

Jednání s pojišťovnami.

MUDr. Jan Šmejkal

Vážený kolegové a kolegyně.

začal bych od svého rozhodnutí, odejít z místa vedoucího lékaře na Interním oddělení do soukromé praxe v roce 2002, kdy nebylo možné otevřít si novou praxi, ale jednalo se o výměnu lékaře v dosud existující praxi na poliklinice.

V té době bylo velmi náročné domluvit se na převzetí praxe od stávajících majitelů, protože neexistovaly žádné právní předpisy a vše se domlouvalo tak, kam až byl každý ochoten zajít. Proto bylo otevření praxe velmi složité, jelikož rodina lékaře, od kterého jsem praxi přebíral, neustále navyšovala své požadavky.

V dnešní době jste takového jednání ušetřeni, převzetí praxe je daleko jednodušší, jelikož jsou už nastavená jasná pravidla. Rozdíl je jen v tom, zda praxi přebíráte od fyzické osoby, nebo od osoby právnické (většinou s.r.o.), kde je převod výrazně jednodušší.

Tím se dostáváme k meritu věci, pokud přebíráte praxi od fyzické osoby, musíte si sám vše nasmlouvat a to je věc složitá. Nejedná se jen o smlouvy se zdravotními pojišťovnami, ale o všechny smlouvy - krajský úřad, hygiena, smlouvy se zaměstnanci – to vše může trvat velmi dlouho a Vy jste po celou dobu bez příjmu a pacienti se Vám zatím z dosavadní praxe rozprchnou.

Jednodušší je prodej praxe v rámci právnické osoby (s.r.o.), na kterou si svou praxi již převedla většina soukromých specialistů.

V tomto případě nejsou dosavadní smlouvy vázané na fyzickou osobu, ale na firmu, kde může být jiný vlastník, který ale přebírá také veškeré dosavadní právní závazky, včetně smluv se zdravotními pojišťovnami.

Samotné smlouvy se zdravotními pojišťovnami se mohou výrazně lišit i v rámci stejného oboru, jelikož záleží na dosud nasmlouvaných výkonech, přístrojovém vybavení a také lékovém limitu. Navíc se mohou lišit jak platby za jednotlivého pojištěnce, tak lékové a výkonové limity u jednotlivých pojišťoven dle historie dané praxe. Na tento aspekt nemyslelo dosud hodně začínajících lékařů a byli velmi překvapeni při ročním vyúčtování, když měli vracet celkem výrazné sumy zpět za překročení jimi podepsaných limitů.

Sám jsem v rámci našeho sdružení SAS zastupoval 3 mladé lékaře, kde jsme po vzájemné domluvě s revizním lékařem a krajským vedením dané pojišťovny ušetřili kolegům statisíce korun a pomohli jim z úpravě dosud platných limitů.

Proto doporučuji při koupi praxe vzít s sebou zkušeného kolegu, nebo účetního, který zkontroluje skutečný zisk a nikoliv celkový obrát praxe, a také zkontroluje nasmlouvané limity, aby jste se mohli domluvit na základě jasných argumentů se zdravotní pojišťovnou. Nesmíte zapomínat, že ne rozdíl od praktických lékařů budete placeni jen za výkony a nikoliv paušálem, a proto je dobře uzavřená smlouva se zdravotními pojišťovnami rozhodující pro Vaši budoucnost. Vyjma několika oborů jsou totiž přímé platby naprosto minimální.

Sám za sebe mohu říci, že jednání se zdravotními pojišťovnami byla vždy korektní a vždy jsme se domluvili na koncensu.

Závěrem bych Vás všechny chtěl ujistit, že rozhodnutí odejít do soukromé praxe bylo jedno z mých nejlepších rozhodnutí v životě , kterého jsem nikdy nelitoval a všem Vám ho doporučuji. Odchodem do soukromé praxe jsem začal normálně žít a mít kromě rodiny i koníčky, na které jsem do té doby neměl čas.

Mohu Vám také doporučit vstoupit do našeho Svazu Ambulantních Specialistů , což je jediná organizace schopná Vás zastupovat při všech jednáních a pomoci Vám, pokud to budete potřebovat.