

MM Next

— Trends, ideer og innovationer, der kan forandre verden

En usund debat

I TAKT MED at den økonomiske krise får arbejdsløshedsøkningen til at vokse, breder utrygheden sig blandt amerikanerne. For en fyreseddel er ikke blot ensbetydende med akutte økonomiske kvaler. Hele familien risikerer også at miste sin sygeforsikring. 47 millioner amerikanere – ca. hver sjette – er allerede uden sygesikring, og tallet er stigende. En ny meningsmåling viser, at 80 pct. frygter, at antallet af personer uden sundhedsforsikring vil fortsætte med at stige.

Umiddelbart burde præsident Obamas planer om at reformere sundhedssystemet dermed vække bred genklang. Men i stedet er hans opbakning i befolkningen faldet til det laveste niveau, siden han blev indsat i januar. Nok er flertallet bekymrede for deres uforsikrede landsmænd – og for selv at ende uden dækning. Men de er mere bekymrede for, hvordan deres egen sundhedsforsikring vil se ud, hvis reformplanerne føres ud i livet. Kun 22 pct. tror ifølge The Economist, at de vil opleve en forbedring, mens næsten 40 pct. regner med en forværring. Se figur 1. Hvis alle amerikanere skal have adgang til lægehjælp, frygter de, at sundhedsudgifter forringes, samtidig med at forsikringspriser og skatter stiger.

Obamas politiske modstandere har gjort, hvad de kan, for at puste til bekymringerne. De tv-spots, som Republikanerne har postet millioner af dollar i, tegner billedet af en præsident, der er fuldtidsbeskæftiget med at nationalisere USAs frie markeder for skatteydernes penge.

“Han har allerede brugt milliarder til *bail outs* i bank- og bilindustrien, og nu står vi over for det største offentlige forbrugsorgie i vores nations historie. Vores børn

kommer til at betale prisen. Obamas nye sundhedseksperiment risikerer at gå ud over deres fremtid og vores helbred,” siger en speakerstemme til billederne af amerikanske børn, der kigger trodsigt ind i kameraet, mens vinden puster til forladte gynger på legepladsen i baggrunden.

Syge incitamenter

Debatten om sundhedsreformer er kommet til at handle om, hvorvidt Amerika overhovedet har råd til at reformere sit sundhedsvæsen.

Reelt er der næppe råd til at lade være. Udviklingen kan umuligt fortsætte som hidtil. USA bruger i dag ca. 16 pct. af sit BNP på sundhedsudgifter, hvilket gør sundhedsvæsenet til verdens dyreste. Fortsætter systemet uændret, vil omkostningerne runde 20 pct. i 2017, viser en fremskrivning fra det amerikanske sundhedsministerium.

Ligesom i de fleste andre vestlige samfund er den væsentligste årsag, at antallet af kronikere stiger eksplosivt.

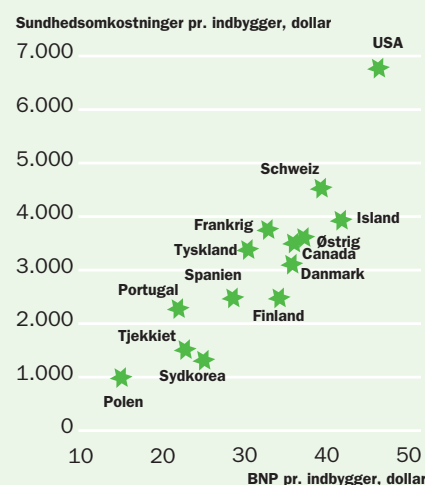
I USA forværres situationen af, at sundhedsvæsenets finansieringsmodeller og incitamentsstrukturer slet ikke er fulgt med forandringerne i sygdomsmønstret. McKinsey påpeger i en analyse, at forsikringssystemet er skabt i en tid, hvor det var ulykker, infektioner og smitsomme sygdomme, der sendte folk på hospitalet.

I dag er mange overforsikrede mod akut opstået sygdom, men underforsikrede mod de største moderne dræbere: de kroniske, adfærdsbetingede sygdomme.

Det skaber forvridninger både på efterspørgsels- og udbudssiden. F.eks. betyder det, at lægerne har incitament til at overbehandle simple sygdomme som ørebetændelse og brækkede lemmer, men

MM | Dyrere end de fleste

Sundhedsudgifter i forhold til BNP pr. indbygger



Figur 1: USAs sundhedsudgifter ligger langt over sammenlignelige landes.

Kilde: OECD.

underprioritere behandling og forebyggelse af kroniske sygdomme.

Når lægerne endelig giver sig i kast med kronikerne, rummer den amerikanske forsikringsmodel endnu flere bensespænd. I det nuværende betalingssystem afhænger lægens løn nemlig af, hvor mange behandlinger han gennemfører. Derfor er incitamentet til at gennemføre mange indgreb og test stort. Da kroniske lidelser pr. definition er kommet for at blive, kan de dyre behandlinger fortsætte, til forsikringssummen er opbrugt. Det såkaldte “*fee-for-service*”-system er stærkt udgiftsdrivende, når sygdomsmønstret ændrer sig i retning af kroniske sygdomme.

Den skæve dækning betyder, at patienterne kan forholde sig ukritisk til behandlingsudgifterne, når det gælder de syg-

MM | Ringe sundhedsudsigter

“Hvis præsidenten og Kongressen vedtager sundhedsreformen, tror du så, at du vil være ...?” Pct.

... bedre stillet **Ca. 22**

... værre stillet **Ca. 38**

“Hvad mener du, er det største problem i forhold til det nuværende sundhedssystem?” Pct.

Høje priser **Ca. 63**

Antal uforsikrede **Ca. 23**

“Hvilket problem er Obamas reform mest fokuseret på?” Pct.

Høje priser **Ca. 20**

Antal uforsikrede **Ca. 60**

Figur 1: Amerikanerne tror ikke på præsident Obamas løfter om, at en sundhedsreform vil give dem bedre sundhedsydelse.

Kilde: The Economist.

domme, de er overforsikrede mod. Lægen kan nemt sælge de dyreste behandlinger, for patienterne shopper ikke rundt – forsikringen betaler jo.

Omvendt betyder underforsikringen på det kroniske område, at mange patienter fravælger lægebesøg, der ellers kunne hindre kroniske lidelser i at opstå. I gennemsnit betaler de amerikanske forsikringshavere 30 pct. af udgifterne til præventive lægebesøg direkte af egen lomme. Det inspirerer ikke ligefrem til at søge hjælp mod hypotetiske sygdomme.

Hvis man skal løse USAs sundhedsproblemer, er det derfor ikke nok at fokusere på spørgsmålet om, hvorvidt alle skal

have adgang til behandling. Tilfører man systemet flere penge uden samtidig at modernisere forsikringsprincipperne og incitamentsstrukturen, vil udgifterne fortsætte med at stige, uden at amerikanerne nødvendigvis bliver sundere.

McKinsey understreger, at der er behov for at tænke grundlæggende nyt. F.eks. kunne man forestille sig, at lægerne blev honoreret for langsigtet forbedring af patientens helbred frem for enkeltstående indgreb. Det ville skabe mere sammenhængende patientforløb, hvilket er alfa og omega for kronikere.

McKinsey anbefaler også en højere dækningsgrad for forebyggelseskonsul-

tationer, mens patienterne til gengæld kunne betale en større andel af enkeltstående behandlingsforløb af simple sygdomme af egen lomme.

Flere af tankerne kan genfindes i Obama-administrationens reformoplæg. Men det bliver sin sag at gennemføre dem. Første skridt i retning af et bæredygtigt sundhedsvæsen vil være at fortrænge den forsimplede diskussion om “regningen” til fordel for den langt mere komplekse diskussion om incitamenter.

KILDER: NEW YORK TIMES, THE ECONOMIST, USA TODAY, MCKINSEY, GOP.COM, OFFICE FOR MANAGEMENT AND BUDGET, WWW.CDC.GOV.

Brugerdrevet orakel

HVOR OLDTIDENS GRÆKERE opsøgte oraklet i Delfi for at få svar på de store spørgsmål, er internettet i dag den ultimative sandhedskilde. Hver gang man bevæger musen, klikker på et link eller taster et ord ind i et søgefelt, bidrager man med nye nuancer og viden til en gigantisk pool af mikrooplysninger om adfærd, interesser og forbrugsmønstre.

I takt med at e-handel har vundet indpas, er det blevet et af de helt afgørende våben i kampen om kunderne. Alle har oplevet at købe en bog, en skjorte eller en flyrejse – og derefter blive bombarderet med uhyggelig præcise tilbud om lignende eller komplementære produkter: en bog om samme emne, et slips til skjorten eller et hotelophold i destinationsbyen.

Metoderne til at kortlægge internetbrugernes adfærd bliver stadig mere forfinede. Og nu er de for alvor begyndt at blive

interessante som økonomisk prognose- og styringsværktøj. Hovedproblemet med traditionelle statistiske indikatorer er, at de er bagudskuende. Og før oplysningerne er indsamlet, bearbejdet og offentliggjort, er de tit forældede – især i en turbulent krisetid, hvor tendenser kan vende 180 grader *overnight*.

Googles opgørelser af søgemønstre foregår i noget nær *real time* – og giver dermed et langt mere opdateret billede af forbrugernes adfærd og psykologi.

Brugernes adfærd skal dog stadig tolkes med varsomhed. Den amerikanske finansminister, Lawrence Summers, har hæftet sig ved, at færre og færre taster ordene “Great Depression” i Googles søgefelt. Det kunne være en indikator på, at den værste del af krisen er overstået. Til gengæld søger tusinder af netbrugere på “double dip recession”, altså en nedgang

i to ryk, hvor fremgang hurtigt afløses af ny tilbagegang.

Et af Googles egne forskerhold har afgrænset fire områder, hvor de små klik med musen giver et særligt kvalificeret fingerpeg om udviklingen. Det drejer sig om bilsalg, udvikling i detailhandelen, hussalg og rejseadfærd.

Statistiske modeller, der sammenligner Google-søgninger med salg af så forskellige bilmærker som Chevrolet og Toyota, viser en forbløffende sammenhæng. Nu undersøger Googles forskere, om deres modeller kan forudsige en hel måneds salg af biler, inden opgørelsen af det faktiske bilsalg offentliggøres måneden efter.

KILDER: BUSINESSWEEK, GOOGLE RESEARCH BLOG, INTERNATIONAL HERALD TRIBUNE, WIRED