung	ja	ja
Vertrag zwischen Versicherer und Ärztin/Arzt	-	ja
Patientinnen/Patienten sind Ärztin/Arzt bekannt	-	ja
Steuerung der Patientinnen/Patienten (Gatekeeping)	-	ja
Überweisungen	auf Papier	elektronisch
Kostenkontrolle durch Ärztin/Arzt	-	ja
Ergebnismittverantwortung der Ärztinnen/Ärzte	-	ja
Ärztinnen/Ärzte in Ärztenetzen organisiert	-	ja
Entschädigung für Steuerungsaufgabe	-	ja

Empfehlung für Listenmodell-Versicherte

- Weisen Sie darauf hin, dass Sie im Vergleich zum «echten» Hausarztmodell keine Verpflichtung für die Behandlung nach den Regeln des Listenmodells eingegangen sind.
- Stellen Sie im Listenmodell versicherten Patientinnen und Patienten eine Generalüberweisung für alle weiterführenden Behandlungen aus. Die Steuerung durch den Behandlungsprozess entfaltet nur im «echten» Hausarztmodell ihre Wirkung.

Wichtig bei Krankenversicherern mit «echtem» Hausarztmodell und Listenmodell

Informieren Sie Patientinnen und Patienten über das «echte» Hausarztmodell. Der Wechsel vom Listenmodell zum «echten» Hausarztmodell bei der gleichen Krankenversicherung ist in der Regel jederzeit möglich.

Kurz notiert

Rechnungsdetail statt

Rechnungskopie

Wenn Hausärztinnen und Hausärzte die Rechnung der nachbehandelnden Spezialistinnen und Spezialisten oder Spitäler einsehen möchten, fordern sie dazu eine Rechnungskopie beim Krankenversicherer ein. Dieser Prozess ist aufwendig und mit einer zeitlichen Verzögerung verbunden. Deshalb wurde mit den Krankenversicherern der Dialog für die weitere Entwicklung des Datenaustausches aufgenommen. Künftig soll es möglich sein, dass Hausärztinnen oder Hausärzte bei Bedarf immer auch über die Rechnungsdetails verfügen. So können sie sich damit ein Bild über vorgenommenen Behandlungen und die abgegebenen Medikamente machen.

Geschenkkörbe zum 20-Jahre-

Jubiläum der hawadoc AG

Im Rahmen ihres 20-Jahre-Jubiläums hat die hawadoc AG diverse Aktivitäten durchgeführt. Eine davon waren Geschenkkörbe mit vielen Leckereien. Damit möchten wir uns bei unseren Kundinnen und Kunden für die gute Zusammenarbeit bedanken. Grosses Interesse genoss auch der Fotowettbewerb. Kundinnen und Kunden sowie Partner konnten auf der Webseite Fotos hochladen und eine Ballonfahrt fürs ganze Team gewinnen. Alle Fotos sind unter www.hawadoc.ch zu finden.



Managed Care-Kampagne

Versicherte im Hausarztmodell profitieren gleich doppelt: Von einer koordinierten und darum besseren Behandlung sowie von Prämienrabatten. Informieren Sie Ihre Patientinnen und Patienten über das Hausarztmodell. Wir unterstützen Sie dabei und stellen Ihnen die nötigen Werbemittel zur Verfügung.

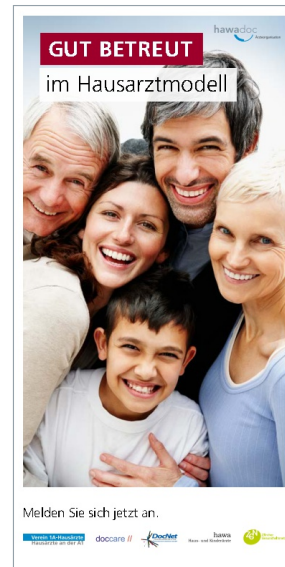
Wecken Sie die Aufmerksamkeit für das Hausarztmodell.

- Hängen Sie das Plakat an einer gut sichtbaren Stelle auf.
- Präsentieren Sie die Broschüren und die Tablettenteiler am Empfang.
- Legen Sie das «Am Puls» zu den Zeitschriften im Wartezimmer.
- Verwenden Sie die Plastiktaschen und den Tablettenteiler für die Medikamentenabgabe.

Informieren Sie über das Hausarztmodell.

- Die Broschüre gibt einen Überblick und enthält eine Antwortkarte zum Bestellen einer Offerte für das Hausarztmodell.
- Die Zeitschrift «Am Puls» enthält weitere wichtige Informationen zum Hausarztmodell.

Alle Praxen haben Ende August eine Grundausstattung mit Broschüre, Plakat und Aufkleber erhalten. Plastiktaschen und Tablettenteiler werden gegen Bestellung versendet. Bitte nutzen Sie für abweichende Mengen und zusätzliche Werbemittel die untenstehende Antwortkarte.



Broschüre «Gut betreut im Hausarztmodell»

Bestellung Werbemittel

Ich bestelle die folgenden Werbemittel.

- _____ Broschüre «Gut betreut im Hausarztmodell» - Bund mit 60 Stück
- _____ Plexiglassteller zur Präsentation der Broschüren (inkl. Einlageblatt)
- _____ Einlageblatt für Plexiglassteller zur Präsentation der Broschüren
- _____ Plakat A3 - Set mit 2 Stück, 29.7 x 42 cm
- _____ Aufkleber «Bis 30. November ins Hausarztmodell wechseln» - 16.8 x 4.4 cm
- _____ Zeitschrift «Am Puls» - Bund mit 8 Stück
- _____ Plastiktasche «Gut betreut im Hausarztmodell» - Bund mit 500 Taschen ¹
- _____ Tablettenteiler «Gut betreut im Hausarztmodell» ¹
- _____ Mepha-Pflaster - Set mit 5 Pflastern, wird durch den Mepha-Aussendienst ausgeliefert

Kontaktperson _____

Telefon / E-Mail _____

Praxisstempel _____

Senden Sie uns diese Antwortkarte per Fax an 052 235 01 77 oder per E-Mail an hawadoc@hawadoc.ch.

Sponsoring- und Kooperationspartner



Ärztetetze



Impressum

Auflage
1'200 Exemplare

hawadoc AG
Garnmarkt 1
8400 Winterthur
Tel. 052 235 01 70
Fax 052 235 01 77
hawadoc@hawadoc.ch
www.hawadoc.ch