

Klinikejernes Magasin 2021

PRAKTISERENDE TANDLÆGERS ORGANISATION

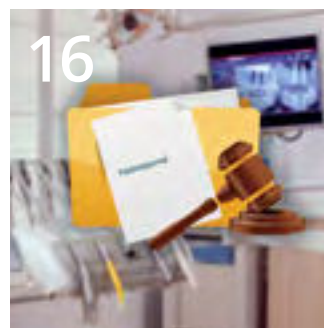
19



6



16



Praksis+

10



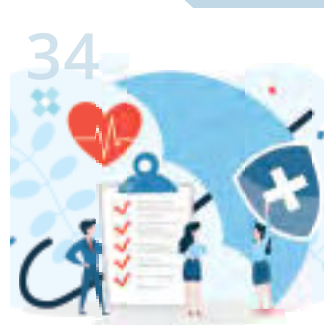
26



44



34



22



MILIONERNE
DER
FORSVANDT

40



50



Unikt kendskab til branchen og landets mest tilfredse kunder

Der er meget at smile over som kunde i Sparekassen Kronjylland.

Du får en personlig rådgiver, der har indgående viden om tandlægebranchen. Vi udfordrer med nye vinkler, så du kender dine muligheder og kan tage beslutninger på et nuanceret grundlag.

Vi tilbyder dig, der er medlem af PTO:

- **Kompetent sparring** inden for finansiering, drift, udvikling, generationsskifte og salg – uanset hvor i landet, du befinder dig
- En personlig rådgiver med **indgående branchekendskab** – og som også kan give dig kompetent rådgivning om din privatøkonomi. Du får derudover adgang til specialister inden for investering, pension og formue
- **Individuelle løsninger.** Vi ved, at klinikker og mennesker er forskellige, og derfor tænker vi ikke i kasser, men lytter til dine behov og skræddersyer en løsning
- **Kontante fordele.** Eksempelvis gratis netbank, intet årligt forlængelsesgebyr, gratis revisorforespørgsel og gratis Mastercard Platinum med attraktive forsikringer og kreditter samt loungeadgange i lufthavne verden over
- En bank, der for andet år i træk er kåret af EPSI til at have **landets mest tilfredse kunder** – både private og erhverv.

Vil du høre mere om dine muligheder og attraktive vilkår i Sparekassen Kronjylland som medlem af PTO, så kontakt os på telefon 87 32 13 10.



Leder

Tandskadeerstatningen

I årenes løb har der været flere tilløb til at etablere et alternativ til Tandskadeerstatningen.

PTO kan i dette nummer præsentere et unikt samarbejde med Købstædernes Forsikring om en tandskadeerstatning og en praksisforsikring for klinikejere samt en markant forbedring af den nuværende ordning med Danica Pension, og der er mere i vente.

Tandskadeerstatningen sikrer patienterne erstatning for skader, der ikke er dækket af den offentlige erstatningsordning og har derfor sin berettigelse, men det er også en dyr ordning for os klinikejere.

Udgifterne til at administrere Tandskadeerstatningen har i mange år været langt større end det beløb, patienterne får udbetalt i erstatning. I 2019 indbetalte vi klinikejere 31 mio. kr. til Tandskadeerstatningen. Tandskadeerstatningen dækkede imidlertid blot skader for 3.0 mio. kr.

Udover dette misforhold mellem klinikejernes indbetalinger og erstatningsudbetalingerne koster det 21 mio. kr. at administrere Tandskadeerstatningen, og med en gennemsnitlig udgift på 13.000 kr. pr. sag, giver ordningen et overskud, der er mere end dobbelt så stort som erstatningsudbetalingerne. Det kan vi i PTO gøre væsentligt bedre. Bestyrelsen for PTO har derfor siden årsskiftet været i dialog med flere forsikringsselskaber om at skabe et alternativt og slagkraftigt tilbud til klinikejerne.

Det kan være et sammenfald af tilfældige omstændigheder, men efter at PTO indledte processen med forsikringsselskaberne, nedsatte Tandlæge Tryghed pludselig ud af det blå forsikringspræmien på Tandskadeerstatningen med mere end halvdelen. Prisnedsættelsen er en fantastisk nyhed for klinikejerne. Men hvorfor er prisnedsættelsen ikke sket for mange år siden, og har Tandlæge Tryghed tænkt sig at betale penge tilbage også for tidligere år fra

den pengetank på mere end 100 mio. kr., som Tandlæge Tryghed har oparbejdet over årene?

Præmiebetalingerne til Tandskadeerstatningen udgør en stor årlig udgift for klinikejerne. Det er derfor vigtigt, at prissætningen er konkurrencedygtig, og det burde den have været i alle årene

Tandskadeerstatningen har til nu reelt været uden konkurrence og uigennemsigtig. Det kan for nogle se ud, som om det gennem mange år har været et tag selv-bord, når en ordning giver et årligt overskud på 7 mio. kr. Det kan der være delte holdninger til, men prisnedsættelsen rejser også flere andre spørgsmål: Har prisen været fastsat rigtigt, og er den manglende gennemsigthed bevidst? I bedste fald har vi som klinikejere betalt for meget gennem en årrække.

Tiden har ændret sig siden Tandskadeerstatningen så dagens lys for 30 år siden. Du er som medlem af PTO ikke bundet til at tegne en forsikring. Det er for PTO vigtigt, at klinikejerne har samme frie valg som på de øvrige områder i samfundet. Kun på den måde kan vi sikre os en prissætning på markedsvilkår.

PTO vil fremadrettet sikre gennemsigthed omkring klinikejernes forsikringsforhold.

Du kan i temaet om tandlægeforsikringer læse mere om vores samarbejde med Købstæderne og Danica om en erhvervsudygtighedsforsikring. Vi har døbt vores forsikring *praksis+*, fordi vi mener, at det er et reelt alternativ, og fordi det er meget mere end blot en forsikring. For første gang i mere end 30 år er der et alternativ, som sikrer klinikejerne en reel valgfrihed. Valget er dit.



Poul Staal
Formand for PTO

KLINIKEJERNES
MAGSIN 2021

11. årgang

Udgiver:
Praktiserende Tandlægers
Organisation
Amaliegade 17
DK-1256 København K
Telefon 3312 0020
www.pto.dk
pto@pto.dk

Ansvarshavende
redaktør:
Poul Staal
pst@pto.dk

Tilrettelæggelse
& redaktion:
Kent Kristensen
kkkr@pto.dk

Layout & produktion
Designspace ApS
www.designspace.dk

Tryk
Toptryk
www.toptryk.dk

Denne udgivelse er
underlagt gældende lov
om ophavsret og copyright.
Artikler og billeder må ikke
eftertrykkes uden skriftlig
tilladelse fra udgiver.



Indhold

Leder	3
Ny-uddannede tandlæger	6
Compliance.....	10
Klinikkens ambassadører.....	14
Overdragelse af patientjournaler	16
TILLÆG: Praksis+	19
Forord	20
Millionerne der forsvandt	22
Tandskadeerstatningen	26
Praksis+	30
PTOs sundhedspakke og sundhedsforsikring.....	34
 PTO-pensionen har vist sit værd – nu bliver den endnu bedre	 40
Leasing: En artikel kun om biler	44
Vejen tilbage til et stressfrit liv	48
Nye regler om tandlægers journalføringspligt	50



Mere end blot basisydelser

Som PTO-Partner har 3D-Dental specielt målrettet PTO-medlemmer udbygget basisydelserne med flere fordele og attraktive besparelser

Den udvidede PTO/3D-aftale

Som udgangspunkt får alle PTO-medlemmer automatisk 8 % rabat, det er den basale PTO/3D-aftale - uanset omfang af indkøb. Det interessante for klinikken er når klinikken får sat beløb på omfanget af det årlige indkøb. Rigtigt interessant bliver det, når der kommer bredde i indkøbet. Med det mener vi, at klinikken med klar fordel kan samle indkøbet hos 3D. Og vi lover, at det virkelig kan betale sig for klinikken at indgå en udvidet PTO/3D-aftale med os.

Markante besparelser

Uanset om man kun er en eller flere tandlæger på klinikken, kan der opnås markante besparelser - af den årsag behøver man ikke være med i en kæde. Vi taler op til 15% besparelse på allerede super konkurrencedygtige priser fra 3D. Det sikrer ikke kun en betydelig bedre lønsomhed på klinikken, I får også et bedre overblik over indkøbene, bedre sammenhæng i produktsortimentet samt effektiv og sikker levering til tiden fra "jeres" eget depot i Danmark.

Spar tid med 3D-Dental

Seneste nyhed fra 3D er vores **+HurtigKøb** system som giver klinikken stor tidsbesparelse ved indkøb. Tal med jeres konsulent herom.



3D Dental ApS • Telefon: 76409300 • www.3d-dental.dk

Klinikker tørster efter nye tandlæger, men er de nyuddannede klar til ansvaret?

Sprudlende dimittender

Denne sommer poppede champagnen på landets tandlægeuddannelser, og langt de fleste nyuddannede er sikret et hurtigt job. Bestyrelsesmedlem i PTO, Julie Christiansen Malm fra Aabybro har været forbi til Cand.odont'ernes afslutningsfest. Her overrakte hun på vegne af PTO en flaske champagne til samtlige dimittender for at ønske dem tillykke med deres veloverståede eksamen. Samtidig havde hun lejlighed til at tale med flere af de nye kolleger om blandt andet arbejdslivet på den anden side af en velfortjent sommerferie.

Tekst:
Anders Holmgård,
journalist

Fotos:
Morten Elsborg Eliassen,
Icecone Media

Bestyrelsesmedlem i PTO, Julie Christiansen Malm, kom forbi Cand.odont'ernes afslutningsfest, hvor hun på vegne af PTO overrakte en flaske champagne til samtlige dimittender.

Overalt i Danmark tørster klinikejere efter at besætte de mange ledige stillinger, som skaber lange patientkøer over hele landet. De kandidater der årligt dimitterer fra universiteterne i dag, kan nemlig ikke dække hullerne, som de store årgange af pensionsmodne tandlæger efterlader.

Derfor er der stor efterspørgsel efter de nyuddannede tandlæger, som i juni fejrede deres afgangseksamen. Nogle behøver knap nok sende en ansøgning, fordi de bliver ansat hos deres praktiksted. Andre bliver kontaktet af en klinik, når det rygtes, at et nyt tandlægekuld er udklækket.

Netop dette sket for den 25-årige frederikshavner, Matilde Schepler, som er nyligt uddannet fra Aarhus Tandlægeskole.

– En af klinikkerne i Frederikshavn kontaktede mig hurtigt, vi blev hurtigt enige om et samarbejde. Det var supernemt, siger Matilde Schepler, som har valgt at fortsætte med at være bosiddende i Aarhus.

Samme mønster ses hos 26-årige Laura Louise Nitschke, som også er dimitteret fra Aarhus Tandlægeskole. Hun har fået job i en privat praksis i Lemvig. Det første og eneste job hun søgte.

– Man kan helt klart mærke, at der mangler tandlæger. Specielt i udkantsområderne, hvor de gør rigtig meget for at lokke os til. Min nye arbejdsplads har virkelig gjort meget for at integrere mig i lokalsamfundet, så jeg føler mig velkommen. Det tror jeg ikke, man oplever på samme måde i større byer, siger Laura Louise Nitschke.

Forventninger om at lære

Den store appetit på tandlæger kommer de nyuddannede tandlæger til gode. Bevidstheden om, at der er efterspørgsel efter dem, giver dem en klar idé om, hvad de vil nå at lære, og hvordan de opnår det. Her er sparring med kolleger og tid til at udvikle evnerne inden for tandlægehåndværket et gennemgående krav.

– Jeg håber at være et sted, hvor jeg får mulighed for at udvikle mig uden at gå på kompromis med kvaliteten af det, jeg laver. Det er et håndværk, jeg skal lære, så jeg håber, at jeg kommer til at lave behandlinger frem for undersøgelser. Men en kombination af begge dele vil være godt, siger Laura Louise Nitschke.

Engagementet virker generelt stort blandt de nyuddannede tandlæger, og det skinner igenem, at de har stort appetit på at tage ansvar for egen læring, mens de stiller store krav til variationen i opgaver hos klinikkerne. Og ikke mindst krav om at kunne gøre en forskel for patienterne.

– Jeg har en forventning om at prøve noget forskelligt og håber på at få spændende oplevelser ved at arbejde med både børn og voksne.

Det håber jeg kan give noget faglig bredde. Jeg ved, at der et stort behandlingsbehov blandt børn i mit område, og der håber jeg at kunne gøre en forskel, siger Matilde Schepler og tilføjer:

– Det seneste halve år har jeg virkelig glædet mig til at komme ud og tage selvstændige beslutninger. Så jeg føler mig meget klar til at komme i gang.

Humøret til Cand.odont'ernes afslutningsfest var sprudlende.



Sprudlende dimittender ...

Bevidstheden om, at der er efterspørgsel på nyuddannede tandlæger, giver dem en klar idé om, hvad de vil nå at lære, og hvordan de opnår det ...

Bekymringerne melder sig

På trods af det store ansvar, som de nyuddannede er villige til at tage, slipper de ikke for bekymringer om, hvorvidt uddannelsen har forberedt dem tilstrækkeligt til livet udenfor universitets mure. Corona-krisens nedlukning og efterfølgende minimal patientkontakt er et af de aspekter, som giver anledning til tvivl og bekymring.

– Det har selvfølgelig ikke været optimalt, men jeg synes, skolen har gjort det godt. På trods af Corona har vi fået lov at møde ind fysisk i en stor del af tiden, som nogle af de eneste på Aarhus Universitet. Jeg var mere bekymret sidste år, hvor vi skulle lave en del fantomarbejde på kunstige tænder. Men jeg føler, at vi har indhentet det tabte, og at jeg er godt med igen, siger Laura Louise Nitschke.

Livet uden for murene byder også på at væld af nye systemer og arbejdsgange, som de nyuddannede endnu ikke har stiftet bekendtskab

med endnu. Især frygten for at lave fejl i journalsystemerne er noget, som bekymrer flere studerende.

– Jeg kan godt frygte, at procedurerne er meget anderledes end på skolen. Der er mange forskellige måder at gribe den praktiske del an, og jeg er ikke i tvivl om, at jeg kommer til at lave fejl i de første måneder, men mon ikke jeg lærer det, siger Matilde Schepler og tilføjer endnu en bekymring:

– Det økonomiske aspekt mellem patient og behandler bliver også nyt for mig. Det bliver en anderledes relation, når man skal sikre sig, at regningerne bliver betalt. Det ville være lettere, hvis det hele bare kørte automatisk, for jeg ikke bryder mig ikke om at gå kompromis med behandlingen, fordi det ikke er økonomisk muligt for patienten.

Klinikejerdrømme

Nogle af de studerende følger også med i udviklingen blandt selvstændige klinikker og større kæder på det danske marked. Eksempelvis 24-årige Maria Rønning, som godt kan se sig selv som selvstændig kliniker i fremtiden.

– Det bliver spændende at se, hvordan tandlægebranchen udvikler sig. Jeg kunne godt se mig selv blive selvstændig, men lige nu handler det om at komme ud og prøve mig selv af, siger Maria Rønning og tilføjer:

– Jeg har været meget i praktik, så jeg ved lidt om, hvad jeg kommer ud til, og at der er gode kolleger, jeg kan sparre med. Så jeg føler mig klar, men det bliver en stejl læringskurve. Især i starten.

I alt 115 nye tandlæger dimitterede i 2021 fra de to tandlægeuddannelser i Danmark.

De nyuddannede Cand. odont'er er friske på nye udfordringer.



Alle kan få behov for en hjælpende hånd

Praktiserende Tandlægers Organisations Hjælpefond har til formål at yde økonomisk hjælp i form af bistandsydelser, lån eller på anden måde til medlemmer af Praktiserende Tandlægers Organisation og til disse medlemmers samlevende ægtefæller, børn og samlevere, når nogen af de nævnte persongrupper uden egen skyld er kommet i økonomisk trang.

Fonden er uafhængig af PTO

Ansøgninger om støtte behandles af Hjælpefondens bestyrelse, som kan afkræve ansøgeren nødvendige oplysninger for at kunne bedømme behovet for støtte og for at kunne vurdere, om støtten skal ydes som engangsydelse eller i form af periodiske ydelser.

For at komme i betragtning skal du enten være:

- Medlem af PTO eller passivt medlem (praksisophørt)
- Samlever eller ægtefælle til et medlem af PTO
- Barn af et medlem af PTO

Har du meldt dig ud af PTO af andre grunde end pensionering og/eller praksisophør, kan du ikke komme i betragtning som ansøger.

Ansøgninger sendes til:

PTO's Hjælpefond
Amaliegade 17
1256 København K



PTO
HJÆLPEFOND

Nyt it-system skal hjælpe klinikejere med at sove roligt om natten

Compliance

Tekst:
Anders Holmgaard,
journalist

Fotos:
Falkoner Tandlægerne,
Complianter

Store krav til compliance betyder, at mange tandlæger går rundt med en konstant frygt for at blive sat fra bestillingen, men et nyt IT-system skal lindre hovedpinen.

Da klinikejer Hans Alfred Beck Juel Jensen åbnede sin første klinik i 2010 var compliance ikke noget, som krævede store ressourcer eller tankekraft i dagligdagen. Men i dag er det anderledes. Alt fra vandtemperaturer til røntgenmateriel skal leve op til høje standarder, hvis ikke klinikejeren vil risikere at komme under skærpet tilsyn eller i yderste konsekvens få inddraget sin autorisation.

– Hvis jeg stod som nyuddannet tandlæge og skulle starte min egen klinik, ville jeg ikke turde kaste mig ud i det. Det kan simpelthen ikke lade sig gøre, hvis du også skal behandle patienterne, siger Hans Alfred Beck Juel Jensen, som er medejer af to klinikker i København.

I dag føler Hans Alfred Beck Juel Jensen sig heldig. For størrelsen på hans klinikker giver plads i budgettet til at ansætte en medarbejder, som sørger for, at al compliance er på plads. Men han frygter stadig, at menneskelige fejl kan udgøre en trussel for klinikkerne, hvis en af de fire tilsynsmyndigheder beslutter sig for at endevende registrene.

– Vi bruger rigtig lang tid på at følge op på systemerne og registrerer konstant, og vi ville aldrig kunne klare det uden en ekstra fuldtidsmedarbejder. Men uanset hvor grundig man er, vil de altid kunne finde en fejl. Og lige pludselig er du måske under skærpet tilsyn. Jeg har hørt fra kolleger, at det er det hårdeste pres, man kan komme under, og det kan nemt ske, hvis man ikke har fuldstændig rutine i systemerne, siger Hans Alfred Beck Juel Jensen og tilføjer:

– Der er ingen tvivl om, at compliance omkring eksempelvis infektionshygiejne (NIR) har været gode tiltag for branchen, men det har også gjort det meget kompliceret lige pludselig. Puslespillet er blev endnu sværere at få til at gå op, men vi gør vores bedste og kan kun håbe, at det er nok.

Eksperimenterer med IT-system

På grund af den store risiko for at komme under skærpet tilsyn er Hans Alfred Beck Juel Jensen i kontakt med firmaet Complianter og takket ja til at lægge klinik til udviklingen af et nyt it-system, der skal gøre compliance nemmere at håndtere.

Stifteren bag selskabet er tidligere investeringschef i Danske Bank Wealth Management, John Poulsen. Sammen med sin kone ejer han

en tandlægeklinik nord for København. Mens han arbejdede i klinikken, fangede de store krav til compliance hans opmærksomhed.

– Vi endte med at bruge rigtig meget tid på eksempelvis at sikre, at tøjet blev vasket ved den rigtige temperatur, skabe overblik over medicinen, sikre at journalerne var blevet skrevet rigtigt op, og at arbejdsmiljøetikken ikke bare var fantastisk, men også dokumenteret, siger John Poulsen og tilføjer:

– Dér blev det helt tydeligt for mig, at det er blevet markant mere komplekst at drive klinik over de sidste få år, da dokumentation og beskrevne processer er blevet afgørende. Der er behov for, at tandlægerne finder den rette balance mellem at levere god behandling af patienten, men samtidig leve op til kravene fra tilsynsmyndighederne.

Stifteren bag Compliance selskabet er tidligere investeringschef i Danske Bank Wealth Management, John Poulsen.



Klinikejer og tandlæge
Hans Alfred Beck
Juel Jensen,
Falkoner Tandlægerne.



Compliance ...

I samarbejde med et team af udviklere og designere udvikles lige nu en ny software, som skal sørge for, at der er styr på alt fra APV, NIR, Røntgenkontroller, GDPR, Arbejdsmiljø, VAT med mere ...

Derfor er han sammen med et team af udviklere og designere lige nu i gang med at udvikle en ny software, som skal sørge for, at der er styr på alt fra APV, NIR, Røntgenkontroller, GDPR, Arbejdsmiljø, VAT med mere. I processen interviewes klinikkens centrale medarbejdere og al information lægges ind i systemet, som sørger for at kontroller og nye regler bliver adviseret til klinikkerne. Dette skal frigive markant tid for den enkelte klinik, så tiden kan bruges på patienter, mens Complanter sikrer support til at leve op til reglerne.

– Der kommer helt sikkert flere tilsyn fremover. Samtidig er det blevet mere normalt for patienter at klage, og her er journalskrivningen afgørende sammen med dokumentation af processerne på klinikken. Vores ambition er at supportere klinikken så markant, at selv byrden ved klagesager mindskes, siger John Poulsen.

110 procent compliant

Efter at have brugt oceaner af tid på at sætte sig ind i regler på området kan han dog også konstatere, at nogle tandlæger måske lægger lidt for mange kræfter i compliance-delen i frygt for at få inddraget autorisationen.

– Noget af det, vi ser, er også, at nogle tandlæger bruger rigtig meget tid på at blive 110 procent compliant på nogle områder, mens andre områder ikke har fået den nødvendige fokus. Det handler meget om sund fornuft i forhold til reglerne, og her kan vi assistere, så klinikkerne får mere tid til patienterne, siger John Poulsen.

Fire klinikker deltager lige nu i udviklingen af systemet i håbet om at optimere deres egen compliance. En af de håbefulde klinikejere er Hans Alfred Beck Juel Jensen. Han håber, at compliance i fremtiden bliver nemmere at håndtere for hans medarbejdere, og at det vil fylde mindre for klinikejere som ham.

– Forhåbentlig kan Complanter hjælpe mig med at sove roligt om natten, så jeg ikke skal bekymre mig om, at vi overser noget. Det kunne være rart at være sikker på, at ikke er sket fejl, så tilsynene ved, at der ikke er noget at komme efter, når de banker på døren.

Tre råd til den gode compliance-indsats

1. Brug din sunde fornuft

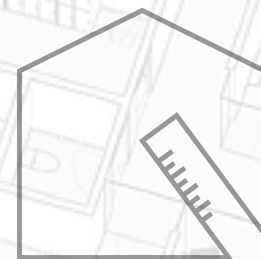
Pas på med at overfortolke intentionen med reglerne. I den kemiske APV står der eksempelvis, at du skal have en kemisk risikovurdering af farlige produkter. Her bør du nøjes med rent faktisk at lave risikovurderingen på netop de farlige produkter og ikke de ufarlige.

2. Skab overblik

Få overblik over reglerne, inden du dykker ned i detaljer og bruger lang tid på en ting. Start så dér, hvor du selv mener, de største udfordringer er.

3. Søg hjælp

Du er nødt til at dokumentere. Der ingen vej udenom. Søg derfor hjælp hos folk, der kan pege dig i den rigtige retning. Praktiserende Tandlægers Organisation er et godt sted at starte.



UNIQ Dental

Visualisering (3D)
Bestilling og koordinering af håndværkere
Salg af inventar og møbler

Tegningsmateriale
Til- og ombygning
Byggetilladelse

BAG UNIQ ADVICE STÅR MIA GLAD THOMSEN

Med mere end 24 års erfaring med indretning af tandlægeklinikker, får klinikken en dygtig og erfaren indretningskonsulent, med et stort og bredt kendskab til behovet i dentalbranchen. Den samlede portefølje af opgaver gennem årene tæller, foruden 50 procent af de danske tandlægeklinikker, også flere store kommuner, universiteter i Danmark og Norge og en række læge- og dyrlægeklinikker. For UNIQ rådgivning, kontakt Mia på telefon 601 24 601 eller på glad@uniqadvice.dk



- glad@uniqadvice.dk
- Tel.: 601 24 601
- uniqadvice.dk

Sådan forvandler du dine patienter til ambassadører

Tekst:
Anders Holmgaard,
journalist

Fotos:
© Maksym Povoziuk

I stedet for at investere i dyr markedsføring kan du med enkle relationelle redskaber tiltrække flere patienter til din klinik.

Tandlægeklivniker kan skabe øget salg på mange måder. Men hvorfor ikke blot bruge de patienter, klinikken allerede har?

I flere andre videnstunge branche vinder det relationelle salg indpas. For det indebærer at udvikle et langsigtet forhold til klienten, som derfor vil fortsætte med at komme igen og bringe flere med sig. Det relationelle forhold

til klienten kræver, at du indgyder tillid hos klienten ved at have fokus på at finde en løsning, der spiller ind i klientens behov.

– Tandlæger er videnstunge og derfor meget reaktive. De er ofte ikke trænede i mulighederne for øget salg, fordi der hersker en opfattelse af, at patienterne skal ekspederes hurtigst muligt. Det betyder, at der er mange muligheder for salg, som tandlæger risikerer at misse, siger Tony Blachman, stifter af salgstræningsvirksomheden Blachman, hvor han i mange år har coachet tandlæger i det relationelle salg.

I denne artikel får du Tony Blachmans gode råd til, hvordan du med fordel kan opprioritere det relationelle arbejde på klinikken og på den måde tiltrække flere patienter til din klinik.

En tillidsydelse

Ved at gøre dine klienter til ambassadører for klinikkens og dens gode personale kan videnstunge virksomheder tiltrække endnu flere klienter, end hvad en hjemmeside kan præstere. Det gælder også tandlægeklivniker.

– Tandlæger sælger en tillidsydelse. Derfor er relationsarbejdet enormt vigtigt. Du kan lave nok så fine hjemmesider, men i bund og grund er det relationerne, der tæller, for det er dem, kunderne orienterer sig efter. Når man har en stærk relation, bliver prisen også sekundær for patienten, for det er relationen og kvaliteten, der tæller, siger Tony Blachman.

Han mener, at tandlægebranchen har meget at vinde ved at bevæge sig mere i retning af det relationelle salg.

– Det handler om at gå fra transaktion til relation. Så patienten ikke bare er én, man behandler og siger farvel til igen. Det mindset kan tandlægebranchen med fordel tage til sig, siger Tony Blachman.

Kræver mod

For at mestre det relationelle salg er det vigtigt at få gode oplevelser fra start. For nogle tandlæger kan det nemlig virke grænseoverskridende at blande det aktive salg ind i relationen til patienten. Derfor handler det ifølge Tony Blachman om at betragte det relationelle salg fra perspektivet om, at man skaber mere værdi for alle involverede.

– Det handler om at arbejde med retorikken. Start med at spørge dine mest tilfredse klienter, om de har et familiemedlem, som mangler en god tandlæge. Når du har spurgt ind til den tætte familie, kan du også spørge ind til andre familiemedlemmer, venner, eller makkeren i sportsklubben. Det koster ikke noget at gøre, siger Tony Blachman og tilføjer, at det kræver mod og overvindelse i starten.

– Mange spørger, om det ikke er lidt for frækt at spørge så direkte. Men det er ofte noget, der foregår inde i os selv. Det viser sig ofte, at patienter hellere end gerne vil anbefale venner eller kærester deres egen gode tandlæge. Derfor handler det om at prøve sig frem og opleve, at det bliver godt modtaget, siger Tony Blachman.

– Det værste, der kan ske, er, at patienten ikke lige kan svare på spørgsmålet. Og det mister man ikke noget ved som tandlæge. Tværtimod kan man opnå at få endnu mere at vide om patientens tilfredshed, som man så kan agere på. I min optik har man intet at miste, siger han.

Tony Blachmans råd kan i korte træk koges ned til at bruge mere tid på at skabe en relation til patienten. Hvis du har dette råd med i baghovedet næste gang, du behandler en patient, er Tony Blachman ikke i tvivl om, at det betaler sig i sidste ende.

– Brug et par minutter ekstra med hver patient. Så er der stor chance for, at du med tiden vil se, at flere og flere nye klienter opsøger din klinik, siger han.

Værd at være opmærksom på

Skab relationen og spørg ind

Start en samtale med patienten. Eksempelvis om vedkommende er tilfreds med behandlingen, eller om noget kan gøres bedre. Hvis alt er i orden, kan du begynde at spørge ind til, om venner eller familiemedlemmer kunne tænkes at mangle en tandlæge. På den måde skaber du en ambassadør for klinikken og sandsynligvis øget salg.

Brug sociale medier

Sociale medier som Facebook og LinkedIn er et godt værktøj til at skabe relationer. At connecte med dine patienter på LinkedIn er ligesom at give dem dit visitkort. Det er der intet til hinder for. Herefter kan du bruge de sociale medier til at finde ud af, om du har fælles interesser med patienten, hvilket kan styrke samtalen og dermed relationen.

Book en ny tid med det samme

Når du har besøg af en patient, så husk at booke en ny tid med det samme. Det lukker døren for konkurrenterne og øger sandsynligheden for, at klienten ikke skifter tandlæge. Nogle klivniker er rigtig gode til dette, andre har endnu ikke set potentialet.



Overdragelse af patient-journaler ved køb og salg af tandlægeklinikker

Tekst:
Kent Kristensen, direktør
Praktiserende Tandlægers
Organisation

Grafik:
Designspace

Kort før sommerferien offentliggjorde Sundhedsministeriet en ændring af autorisationsloven. Lovændringen indebærer, at der nu kræves et udtrykkeligt mundtligt eller skriftligt forudgående samtykke fra patienten for, at en sælgende tandlæge kan overdrage en patientjournal til en køber af klinikken.

Ændringen komplicerer muligheden for, at tandlæger kan sælge deres tandlægeklinikker til andre tandlæger, da det i praksis vil være vanskeligt forud for en overdragelse af en tandlægeklinik at få samtykke fra samtlige patienter til, at der kan ske overdragelse af deres journal til køber. Der vil således være patienter, der ikke reagerer på en henvendelse, og hvor journalen derfor skal indsendes til Styrelsen for Patientsikkerhed. Andre gange tillader tiden heller ikke, at der er en lang periode fra underskrift af købsaftalen til overtagelsesdagen, hvor der kan ske indhentning af samtykke fra patienterne, da sælger som følge af eksempelvis pludselig sygdom kan være nødsaget til at skulle afhænde sin praksis hurtigt.

Lovændringen har på den korte bane sat klinikhandlen i stå og blokerer for nødvendige generationsskifter på landets tandlægeklinikker. Det er derfor også nødvendigt at finde en løsning både af hensyn til klinikerne og patienterne.

Samtykke til overdragelse af patientjournaler

Reglerne er på papiret ikke særligt komplicerede. Lovændringen indebærer, at der som det nye gælder et krav om, at der ved overdragelse af en tandlægeklinik skal foreligge et forudgående og udtrykkeligt mundtligt eller skriftligt samtykke fra patienterne, førend overdragelse af patientjournaler fra en tandlæge til en anden tandlæge kan finde sted. Foreligger der ikke et samtykke, skal patientjournalen overdra-

ges til Styrelsen for Patientsikkerhed. Der er mellem 80-100 klinikoverdragelser om året, og med et gennemsnit på 2.500-3.000 patienter pr. klinik, skal der således med de nye regler årligt indhentes samtykke fra 250.000 patienter i forbindelse med klinikoverdragelser.

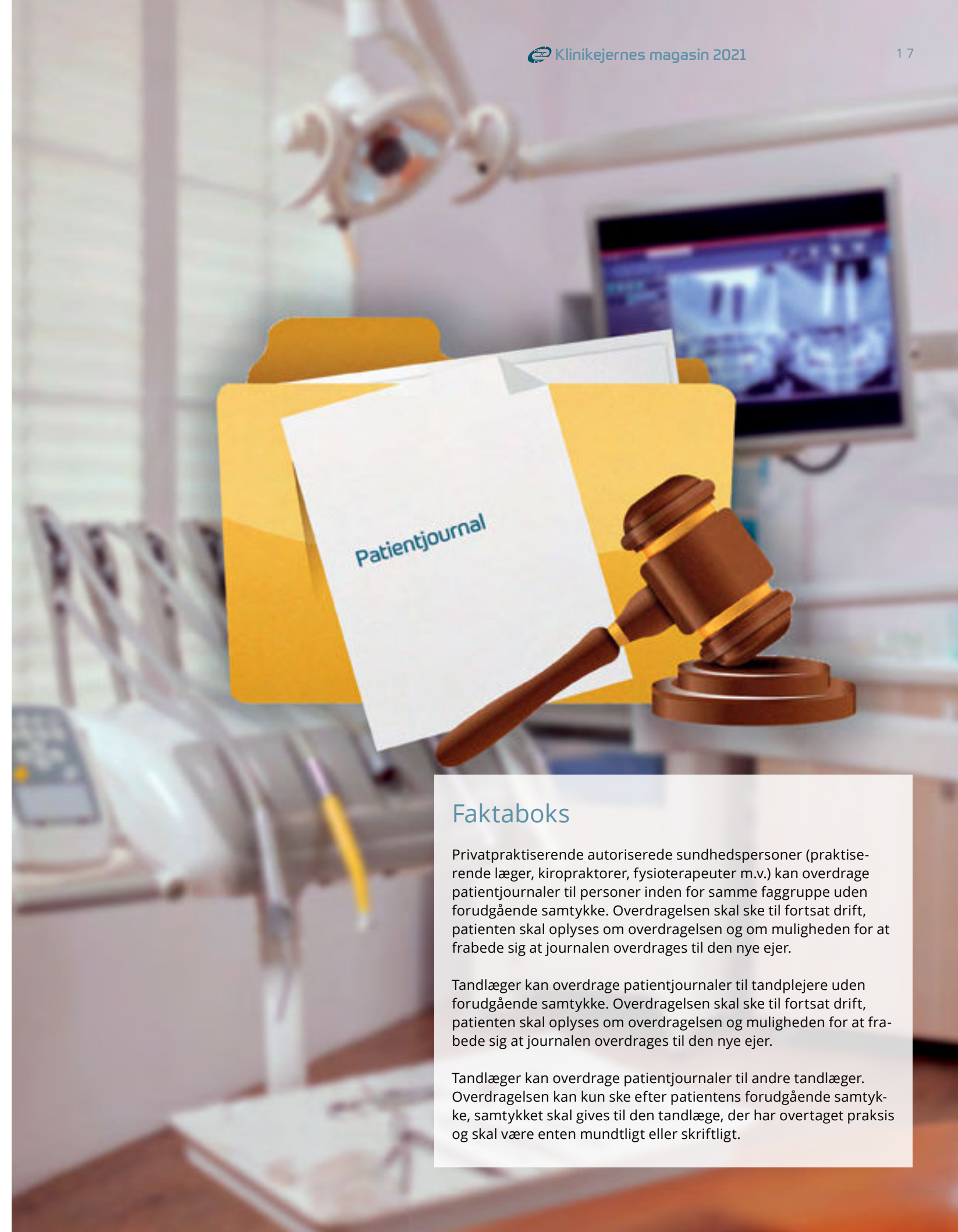
Reglen gælder ikke ved overdragelse af klinikker fra tandlæger og til tandplejere, hvor Folketinget i stedet har valgt at lempe reglerne, sådan at overdragelse af journaler i sådanne tilfælde kan ske uden forudgående samtykke fra patienterne. Det er derfor efter de nye regler nemmere at overdrage en tandlægeklinik til en tandplejer end til en tandlæge. [Se faktaboks](#)

Der er flere problemerne med lovændringen: For det første vil der være patienter, som ikke får meldt tilbage og derfor risikerer at stå uden tandlæge. For det andet bliver økonomien i praksishandler usikker, fordi patientjournalen ikke følger den tandlæge, der overtager klinikken. Den naturlige reaktion fra køberne vil være at indregne usikkerheden i prisen for goodwill eller lade betalingen for goodwill være afhængig af det antal patienter, der giver samtykke til overdragelse af deres journal. For det tredje er det uklart, hvornår der er tale om en praksisoverdragelse, der kræver, at tandlægen skal indhente et samtykke til videregivelse af journalen til køber af praksis.

Hvornår er der tale om en overdragelse?

Formålet med lovændringen, er at give patienterne mulighed for at beslutte, om de ønsker patientjournalen skal følge med til køberen af klinikken. Det er imidlertid ikke klart, hvornår der er tale om overdragelse.

Styrelsen for Patientsikkerhed har ved deres fortolkning af reglerne valgt at læne sig op ad den praksis, der gælder for pligten til at regi-



Faktaboks

Privatpraktiserende autoriserede sundhedspersoner (praktiserende læger, kiropraktorer, fysioterapeuter m.v.) kan overdrage patientjournaler til personer inden for samme faggruppe uden forudgående samtykke. Overdragelsen skal ske til fortsat drift, patienten skal oplyses om overdragelsen og om muligheden for at frabede sig at journalen overdrages til den nye ejer.

Tandlæger kan overdrage patientjournaler til tandplejere uden forudgående samtykke. Overdragelsen skal ske til fortsat drift, patienten skal oplyses om overdragelsen og muligheden for at frabede sig at journalen overdrages til den nye ejer.

Tandlæger kan overdrage patientjournaler til andre tandlæger. Overdragelsen kan kun ske efter patientens forudgående samtykke, samtykket skal gives til den tandlæge, der har overtaget praksis og skal være enten mundtligt eller skriftligt.

Overdragelse af patientjournaler ved køb og salg af tandlægeklinikker ...



strengere ændringer i behandlingsstedsregistret. Det betyder, at der kun er tale om en overdragelse, der efter journalføringsreglerne kræver patientsamtykke, når et behandlingssted skifter ejer og samtidig får et nyt CVR-nummer. Begge betingelser skal være opfyldt.

Der er derfor ikke tale om overdragelse, når en kliniker driver sin virksomhed i selskabsform og sælger sine ejerandele i tandlægeklinikken til en anden tandlæge, da tandlægeklinikken i denne situation beholder det samme CVR-nummer. Det gælder uanset ejerandelens størrelse, og det gælder, uanset om tandlægen sælger til en tandlæge ansat i klinikken, en udefrakommende tandlæge eller til en kapitalfond.

Der er flere grunde til, at det ikke lige for, at reglerne om registrering af behandlingssteder bruges som rettesnor for, hvornår der er tale om klinikoverdragelse. Behandlingsstedsregistret er indført med hjemmel i en anden lov og samtidig er formålet med registret et andet. Registret er oprettet til brug for tilsynet med de private behandlingssteder. Formålet med registret er ikke at beskytte patienters ret til selvbestemmelse i forbindelse med klinikoverdragelse.

Lovgiver kommer ikke i mål med lovændringen

I motiverne for at ændre på reglerne om overdragelse af patientjournaler lægges der særlig vægt på, at overdragelsen af patientjournalerne i klinikhandel kan ske til kapitalfonde og private investorer, der opkøber tandlægeklinikker, og at man ønsker at forhindre, at patientjournalerne på den måde bliver en handelsvare.

Problemet er, at der kan ske store udskiftninger i ejerkredsen, uden at der sker ændring af

klinikkens CVR-nummer. En kapitalfond kan således tilrettelægge erhvervelsen af en andel af en tandlægeklinik på en måde, så det ikke er nødvendigt at ændre klinikkens CVR-nummer og på den måde få overdraget patientjournalen uden patientsamtykke. Tilsvarende er der risiko for, at reglerne omgås ved, at en tandplejer indsættes som mellemmand ved handel med klinikker. Lovgiver kommer derfor heller ikke i mål med intentionerne bag lovændringen, når praksis for registrering af behandlingssteder bruges som rettesnor for, hvornår der kræves samtykke til journaloverdragelse.

Behov for en ændring

Det er i motiverne for lovændringen klart, at lovgiver ønsker en ændring, som beskytter patienters ret til selvbestemmelse i forbindelse med overdragelse af patientjournaler ved klinikoverdragelser. Reglerne om overdragelse af patientjournaler blev indført i autorisationsloven i 2005 og er fra en tid før læge- og tandlægeklinikker blev handlet til andre end læger og tandlæger.

Reglerne er rettet mod autoriserede sundhedspersoner, der ophører med at drive praksis eller som overdrager virksomheden til en anden autoriseret sundhedsperson. Lovgivningen sonderer ikke mellem klinikker, der overdrages helt eller delvist, eller om erhvervelsen sker i den ene eller anden selskabsform. Der er derfor brug for en ændring af reglerne, som tager højde for de nye praksisformer, hvor andre end autoriserede sundhedspersoner køber sig ind i privat praksis, hvis Folketingets ønske med reglerne skal opnås.

PTO vil derfor i de kommende måneder aktivt gå i dialog med de relevante sundhedsordførere om at få tilpasset reglerne.



PRAKSIS+

TILLÆG TIL KLINIKEJERNES MAGASIN 2021

PRAKSIS+ SIDE B MILLIONERNE DER FORSVANDT SIDE D
TANDSKADEERSTATNINGEN SIDE H PRAKSIS+ SIDE L
PTOS SUNDHEDSPAKKE OG SUNDHEDSFORSIKRING SIDE P

Praksis+

Tekst:
Poul Staal

Grafik:
Designspace

Kære Læser

PTO kan med stor glæde præsentere et samarbejde med Købstædernes Forsikring og Danica Pension, der giver dig som kliniker mulighed for at tegne alle nødvendige forsikringer for klinikken.

Der har i årenes løb været flere tilløb til at etablere et alternativ til Tandlæge Trygheds Tandskadeerstatning. Kompliceret lovgivning, svært gennemskuelige aftaler og traditioner har hidtil gjort det svært at komme i mål med et konkurrencedygtigt alternativ.

PTO har siden årsskiftet været i dialog med flere forsikringsselskaber om at etablere et tilbud om et alternativt forsikringsprodukt til klinikerne. En forårsaften satte vi os om bordet med Købstædernes Forsikring. Formålet var, at komme i mål med en aftale. Fire timer senere var de sidste knaster om usikkerhed i lovgivning og økonomi høvlet væk. På bordet lå der en aftale, der sikrer dig som medlem af PTO et reelt alternativ.

PTO's aftale med Købstædernes Forsikring om et nyt forsikringsprodukt **Praksis+** er et nybrud, og sikrer landets klinikerne, at der fremadrettet vil være større transparens og gennemskuelighed om pris-sætning af klinikejernes forsikringspræmier.

Tandlæger har i år for første gang fået mere retur fra tandskadeerstatningen end det aconto beløb, der er opkrævet. Det er en fantastisk nyhed for landets klinikerne i et øko-

nomisk klemt år. Alligevel giver det anledning til undren, at prisnedsættelsen ikke er sket for mange år siden og først kommer når rygterne om vores konkurrerende forsikringsprodukt har spredt sig i tandlægebranchen. Vi vælger dog at glæde os på vores medlemmers vegne over, at der efter mange år langt om længe er udsigt til, at landets klinikerne kan tegne deres forsikringer til konkurrencedygtige priser. Du kan på de næste sider læse mere om Praksis+, om vores samarbejde med Købstædernes Forsikring og med Danica Pension om en pension- og sygedagpengeordning.

I artiklen om "Millionerne, der forsvandt" kan du læse om finansieringen af tandskadeerstatningen, og at tandlæger i mange år har betalt for meget for deres forsikringer. I de to næste artikler kan du læse mere om tandskadeerstatningen, hvilke forsikringer der er omfattet af Praksis+, og hvordan du er dækket.

Udover tandskadeerstatningen består Praksis+ også af den lovpligtige arbejdsskadeersikring, en erhvervsansvarsforsikring, forsikring for retshjælp og en række øvrige forsikringer.

Erhvervsudygtighedsforsikringen tegnes hos Danica og er forbedret på en række punkter. I forhold til den aftale, som PTO allerede har indgået med Danica, er du sikret en endnu bedre dækning i tilfælde af sygdom. Du kan læse mere om den udvidede dækning i artiklen om PTO's pensionspakke.

Mange hilsener
Poul Staal

**KØBSTÆDERNES
FORSIKRING**
VI ER MED DIG

EN GOD OPLEVELSE HOS TANDLÆGEN HANDLER OM TILLID – DET GØR FORSIKRING OGSÅ

Vi ved, du gør meget for, at dine klienter skal følge sig trygge, når de sætter sig i tandlægestolen. Når du som kliniker sætter dig i stolen over for os, skal du have fuld tillid til, at vi finder den forsikringsløsning, som passer bedst til din klinik. Og det kan du roligt have. Det er vores vigtigste mål, at vi sammen finder frem til den løsning, som bedst muligt sikrer dig og din klinik, hvis der sker uheld og skader.

Det nye samarbejde mellem PTO og Købstædernes Forsikring er ikke nogen tilfældighed. Vi har nemlig en væsentlig ting til fælles: Vi er begge til for vores medlemmer. Vi glæder os rigtig meget til det nye samarbejde.

Læs om os på kfforsikring.dk.



Tandskadeerstatningen er oprindeligt indført af klinikejerne som en frivillig erstatningsordning. Formålet med ordningen var at sikre patienterne dækning for tandskader i privat tandlægepraksis. Ordningen blev skrevet ind i overenskomsten, og det blev aftalt, at regionerne trak forsikringspræmien direkte fra klinikkernes omsætning. Sådan er det også i dag, selv om overenskomsten er opsagt.

Millionerne der forsvandt

Ordningen har gennem mange år været en dyr ordning for klinikejerne. Du kan i artiklen læse om millionerne, der forsvandt, og hvorfor Praksis+ er et attraktivt alternativ.

Tandskadeerstatningen

Tandlægeforeningen etablerede i 1990 en privat forsikringsordning, der blev døbt "Tandskadeerstatningen", og som administreres af Tandlæge Tryghed.

De privatpraktiserende tandlæger påtog sig med etableringen af Tandskadeerstatningen et frivilligt ansvar for at yde erstatning for tandskader. To år efter blev den offentlige patienterstatningsordning en realitet, og Tandskadeerstatningen blev kort efter ændret, så dækningsområdet fulgte reglerne i den offentlige patienterstatningsordning.

Patienterstatningen dækkede i starten alene skader på et offentligt sygehus. I 2004 blev ordningen udvidet til også at omfatte privatpraktiserende sundhedspersoner og altså også klinikejere. Baggrunden for ændringen var et ønske om, at patienters ret til erstatning skulle være den samme, uanset om skaden var indtrådt på et sygehus, tandlægeskolen eller i privat praksis.

Ændringen indebar, at regionerne overtog erstatningspligten for skader over 10.000 kr. i privat tandlægepraksis. Tilbage var småskaderne mellem 1.000 - 10.000 kr. der blev finansieret af klinikejerne. Tandskadeerstatningen overtog ansvaret for at behandle alle sager om tandskader og altså også skader over 10.000 kr., hvor regionerne også i dag har erstatningspligten. Begrundelsen for at henlægge sagerne til Tandlægeforeningens Tandskadeerstatning var dengang, at det var en velfungerende ordning, der havde oparbejdet en betydelig ekspertise.

Det var dengang som nu forsikringsselskabet, som traf afgørelse i de enkelte sager. Forudsætningen for, at Tandskadeerstatningen kunne overtage behandlingen af sager over 10.000 kr., var, at der blev etableret en ankenmulighed, som skulle sikre patienterne samme retsstilling som på de øvrige områder omfattet af patienterstatningsordningen, idet sagerne her kunne ankes til et patientskadeankenævn. Der blev derfor indført et ankenævn, som behandlede klager over afslag på erstatning. Med indførelse af Tandskadeankenævnet fik patienterne en ankenmulighed, som omfattede alle sager, og altså også småskaderne mellem 1.000 og 10.000 kr.

Praksisforsikringen

Tandskadeerstatningen indgår som en del af praksisforsikringen. Praksisforsikringen består udover Tandskadeerstatningen af en række tillægssikringer. De fleste klinikker har herudover tegnet en klinikforsikring for skader på udstyr, ligesom flere også har en kriminalitetsforsikring.

Tandskadeerstatningen og forsikringerne i praksisforsikringen er prissat forskelligt. Præmiebetalingen til Tandskadeerstatningen beregnes som en procentsats af klinikkens bruttoomsætning, som i 2019 var 0,39 pct. medens de øvrige forsikringer har en flat-rate pris, der er uafhængig af klinikkens omsætning og størrelse. Forsikringspræmien for de øvrige forsikringer var i 2019 sat til 5.765 kr. *Se tabel 1*

Tabel 1.

0,39 pct. af bruttoomsætningen	Forsikringspræmie 5.765 kr.			
Tandskadeerstatning	Arbejdsskade	Erhvervsansvar	Retshjælp	Sikringsordning

Tekst:
Kent Kristensen, direktør,
Praktiserende Tandlægers
Organisation

Grafik:
Designspace

Millionerne der forsvandt ...



Finansiering af Tandskadeerstatningen
Klinikejerne betaler månedligt til Tandskadeerstatningen ved, at regionerne trækker en procentsats af tandlægeklinikkernes tilskuds- midler kombineret med en efterregulering ved årets afslutning. Det månedlige aconto træk dækker udgifterne til skadesudbetalinger og administration for skader under 10.000 kr. *Se tabel 2*

Finansieringen af Tandskadeerstatningen er opgjort i den seneste årsrapport fra 2019 for Tandlæge Tryghed.

Indtægterne udgjorde 31,2 mio. kr. beregnet som 0,39 pct. af klinikkernes bruttoomsætning. Skadesudbetalingerne udgjorde 2,9 mio. kr., altså et overhead på 1.075 pct. for dækning af udgifterne til administration.

Udover præmieindbetalingerne fra klinikejerne er der indtægter på 8 mio. kr. fra regionerne for behandling af skader over 10.000 kr.

Millionerne der forsvandt
Den 18. maj i år fik klinikejerne en mail fra Tandlæge Tryghed om, at præmieindbeta- lingerne for 2020 blev nedsat til at udgøre 0,15 pct. af klinikkens bruttoomsætning mod 0,39% i 2019. Det giver en samlet indbetaling på 12,0 mio. kr. Det er en fantastisk nyhed for klinikejerne. En nedsættelse af forsikrings- præmien, som årligt giver 20 mio. kr. mindre i præmieindtægter, rejser også spørgsmål til prissætningen af forsikringspræmien og hvor klinikejernes præmieindbetalingerne er for- svundet hen året før.

Prisnedsættelsen kan mærkes i klinikkernes regnskab. For første gang er andelen af det beløb klinikejerne får retur fra deres aconto

Tabel 2.

	Tandskadeerstatningen	Region	I alt
Præmieindbetalinger	0,39 %	0,2 % (aconto træk)	
Bruttoomsætning	8.000.000.000		
Samlet præmieindbetaling	31.200.000		31.200.000
Skadesudbetalinger			÷ 2.900.000
			28.300.000
Udgifter til administration af tandskadeerstatningen	÷ 23.803.000		
Indtægter fra regionerne for behandling af sager over 10.000 kr.	+ 7.934.333		÷ 15.868.667
			12.431.333
Tandskadeankenævnet			÷ 5.822.000
Samlet resultat			6.609.333

Mindre klinik 3 behandlingsrum 6 mio. i omsætning		Mellemstor klinik 5 behandlingsrum 12.5 mio. i omsætning		Stor klinik 11 behandlingsrum 21.5 mio. i omsætning	
Tandlæge Tryghed	31.601 kr.	Tandlæge Tryghed	52.546 kr.	Tandlæge Tryghed	94.308 kr.
Før prisnedsættelse	43.001 kr.	Før prisnedsættelse	72.296 kr.	Før prisnedsættelse	135.230 kr.
Praksis+	27.240 kr.	Praksis+	46.280 kr.	Praksis+	72.370 kr.

indbetalinger større end det beløb, som klini- kejerne ender med at skulle indbetale. Det er i et økonomisk klemt år med faldende omsæt- ning svært ikke at være tilpas med.

Præmieindbetalingerne er for 2021 sat til 0,2 procent af klinikkens omsætning. En mellem- stor klinik med en omsætning på godt 12 mio. kr. har typisk forsikringsudgifter på mellem 75.000- 80.000 kr. inkl. forsikring for klinikud- styr.

Reduktionen af forsikringspræmien fra 0,39 pct. til 0,2 pct. af klinikkens bruttoomsætning giver en mellemstor klinik en årlig besparelse på 20.000 kr. og med Praksis+ er besparelsen større. *Se tabel 3*

Praksis+
PTO kan sammen med Købstædernes For- sikring tilbyde klinikejerne et alternativt forsikringstilbud. Som det også fremgår af ek- semplerne, er Praksis+ et konkurrencedygtigt alternativ til de eksisterende forsikringstilbud på markedet.

Praksis+ er en totalløsning, der samler alle de forsikringer en klinik har brug for, og yder på flere områder klinikejerne en bedre dækning end praksisforsikringen fra Tandlæge Tryghed, fordi forsikringen også omfatter klinikudstyr, kriminalitet, netbank og cyberforsikring.

Frit valg
Tandskadeerstatningen blev i 1990 etableret som en del af Tandlægeoverenskomsten. Over- enskomsten er nu opsagt, men koblingen mel- lem Tandskadeerstatningen og Tandlægeover- enskomsten indebar dengang, at tilslutning til Tandskadeerstatningen var et obligatorium, fordi en klinikejer ikke kunne praktisere med offentligt tilskud uden samtidig at tilslutte sig overenskomsten. Prissætningen har derfor hi- storisk været uden konkurrence.

Med opsigelsen af overenskomsten kan klini- kejerne behandle med fuldt offentligt tilskud uden samtidig at være bundet til Tandlæge Trygheds Tandskadeerstatning. Klinikejerne har dermed for første gang i 30 år et reelt frit valg.

PTO ønsker at fastholde dette frie valg. Der er ikke forsikringspligt. Du er som medlem af PTO ikke bundet til at tegne en forsikring i Praksis+. Du skal vælge Praksis+ fordi det er et godt pro- dukt for dig og din klinik. Det er dit frie valg.

Skema 3:
Eksempel på
klinikstørrelse og
forskelle i pris.

Tandskadeerstatningen

Tekst:
Kent Kristensen, direktør,
Praktiserende Tandlægers
Organisation

Grafik:
Designspace

Der er i lovgivningen krav om, at tandlæger skal være dækket af en forsikring i et forsikringselskab. Tandlæger er som privatpraktiserende sundhedspersoner dækket af den offentlige patienterstatningsordning og opfylder derfor kravet om forsikringsdækning.

Tandskadeerstatningen indgår som et element i **Praksis+**, og dækker tandskader mellem 1.000 og 10.000 kr. og som ikke er omfattet af den offentlige erstatningsordning. Du kan i artiklen læse om klinikejernes erstatningsansvar, og om hvilke skader der er dækket.

Klinikejerens erstatningsansvar

Tandskadeerstatningen sikrer patienterne dækning for tandskader i privat tandlægepraksis. Tandskadeerstatningen er oprindeligt indført af klinikejerne som en frivillig erstatningsordning finansieret af klinikejerne.

Det særlige ved tandskadeerstatningen er, at den dækker skader, uanset om den, der har udført behandlingen, har begået en fejl. Tandskadeerstatningen er en "no fault" ordning og yder dækning for skader, uanset om skaden skyldes en sundhedspersons fejl. Der skal altså ikke tages stilling til den enkelte tandlæges faglighed, eller om andre af klinikens personale har handlet under faglig standard.

Hvilke skader er dækket?

Tandskadeerstatningen dækker skader, der opstår i forbindelse med undersøgelse eller behandling i privat tandlægepraksis. Det kan være skader opstået i forbindelse med en knækket rodfil eller skader som følge af for sent diagnosticeret caries.

Det afgørende for, om en skade er dækket, er, om skaden er sket i forbindelse med undersøgelse, behandling el.lign. i privat tandlægepraksis. Der er fire kriterier, som afgør om der er indtrådt en erstatningsberettigende skade:

Den erfarne specialist

Den erfarne specialist udgør målestokken for, om en skade er dækket af tandskadeerstatningen. Den erfarne specialist er den faglige norm, som den udførte behandling skal bedømmes efter. Det er derfor uden betydning, om tandlægen har begået en fejl. Det afgørende er, om den erfarne specialist på området ville have handlet anderledes, og om skaden med overvejende sandsynlighed kunne været undgået med den anden behandling.

Der skal tages hensyn til behandlingsmuligheder og det udstyr, der var til rådighed i behandlingssituationen. Patienten har altså ikke ret til erstatning, hvis skaden kunne have været undgået med udstyr, som ikke var til rådighed i klinikken.

Den erfarne specialist er en teoretisk målestok, hvor den udførte behandling skal vurderes i forhold til en person med erfaring, og som samtidig er specialist på området. Normen gælder, uanset om der er en erfaren specialist til rådighed eller ej, og uanset om behandlingen er udført af en nyuddannet tandlæge helt uden erfaring. Der skal helt ses bort fra den behandlende tandlæges faglige baggrund. Patientens ret til erstatning beror alene på, om den erfarne specialist ville have handlet anderledes og dermed med overvejende sandsynlighed ville have undgået skaden.

Derudover er der en række øvrige skader, som er dækket. Det gælder skader, der skyldes fejl i det anvendte udstyr, skader der kunne have været undgået med en anden behandlingsmetode og skader, der går ud over, hvad patienten med rimelighed skal tåle.

Anvendt udstyr

Skader, der skyldes svigt i udstyr anvendt i forbindelse med undersøgelsen og behandlingen er dækket, uanset om skaden skyldes fejl i udstyret, mangelfuld vedligeholdelse, eller der er andre grunde til, at udstyret svigter. Tandskadeerstatningen omfatter udover undersøgelses- og behandlingsredskaber eksempelvis også kanyler, dentalmaterialer, proteser og røntgenudstyr. En knækket rodfil anses som et svigt i det anvendte udstyr. Den knækkede rodfil udgør ikke i sig selv en patientskade. Det er der først tale om, hvis den knækkede rodfil medfører en skade i form af eksempelvis en rodspidsbetændelse.

Anden ligeværdig behandlingsmetode

Skader er også dækket af erstatningen, hvis de kunne have været undgået med en anden ligeværdig behandlingsmetode. Den anden mulighed skal ikke være bedre, men ligeværdig. Et kirurgisk indgreb kan gennemføres på flere måder. Kunne skaden have været undgået med brug af en anden ligeværdig metode eller behandlingsteknik, er skaden dækket. Tandskadeerstatningen vil eksempelvis omfatte føleforstyrrelser efter rodspidsoperationer, som kunne have været undgået ved en afskæring af rødderne højere oppe som en anden ligevær-

Tandskadeerstatningen ...

dig behandling eller indsættelse af implantat ved rodfraktur fremfor ekstensionsbro, som patienten mister efter uheldig belastning af tyggefunktionen.

Der skal i situationen foreligge en reel valgmulighed, hvor den anden metode eller teknik er til rådighed. Bestemmelsen udvider altså erstatningsdækningen i forhold til specialistreglen, der dækker skader, der kunne have været undgået med en anden og bedre behandling.

Tålereglen

Endelig dækkes skader, der ikke kunne have været undgået, men som går ud over, hvad patienten med rimelighed skal tåle. Der ligger i kravet om skadens uundgåelighed ikke et krav om, at den erfarne specialist ville handle anderledes. Bestemmelsen dækker netop skader der ikke kunne have været undgået.

Grænsen for, hvad patienten med rimelighed må tåle, skal sættes i forhold til grundsygdommen og skadens sjældenhed. Der skal være et misforhold mellem den indtrådte skade og grundsygdommens alvorlighed, og skaden skal være sjældent forekommende.

Kerneområdet for tålereglen er de tilfælde, hvor patienten behandles for en forholdsvis banal lidelse, men hvor behandlingen resulterer i betydelige skader. Det kan eksempelvis være erstatning for smerte, tab af smagssans og føleforstyrrelse i tungen efter læsion af tungenerven i forbindelse med tandudtrækning.

Mangelsansvar

Mangelsansvaret dækker over, at en behandling ikke lever op til den faglige standard, som patienten kan forvente, men hvor behandlingen ikke resulterer i en skade. Mangelsansvar er ikke dækket af tandskadeerstatningen. Det er i forhold til tandskadeerstatningen afgørende, om det mangelfuldt udførte arbejde har påført patienten en behandlingsskade.

En fyldning kan eksempelvis være tæt, men mangelfuldt udført på grund af tandens anatomiske forhold. Patienten er derfor ikke blevet påført en behandlingsskade, og det mangelfuldt udførte arbejde kan udbedres ved en ny tilsvarende behandling. Er der til gengæld sket en skade og samtidig udført mangelfuldt tandlægearbejde, ydes der kun erstatning for den indtrådte skade.

Tidligere kunne Regionstandlægenævnet og Landstandlægenævnet efter Tandlægeoverenskomsten pålægge tandlægen at tilbagebetale et bestemt beløb til patienten med mulighed for modregning i tandlægens tilgodehavende hos regionen. Med opsigelsen af overenskomsten er mangelsansvaret blevet et mellemværende mellem tandlægen og patienten, således at regionen ikke længere kan foretage modregning.

Behandling af erstatningssager

Tandskadeerstatningen administreres af et forsikringsudvalg med repræsentanter fra PTO og Købstædernes Forsikring.

Forsikringsudvalget har som hovedopgave at føre tilsyn med tandskadeerstatningen og at foreslå forbedringer og initiativer til at nedbringe patientskaderne.

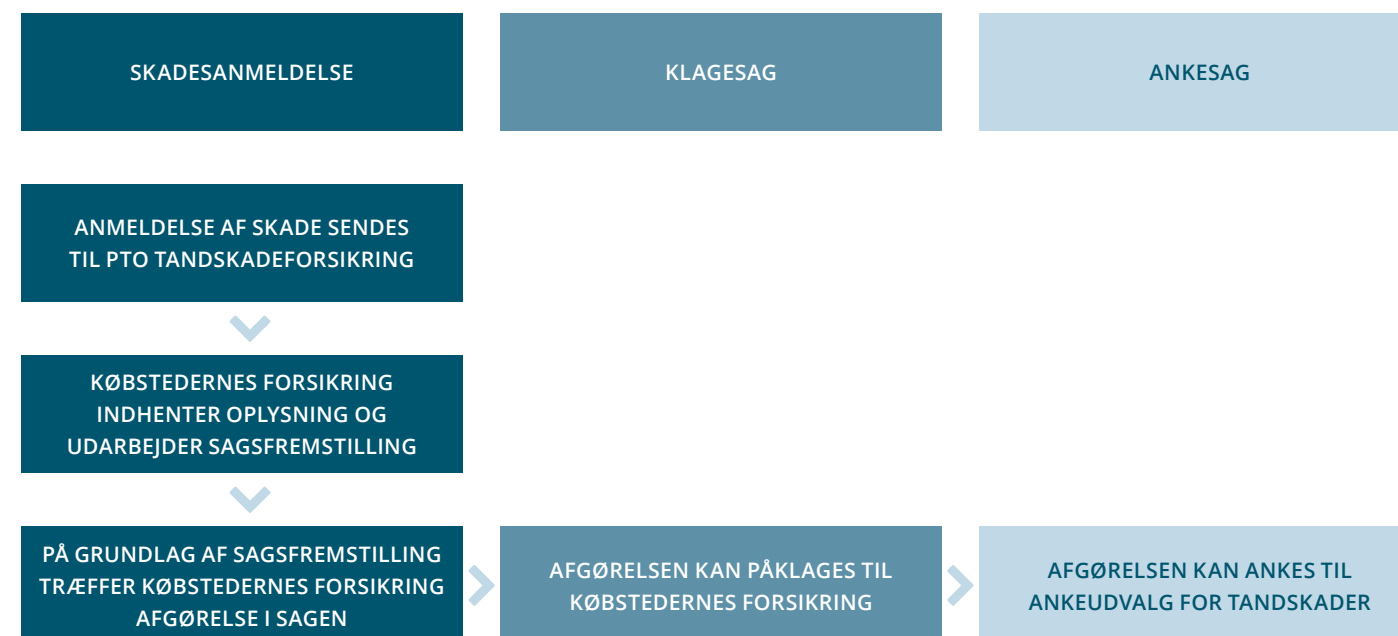
Afgørelse om hvorvidt der foreligger en erstatningsberettiget skade træffes af Købstædernes Forsikring, som også fastsætter erstatningens størrelse. Patienten og andre med retlig interesse kan indsende en skadesanmeldelse. Anmeldelsen skal indsendes til PTO's tandskadeerstatning. Patienten informeres om at anmeldelsen overdrages til Købstædernes Forsikring, hvor tandlægen har tegnet forsikringen.

Købstædernes Forsikring indhenter patientjournaler, røntgenbilleder m.m. På baggrund af det indsamlede materiale udarbejdes der en sagsfremstilling, som danner baggrund for afgørelsen.

Købstædernes forsikring træffer afgørelse i sagen, og udmåler erstatningsbeløbet, hvis der foreligger en dækningsberettiget skade. Der

kan klages over afslag på erstatning. Klagefri- sten er 4 uger. Klagen skal være begrundet, og skal indsendes til Købstædernes Forsikring. Afgørelsen kan ankes til Ankeudvalget for Tandskader, som herefter vil tage stilling til, om afgørelsen skal ændres. Ankeudvalget for tandskader tager først stilling til sagen, efter at forsikringsselskabet har genbehandlet sagen. Hvis afgørelsen ændres, vil ankeudvalgets afgørelse blive meddelt forsikringsselskabet, som herefter udmåler erstatningens størrelse.

I sager hvor erstatningen overstiger 10.000 kr. hører sagen under den offentligt finansierede tandskadeerstatning, hvor Tryg Forsikring træffer afgørelse i sagen.



Praxis+

Praxis+ er en forsikring udviklet af klinik-ejere - for klinikejere. Praxis+ er et forsikringsprodukt, der indeholder de forsikringer, du som klinikejer har brug for. Du kan i artiklen læse om Praxis+, prissætningen og få eksempler på nogle af de skader, der er dækket af Praxis+

Praxis+

Behandlings-skader	Skader på personer og ting		Klinikdrift				Udstyr
	Arbejdsskade	Erhvervs-ansvar	Retshjælp	Sikrings-ordning	Kriminalitet	Netbank og cyberforsikring	
Tandskade-erstatningen							Klinikudstyr

Praxis+ er en forsikring, som har til formål at beskytte klinikejeren mod økonomisk tab som følge af skader i klinikken.

Praxis+ er et forsikringsprodukt, der yder dækning for skader der kan opstå i en tandlægeklinik.

Klinikken får med Praxis+ dækning for behandlingsskader, dækning for klinikejerens ansvar for andre skader på personer og ting, for økonomisk tab i forbindelse med klinikdriften og for skader på klinikkens udstyr.

Behandlingsskader omfatter dækning for skader, som skyldes en behandling som enten tandlægen eller andre af klinikens personale har udført. Skader på personer og ting omfatter skader i forbindelse med arbejdets udførelse, og som klinikejeren kan gøres ansvarlig for som arbejdsgiver. Klinikdriften omfatter forskellige forsikringer, der yder dækning for tab i forbindelse med driften af klinikken. Det gælder dækning for udgifter til retshjælp, dækning for krav om tilbagebetaling af honorar for behandling, kriminalitet, netbanksindbrud og cyber-forsikring. Udstyr dækker forsikring for skader på klinikens udstyr.

Forsikringspræmien er den udgift, du som klinikejer påtager dig til gengæld for en forsikring der dækker udgifter til tab. Forsikringspræmien er dermed også betaling for den risiko forsikringsselskabet påtager sig for at beskytte forsikringstageren mod tab.

Forsikringspræmien fastsættes ud fra sandsynligheden for, at der indtræder en skade og de forventede skadesudgifter, dette medfører. Forsikringspræmien varierer derfor med risikoen for skader og udgifterne til skaden. I praksis benyttes der forskellige mål for at opgøre risikoen for, at der indtræder en skade. Det kan være antallet af patienter tilmeldt klinikken, antal behandlingsrum eller klinikens omsætning.

De forskellige forsikringer er derfor også prissat forskelligt, fordi de ikke har samme risiko for skade. For at en forsikringspræmie afspejler risikoen for skade, vil der i forsikringsbetingelserne ofte være angivet hvilke skader der er omfattet og hvilke der ikke er. Skader forvoldt med fortsæt eller ved udvist grov uagtsomhed er eksempler på skader, der som udgangspunkt ikke er dækket af en forsikring.

Du kan nedenfor læse om de enkelte forsikringer, der indgår i Praxis+

Tandskadeerstatningen

Tandskadeerstatningen indgår som en del af Praxis+ og dækker skader mellem 1.000 - 10.000 kr.

Praxis+ sikrer patienterne og klinikejere en bedre retsbeskyttelse end den, de er garanteret med den offentlige erstatningsordning. Tandskadeerstatningen yder dækning for skader, der ligger under mindstegrænsen for den offentlige tandskadeerstatning. Patienten får med ordningen mulighed for at få vurderet om en behandling er skyld i en skade, og om behandlingen har opfyldt kravene til bedste specialiststandard. Tandlægen får i disse tilfælde dækket udgifterne til erstatning til patienten.

Tandskadeerstatningen tager ikke stilling til, om tandlægen har begået en fejl. En afgørelse fra tandskadeerstatningen fører derfor ikke til sanktioner mod hverken klinikejeren eller det ansatte klinikpersonale.

Arbejdsskade

Arbejdsskadeforsikringen er den lovpligtige forsikring for virksomheder, der har ansatte medarbejdere.

En arbejdsskade kan både være en arbejdsulykke eller en erhvervssygdom. Praxis+ dækker den lovpligtige arbejdsskadeforsikring for ulykkes-skaderne.

For at en skade kan anerkendes som en arbejdsulykke, skal skaden være sket pludselig under udførelsen af arbejdet og skaden skal skyldes forhold ved arbejdet. Fritidsulykker er derfor ikke dækket. Der skal altså være en sammenhæng mellem arbejdet og den indtrådte skade. Det er derfor heller ikke alle skader, der sker under udførelsen af arbejdet, der anerkendes som en arbejdsskade. Du er som klinikejer forpligtet til at forsikre dine medarbejdere, uanset om de er ansat på deltid eller fuldtid, om de er midlertidigt ansatte eller fast-ansatte, om de er lønnede eller ulønnede.

En arbejdsskadeforsikring yder erstatning ved erhvervsevnetab og erstatning for udgifter til sygebehandling, optræning og hjælpemidler.

Erhvervssygdomme er den anden type af skader, der er relateret til arbejdet. Erstatning for tab ved erhvervssygdom er dækket af Arbejdsmarkedets Erhvervssygdomssikring finansieret af indbetalingerne til ATP.

Tekst:
Kent Kristensen, direktør,
Praktiserende Tandlægers
Organisation

Grafik:
Designspace

Praksis+



Erhvervsansvar

Erhvervsansvarsforsikringen omfatter det erstatningsansvar, en tandlægeklinik kan pådrage sig i forbindelse med driften.

Klinikejeren er som arbejdsgiver erstatningsansvarlig for egne og ansattes skadegørende handlinger i forbindelse med udførelsen af arbejdet. Erhvervsansvarsforsikringen dækker de økonomiske konsekvenser, det kan få, hvis klinikken bliver pålagt et erstatningsansvar.

Erhvervsansvarsforsikringen er begrænset til skader som klinikejeren er erstatningsansvarlig for og dækker skader på personer eller ting. Klinikejerens erstatningsansvar som erhvervsdrivende er begrænset til at omfatte skader der skyldes fejl og forsømmelse, hvor den, der er skyld i skaden, kan bebrejdes fejlen. Hændelige uheld, som ikke kan bebrejdes nogen er derfor skader, der ikke omfattes af klinikejerens erstatningssvar som arbejdsgiver.



Retshjælp

Retshjælpsforsikringen dækker udgifter til retstvister som er opstået i direkte forbindelse med erhvervsudøvelsen. Det er derfor ikke alle sagstyper, der er omfattet. Der skal være tale om tvister, der med rimelighed kan danne grundlag for et civilretligt søgsmål. Tvister, der behandles under det overenskomstmæssige klagesystem og injuriersager er eksempelvis ikke omfattet.

Retshjælpsforsikringen yder blandt andet dækning for udgifter til en række sager, der er indbragt for afskedigelsesnævnet eller lignende nævn som behandler ansættelsesretlige sager og sager hvor PTO fører sagen på vegne af tandlægen. Forsikringen dækker udgifter til syn og skøn, indhentning af specialisterklæringer og andre udgifter, der på forhånd er godkendt af Købstædernes Forsikring. Det er en betingelse for dækningen, at sikrede har søgt bistand hos en advokat, der har påtaget sig sagen.



Sikringsordning

Sikringsordningen yder dækning for krav om tilbagebetaling af betalt honorar til behandling. Ordningen sikrer patienten tilbagebetaling af et betalt honorar, hvis tandlægen økonomisk er ude af stand til at opfylde kravet.

Sikringsordningen omfatter tilbagebetalingskrav, hvor Styrelsen for Patientklager og Sundhedsvæsenets Disciplinærnævn i forbindelse med behandling af en klagesag, træffe afgørelse om hel eller delvis tilbagebetaling af honoraret til patienten.

I de situationer, hvor tandlægen er økonomisk ude af stand til at efterkomme kravet om tilbagebetaling dækker sikringsordningen patientens tilbagebetalingskrav. Ordningen er begrænset til situationer, hvor tandlægen på grund af personlig konkurs eller insolvens, dødsfald og insolvent bo er ude af stand til at betale, eller er flyttet til udlandet og ikke opfylder sin forpligtelse eller har opnået ret til gældssanering.



Kriminalitet

Kriminalitetsforsikringen dækker strafbare forhold begået af klinikkens ansatte og som påfører enten klinikken eller klinikkens kunder og patienter et økonomisk tab. Forsikringen dækker eksempelvis klinikkens tab ved underslæb, bedrageri og mandatsvig begået af klinikkens ansatte.



Netbank

Netbankforsikringen dækker tab ved indbrud i klinikkens netbank. Klinikker der gør brug af en netbank skal som udgangspunkt selv dække tabet ved indbrud i klinikkens netbank.

Netbankforsikringen dækker elektronisk indbrudstyveri begået af personer, der ikke er ansat i klinikken. Forsikringen dækker penge på klinikkens konti i netbanken og klinikkens kassekredit. Trækkes der et beløb, der er større end det beløb, der står på klinikkens konto, ydes der dækning op til den aftalte grænse for klinikkens trækingsret.



Cyberkriminalitet

Cyberforsikring dækker udgifter til genskabelse af data efter virusinfektion eller hacking mod klinikkens computersystemer. Med en cyberforsikring er du dækket, så klinikken hurtigt kommer op i drift efter et cyberangreb.

Særligt for tandlægeklinikker dækker forsikringen også klinikkens ansvar i forbindelse med GDPR reglerne. I tilfælde af databrud af personfølsomme oplysninger dækker forsikringen klinikkens underretningsomkostninger, ligesom eventuelle GDPR-bøder også er dækket.



Klinikudstyr

Klinikforsikringen dækker skader på klinikkens inventar og udstyr. Klinikforsikringen er en all risks og sumløs dækning, som også dækker økonomisk tab ved driftsstop, der skyldes en dækningsberettiget skade på klinikkens udstyr.

All risks dækningen indebærer, at forsikringen udover at dække skader der skyldes brand, vand og indbrudstyveri også dækker pludselige og uforudsete skader som ikke er direkte undtaget fra dækning. Der er derfor også dækning for skader der skyldes udstyr der falder på gulvet og går i stykker. Der ydes ikke dækning for skader der skyldes gradvis forringelse af udstyret ved almindelig brug.

Sumløs dækning betyder, at der ikke er en indbygget maksimumsdækning. Inventar og driftsudstyr er forsikret til nyværdi og den sumløse dækning er en garanti for, at du som klinikejer ikke står i en situation, hvor du er underforsikret. Kunstgenstande, malerier og lignende er også omfattet af forsikringen, men med en dækning på op til en 1 million i genanskaffelsespris.

Driftstab der skyldes en dækningsberettiget skade på klinikkens udstyr er også dækket. Dækningen omfatter klinikkens dokumenterede tab ved nedgang i omsætning med fradrag for varer samt produktdirekte løn. Driftstab dækkes i op til 12 måneder.



PTOs sundhedspakke og sundhedsforsikring

Du kan nu som medlem PTO tilknytte en sundhedsforsikring til din PTO-Pensions og forsikringspakke og få en ny unik sundhedspakke.

Det er et udbredt problem, at mange danskere ikke har tid og overskud til række ud efter hjælp inden for lægens åbningstider. Men ubehandlede fysiske gener eller begyndende symptomer på stress kan både have ødelæggende konsekvenser for den enkelte og skabe store konsekvenser for hele familiens sammenhængskraft.

Derfor dækker PTOs nye sundhedspakke både den enkelte tandlæge og tandlægens familie. Som noget helt nyt får alle familiemedlemmer nu nem og hurtig adgang til at tale med en læge (også om aftenen og i weekenden) og til at få psykologhjælp eller hjælp fra en diætist, når behovet opstår.

Sundhedspakken gør det nemt og overkommeligt at booke en tid og spørge eksperterne via telefon eller videokonsultation. Helt uden en henvisning fra lægen. På denne måde skaber du de bedste muligheder for, at begyndende sygdomssymptomer ikke udvikler sig til længerevarende sygdomsforløb – hverken for dig eller din familie.

Hurtig og nem hjælp, når I har behov for det I sundhedspakken får hele familien følgende:

Online læge

Hele familien får nem og hurtig adgang til en læge – enten via telefon eller videokonsultation – også om aftenen og i weekenden. På den

måde får du hurtig afklaring og kan begynde at løse problemet med det samme. Du kan bruge lægen, hvor du end befinder dig – også i udlandet.

Online psykolog

Tandlægerne og deres familie kan nemt booke en samtale med en psykolog, der kan hjælpe dig i den rigtige retning med det samme. Enten via telefon eller videokonsultation. Det kan for eksempel være, hvis du eller en af dine medarbejdere befinder sig i en privat livskrise, har familiemæssige udfordringer eller oplever tegn på stress eller angst.

Online diætist

Du og din familie kan få personlig kostvejledning eller blot et godt råd fra en klinisk diætist via telefon eller videokonsultation. På den måde bliver det nemmere at tage det første skridt mod en sundere livsstil eller få hjælp til kostmæssige ændringer, der kan forbedre din livskvalitet.

Second opinion fra Best Doctors

Du og din familie kan få en "second opinion" fra Best Doctors. Det vil sige et ekstra sæt øjne på diagnoser og behandling fra nogle af verdens bedste læger gennem specialistnetværket Best Doctors. Danica er den eneste forsikringsudbyder i Danmark og Norden, som tilbyder denne mulighed.

Sundhedspakken sikrer dig og din familie

Du kan som kliniker blive omfattet af den unikke sundhedspakke sammen med din eventuelle ægtefælle/samlever og jeres børn under 24.

TEKST:
Claus Johansen
og Heine Bastrup,
Danica Pension

GRAFIK:
Designspace

PTOs sundhedspakke og sundhedsforsikring ...



Det giver tryghed for, at du og din familie kan få den rigtige diagnose hurtigt og derefter op-søge den bedst mulige behandling.

Sundhedspakken gælder også for klinikejerens ansatte tandlæger, som har tilsluttet sig PTO-Pension.

Danica Pension oplever, at mange tandlæger er rigtig glade for sundhedspakken. Specielt online lægehjælp, hvor recepter kan udskrives hurtigt, skaber tid og overskud i en travl hverdag. Lægen kan nemlig også kontaktes efter arbejdstid samt i weekenden og i ferier i ind- og udland.

Sundhedsforsikring:

Der kan også tilknyttes en udvidet sundhedsforsikring i Danica til PTO-Pensionen. Ønsker du sundhedsforsikring tilknyttet – kontakt da din tandlægerådgiver i Danica Pension.

Sundhedsforsikringen koster månedligt kr. 167 og dækker:

- Behandling på privathospitaler uden om offentlige ventelister - også i udlandet.
- Behandling hos fysioterapeut, kiropraktor og psykolog.
- Behandlinger hos zoneterapeut og akupunktør.

Disse fordele gælder også for ansatte tandlæger, som er omfattet af PTO-Pensionen.

Kontakt din pensionsrådgiver i Danica hvis du ønsker disse sundhedsforsikrings-løsninger tilknyttet din pensions- og forsikringspakke via PTO.



Bliv nutryg

Mange tandlæger er usikre på, hvordan de er sikret, hvis der sker dem noget. Kan jeg og min familie blive i huset? Har jeg råd til at tage på ferie? Hvor længe kan klinikken køre videre, hvis jeg bliver længerevarende syg? Og hvordan er jeg stillet, hvis én af mine ansatte bliver syg?

Book et møde med en specialist fra Danica Partners og få ét samlet overblik. Så kan du være tryk, hvis der sker dig noget.

Kontakt:

Heine Bastrup på 40 58 00 80 eller hbas@danicapension.dk
Claus Johansen på 40 91 77 55 eller cljo@danicapension.dk



PRAKSIS+

Praktiserende Tandlægers Organisation
Amaliegade 17 • DK-1256 København K • Telefon 3312 0020
www.pto.dk • pto@pto.dk



PRAKTISERENDE TANDLÆGERS ORGANISATION

Advokatfirmaet
Rødstenen

JURIDISK RÅDGIVNING TIL PRAKSISEJERE

Med rådgivning fra Advokatfirmaet Rødstenen kan du sikre de bedst mulige vilkår for din tandlægepraksis. Vores service består af lige dele juridisk kompetence og indsigt i tandlægebranchen.

Som indehaver af egen tandlægepraksis har du en særdeles kompleks arbejdsbeskrivelse. På den ene side skal du sikre et højt sundhedsmæssigt niveau i behandlingen af dine patienter. Og på den anden side skal du varetage administrationen og driften af din klinik – med alt hvad det indebærer af administrative og ledelsesmæssige opgaver.

Fra vores mange år som rådgiver i tandlægebranchen ved jeg, at det er nærværdigt umuligt for praksisejere at holde sig opdateret på ansættelseslovgivning, skatteregler,

virksomhedsstruktur mv. Derfor har vi gjort det til vores kernekompetence at hjælpe dig og dine kolleger med lige netop disse udfordringer.

Herunder kan du finde de forhold, du som praksisejer bør være særlig opmærksom på. Vi kan give dig kompetent rådgivning inden for dem alle.



KØB OG SALG AF KLINIK

Når en tandlægeklinik skifter hænder, kan det give praktiske og juridiske udfordringer for både køber og sælger. Kom gnidningsfrit gennem overdragelsen, få salgsmodnet din klinik, eller planlæg generationsskiftet allerede nu.



SAMARBEJDSAFTALER

Ethvert kliniksamarbejde bør være funderet på en gennemarbejdet og tidssvarende samarbejdsaftale. Tilpas kontrakten med dine samarbejdspartnere, så den dækker lige netop jeres situation – uanset om du allerede er i et etableret samarbejde, står foran at optage en kompagnon eller selv skal indgå i et klinikfællesskab.



ANSÆTTELSE OG AFSKEDIGELSE

Afskedigelse af en medarbejder er en ubehagelig proces, der kan være forbundet med både menneskelige og økonomiske tab. Minimer risikoen for efterfølgende erstatningskrav med en gennemtænkt strategi forud for processen og juridisk vejledning i håndteringen af selve afskedigelsen.



LEJE AF KLINIKLOKALER

Ved indgåelse af en lejeaftale bør du sikre, at den er fremtidssikret og giver dig mulighed for eksempelvis ombygning. Er du allerede lejer, kan du undersøge muligheden for reduktion af husleje og driftsomkostninger. Og endelig bør du få rådgivning i forbindelse med fraflytning og opsigelse af lejemålet.



ORGANISATIONSFORM

Valget af praksisform er særdeles vigtigt, når du etablerer eller indgår i en ny praksis, og samtidig kan det være en genovervejelse værd, hvis din praksis har nogle år på bagen. Formen har indvirkning på både personligt ansvar og skatteforhold. Find den mest fordelagtige organisationsform for lige netop din klinik.



YDERNUMMER

Ansøgning om ydernummer kræver en officiel godkendelse af vedtægterne for dit selskab fra regionen, og det er ofte en større administrativ opgave. Få hjælp til at komme sikkert gennem processen, så du i stedet kan koncentrere dig om det daglige arbejde.

ADVOKATFIRMAET
RØDSTENEN
DALGAS AVENUE 42
8000 AARHUS C

T: +45 50 70 27 07
E: pbb@rodstenen.dk
CVR-nr. 10 64 84 32
rodstenen.dk

PTO-pensionen har vist sit værd – nu bliver den endnu bedre

TEKST:
Claus Johansen og
Heine Bastrup,
Danica Pension

Den nye pensionspakke fra PTO giver endnu bedre muligheder for klinikejere og deres ansatte tandlæger og sikrer klinikejeren fra vulge til grav.

Siden lanceringen i 2015 har PTOs pensionspakke vist sig at være et attraktivt tilbud. Mange hundrede tandlæger har tilsluttet sig den unikke aftale, der dækker over alt fra tab af erhvervsevne til livsforsikring, kritisk sygdom og ikke mindst en meget favorabel pensionsopsparing.

Tilbage meldingerne fra tandlægerne er positive. Både med hensyn til afkast og forrentning af pensionsopsparingen, men også i de tilfælde, hvor tab af erhvervsevne har nødvendiggjort udbetaling af store beløb til stor gavn for de implicerede.

Udover selve udbetalingen for tabt erhvervsevne er flere af PTOs medlemmer positivt overraskede over, at aftalen sikrer fortsat indbetaling til pensionsopsparingen. PTO-specialaftalen for tandlæger, sikrer nemlig, at indbetalingen til pensionsopsparingen fortsætter, selvom du er blevet uarbejdsdygtig. Det betyder, at du

ikke kun er sikret økonomisk frem til du går på pension, men også at du er sikret økonomisk som pensionist. Begrebet hedder præmiefritagelse og er en af de meget fordelagtige features ved PTO-pensionen.

En fordel for arbejdsgiver og ansatte
PTO-Pensionen er ikke alene en meget attraktiv pensions- og forsikringsløsning for medlemmer af PTO. Mange klinikejere har også opdaget fordelene ved, at deres ansatte tandlæger kan gøre brug af aftalen mellem PTO og Danica Pension.

Den ansatte tandlæge får adgang til unikke forsikringsdækninger og pensionsopsparinger, så den ansatte og dennes familie er sikret ved sygdom eller død. Og dette ovenikøbet på samme vilkår som klinikejeren.

Desuden sikres klinikejeren en månedlig udbetaling på mellem kr. 25.000 og kr. 66.667 til afdækning af den ansattes løn, hvis den ansatte tandlæge er sygemeldt i mere end tre måneder.

Desuden indeholder PTO-pakken en supplerende udbetaling ved sygdom fra 3-12 måneder, som udbetales udover tab af erhvervsevneforsikringen som en ekstra sikkerhed for klinikken, da der typisk vil være uafdækkede udgifter i starten af et sygdomsforløb.

Denne ekstra forsikringsdækning kan være med til at dække manglende omsætning og/eller medudgifter til vikarer/ansatte tandlæger i.f.b. med klinikejerens langvarige sygdom.

Nyheder gør pakken endnu bedre
På trods af pensionspakkens store succes og de positive tilbagemeldinger fra tandlægerne, er der altid plads til forbedringer. Derfor kan

klinikejeren som noget nyt tilvælge en supplerende udbetaling til ansatte tandlæger fra 3-12 måneders sygdom. Således er klinikken sikret en større udbetaling i starten af et sygdomsforløb hos en ansat tandlæge.

Samtidig er forsikringspakken blevet opdateret således at den frivillige dækning ved tab af erhvervsevne kan tilvælges med en højere løbende månedlig udbetaling end hidtil.

Hvis du er interesseret i PTOs pensionspakke bliver du assisteret af Danicas tandlægeteam, hvor specialuddannede tandlægerådgivere sørger for 360-graders rådgivning af privat praktiserende klinikejere, som er medlem af PTO – samt klinikejerens ansatte tandlæger.

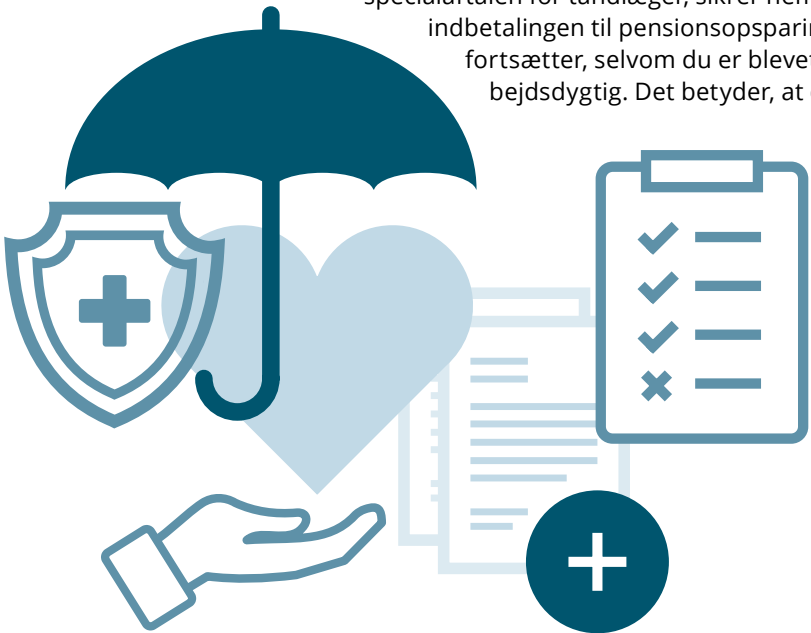
- PTO-pensionen sikrer følgende**
- Tandlægen ved på forhånd, hvilket beløb der udbetales ved sygdom inden for det første år.
 - Størrelsen af de udbetalte beløb kendes fra starten.
 - Ingen uvished om økonomi på klinikken ved sygdom.
 - Favorabel pensionsopsparing, som fortsætter uforandret ved længerevarende sygdom.
 - Samlet overblik – også over andre forsikringsdækninger.
 - En samlet udbetalingsplan ved pensionering sikrer, at der ikke opstår ubehagelige overraskelser. Overblikket giver den ro, som mange efterlyser i.f.t. hvad der sker på pensionstidspunktet.

Tab af erhvervsevne	Overbygning til indholdere	Kritisk sygdom	Livsforsikring	Sundhedsikring	Opsparing
 Årlig ydelse	 Ydelsen udbetales fra 3 - 12 mdr.	 Skattefri engangsbeløb	 Skattefri engangsbeløb	 Behandling	 Oprettes med præmiefritagelse
kr. 600.000 til kr. 1.000.000 Fullt dækning ved 50% nedskættelse	kr. 1.200.000 til kr. 2.000.000 Fullt dækning ved 50% nedskættelse	kr. 100.000 til kr. 500.000	kr. 500.000 til kr. 4.000.000	Speciallæger Privathospital Psykiater & Psykolog Fysioterapeut & Kiropraktor Klinisk Dietist Zoneterapeut & Akupunkter Og meget mere...	Min. kr. 100.000

Tab af erhvervsevne	Overbygning til ansatte	Kritisk sygdom	Livsforsikring	Sundhedsikring	Opsparing
 Årlig ydelse	 Ydelsen udbetales fra 3 - 12 mdr.	 Skattefri engangsbeløb	 Skattefri engangsbeløb	 Behandling	 Oprettes med præmiefritagelse
kr. 600.000 til kr. 1.000.000 Fullt dækning ved 50% nedskættelse	kr. 0 til kr. 600.000 Fullt dækning ved 50% nedskættelse	kr. 100.000 til kr. 500.000	kr. 500.000 til kr. 4.000.000	Speciallæger Privathospital Psykiater & Psykolog Fysioterapeut & Kiropraktor Klinisk Dietist Zoneterapeut & Akupunkter Og meget mere...	Min. kr. 50.000

KLINIKEJER
Indhold i PTOs
pensions- og
forsikringspakke

ANSAT TANDLÆGE
Indhold i PTOs
pensions- og
forsikringspakke



PTO-pensionen har vist sit værd – nu bliver den endnu bedre ...



Eksempel på en dækning til en kliniker	
Der er taget udgangspunkt i en samlet årlig indbetaling på	kr. 100.000
Tab af erhvervsevne forsikring inkl. sundhedspakke:	kr. 600.000
Overbygning.....	kr. 200.000
Præmiefritagelse.....	kr. 100.000
Livsforsikring	kr. 500.000
Kritisk sygdom	kr. 100.000
*Sundhedssikring - inkl. børn op til 24 år (tilvalg)	
max. årlig dækning	kr. 1.500.000
Forsikringsudgift pr. md.:	kr. 1.184
Forsikringsudgift pr. år:	kr. 14.210
Administrationsomkostninger 1,25 pct. af løbende indbetaling maks pr. år:	kr. 900
Indbetaling til opsparing udgør pr. md.:	kr. 7.074
Indbetaling til opsparing udgør pr. år.....	kr. 84.890

*Forsikringsudgift til sundhedssikring inkl. børn under 24 år. pr. md. kr. 167

Danica Tandlægeteam
Har du endnu ikke haft et møde om PTO-Pensionen, så kontakt Danica Tandlægeteam for et møde.

På mødet får du overblik over, hvordan du er stillet i dag.

- Har du forsikringer, som ikke dækker nok?
- Kan du sanere i dine nuværende forsikringer og ligesom andre optimere dine indbetalinger og din opsparing?

Samtidig får du også indblik i de unikke sundhedsløsninger som PTOs pensions- og forsikringspakke omfatter. Du modtager en rapport efter mødet, som danner grundlag for, at du er sikret optimalt.

Danicas tandlægeteam er specialuddannede tandlægerådgivere med stor erfaring inden for branchen. PTO anbefaler alle at kontakte Danica tandlægeteam for et uforpligtende møde.

Kontaktoplysninger

Skriv "PTO eksklusiv aftale" i emnefeltet. I mailen angiver du dit navn, telefonnummer og mailadresse samt i hvilken by, du har klinik. Herefter kontakter Danica Tandlægeteam dig.

Heine Bastrup
hbas@danicapension.dk
Tlf. 4058 0080

Claus Johansen
cljo@danicapension.dk
Tlf. 4091 7755

Jonas Kiær Andersen
jonaa@danicapension.dk
Tlf. 3151 9621

Jacob Lionett
lion@danicapension.dk
Tlf. 5356 5433

Michael Holm
miholm@danicapension.dk
Tlf. 3151 6532



Tandlægenes Videreuddannelse

Nyt uddannelsesprogram 2021 fra PTO Tandlægenes Videreuddannelse er målrettet tandlæger og ansatte i privat tandlægepraksis. Programmet indeholder korte, intensive kursusforløb, klinikrettede kurser og som noget nyt også længerevarende kliniske uddannelsesforløb. [Mere info på pto.dk](#)

MERE END 25 KURSER INDENFOR

- Klinikdrift
- Kliniske kurser
- Generelle kurser
- Klinikejeruddannelsen



PRAKTISERENDE TANDLÆGERS ORGANISATION

En artikel kun om biler!

Villy Rabe Bech Moustén, statsautoriseret revisor og partner, aros statsautoriseret revisorer.

Skal man købe eller lease? Skal motoren køre på diesel, benzin, el eller måske være en hybrid? Skal bilen være over eller under tre år gammel? Skal den ejes privat eller via klinikken? Og endelig hvilken farve skal den være? Spørgsmålene er mange, kombinationerne er uendelige og vores anbefalinger er efterånden lige så mangfoldige som The Beatles' bagkatalog.

Vi vil i denne artikel gennemgå nogle af de forskellige kombinationer, og hvad vi særligt lig-ger vægt på i vores rådgivning når vi anbefaler den ene eller den anden løsning. For svaret er ikke længere entydigt, der er mange faktorer der spiller ind, og derfor vil I også opleve, at vi anbefaler køb af en tre år gammel bil med klinikken som ejer til den ene tandlæge, og privatleasing til en anden.

Tager du S-toget, har du kun en cykel eller et el-løbehjul, ja så kan du trygt bladere videre. For nu handler det om biler!

Alting var nemmere i gamle dage

Det citat kender vi nok alle, men når vi taler om biler og hvordan er bil skal erhverves, var det indiskutabelt nemmere i "gamle dage" eller hvert fald ind til for 2 år siden. For indtil for et par år siden var vores anbefaling ganske klar, biler skulle uanset hvad erhverves af klinikken og købes kontant. Særligt hvis den "nye" bil var over tre år gammel var det den løsningsmodel, der

passede til 95% af alle bilkøb, og særligt hvis man havde den nødvendige likviditet i klinikken til denne disposition.

Hensigten med den "gamle" anbefaling var, at man som kliniker efter et års tid kunne erhverve bilen privat til en nedskrevet markedsværdi. Efter endnu en periode på et årstid, kunne bilen sælges tilbage til klinikken og dermed få et lavere beskatningsgrundlag. Smart, værdiskabende og inden for SKAT's "fodboldbane".

Men SKAT indførte "ud af det blå" et nyt forhold, der skulle iagttages. Handler med biler mellem selskabet og kliniker kræver nu en "forretningsmæssig begrundelse." Og her er det forhold, at man som kliniker ikke ønsker at blive beskattet af en højere værdi end bilens markedsværdi desværre ikke en forretningsmæssig begrundelse. (Vi har forsøgt) Så den gamle model om skiftevis at eje bilen i klinikken og privat er ikke længere anvendelig.

Køb, køb, køb

Engang imellem anbefaler vi fortsat at man anskaffer en bil ved et "gammeldags" køb af en bil. Det giver typisk mening hvor bilen ikke er voldsom dyr, typisk under DKK 350.000 på fuld afgift, eller hvor der er tale om anskaffelse af en el- eller hybridbil. Når vi ofte anbefaler direkte køb af en el- eller hybridbil er årsagen den, at de for nuværende er ret begunstigede af en lav afgift. Men vi må understrege, at der ikke er regler uden undtagelser. For man kan finde eksempler på at leasing af en hybridbil er en fordel.

Leasing – det nye sort

Leasing af biler er blevet populært. Og særligt for de dyrere biler på helt konventionelle og politisk ukorrekt fossilt brændstof giver det

ofte rigtig god mening, at man som kliniker overvejer at lease bilen. For det første er det likviditetsmæssigt "nemmere" at komme i nærheden af en Porsche 911, en Audi Q7 eller en hvilken som helst anden bil hvis man leaser den. For det andet er markedet for den slags biler på fuld afgift i Danmark ganske enkelt beskeden. Så vil man sælge bilen igen efter et par år, er det ganske enkelt nemmere hvis man uhindret kan afhænde den til eksempelvis Tyskland. (De er trods alt 16 gange så mange mennesker).

Flexleasing er den mest populære form for leasing, og er i langt de fleste tilfælde den type leasing, der bedst kan betale sig. Flexleasing-begrebet er i sig selv forholdsvis simpelt at forstå. Det kan dog virke forvirrende, da SKAT kalder det forholdsmæssig afgift, mens andre kalder det periodeafgift.

Uanset navnet er princippet det samme; det handler om at udnytte muligheden for at betale registreringsafgiften løbende fremfor at betale den fulde registreringsafgift på anskaffelsestidspunktet af bilen. Med en flexleasing-aftale opdeles afgiften i rater, som betales månedsvis. Du betaler altså kun afgift i de måneder, som bilen er indregistreret, hvilket er særligt relevant for en sæsonbil der blot kører 4-5 måneder i sommerhalvåret. På den måde er afgiften bundet til bilens brug og ikke selve bilen, hvilket giver en lang række fordele.

Men når leasing er blevet så populært, tiltrækker det desværre også mange knapt så hæderlige leasingselskaber, hvor den bagvedlæggende matematik af leasingydelsen er ugennemskuelig eller direkte misvisende. Man skal derfor vælge sin leasingudbyder med omhu.



En artikel kun om biler!

Spørgsmålene er mange, kombinationerne er uendelige og vores anbefalinger er efterånden lige så mangfoldige som The Beatles' bagkatalog ...



Faldgrupper.

Generelt er leasingbranchen desværre en meget uigennemskuelig størrelse. Alle er specialister, men der findes ingen standardskabelon for leasingaftaler, som gør det let og overskueligt for leasingtageren at sammenligne tilbud. Leasingselskaberne har derfor rig mulighed for at skrue deres aftaler sammen på forskellig vis – og dermed også skjule avancen og oplysninger for leasingtageren. Det er et generelt problem, da SKAT's regler på området ikke ligefrem er letforståelig hyggelæsning. Derfor efterlades leasingtageren meget hurtigt uden reel mulighed for at vurdere, hvornår en aftale er god eller dårlig.

Når man skal vurdere et leasingtilbud, er det vigtigt at skaffe sig et overblik. Engangsydelsen og den månedlige ydelse er det mest interessante for langt de fleste, der overvejer at flexlease – og det ved leasingselskaberne godt! Derfor findes der desværre talrige eksempler på, at man forsøger at skabe et urealistisk billede af økonomien ved at være lidt for kreativ i sin konstellation af leasingtilbuddet. Man kan altså sagtens risikere, at det tilbud som synes billigst på både engangsydelse og månedlig ydelse, bliver klart dyrest, når man graver et spadestik dybere. Man skal altså ikke blive overrasket, hvis den "rabat" du får ét sted i leasingtilbuddet bliver udlignet – og mere til – et andet sted i leasingtilbuddet.

Restværdi og afskrivninger

Restværdien er bilens estimerede værdi ved udløb af leasingkontrakten. Det er her, man kan risikere at få en ubehagelig overraskelse. Da man som leasingtager hæfter for restværdien, er det essentielt, at restværdien rammes så nøjagtig som muligt. Men det er en kunst at beregne den rigtige afskrivning og dermed restværdi. Det kræver nemlig ikke bare en enorm brancheindsigt, men også et indgående kendskab til leasingtagerens kørselsmønster og generelle planer for bilen. Derfor bør afskrivningen altid beregnes på baggrund af en individuel samtale med leasingtageren. Bliver du ikke spurgt ind til dine planer for bilen, herunder forventet ejertid og kørselsbehov, bør alarmklokkerne straks ringe.

Hvis restværdien er kunstigt høj, afskrives bilen i princippet for lidt, og man står som leasingtager med en efteropkrævning efter endt leasingperiode. Så den bil man troede var billig, risikerer at blive langt dyrere.

Men hvis bilen til gengæld afskrives for meget, og dermed har en for lav restværdi i forhold til hvad leasingselskabet kan sælge den for efter leasingperioden, har man selvsagt betalt for meget, enten i førstegangsydelse eller i månedlig leasingydelse. Og denne gevinst tilfalder typisk leasingselskabet. Restværdien bør derfor som omtalt ovenfor være så præcis som muligt.

Renten

Foruden en forholdsmæssig andel af registreringsafgiften, består den månedlige leasingydelse også af en forrentning af leasingselskabets kapitalbinding i bilen. Det er selvsagt relevant at kende den rente leasingselskabet anvender, da den i princippet kan spænde vidt. Vi har set alt fra 3,5% til 15% fra forskellige leasingudbydere. Så renten har selv sagt også en væsentlig betydning for hvordan økonomien bag leasingaftalen ser ud.

Længden på leasingkontrakten

Man kan i princippet flexlease sin bil over præcis den periode man ønsker. Oftest vil tilbud blive lavet på 12, 24 eller 36 måneder, med mindre der er tale om en sæsonbil, der blot skal køre rundt i sommerlandet i få måneder om året.

Vi vil til hver en tid anbefale, at du aldrig binder dig for mere end 12 måneder ad gangen. For det første vil registreringsafgiften alt andet lige være lavere når bilen er blevet et år ældre og har kørt flere kilometer. Ved at lease samme bil igen efter 12 måneder vil man altså få beregnet en ny aftale med udgangspunkt i den lave afgift og lavere beskatningsværdi. Er man derimod bundet på en længerevarende aftale, vil man derfor være bundet til et højere afgiftsgrundlag. For det andet kan det være svært nok at projektere en bils værdi ét år ud



i fremtiden. Derfor siger det sig selv, at det kun bliver endnu sværere, hvis man pludselig skal vurdere bilens restværdi 2 eller 3 år ud i fremtiden. Derfor er risikoen for, at din bil ikke er afskrevet korrekt højere, jo længere tid du binder dig.

Lad os se på kontrakten inden du underskriver. Som det fremgår er der altså en række forhold der gør sig gældende, og man skal tage sig i agt inden man køber eller leaser den næste bil. Lad os sammen drøfte hvad der er den mest fordelagtige model for dig og din klinik. Der er mange penge at spare ved at træffe de rigtige valg. Det eneste vi ikke har nogen holdning til er valg af bilmærke og farven på bilen. Vi er nu engang bedst til tal!



Vejen tilbage til et stressfrit liv



Mange mennesker har svær berøringsangst over for stress. Den gængse holdning er, at man ikke skal tale for meget om stress, for så vil tilstanden "smitte".

Stress er imidlertid hverken en psykisk sygdom eller en mental svaghed. Stress er en overbelastningssituation, og behandlingen er derfor først og fremmest restitution og siden coaching eller terapi omkring det, der stresser. På den måde bliver den stressramte i stand til at undgå stress fremadrettet og kan komme tættere på at få det liv, personen ønsker at leve.

Men "smitter" det, hvis vi taler om stress med kollegerne eller vennerne? Faktum er, at vi ikke bliver alvorligt stressede af at tale om stress, men at man derimod kan blive alvorligt stresset af IKKE at tale om stress. Ensomheden er nemlig det værste anslag mod trivslen.

Tandlæge og certificeret stresscoach Lars Nielsen, Virum, oplevede selv en stor grad af ensomhed, da han i 2015 gik ned med alvorlig stress.

– Med ensomheden steg graden af ubalance og stress, fordi jeg følte mig stigmatiseret, nyteløs, svag og "syg", siger Lars, som lige siden sit stressnedbrud har gjort meget ud af at italesætte stress hos sig selv og andre, både som privatperson, som tandlæge og nu også som certificeret stresscoach.

– Når jeg lige siden min egen sygdomsperiode har talt og udtalt mig meget om stress, har det ganske enkelt været for at aftabuisere tilstanden og de udfordringer, der følger med. Jeg ønsker at række ud til mine kolleger og tilbyde den kontakt og det fællesskab, jeg savnede, dengang jeg selv blev stressramt. Løsningen

ligger nemlig i fællesskabet og modet til at være ærlig over for sig selv. Det gælder om at have tillid til, at vi er der for hinanden, og at en livsmodel kun bygget på præstation, styrke og usårlighed kan give store udfordringer for trivslen. Så mottoet må være: Tag din trivsel alvorligt, du er ikke alene, fastslår Lars Nielsen.

Trivselsundersøgelser på tandlægeklinikker viser nedslående kendsgerninger om stress og tab af arbejdsglæde. Ifølge Lars Nielsen er vejen til det stressfrie liv, at man er bevidst om problemerne, og at man er fælles med kollegerne om at tackle dem. Det er således i interaktionen og forbundetheden til andre mennesker, at helingen kan ske, er Lars Nielsens erfaring.

– Det er en god idé at få kigget på sin trivsel, FØR stresssammenbruddet bliver en realitet. Et decideret sammenbrud vil altid gøre vejen tilbage til stressfriheden længere. Jeg ser en stigende tilbøjelighed til, at mine klienter henvender sig tidligere, fordi de har en bevidsthed om, at de er faretruende tæt på sammenbrud, og de ved, at de ikke skal den vej, siger Lars Nielsen, som oplever, at de fleste har taget til-løb til stressbehandling gennem længere tid.

Stressede mennesker er ofte dybt engagerede

Mange mennesker forbinder stress med svaghed, sygdom og manglende evner. Men det er ikke, hvad stress er. Som stresscoach oplever Lars Nielsen ofte de stressede som dybt engagerede, dygtige, samvittighedsfulde og dedikerede mennesker, der simpelthen har fået for meget på deres "tallerken".

– Det er de personlighedstyper, som altid gerne vil kunne klare lidt mere, men så på et tidspunkt ikke kan mere. Det er mennesker,

som ofte er meget optagede af andres behov og derfor glemmer deres egne. De mister følelsen af integritet og rammes af tomhedsfølelse og fraværet af meningsfuldhed, fordi de mister det, der – for dem selv – gør (arbejds)livet værdifuldt og meningsbærende, forklarer Lars.

De fleste har en oplevelse af, at stress opstår som følge af ydre krav. Mange arbejdstimer, krav, regler og højt arbejdstempo kan da også medføre stress. Blandt andet har corona bidraget ekstraordinært til stress, ganske enkelt fordi økonomien og trygheden er kommet under pres, og følelsen af retfærdighed, meningsfuldhed og indflydelse hos mange er blevet sat på prøve.

– Stress og trivselsudfordring er imidlertid ofte tilmed et resultat af indre krav i form af høje forventninger til en selv og tanker om andres forventninger. Det ekstra, vi skal gøre for at opnå en følelse af eksistensberettigelse. Man kan sige, at stress opstår, når livet ikke er, som vi gerne vil have, det skal være. Når vi udfordres på tabet af mening, indflydelse og retfærdighed, uddyber Lars Nielsen.

Kroppen bliver psykisk udmattet

Initialt er den stressede ofte præget af uro, tankemylder, træthed, udfordret af søvnmangel samt måske en grad af indesluttethed og følsomhed. Kroppen og psyken er udmattet, og den stressede skal lære at få stressen gradvist ud af kroppen, fysisk og mentalt. En afgørende del af dette er, at den stressede får nogle metoder til at genetablere god søvn og hvile. Man er i den første tid meget følelsespåvirket og følelsesstyret. De kognitive evner er generelt påvirkede, hvilket er grunden til, at almindelig psykologbehandling ikke altid er sær-

ligt virksomt i denne fase. Mange har en følelse af at have tabt sig selv og er bange for at have mistet evner og egenskaber permanent. Det gode budskab er, at man kan blive sig selv igen, når stressen kommer ud af systemet.

Vejen til stressfrihed

De fleste styres af egne overbevisninger og indre leveregler, som ofte handler om vores rolle i livet i forhold til andre mennesker, og hvad vi mener, vi hver især skal gøre for at opnå en følelse af eksistensberettigelse. Meget af stressbehandlingen og -forebyggelsen handler om at erkende, at vi skal være der for os selv, før vi kan give noget til andre. At vi skal passe på os selv, vores grænser og behov. Som med iltmasken i flyveren: Tag den på selv først.

Kriser har guld gemt i sig

Lars Nielsen: Kriser er svære, og vi vil gerne gøre meget for at undgå negative følelser og at blive kede af det. Jeg har derimod oplevet, at kriser har guld gemt i sig – at vi har noget, vi kan lære i og af krisen og kan komme styrkede ud på den anden side. At vi får en indsigt, vi ikke ville have undværet. Den indsigt kan fremadrettet give et bedre, dybere og mere balanceret liv og gøre os til en ny, bedre version af os selv.

Mange af mine tandlægeklienter har beskrevet en så høj grad af udbrændthed og dårlig trivsel, at de alle, som minimum, har leget med tanken om at forlade faget for bestandigt. Jeg vælger at se det som en succesmarkør, at ingen af dem efterfølgende har gjort det, men i stedet alle har genfundet trivsel og glædesfyldt fagligt og menneskeligt virke. Som jeg plejer at sige: "Det er ikke tænderne, der er noget galt med – det er din rolle, vi skal kigge på".

Hvis man skifter fag, uden at gøre noget ved det grundliggende problem, vil "nissen flytte med", og man vil igen kunne opleve stressen, blot i en anden ydre kontekst.

Der er flere ændringer i journalforingsreglerne. Ændringerne præciserer, hvordan de allerede gældende regler skal fortolkes, og derudover er der en række ny regler. Du får her en indføring i reglerne om tandlægers journalføring.

Nye regler om tandlægers journalføringspligt

De nye journalføringsregler udspringer af Svendborgsagen, hvor en yngre læge i landsretten blev dømt for grov uagtsomhed for ikke at have fulgt op på en blodsuktermåling. Højesteret frikendte efterfølgende lægen. Sagen førte til en omfattende offentlig debat, og den daværende regering offentliggjorde en "tillidspakke" for at genskabe et tillidsfuldt samarbejde mellem sundhedsvæsenet og Styrelsen for Patientsikkerhed. Journalføringsreglerne er en del af den tillidspakke.

Klinikejerens ansvar

Reglerne om journalføring findes i autorisationsloven og er nærmere uddybet i en bekendtgørelse og i en vejledning om journalføring for tandlæger og tandplejere. Journalføringsreglerne omfatter enhver autoriseret sundhedsperson, der som et led i sin virksomhed behandler patienter, samt personer, der handler under ansvar af en, der er autoriseret.

Formålet med at føre journal er at skabe det bedst mulige grundlag for information og behandling af patienten, både af hensyn til dokumentation og for at sikre en sammenhængende behandling.

Klinikejerne har efter autorisationsloven som nyt ansvar for at organisere deres tandlægeklinikker på en sådan måde, at klinikpersonalet er i stand til at overholde journalføringspligten. Klinikejeren har som arbejdsgiver det overordnede ansvar for rammerne for klinikpersonalets journalføring og ansvar for at personalet, der udfører behandling er instrueret i at føre journal.

Formålet med reglen er at tydeliggøre klinikejerens ansvar for, at der i klinikken er det udstyr, instrukser, rutiner og procedurer som sikrer, at personalet kan opfylde lovgivningens krav til at føre journal.

Klinikpersonalet har fortsat et selvstændigt ansvar for at tilgå patientjournalerne og føre journal over den enkelte behandling i overensstemmelse med reglerne. Klinikpersonalet kan ikke blive gjort ansvarlig for ikke at have efterlevet reglerne, hvis det alene skyldes forhold, klinikejeren er ansvarlig for. Klinikpersonalet vil i den situation heller ikke kunne blive mødt med sanktioner fra Styrelsen for Patientsikkerhed.

Kravene til journalens indhold

Svendborgsagen førte til en debat om at ændre i kravene til journalens indhold. Den daværende styrelseschef fulgte en af initiativtagerne til #detkuhaværetmig på nattevagt. På et efterfølgende pressemøde blev de mange enkeltstående ordinationer og råd til kolleger og personale brugt som eksempel på det umulige i at overholde kravene i lovgivningen.

PTO deltog i arbejdsgruppen om de nye regler for tandlægers journalføringspligt. Kravene til indholdet i journalen optog også arbejdsgruppen en del.

Tekst:
Kent Kristensen, direktør,
Praktiserende Tandlægers
Organisation

Grafik:
Designspace

Nye regler om tandlægers journalføringspligt ...



Der sondres i bekendtgørelsen og i vejledning som nyt mellem oplysninger, som skal fremgå af journalen og øvrige nødvendige oplysninger.

Patientjournalen skal indeholde oplysninger, som kan identificere patienten. Journalen skal derfor indeholde oplysninger om patientens navn og personnummer. Identifikationsoplysningerne skal anføres på alle dele af journalen, dvs. continuation, røntgenbilleder, kliniske fotos og adskilte sektioner, bilag m.v. Derudover skal patientjournalen indeholde oplysninger om hver enkelt patientkontakt, dato og evt. tidspunkt, hvis det er relevant, samt hvem, der har haft kontakten.

Det vil efter de nye regler derfor også føre til kritik, hvis det af journalen ikke fremgår, hvem der har udført de enkelte undersøgelser og behandlinger. Derudover skal oplysninger som relaterer sig til patienters retsstilling også journalføres. Det gælder information og samtykke til behandling, videregivelse af patientjournaler, brug af magtanvendelse ligesom det også gælder brug af tandimplantater.

Derudover er der en række øvrige nødvendige oplysninger, som skal fremgå af journalen, men hvor det er overladt sundhedspersonen at afgøre hvilke, der er nødvendige. Formålet med at sondre mellem oplysninger, der skal journalføres og øvrige nødvendige oplysninger, er at tydeliggøre, at det langt hen ad vejen er overladt den enkelte sundhedsperson at afgøre, hvilke oplysninger det er nødvendigt at journalføre. Bestemmelsen der er blevet til under indtryk af Svendborgsagen, har mere pædagogisk end praktisk betydning, fordi be-

slutningen om hvad journalen skal indeholde, også efter de gamle regler var overladt til den behandlendes sundhedspersons faglige skøn.

Svendborgsagen førte til, at der som nyt er ændret på ansvaret for at journalføre råd fra en anden sundhedsperson. Det nye er, at den, der indhenter råd, er ansvarlig for at journalføre rådgivningen, og det er altså ikke længere et ansvar, der påhviler den rådgivende sundhedsperson.

Ændringen indebærer, at den rådgivende tandlæge dermed ikke længere pådrages et ansvar for ikke at have journalført henvendelsen. Det er dog vigtigt at være opmærksom på, at der kan være sager, hvor spørgsmålet om de råd, der er givet, kan få bevismæssig betydning. Der kan derfor være situationer, hvor den rådgivende tandlæge alligevel bør journalføre de råd, som er givet.

Tandlægens ansvar

Enhver der har pligt til at føre journal, er ansvarlig for indholdet i de journalførte notater. Tandlægen og det øvrige sundhedspersonale er imidlertid ikke frit stillet til at afgøre, hvilke oplysninger der er nødvendige. Tandlægen skal i bedømmelsen af hvilke oplysninger, der er nødvendige tage udgangspunkt i den aktuelle situation og de oplysninger, som tandlægen har på tidspunktet for behandlingen.

Rettesnoren beror på, og om en tandlæge ud fra journalen kan få kendskab til patientens tilstand, hvilke overvejelser der er gjort, hvilken behandling der er planlagt, udført og resultatet heraf.

Tandlæger har i flere sager fået kritik for, at der i journalen ikke fremgik oplysninger om tidligere og nuværende sygdomme, og at der er ikke

Det vil efter de nye regler derfor også føre til kritik, hvis det af journalen ikke fremgår, hvem der har udført de enkelte undersøgelser og behandlinger

fremgik angivet mængde og art af anvendte bedøvelsesmidler. Tandlægen skal i journalen føre optegnelser om eventuel sygdom, allergier, medicin og odontologiske risikofaktorer. Sundhedsvæsenets Disciplinærnævn, der træffer afgørelser i sager om tandlægers manglende overholdelse af journalføringsreglerne, anser det efter fast retspraksis for kritisabelt, hvis der i forbindelse med bedøvelse ved invasive behandlinger ikke er opdateret anamnese, for så vidt angår sygdom eller allergier, da det kan være potentielt livsvigtige oplysninger.

Der er et stort spænd mellem de enkelte sager. I en sag om klage over rod- og brobehandling kritiserede disciplinærnævnet tandlægen for mangelfuld journalføring. Tandlægens behandlingsplan begrænsede sig til en gul post-it lap påført dato, og der var i journalen ingen detaljerede optegnelser om behandlinger, operationsbeskrivelser, prognosevurderinger, beskrivelse af bidfunktionelle forhold og patientinformation.

Det første journalnotat var indsat i journalen næsten 2 år efter behandlingen var udført og efter tandlægen havde modtaget klagen. Det fremgik af sagen, at tandlægen havde korigeret eller indsat ny tekst på samtlige datoer i behandlingsperioden, hvor patienten havde henvendt sig på klinikken.

I en anden sag om rodbehandling kritiserede nævnet, at der i journalen ikke var ført optegnelser over diagnose eller årsag til skylning af rodkanal, om rodkanalen var færdigbehandlet og hvor lang tid, rodkanalen var åben og i kontakt med spyt og dermed bakterier.



Nye regler om tandlægers journalføringspligt ...



I sag om overset fund af caries og mangelfuld udført kronebehandling kritiserede nævnet, at stort set alle behandlinger var udført uden, at tandlægen havde journalført indikation eller diagnose, ligesom det ikke var journalført, hvilken type materiale og teknik der var anvendt, eller om der var udført kontrol af behandlingerne.

I en anden sag kritiserede Sundhedsvæsenets Disciplinærnævn, at tandlægen for en patient der i en periode over 25 år havde gået regelmæssigt til tandlæge, ikke havde ført journal om mundhygiejne, hjemmetandpleje eller om parodontitis (rodbetændelse).

Der var i hele perioden ikke taget nogen røntgenbilleder, ligesom der ikke var noteret noget om tandudtrækninger, selvom flere kindtænder var fjernet. Tandlægen forklarede om de manglende røntgenundersøgelser, at brugen af røntgenstråler skulle begrænses så meget som muligt.

Disciplinærnævnet var uenige i tandlægens forklaring og fastslog, at røntgenbilleder i en lang række situationer var nødvendige til belysning af kliniske fund.

Manglende røntgenoptagelser går igen i flere klagesager. I en sag om statusundersøgelse efter kronebehandling kritiserede nævnet, at tandlægen ikke havde foretaget røntgenundersøgelser, fordi røntgenbilleder med bite-wings giver et billede af alle tandkroner i samme side på én gang. Samtidig er røntgenundersøgelser forudsætning for diagnostik af caries mellem tænderne og under fyldninger, som ikke kan ses ved almindelig undersøgelse af mundhulen.

Disciplinærnævnet kritiserer i flere sager tandlæger for manglende journalføring af overvejelser om fund, diagnoser og om den videre behandling efter hver røntgenundersøgelse. Journalen skal være retvisende og skal afspejle den behandling, der er udført. Journaloptegnelser om undersøgelser og behandlinger der ikke har fundet sted, skaber usikkerhed om journalens rigtighed.

Elektroniske journalsystemer

Journalsystemerne er i flere tilfælde indrettet med henblik på at understøtte tandlægens journalføring. Det gælder også brug af fraseringer med prædefinerede standardtekster, men brugen af fraseringer har en slagside. Disciplinærnævnet har i flere nyere sager kritiseret tandlægens brug af fraseringer.

I en klage over operativ fjernelse af en tand var der i klagen anført at indgrebet omhandler +2 og +3, og at patienten ikke som det fremgik af journalen var opereret i undermundten. Tandlægen havde i journalen anført, at de forkerte journalførte oplysninger var en standardtekst, som skulle have været fjernet, da der ikke blev foretaget behandling i undermundten.

Tandlægen fik på trods af den journalførte berigtigelse kritik for mangelfuld journalføring. Disciplinærnævnet lagde vægt på, at oplysningerne i patientjournalen først var berigtiget efter klagen var indgivet.

Journalen tillægges stor bevismæssig betydning og skal være retvisende. Berigtigelser efter en klage er indgivet skaber betydelig usikkerhed vedrørende journalens korrekthed og vil give anledning til kritik.



al dente 10

Ny journal giver bedre overblik og hurtig journalføring

Den kommende opdatering af al dente journalsystemet gør hele klinikkens arbejdsflow mere enkelt, både for tandlægen og det administrative personale.



NYHED

Glæd dig til al dente 10

Med al dente 10 får du blandt andet:

- forenklet journalføring
- mulighed for at fakturere din patient, inden journalen er skrevet færdig – færdiggør journalen nemt og enkelt efterfølgende
- udarbejd din behandlingsplan direkte i journalen – og udskriv den som et overslag
- få journalført dine informationer og patientaccepter med få klik
- dynamiske patientlister – udarbejd dine søgninger og hav dem altid ved hånden
- et moderne udtryk og forenklet overblik over informationer
- forsiden i al dente holder dig opdateret – driftsstatus, informationer fra al dente og direkte adgang til supporten

Se al dente 10 med egne øjne!

Er du blevet nysgerrig på al dente 10 - og vil du gerne vide mere?

På aldente.dk finder du en række korte demovideoer, der viser nogle af de nye smarte funktionaliteter.

Book en demo

Vi kommer meget gerne ud og viser al dente 10 frem. Ring på **87 68 16 01** eller send en mail til salg@aldente.dk

 **al dente**
— Nordenta —

DU ARBEJDER OGSÅ MED PLUS OG MINUS HVER DAG.

Men det betyder ikke nødvendigvis, at du hverken har tid eller lyst til at beskæftige dig med regnskab og revisionsarbejde.

Heldigvis er vi 56 dedikerede revisorer med langvarig erfaring fra tandlægebranchen, som står klar til at hjælpe dig. Vi kender med andre ord både til Excel og Haderups Nomenklatur.

Med 800 over tandlæger som nuværende kunder, tør vi også godt sige, at vi kan gøre en økonomisk forskel for dig og din tandlægeklínik.

Kontakt os allerede i dag, og hør hvad vi kan gøre for dig eller se mere på arosrevision.dk