

IGeL: 10 Tipps für das IGeL-Patientengespräch

Obwohl Individuelle Gesundheits-Leistungen (IGeL) bei zahlreichen Patienten beliebt sind, halten die Kassen viele Leistungen für zweifelhaft bis nicht notwendig. Der IGeL-Monitor kommt bisher lediglich zu drei "tendenziell positiven" Ergebnissen. Wie gehen Sie als Arzt am besten mit IGeL um? Wie bieten Sie diese im Patientengespräch an, ohne als Verkäufer aufzutreten? Heute möchte ich mit Ihnen darüber sprechen, wie Sie Ihre Patienten am besten über Vor-und Nachteile von IGeL aufklären, ohne Ihr Vertrauensverhältnis zu belasten.

IGeL-Monitor: Bewertung von IGeL-Leistungen

Der Medizinische Dienst des Spitzenverbandes Bund der Krankenkassen (MDS) stellt den Individuellen Gesundheitsleistungen (IGeL) insgesamt kein gutes Zeugnis aus. Auf der Webseite IGeL-Monitor (s. u. „Weiterführende Links“) wurden von etwa 30 Leistungen bisher nur drei mit dem Ergebnis „tendenziell positiv“ bewertet: die Akupunktur zur Migräneprophylaxe, die Laser-Behandlung bei Krampfadern sowie die Lichttherapie bei saisonal depressiver Störung. Alle anderen IGeL erhielten das Urteil „tendenziell negativ“, „negativ“ oder „unklar“, wenn die Studienlage nicht eindeutig war oder sich Nutzen und Schaden einer IGeL aufwogen. Wie die Bewertungen der jeweiligen IGeL zustande kommen, können Interessierte unter den jeweils beigefügten Links "Evidenzsynthese" und "Ergebnisbericht" im IGeL-Monitor nachlesen.

Beliebt und lukrativ, aber wirklich sinnvoll?

Obwohl oder gerade weil IGeL bei den Patienten äußerst beliebt sind, warnt der BARMER GEK Verwaltungsrat vor diesen Zusatzleistungen: „Die sogenannten Individuellen Gesundheitsleistungen beflügeln vor allem die Einkommensphantasien von Ärztinnen und Ärzten. Dabei sind etliche der Selbstzahler-Angebote wirkungslos, überflüssig und mitunter sogar richtig schädlich“, heißt es in einem Sitzungsprotokoll¹. Auch eine Studie² aus dem Jahr 2011 wies auf den fehlenden Nutzen oder sogar mögliche Schäden durch IGeL hin. Auf der anderen Seite: Patienten nehmen IGeL-Leistungen an. Laut dem Wissenschaftlichen Institut der AOK (WIdO) führen IGeL zu einem Umsatz von etwa 1,3 Mrd. Euro pro Jahr. Werden Sie als Arzt dabei zum Verkäufer?

IGeL-Leistungen richtig anbieten

Knapp die Hälfte der 1.772 befragten Kassen- und Privatpatienten einer weiteren Studie³ aus dem Jahr 2012 gehen davon aus, dass IGeL medizinisch überflüssig sind. Die Befragten gaben an, dass es den Ärzten dabei nur um das Geld gehe und dies das Arzt-Patient-Verhältnis belastet. „Versicherte müssen den Nutzen und möglichen Schaden einer Individuellen Gesundheitsleistung, die sie aus eigener Tasche bezahlen müssen, kennen, bevor sie sich dafür oder dagegen entscheiden

können“, forderte der Geschäftsführer des MDS, Dr. Peter Pick, in einem Statement⁴. Die Bundesärztekammer und die Kassenärztliche Bundesvereinigung haben in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Netzwerk Evidenzbasierte Medizin e.V. unter www.igel-check.de (s. u. „Weiterführende Links“) einen Leitfaden für Patienten und Ärzte herausgegeben, in dem Sie Ihnen als Hausarzt wertvolle Tipps zum Umgang mit dem Angebot individueller Gesundheitsleistungen geben.

IGeL-Patientengespräch: So sind Sie gut gerüstet.

1. Erklären Sie Ihrem Patienten, warum IGeL für ein spezielles, gesundheitliches Problem notwendig oder empfehlenswert ist.
2. Informieren Sie Ihren Patienten darüber, ob es für den Nutzen der IGeL wissenschaftliche Belege gibt und wie verlässlich diese sind.
3. Beraten Sie Ihren Patienten verständlich zu Nutzen und Risiken oder Nebenwirkungen der betreffenden IGeL.
4. Informieren Sie sachlich und werbefrei.
5. Durch eine schriftliche Vereinbarung zwischen Ihnen und Ihrem Patienten, die die geplanten Kosten der IGeL erläutert, lassen sich Missverständnisse vermeiden.
6. Stellen Sie Ihrem Patienten eine Entscheidungshilfe mit weiterführenden Hinweisen zur IGeL zur Seite.
7. Vermitteln Sie Ihrem Patienten das Gefühl, sich frei für oder gegen eine IGeL entscheiden zu können.
8. Räumen Sie Ihrem Patienten für seine Entscheidung eine angemessene Bedenkzeit ein.
9. Informieren Sie Ihren Patienten darüber, dass er sich eine Zweitmeinung einholen kann.
10. Stellen Sie nach der Behandlung sicher, dass Ihre Rechnung nachvollziehbar ist.

Wie ist Ihre Meinung?

Erleidet der Arztberuf einen Image-Schaden durch Verkauf von IGeL-Leistungen?

(Kommentarfeld)

Mit diesem Beitrag zum Umgang mit IGeL hoffe ich, Ihnen als Hausarzt einen Wissensvorsprung geboten zu haben. Weiteres Wissen zu Praxismanagement und Medizin finden Sie auf www.arztwelt.de von Sanofi

Mit besten Grüßen

Ihr Roland A. Krauth

PS:

Da ist mir noch etwas aufgefallen. In manchen Fällen werden Ihre Patienten selbst mit dem Wunsch nach einer IGeL an Sie herantreten. In anderen Fällen haben Sie das Bedürfnis, Ihren Patienten eine IGeL anzubieten. Dann sollten Sie besonders behutsam vorgehen. Denn für viele Ihrer Patienten sind Sie eine Vertrauensperson, deren Rat Sie nicht anzweifeln. Um Ihrer ärztlichen Verantwortung gerecht zu werden, sollten Sie gut über die Evidenzlage der von Ihnen angebotenen IGeL informiert sein, um Ihre Patienten möglichst neutral aufklären zu können. Wissenschaftliche Studien zu verschiedenen IGeL-Leistungen finden Sie bei den weiterführenden Links.

Weiterführende Links:

Bewertungen von IGeL-Leistungen: [IGeL-Monitor](#)

Leitfaden für Patienten und Ärzte : www.igel-check.de

Wissenschaftliche Studien zu verschiedenen IGeL-Leistungen: http://www.igel-monitor.de/IGeL_A_Z.php

Quellen:

¹ [Sitzungsprotokoll](#) der BARMER GEK Verwaltungsratssitzung am 2. April 2014.

² [Studie 2011](#) Schnell-Inderst, P. et.al. (2011) „Individuelle Gesundheitsleistungen“. HTA-Bericht für das DIMDI.

³ [Studie 2012](#) Heier, Magnus et. al. (2012) „Das Arztimage in der Bevölkerung: Im Schatten von „IGeL“ und „Zwei-Klassen-Medizin“. Erschienen in Jan Böcken, Bernard Braun und Uwe Repschläger (Hrsg.). "Gesundheitsmonitor 2012". Verlag Bertelsmann Stiftung: Gütersloh 2012 (S. 54-78).

⁴ [Statement von Dr. Peter Pick](#), Geschäftsführer des MDS, zum Kongress „Individuelle Gesundheitsleistungen (IGeL) – welche Informationen brauchen Patienten?“ des BMELV am 25. Juni 2013 in Berlin.