

## Principiel udtalelse om salg af helbredsrelaterede produkter i lægeklinikker

### Resumé

Det er helt afgørende, at lægen sikrer en objektiv faglig bedømmelse i sit kliniske virke og herunder er opmærksom på, at fokus entydigt skal være rettet mod at sikre patientens interesser.

Samspillet mellem de Lægeetiske principper nr. [1.14](#) og [23](#) peger på et ideal om, at lægen aldrig må bringe sig i en situation, hvor der kan opstå tvivl om lægens rolle i den konkrete læge-patient kontekst.

Det er nævnets opfattelse, at dette ideal bedst varetages ved, at lægen i sin klinik alene optræder som behandler og ikke som sælger af produkter.

### Om principielle udtalelser fra Lægeetisk Nævn

Lægeetisk Nævn har mulighed for at afgive principielle udtalelser om et emne eller en handling i forhold til Lægeforeningens Ethiske Principper.

Formålet med en principiel udtalelse er at give vejledning til læger om, hvordan de i en given type situation bør gøre sig nogle relevante etiske overvejelser med udgangspunkt i de etiske principper.

Det bemærkes, at en principiel udtalelse ikke er en facitliste, men en vejledende udtalelse, der kobler en beskrevet situation med nogle relevante etiske principper.

### Indledning og afgrænsning

Lægeetisk Nævn har modtaget en henvendelse fra medlemmer af Lægeforeningen om salg af varer fra lægepraksis. Medlemmerne spørger, om dette vil stride mod de lægeetiske principper.

Lægeetisk Nævn tager i sit arbejde udgangspunkt i, at en tillidsfuld ramme for patient-læge relationen er af afgørende betydning for hele sundhedsvæsnets funktion. Det er nævnets opfattelse, at salg af varer i lægeklinikker kan medføre usikkerhed om lægens rolle som fagperson, og at spørgsmålet derfor vedrører helt grundlæggende forhold i patient-læge forholdet. Nævnet har diskuteret henvendelsen og ønsker på den baggrund at komme med en principiel udtalelse herom.

Denne udtalelse handler om lægers salg af medicinsk udstyr og andre helbredsrelaterede produkter fra egen lægeklinik. Eksempler på sådanne produkter kan være blodtryksapparater, kosttilskud, cremer, eller andet. Der kan ikke gives en udtømmende definition af de varer, som udtalelsen omfatter, men vejledende kan være, om produktet angives at kunne have betydning for patientens fortsatte behandling og/eller for patientens sygdomsforløb<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Udtalelsen omfatter ikke handel med lægemidler, der er indgående reguleret i lovgivning.

Det pointeres, at læger naturligvis skal følge de krav og procedurer, som både dansk lovgivning og EU-lovgivning opstiller for salg af sådanne produkter. Udtalelsen forholder sig alene til, om lægers salg af helbredsrelaterede produkter fra egen klinik kan leve op til Lægeforeningens Ethiske Principper.

### **Konflikt mellem lægens rolle som fagperson og som købmand – de etiske principper**

Hvis lægen udbyder varer til salg i egen praksis, har lægen dermed bragt sig i en dobbeltrolle – som fagperson og som købmand. Det er nævnets opfattelse, at salg af varer fra praksis i nogle tilfælde kan være i modstrid med flere af Lægeforeningens Ethiske Principper.

#### *Patient-læge relationen*

Nævnet tager i sin vurdering af denne problematik udgangspunkt i princip nr. 1, der angiver, at lægen skal fremme sundhed og livskvalitet hos sin patient. Dette princip angiver, at lægens fremmeste opgave er at sikre patientens interesser. Hvis lægen samtidig står for salg af helbredsrelaterede varer, kan det være vanskeligt for lægen at sikre opfyldelse af dette princip.

Princip nr. 14 tager yderligere fat om lægens rolle som faglig ekspert. Princippet angiver, at lægen aldrig må bruge sin rolle til at udnytte sin patient. Princippet anviser, at det er lægens ansvar at sikre, at relationen mellem læge og patient alene er båret af objektive faglige overvejelser. Lægen skal være bevidst om sin position og må ikke udnytte denne til egen vinding. Hvis der i lægens anvisninger indgår overvejelser om egen fortjeneste, og disse overvejelser har betydning for lægens anvisninger, vil det være i strid med princip nr. 14.

Patienter henvender sig til lægen i tillid til, at denne gør sit bedste for patienten. Hvis patienten konkret oplever, at der kan indgå økonomiske overvejelser i lægens vurdering og ordination, kan denne tvivl påvirke relationen mellem læge og patient. Det er således tillidsforholdet mellem læge og patient, der kan lide skade, hvis lægen udbyder salg af de produkter, som lægen anviser/ordinerer til patienten.

#### *Lægers reklame*

Princip nr. 23 handler om de dobbeltroller, som læger kan komme i.

Det anføres i princip nr. 23, at lægen ikke i sin lægerolle må reklamere for lægemidler eller varer, der angives at have helbredende eller forebyggende virkning.

Centralt for dette forbud er, at lægers reklame kan få syge mennesker til at købe varer, som de måske ellers ikke ville have købt. Lægens faglighed, status og kompetence giver reklamen vægt, og patienter kan føle en tilskyndelse til at følge det, som de opfatter som lægelig rådgivning. Det er nævnets opfattelse, at tilsvarende etiske overvejelser kan komme i spil, når det handler om salg af varer. Når lægen selv sælger visse produkter, vil det være nærliggende for patienten at antage, at lægen anbefaler netop disse produkter.

Princip nr. 23 betoner vigtigheden af lægers uafhængighed og habilitet. Princippet anviser, at hvis lægens personlige værdier eller interesser vil kunne have betydning for lægens dømmekraft, skal lægen kommunikere åbent herom. Det er nævnets opfattelse, at princip nr. 23 fordrer en høj grad af integritet hos den enkelte læge. Dette indebærer, at lægen så vidt muligt bør undgå at komme i situationer med uklare rollefordelinger. Hvis

dette ikke kan undgås, har lægen en forpligtelse til at fortælle patienten herom.

#### *Lægers salg*

Spørgsmålet om salg af varer fra egen praksis bør også vurderes ud fra et mere overordnet perspektiv, hvor lægers troværdighed og samfundets tillid til lægestanden kan komme i spil.

En vurdering af, om salg fra klinikken vil stride mod de etiske principper, kan tage udgangspunkt i lægens baggrund for ønsket om salg. Hvis lægen sælger varer med høj fortjeneste, og dette bliver en væsentlig del af lægens indtægt, kan det skade tilliden til lægens faglige objektivitet. Det samme gælder, hvis lægen primært anviser specialvarer, som denne selv sælger med fortjeneste, og som det kan være vanskeligt for patienten at købe på anden vis.

Omvendt, hvis det er en stor praktisk fordel for patienten at kunne købe varer i lægens praksis, hvis lægens sortiment primært er varer, som patienten nemt kan købe andre steder, og lægens fortjeneste er minimal, kan dette eventuelt rummes inden for de etiske principper.

#### **Konklusion**

Det er Lægeetisk Nævns opfattelse, at hvis læger sælger helbredsrelaterede varer i lægeklinikken, kan det berøre selve kernen i lægevirket.

Det er helt afgørende, at lægen sikrer en objektiv faglig bedømmelse i sit kliniske virke og herunder er opmærksom på, at fokus entydigt skal være rettet mod at sikre patientens interesser. Samspelet mellem de Lægeetiske Principper nr. 1, 14 og 23 peger på et ideal om, at lægen aldrig må bringe sig i en situation, hvor der kan opstå tvivl om lægens rolle i den konkrete lægepatient kontekst.

Det er nævnets opfattelse, at dette ideal bedst varetages ved, at lægen i sin klinik alene optræder som behandler og ikke som sælger af produkter.

Nævnet lægger ved vurdering af et eventuelt salg af varer vægt på, at det klart afgrænses fra det, der sker i konsultationsrummet. Dette indebærer blandt andet, at hvis lægen udover sin rolle som læge også har en rolle som købmand, skal dette være tydeligt kommunikeret til patienten, og det skal sikres, at patienten på intet tidspunkt må komme i tvivl om lægens objektivitet. Sker der en sammenblanding af roller, uden at dette er klart for patienten, har lægen handlet i strid med de etiske principper.

Påvirker overvejelser om salg og fortjeneste lægens faglige bedømmelse, vil det stride mod de etiske principper.

