

Een relatiegeschenk ontvangen... Is het logisch dat ik dit krijg?

Nascholing via een leverancier... Draagt dit bij aan mijn vakkennis?

Een leverancier wil mij betalen voor mijn diensten... Waarom vragen zij mij?

Dit zijn vragen die oogzorgprofessionals zichzelf zouden moeten stellen wanneer een leverancier van contactlenzen, brillenglazen of brilmonturen hen iets aanbiedt. Het aanbieden van een relatiegeschenk, nascholing of vergoeding voor diensten mag niet leiden tot oneigenlijke beïnvloeding van de zorgprofessional. Relaties tussen leveranciers en zorgprofessionals moeten in het belang zijn van de klant. De zorgprofessional mag niet worden gefêteerd of financieel “gunstig” worden gestemd (ook wel “gunstbetoon” genoemd), waardoor het eigen financieel belang gaat prevaleren boven het belang van de klant.

Gunstbetoon

Vier jaar geleden, op 1 januari 2018, is in de Wet medische hulpmiddelen het zogenaamde “verbod op gunstbetoon” opgenomen. Dit verbod houdt in dat personen die zijn betrokken bij het toepassen van medische hulpmiddelen, niet door financiële prikkels van leveranciers oneigenlijk mogen worden beïnvloed. Oneigenlijke beïnvloeding kan onder andere plaatsvinden door het geven van grote cadeaus, het excessief betalen voor opdrachten of het vergoeden van luxe reizen of diners in het kader van bijeenkomsten. Het is ook verboden om als zorgprofessional excessieve vergoedingen te vragen (de zogenaamde wederkerigheid van het verbod op gunstbetoon).

Gedragscode

Gezien de specifieke kenmerken van de optieksector, hebben de NAC, NAB en NUVO in 2018 besloten een eigen Gedragscode gunstbetoon optieksector overeen te komen. De Gedragscode ziet op de voorwaarden waaronder leveranciers van optiekproducten financiële relaties mogen aangaan met opticiens, contactlensspecialisten, optometristen, oogartsen en andere betrokkenen bij het aanpassen en verkoop van optiekproducten (hierna: oogzorgprofessionals). Deze voorwaarden gaan onder andere over de mogelijkheid om als leverancier oogzorgprofessionals te kunnen inhuren om diensten te verlenen, welke marketingartikelen mogen worden weggegeven en in welke mate gastvrijheid mag worden verleend als oogzorgprofessionals worden uitgenodigd om deel te nemen aan een congres of informatiebijeenkomst.

Nu vier jaar later, wordt opgemerkt dat leveranciers van contactlenzen en brillenglazen zich goed aan de Gedragscode houden. De regels zijn voor iedereen duidelijk en mocht er twijfel bestaan, dan wordt aan het secretariaat van de NAB of NAC om uitleg of opheldering gevraagd. Toch is het belangrijk dat niet alleen partijen aangesloten bij de NAC, NAB en NUVO zich aan de Gedragscode houden. De Wet medische hulpmiddelen geldt immers voor alle partijen in de optieksector, waaronder ook voor leveranciers van brilmonturen. In de praktijk blijkt dat deze leveranciers minder op de hoogte zijn van de regels. Dat is niet zonder risico, want wie zich niet aan de regels houdt, kan een boete van de Inspectie voor de Gezondheidszorg krijgen die voor bedrijven kan oplopen tot € 150.000. Een overtreding schaadt niet alleen het betrokken bedrijf, maar ook het imago van de gehele optieksector.

Uitzonderingen

Voor het verbod op gunstbetoon heeft de wet vier uitzonderingen geformuleerd. De belangrijkste uitzondering betreft de kortingen en bonussen die worden gegeven bij de inkoop van medische hulpmiddelen; die zijn gewoon toegestaan. De andere uitzonderingen betreffen het geven van relatiegeschenken en vergoedingen voor deelname aan nascholing of dienstverlening. Ook dat is toegestaan, mits deze vergoedingen binnen redelijke perken blijven. De voorwaarden kunt u lezen in de Gedragscode die hier kan worden geraadpleegd: <https://www.contactlenscongress.com/nac/>