

Kuidas sündis idee korraldada kampaania „Alusta perearstikeskusest“?

Teavituskampaaniate kaudu haigekassa mõne olulise valdkonna info elanikeni viimine on meie tavapärane praktika. Oleme igal aastal korraldanud ühe suurema kampaania, mis on suunatud kindlustatute teavitamisele ravikindlustuse võimalustest ning sageli ka eesmärgiga muuta kindlustatute hoiakuid. Näiteks lõppes äsja juba kolmandat aastat läbi viidud mõistliku ravimikasutuse kampaania, kus andsime inimestele teada, et retseptiravimite ostmisel on võimalik teadlikke valikuid tehes oluliselt raha säästa. Selleks tuleb julgelt suhelda nii oma raviarsti kui apteekriga, küsida arstilt toimeainepõhist retsepti ning apteekrilt soodsaimat ravimit. Need kampaaniad on olnud edukad – oleme suutnud tõsta inimeste teadlikkust ning vähendanud viimaste aastatega inimeste omaosalust retseptiravimite ostul 8,02 eurolt (omaosalus 2009) eurole. Nüüd oleme alustamas uut mahukat teavituskampaaniat, mis keskendub perearstisüsteemi võimaluste tutvustamisele. Selle kampaania edukas elluviimine on meie jaoks suur väljakutse, sest tegemist on ühe kõige olulisema lüliga tervishoiusüsteemis.

Miks just perearstid?

Oluline on, et inimene saaks igale tervisemurele soovi korral asjakohast abi ja sobilikke soovitusi. Kui välja jätta erakorralist abi vajavad olukorrad, siis peaks iga inimese esimeseks kontaktiks tervishoiusüsteemis olema perearst, kes on kõrge kvalifikatsiooniga eriarst ja suudab diagnoosida enamiku haigustest ning alustada raviga või siis suunata edasi vastava spetsialisti juurde. Soovimegi kampaaniaga tõsta inimeste usaldust perearstide ja pereõdede vastu ning teavitada kindlustatuid teenustest, mida perearst ja pereõde tegelikult osutavad. Suurem usaldus perearstide vastu aitab tagada ka kogu tervishoiusüsteemi efektiivsema toimimise. Perearstil on patsiendist terviklik käsitus - tema harjumustest, varasematest haigustest ja eriarstide külastustest, tarvitavatest ravimitest jm. Just tema oskab patsienti kõige paremini nõustada ja vajadusel õige eriarsti juurde suunata. Kaalutletud suunamine aitab tagada selle, et eriarsti juurde jõuaksid inimesed, kellel on tõesti eriarstiabi vaja. See vähendaks haiglate koormust ning ühtlasi lühendaks järjekordi eriarstiabis. Ehk et üheks kampaania eesmärgiks on kahtlemata soov tagada ravikindlustuse võimaluste otstarbekas ja sihipärane kasutamine.

Pearstisüsteemi tutvustava kampaania vajadus selgub ka meie iga-aastase elanikkonnauuringu tulemusi vaadates. Kui me vaatame elanikkonna hinnanguid tervisele ja arstiabile, siis seal on näha arenguruumi. Teadlikkus perearsti poole pöördumise osas vajab jätkuvalt meiepoolset tõhusat teavitustööd. Ma olen kaugel sellest arvamusest, et see on küsimus, mis laheneb kampaaniaga, aga see on üks osa perearstisüsteemi jätkuvast võimendamisest.

Riiklik perearsti nõuandetelefon on samuti üks asi, mida tahame kampaanias välja tuua, sest see on kõige kiirem abi.

Kampaania rõhutab, et esmatasandi tervishoius on perearst patsiendi esmane kontakt, kuid missugune roll on selles kontekstis apteekril?

Haigekassa poole pealt vaadates on meie jaoks on esmane kontakt kahtlusteta ravikindlustuse kontekstis perearst. Meil on olnud kontakte apteekrite liiduga, kes on haigekassale tutvustanud oma mõtteid, et nad võiksid pakkuda rohkem esmatasandi tervishoiu nõustamisi ja teenuseid, aga meie jaoks on praegu perearst ja pereõde ehk perearstikeskus tervikuna see, kes on esmane kontakt.

Kas Teie hinnangul on Eestis perearstiabi üle riigi ühtlane?

Meil on perearstisüsteem üle Eesti toimiv. Igal kindlustatul on perearst. Kindlasti on tegevusvormid kuigipalju erinevad – maapiirkondades on rohkem üksikult tegelevaid, linnades on rohkem keskustesse koondunud arste ja sellega tulevad oma nüansid sisse.

Geograafiliselt, loomulikult, kus on hõredam asustus, on juurdepääs aeganõudvam kui linnas. Ma olen kindel, et perearsti teenuse kvaliteet sellega reeglina ei kannata.

Perearsti vahetamine on suhteliselt raske, seda eriti maapiirkondades, kus pole valikut – mis sellises olukorras ette võtta?

On päris suuri nimistuid, kuhu tahetakse juurde minna, kuid mingil hetkel tuleb arusaadavalt ka perearsti võimekusel piir ette.

Esmalt peakski võib-olla küsima, miks üldse tahetakse perearsti vahetada? Kui küsimus on usalduse puudumises, siis tuleks tähelepanu pöörata usalduse puudumise põhjustele ja nende lahendamisele. Haigekassa omalt poolt panustab sellesse, et perearstiteenuse kvaliteet oleks ühtlane ja usaldusväärne. Koostöös perearstidega on välja töötatud üle Eesti ühtne perearstide kvaliteedisüsteem. Analüüsime kvaliteediindikaatorite täitmist ja töötulemusi koostöös kõigi süsteemiga liitunud perearstidega ning arendame seda süsteemi ka järjepidevalt edasi. See aitab samuti tagada teenuse ühtlast taset.

Haigekassa teeb patsiendi rahulolu-uuringuid. Kui rahul on patsient esmatasandi arstiabiga?

Elanikkonna rahulolu-uuringut korraldame korra aastas koostöös sotsiaalministeeriumiga. Võime öelda, et viimasel 5aastal on rahulolu esmatasandi arstiabiga stabiilselt kõrge - kõrgem kui eriarstiabi puhul. Eesti kindlustatu on üsna nõudlik ning üks põhjus perearstiabi suuremaks rahuloluks on see, et perearsti juurde pääseb kiiresti ja perearst on reeglina patsiendile kõige lähemal. Meie statistika näitab, et valdav osa inimestest pääseb perearsti juurde ühe-kahe päeva jooksul.

Milliseid etteheiteid on välja toodud?

Üks asi, mis kordub aastast aastasse, on see, et paljud Eesti kindlustatud on eriarsti usku ja ei saa aru, miks perearst ei suuna eriarstile. Osalt selliste asjade selgitamiseks ongi meil perearstide kampaania ellu kutsutud.

Milliseid tulemusi kampaanialt ootate ja kuidas neid mõõdate?

Eelkõige loodame kampaanialt elanikkonna teadlikkuse tõusu ning sellest omakorda tervishoiuteenuste sihipärasemat kasutamist. Kampaania järel viime läbi märgatavusuuringu, kus küsime inimeste tagasisidet, kas nad said kampaania sõnumitest aru ning kuivõrd see kampaania neid kõnetas. Sisulisi eesmärke teenuse kasutamise osas me seadnud ei ole aga kahtlemata oleksime rõõmsad, kui kampaania tulemusel süveneks inimestes teadmine, et minu perearst ja pereõde on kõrge kvalifikatsiooniga spetsialistid, kelle arvamus on usaldusväärne.

Milliseid kampaaniaid on plaanis järgnevatel aastatel läbi viia?

Perearsti tutvustamine on esimene kolme aastases tsüklist. Järgmise kahe aasta teemad on veel lahtised, aga oleme mõelnud, et teavitame näiteks eriarstiabi puudutavatest küsimustest ja tõstame kindlustatute teadlikkust oma võimalustest, eriti seoses e-teenuste arenguga. Need kampaaniad tegelevad kindlasti küsimustega, mis puudutavad otseselt ravikindlustust ehk meie kaudu rahastatavaid teenuseid. Järgnevad teavitused sõltuvad väga palju sellest, kuidas meil esimene aasta esmatasandiga läheb.

Ma rõhutan, et meie jaoks on see huvitav väljakutse, sest ma ei tea, et meil oleks sellist teavituskampaaniat varem olnud, mis ei tegele kitsa küsimusega, vaid puudutab ühte osa tervishoiusüsteemis tervikuna ja kindlustatu suhet sellega.