

## DIE PRAKTISCHE FRAGE

### Wie kann ich Diskussionen um Privatpatientenhonorare minimieren?



**Mag. Iris Kraft-Kinz**  
MEDplan 1120 Wien,  
Tel. 01/817 53 50-260,  
[www.medplan.at](http://www.medplan.at),  
Fragen & Anregungen:  
[praxis@aerztemagazin.at](mailto:praxis@aerztemagazin.at)

**SIE SIND IN ALLEN** Ordinationen eine feste Größe: Patienten, die als Selbständige versichert sind und wegen des Überschreitens der Höchstbeitragsgrundlage durch die Krankenkasse vom Status des Sachleistungsberechtigten zum Geldleistungsberechtigten transformiert werden – nicht immer zu deren Erbauung. Oft ist es eine Überraschung, wenn der Patient in der Praxis erfährt, dass er ab sofort bezahlen

und die Honorarnoten nachträglich bei der Krankenkasse einreichen muss. Für die unfreiwilligen Privatpatienten, die mit einem Selbstbehalt von 20 Prozent kämpfen müssen, bedeutet dies, dass sie jede Honorarabrechnung der Sozialversicherung peinlich kontrollieren. Die Folge ist, dass verhältnismäßig viele dieser Privatpatienten verärgert in der Praxis anrufen, um eine vermeintlich überhöhte Abrechnung zu reklamieren. So weit sollte es gar nicht kommen. Hier droht ein gefährlicher Vertrauensverlust, der im schlimmsten Fall weite Kreise zieht. Daher sind Arzt bzw. seine Assistenten gut beraten, dem Privatpatienten mit Selbstbehalt neben dem Nutzen der Behandlung auch gleich den Preis zu erklären. Wir machen die Erfahrung, dass alle Selbstbehalt-Patienten die Kosten ihrer Behandlung wissen wollen, aber sich nicht zu fragen trauen. Der Arzt demonstriert mit seiner Preisinformation, dass er die Situation des Patienten kennt. Und er vermeidet den häufig vorprogrammierten Ärger durch spätere Beschwerden. Sehr kontraproduktiv wirken unverständige Reaktionen seitens des Arztes, der sein Erstaunen über derartige Kostenfragen nicht verbergen kann. Sobald ein direkter Geldfluss vom Patienten zum Arzt im Spiel ist, steigen die Informationsansprüche sprunghaft an. Also weiten Sie Ihre Patienten-Aufklärung auch auf wirtschaftliche Aspekte aus, auch wenn es schwer fällt. Es zahlt sich aus!