

Inkasso

Datenübermittlung an Dritte: So bleibt sie rechtssicher

Wenn Patienten nicht zahlen, ist das in der Praxis ein Ärgernis. Auch das **Forderungsmanagement** muss vor dem Hintergrund der neuen EU-Datenschutzgrundverordnung überprüft werden. Unsere Autoren erklären die entscheidenden Kniffe.



Leere Taschen? Wenn Patienten nicht zahlen, gelten auch hier beim Datenschutz neue Vorgaben.

Der Arzt stellt seinem Patienten eine Rechnung – doch dieser zahlt nicht, und auch Mahnungen bleiben erfolglos: Ein konsequentes Forderungsmanagement, sprich die Übergabe offener Posten aus kostenpflichtigen Zusatzbehandlungen an Spezialisten im Inkasso, ist dann eine Möglichkeit, den offenen Betrag einzufordern und den bürokratischen Aufwand auszulagern. Doch Vorsicht! Auch mit Inkrafttreten der Europäischen Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) am

25. Mai bleibt die Übergabe solcher Forderungen grundsätzlich möglich, jedoch verlangt die neue Rechtsgrundlage entsprechende Schritte. Damit die Datenübermittlung juristisch einwandfrei ist, kommt es darauf an, welche Daten genau weitergegeben werden. Außerdem braucht es eine unterzeichnete Einwilligung des Patienten, die sich an den neuen DSGVO-Richtlinien orientiert, sowie eine separate Aufklärung über die Datenverarbeitung. Sind diese Voraussetzungen erfüllt, können Hausärzte ihre offenen Forderungen an einen Dienstleister im Forderungsmanagement weitergeben. Datenschutzaufklärung und Einholung der Einwilligung lassen sich am besten in ein offenes Patientengespräch vor Beginn einer kostenpflichtigen Behandlung integrieren. Denn später, wenn es tatsächlich zu einer Zahlungsstörung kommen sollte, werden Patienten nicht mehr in die Datenweitergabe einwilligen.

Schritt 1: Einwilligung

Ein grundlegender Punkt bleibt auch nach Inkrafttreten der DSGVO bestehen: Die Befugnis des Arztes zur Verarbeitung von Gesundheitsdaten für eigene Zwecke ist zwar weitreichend und gesetzlich begründet; sie bedingt jedoch nicht automatisch auch eine Erlaubnis zur Weitergabe dieser Daten an Dritte, wie eben zum Beispiel an Dienstleister im Forderungsmanagement. Knackpunkt ist bekanntermaßen die strafrechtliche Verankerung der ärztlichen Schweigepflicht in

Paragraf 203 StGB: Hiernach ist es dem Arzt grundsätzlich untersagt, Informationen, die ihm im Rahmen der Ausübung seines Berufs von Patienten anvertraut worden sind, an Dritte bekanntzugeben, soweit der Patient als Geheimnisgeschützter hierzu nicht seine konkrete Einwilligung erteilt hat oder eine gesetzliche Bestimmung dem Arzt die Übermittlung ausdrücklich gestattet. Wer gleichwohl übermittelt, macht sich strafbar!

Dreh- und Angelpunkt einer rechtssicheren Datenweitergabe an einen Inkassodienstleister ist daher vor allem eine entsprechende Einwilligung, die in Form einer doppelten Entbindung von der Schweigepflicht vorliegen und durch den Patienten freiwillig erteilt sein muss. Diese kann als Formblatt etwa gleichzeitig mit der Patientenmeldung eingeholt werden, sodass das Thema Datenübermittlung bei Zahlungsverzug von Beginn an in geregelte Bahnen gelenkt wird. Ein Formulierungsvorschlag (s. Kasten) kann ein Gespür für die Materie geben. Wer auf die Dienstleistungen eines Inkassounternehmens setzen will, sollte sich hinsichtlich der genauen Formulierung vorher beraten lassen, da im Einzelfall beispielsweise andere Daten benötigt werden oder die Situation der Arztpraxis eine individuelle Formulierung erforderlich macht.

Schritt 2: Patientenaufklärung

Teil zwei im Sinne eines datenschutzrechtlich einwandfreien Umgangs mit Patienten und deren Daten ist das Aufklärungsgespräch. Damit wird dem Hauptanliegen der DSGVO, für Transparenz bei der Datenverarbeitung zu sorgen, Rechnung getragen. Dementsprechend muss die datenschutzrechtliche Patientenaufklärung stattfinden: Hier sind rund ein Dutzend Informationen aufgeführt, die bei der Datenerfassung an den Patienten weitergegeben sind. Das reicht von den Kontaktdaten der Arztpraxis als Verantwortlicher über die Zwecke, für die personenbezogene Daten verarbeitet werden sollen, und das damit verfolgte Interesse bis zu Empfängern solcher Daten. Zudem braucht es eine Aufklärung über die Dauer der Datenspeicherung,



Dr. Robert Kazemi,
Partner der Sozietät
Kazemi & Partner
Rechtsanwälte
PartG in Bonn und
Datenschutzexperte



Alfons Winhart,
Vorstand der PNO
inkasso AG



LINK

Die beiden Autoren haben ein **Muster** für die Einwilligung zur Datenweitergabe erarbeitet, das Sie Ihren Patienten mit der Anmeldung vorlegen können:

<https://hausarzt.link/TQZv5>



das Auskunfts-, Widerrufs- und Beschwerderecht sowie die Freiwilligkeit der Datenerhebung, falls diese nicht vertraglich notwendig ist. Diese Patientenaufklärung ist jedoch nicht erst im Zuge des Forderungsmanagements entscheidend (s. S. 20-23).

Tipp: Früh fixe Fristen setzen

Forderungsmanagement beginnt dabei nicht erst mit der Übergabe offener Posten an einen entsprechenden Dienstleister, sondern fängt schon bei einer zügigen und rechtskonformen Rechnungslegung an. Wer fixe Zahlungsfristen setzt, kommt früher zu seinem Geld und stellt sich in der Praxisbuchhaltung von Beginn an ordentlich auf. Wird das Zahlungsziel verfehlt, lohnt eine zügig versandte Zahlungserinnerung, in der auch schon auf die Übergabe der Angelegenheit an einen bestimmten, namentlich genannten Dienstleister im Forderungsmanagement hingewiesen wird. Bleibt die Zahlung weiterhin aus, ist die Übergabe der Angelegenheit an das Inkassobüro der nächste Schritt – unter den genannten Gesichtspunkten des Datenschutzes. Inkassodienstleister, die sich auf diese Art von Forderungen spezialisiert haben, können in der Regel die passenden Informationen und Dokumente sowie Formulierungen für Ärzte als Auftraggeber bereitstellen. Andererseits können die Spezialisten helfen, die oft langjährige und vertrauensvolle Arzt-Patienten-Beziehung auch in der meist für beide Seiten belastenden Situation zu retten. Dreh- und Angelpunkt ist dabei das persönliche Gespräch mit dem säumigen Patienten: Beim sogenannten Mediativinkasso setzt sich kommunikativ speziell geschultes Personal für eine Zahlungslösung ein, bei der sich beide Parteien noch in die Augen schauen können. Neben der Vollzahlung als Königsweg geht es so auch regelmäßig darum, sinnvolle Ratenzahlungspläne und in Einzelfällen auch Teilzahlungsvereinbarungen zu schließen. Ziel ist stets die nahtlose Fortführung der Behandlung – ohne ausbleibende Zahlung nach der nächsten Rechnung.

Interessenskonflikte:

Alfons Winhart ist Vorstand der PNO inkasso AG.