

Sponsorbeleid NHG

Spelregels ter beperking van ongewenste beïnvloeding

Inleiding

Het Nederlands Huisartsen Genootschap is een onafhankelijke wetenschappelijke vereniging van en voor huisartsen. Het NHG ontwikkelt richtlijnen voor huisartsen en bevordert de implementatie hiervan en baseert zich bij de aanbevelingen op wetenschappelijk onderzoek. Om belangenverstrengeling te voorkomen sluit het NHG zich aan bij de KNAW Gedragscode Belangverstrengeling en de Gedragscode Geneesmiddelenreclame.

De onderstaande notitie bevat een nadere concretisering van het door het NHG voorgestane beleid. In deze notitie worden spelregels beschreven voor drie groepen: de NHG erkende expertgroep, de kaderhuisarts/expertgroepleden en het NHG-bureau met zijn medewerkers.

1. Expertgroep

Multi-sponsoring

Het NHG beschouwt de expertgroep als een belangrijke bron van kennis en een belangrijke speler bij implementatie. Voorwaarde voor een wetenschappelijke kennisbron is dat deze onafhankelijk is. Leden van de expertgroep hebben een belangrijke taak bij (regionaal) kwaliteitsbeleid en onderzoek. Hun inzet wordt in het algemeen betaald door zorggroepen, (regionale) deskundigheidbevorderingsorganisaties, opleidingen (POH, doktersassistentes, huisartsen) en de farmaceutische industrie.

Bij voorkeur is de NHG-erkende expertgroep onafhankelijk en wordt dan ook niet gesponsord door de farmaceutische industrie. Indien de NHG-erkende expertgroep echter gebruik maakt van sponsoring door de farmaceutische industrie dan wordt plansponsoring gedoogd. Hiermee wordt bedoeld dat meerdere farmaceutische industrieën projecten of producten van de expertgroep financieren. Sponsoring van de expertgroep door slechts één farmaceutische industrie kan reden zijn voor het NHG om de NHG-erkenning (tijdelijk) in te trekken. Uitgangspunt wat betreft regelgeving is daarbij de Gedragscode Geneesmiddelenreclame.

Indien één of meer farmaceutische industrieën de sponsoring van een expertgroep beëindigen dan kan het gebeuren dat de expertgroep slechts (tijdelijk) door één farmaceutische industrie gesponsord wordt. In dat geval zal de expertgroep actief op zoek gaan naar een nieuwe sponsor of, als dat niet lukt, de overeenkomst met de overgebleven farmaceutische industrie beëindigen om voor NHG-erkenning in aanmerking te blijven komen. Een NHG-erkenning kan door het NHG ingetrokken worden, maar ook weer toegekend worden als opnieuw aan de voorwaarden voor erkenning wordt voldaan.

Geen koppeling sponsor en activiteit

Er is geen directe koppeling aanwezig tussen de financiering van de expertgroep en de inhoud van de activiteiten van de expertgroep. De sponsor heeft dus nooit invloed op (de inhoud van) het scholingsprogramma van de expertgroep of andere producten. De sponsor kan wel een scholingsprogramma financieren. Indien de expertgroep een scholing verzorgt in opdracht van de farmaceutische industrie dan vindt de financiële afhandeling plaats tussen de farmaceutische industrie en de expertgroep. Er is geen rechtstreeks individueel contact tussen de farmaceutische industrie en de kaderhuisarts die de scholing namens de expertgroep verzorgt. Indien scholing door de farmaceutische industrie, maar via de zorggroep of een andere (regionale) (scholings-)organisatie wordt aangeboden, dan vindt betaling plaats door de zorggroep (of de organisatie) aan de kaderhuisarts.

Het mijden van rechtstreeks contact tussen de farmaceutische industrie en de kaderhuisarts voorkomt de (schijn van) belangenverstrengeling.

Intern sponsorreglement

De NHG-erkende expertgroepen hebben een intern sponsorreglement met hierin aandacht voor voorkoming van beïnvloeding (ook de indirecte beïnvloeding¹) en transparantie over contacten. Hierbij kan ook aandacht worden besteed aan de wenselijkheid van en werkwijze bij sponsoring door niet-farmaceutisch bedrijven.

Bij het jaarlijkse bestuurlijk overleg tussen de expertgroep en het NHG zal onafhankelijkheid en sponsorbeleid geagendeerd worden.

2. (Kader)huisarts

Voor (kader)huisartsen die uit kringen van het NHG of namens het NHG participeren in werkgroepen, Commissies en onderwijs geldt dat zij geen individuele contacten hebben met de farmaceutische industrie, zoals adviesraden, scholing ten behoeve van de marketing van een geneesmiddel van een farmaceutische industrie of medicatie trials van een farmaceutische industrie (conform de werkwijze van een NHG-Standaarden werkgroep), zich houden aan de KNAW Gedragscode

Belangenverstrengeling, de Gedragscode Geneesmiddelenreclame en een belangenverstrengelingsverklaring actueel houden op Haweb. Een dergelijke verklaring mag niet ouder zijn dan 1 jaar. Het NHG controleert steekproefsgewijs het Transparantieregister. Aangezien dit een nieuwe regeling betreft hanteert het NHG als ingangsdatum hiervoor 1 januari 2014.

3. NHG-bureau

Voor de huidige NHG-medewerkers geldt dat zij geen individuele contacten hebben met de farmaceutische industrie, zoals adviesraden, scholing ten behoeve van de marketing van een geneesmiddel van een farmaceutische industrie of medicatie trials van een farmaceutische industrie, zij zich houden aan de KNAW Gedragscode Belangenverstrengeling, de Gedragscode Geneesmiddelenreclame en een belangenverstrengelingsverklaring actueel houden op Haweb. Een dergelijke verklaring mag niet ouder zijn dan 1 jaar. Het NHG controleert steekproefsgewijs het Transparantieregister.

Voor nieuwe medewerkers geldt deze regeling vanaf de ingangsdatum van het arbeidscontract. Eventueel hiermee conflicterende aangegane verplichtingen worden besproken tussen medewerker en leidinggevende.

Indien NHG-medewerkers door een externe partij worden benaderd voor het geven van scholing(s-presentatie) dan wordt dit gemeld bij de leidinggevende en de sectie scholing. Bij de sectie scholing vindt enerzijds de zakelijke afhandeling plaats en anderzijds de toetsing van de onafhankelijkheid van de scholingsaanbieder. Voor de overige presentaties wordt conform de afspraken binnen het NHG gehandeld dat dit wordt besproken met de leidinggevende.

¹ Zie het rapport Gezonde scepsis. Ondersteuning van zorggroepen door farmaceutische bedrijven. De zorggroep als marketingingang. Utrecht. December 2010. Hierin zijn naast knelpunten ook aanbevelingen opgenomen. Ook in het Standpunt Farmacotherapiebeleid in de huisartsenzorg (december 2006).