

UPDATE 101

Beste collega's,

KNGF

De afgelopen weken hebben Eke Zijlstra en ik elkaar twee keer getroffen en hebben wij de door mij gestelde vragen door genomen. Hieronder zijn mijn vraag en het gegeven antwoord samengevat.

1. Het is mij duidelijk dat, door de structuur van de vereniging, het voor de KNGF onmogelijk is om de financieel economische belangen voor de vrijgevestigde fysiotherapeuten optimaal te behartigen. Waarom schrapt het KNGF in de nieuwe structuur niet deze doelen en laat die over aan een andere belangenvereniging dan wel een zorgmakelaar?

*Eke is van mening dat het KNGF de **individuele** sociaal economische belangen niet kan behartigen en dat de zorgmakelaar ook niet kan onderhandelen over een tarief. Het KNGF vertegenwoordigt het sociaal economisch belang van onze groep dmv .lobby, overleg minister en zorgverzekeraar. Wel erkent hij dat de zorgmakelaar een andere structuur heeft en niet concurrentiële zorgaanbieders clustert, of dit meer onderhandelingsvrijheid verschaft betwijfelt hij.*

In aanvulling hierop wil ik zeggen dat juist het woord "individuee" datgene is wat wij missen binnen het naar buitentreden van de KNGF. Er zijn zoveel zaken welke wel eens voor de rechter zouden moeten komen, maar voor de individuele fysiotherapeut is dat financieel niet op te brengen, laat staan om daar de tijd voor vrij te maken. Het zou goed zijn wanneer zaken als, hoe kon Achmea je dwingen tot gedwongen winkelnering bij HCA in 2011 en 2012.....mag de zorgverzekeraar 1850+1860 als twee behandelingen zien?.....mogen `gesloten` netwerken of is dat kartelvorming? , allerhande zaken welke wel eens nader juridisch onderzocht dienen te worden en niet klakkeloos door ons geaccepteerd zouden moeten worden. Ik weet dat de zorgmakelaar dit wel doet door bijv. met 1 collega, die met dat probleem zit, een proces te voeren welke als proefproces voor de rest kan worden gezien. Eke en ik zijn het er allebei over eens dat KNGF noch Zorgmakelaar over tarief kan onderhandelen.

2. Zorgmakelaar: Tijdens het gesprek waarbij twee KNGF medewerkers aanwezig waren werden de aanwezigen aardig de les gelezen (ook Robert Versteegh) wat wel en niet zou kunnen volgens de ACM regels. Een ieder was na afloop redelijk onder de indruk van de kennis van de heren. Twee weken na deze bijeenkomst verschijnt er een publicatie van de KNGF welke zeker niet negatief is in de richting van de zorgmakelaar. Echter worden de leden niet op de hoogte gebracht van wat de mogelijkheden zijn en wanneer het voordelig is om de zorgmakelaar in te schakelen. In mijn optiek een gemiste kans want de zorgmakelaar kan het KNGF juist prima (indirect) ondersteunen.

Eke meldt dat het KNGF in 2012 en ook recentelijk na mijn oproep heeft gemeld dat de zorgmakelaar zeker in administratieve zin de fysiotherapeut bij kan staan en dat men er als KNGF niet negatief tegenoverstaat. Echter het invullen van de functie van zorgmakelaar is geen taak voor de KNGF. Ook samenwerking met een zorgmakelaar zou juridische problemen geven.

3. We hebben zo'n 14 miljoen euro als reserve liggen in de KNGF kas. Dit is voor een organisatie als de KNGF erg hoog. Wat gaan we met deze reserve doen? Contributie verlagen? Via KNGF een zorgmakelaar inschakelen? Indirect lidmaatschap van de Zorgmakelaar in de contributie verwerken? Zo zijn er legio aan voorbeelden.

We hebben 12.710.000 euro per 31/12/2012. Hiervan moeten we 9.800.000 euro in reserve houden om verplichtingen op lange termijn te kunnen voldoen. (bijv. afkoopsom van personeel wanneer KNGF ophoudt te bestaan, huur verplichtingen, belasting en soc premies.) Daarnaast is al 800.000 euro gereserveerd voor kwaliteit in beweging en LDF. Ingaande 2015 komt er een andere contributiestructuur, want ook het bestuur vindt dat de huidige hoogte van de contributie tegen het licht gehouden moet worden in het kader van "fee for service". "Het KNGF overweegt de invoering van een modulair contributie systeem, zodat je als lid kunt bepalen van welke taken je binnen het KNGF gebruik wilt maken en waar voor dan betaald zal moeten worden.

Ik heb daarbij aangegeven dat er dan ook een module sociaal/economische belangen behartiging dient tekomen waardoor de therapeut zelf kan beslissen of hij/zij, zijn belangen nog langer door de KNGF wil laten behartigen of dat bedrag aan een zorgmakelaar besteed.

4. Kwaliteit in beweging: natuurlijk moet dit proces worden ingezet als alternatief, maar zonder vooraf gestelde afkapmomenten kan ook dit product net zo desastreus uitwerken als Kwaliefy. Breng objectieve punten in het proces of stop de ontwikkeling in zijn geheel.

"We zullen ons niet opnieuw in een open eind avontuur storten mbt "kwaliteit in beweging" al dus onze voorzitter. Er zijn verschillende afkappunten binnen het proces. Afkappunt is zeker dat de zorgverzekeraar ons systeem als de enige moet accepteren. Daarnaast moet het systeem ook de gewenste vermindering van administratieve belasting garanderen. De ledenraad zal hierin een belangrijke bewakende rol vervullen.

Natuurlijk ben ik blij met het feit dat het KNGF afkappunten in het proces ingebracht heeft. Dat de ledenraad kritisch moet zijn is een bijkomstigheid. Allereerst zal het bestuur zelf kritisch moeten zijn en moeten aantonen dat ze niet opnieuw met een "Kwaliefy-blindheids virus" op de ogen zijn aangedaan. Onder het motto "een ezel stoot zich niet twee keer aan dezelfde steen" is het bestuur nu wel verplicht t.o.v haar leden deze zaak tot een goed einde te brengen. (en dat kan ook zijn dat ze het plan niet door laten gaan.) De ledenraad is in deze voor mijn gevoel een noodstop wanneer blijkt dat het bestuur opnieuw de fout in gaat.

5. Afgelopen jaar heb ik tot twee keer aangetoond dat o.a. HCA auditing zaken van collega's eist welke niet conform richtlijnen zijn. Ik heb toen opgeroepen om een auditing database op te zetten bij het KNGF waaruit in de toekomst collega's informatie kunnen sorteren over hoe een auditor te benaderen en om te controleren of de eisen van de auditor conform richtlijnen zijn. Tot op heden hoor of zie ik niets.

Eke geeft aan dat hij mijn idee binnen het buro in in gebracht is maar dat er nog geen bestuurlijke feedback op binnen gekomen is. Eind augustus zal het bestuur dit punt bespreken, waarna de leden geïnformeerd worden.

6. Polis Pluimen en het vermarkten van onze invloed op de verkoop van verzekeringspolissen aan 1 of meerdere zorgverzekeraars die aan onze eisen wensen te voldoen. Gaan we daar nu wel of niet wat mee doen?

Er komt een nieuw communicatie plan zoals er ook in fysio E nieuws is uitgelegd. Deze bestaat uit een thematisch pad en een Aktie matig pad. Er is een budget van 200.000 euro voor vrijgemaakt en waar nodig zal dit budget aangevuld worden. De minister heeft de zorgverzekeraar verplicht tijdig te communiceren met welke zorgverleners ze een contract afsluiten. Dit moet voor het KNGF een belangrijk aanknopingspunt zijn in de communicatie naar de consumenten.

Helaas ontbreekt het, volgens mij, bij de KNGF het aann lef om de consument direct te informeren welke top 3 of top 10 van de beste polissen zijn, wanneer het om levering van fysiotherapeutische zorg gaat. Te bang om de zorgverzekeraar voor het hoofd te stoten of om "relaties" te verstoren. Persoonlijk denk ik dat we lang genoeg onze tanden niet hebben laten zien en dat het tijd wordt dat we ons ultieme wapen in de strijd gaan gooien en dat is onze relatie met de consument.

7. Koppelverkoop CKR punten aan KNGF lidmaatschap, kan dit eigenlijk wel en kun je dit als KNGF ethisch verantwoorden ?

Er is geen sprake van koppelverkoop zegt onze voorzitter, Leden van de KNGF krijgen korting op de bijdrage en dit is door de rechter toegelaten. Dus zijn wij juridisch en ethisch correct bezig

8. Wat worden de eisen om een corrigerend referendum te laten plaatsvinden?

Hierin verwijst Eke ons naar de statuten welke naar de leden verzonden zijn.

Ik heb het artikel er bij gezocht en het komt er op neer wanneer 4% van de leden (max 750 leden) gezamenlijk schriftelijk bezwaar aantekenen tegen een door de ledenraad genomen besluit, dan dient het bestuur een referendum te houden. Dit bezwaar dient uiterlijk veertien dagen na bekendmaking bij het bestuur zijn ingediend. De uitslag van het referendum is bindend als tenminste 25% van de stemgerechtigde leden een geldige stem uitbrengt.

Wat zijn mijn bezwaren:

a- Het is erg lastig om 750 leden te laten tekenen binnen 2 weken omdat de leden geen toegang hebben tot de database van de KNGF leden. Uit persoonlijke ervaring weet ik hoe moeilijk het is om een database met collega's op te bouwen. Oplossing is dat het KNGF haar database ter beschikking stelt aan leden die een oproep willen doen om een referendum te houden.

b- En dan is een referendum slecht bindend wanneer 25% (lees minimaal 6.000 leden) hun stem hebben uitgebracht. Dit is bijna onmogelijk om te realiseren. Bedenk eens dat we besloten hebben om onze KNGF statuten te veranderen en dat deze beslissing genomen is door maximaal 200 stemmers binnen de RGF vergaderingen. Oplossing kan zijn dat het besluit van de leden doorgang kan vinden wanneer ? % van de leden hierin toestemt.

9- De KNGF gaat zijn communicatie moderniseren en zal dit in een thematisch en een actiematig spoor gaan doen. Hoe denkt het KNGF dit te realiseren met een budget welke niet groter is dan die van een grote praktijk fysiotherapie?

Eke verwijst mij opnieuw naar het bericht in fysio E nieuws. Daarbij betwijfelt hij dat grotere praktijken een zelfde budget uitgeven.

Een budget van 200.000 euro om de thematisch en actie matige communicatie op gang te brengen is gelijk als een opdracht geven om in Utrecht een 4 baans weg om het centrum te leggen welke 1 miljoen euro mag kosten.....Weten jullie dat het budget welke de zorgverzekeraar in de laatste twee maanden van het jaar aan reclame uitgeeft meer is dan wat fysiotherapie in de basis verzekering per jaar moet uitkeren. (Basisverzekering 2012 was 400 miljoen euro en de verzekeraars gaven 55 miljoen aan reclame gelden uit.) Wij zijn een markt geworden, daar moeten wij fysiotherapeuten aan wennen, maar is ons bestuur ook nog steeds niet aan deze situatie gewend? Mijn advies is wanneer het KNGF in 2015 start met een modulaire contributie bijdrage ze bewust moet gaan kiezen of ze de module PR nog wel wil of moet opnemen. En als ze dat doet dan zal een budget van 50 euro per lid minimaal nodig zijn om daadwerkelijk de module PR (reclame) te kunnen bekostigen.

Statutenwijziging vereniging:

Heeft u de statuten wijzigingen al binnen gekregen en heeft u artikel 28 goed doorgelezen. In de vergadering waarin beslist werd over de houtskoolschets hebben wij "JA MAAR"gestemt. Deze maar was gekoppelt aan het extra reglement welke er zou komen wanneer het bestuur en de ledenraad een besluit nemen en een aantal van de leden het hiermee niet eens zijn. In de houtskoolstructuur was er geen directe beïnvloeding door de leden meer mogelijk.

Eind volgende week kom ik met mijn analyse van de toegezonden statutenwijziging, mijn verzoek is om de statuten voor die tijd door te lezen, met name art 27 en 28 zijn belangrijk in deze.

Zorgmakelaar:

Afgelopen woensdag ben ik op bezoek geweest bij de zorgmakelaar en gesproken met dhr Geerts en dhr van Berlo. Opnieuw een gesprek waarin er over en weer gesproken is over de bestaande situatie binnen de fysiotherapie markt. Daarbij hoorde ik weer een aantal zeer bruikbare creatieve tips welke wij zouden kunnen gebruiken binnen de bestaande contracten en in onze aanbevelingen naar onze klanten toe.

Beide heren melden al dat het te laat is om voor dit jaar nog daadwerkelijk iets te kunnen betekenen bij het tot stand komen van de fysiotherapie contracten. Om die reden hebben ze mij een goed voorstel gedaan welke ik begin aankomende week in een aparte update aan jullie zal toe laten komen.

Er zijn nu 457 aanmeldingen.....bij 500 gaan ze starten. Dus zoals de markt koopman schreeuwt....."Wie maakt mij los..." De deadline voor dit jaar is 15 september.....en anders moeten we weer een jaar wachten.

Mvg

Henk Jansen

Mijn verzoek blijft:

Stuur mijn updates door aan zoveel mogelijk collega's en laat een ieder zich aanmelden voor het ontvangen van mijn updates....

info@fysiotherapieinnood.nl

of

info@curtain-hardware.com

VOOR DE DUIDELIJKHEID:

ONS BELANG**** FYSIOTHERAPEUT WEERBAAR.**** EFFECTIEVE BLOKVORMING DOOR INFORMATIE UITWISSELING.**** EEN HECHT "INFORMATIENETWERK" OM SNEL TE KUNNEN SCHAKELN.**** GERICHTE ACTIES OM SAMEN STERK TE STAAN.**** FONDSNEN GENEREREN OM PUBLICITEITSACTIES MEE TE FINANCIEREN.**STEUN ONS FINANCIEEL EN MOBILISEER JE MENSEN DIE ONS FINANCIEEL WILLEN STEUNEN!! (1560.50.234. T.n.v. Henk Jansen onder vermelding van Fysiotherapeuten samen

sterk.) ** WE ZOEKEN COLLEGA'S MET VERBINDINGEN MET BESLISSERS EN KEY FIGURES IN POLITIEK EN BEDRIJFSLEVEN.**** ONTWIKKELEN LOBBYSYSTEMEN VOOR IN DE PRAKTIJK, LOKAAL, REGIONAAL EN LANDELIJK VOOR HET BEINVLOEDEN VAN DE PUBLIEKE OPINIE, POLITIEK EN STAKEHOLDERS. **** SYSTEMEN OM IN DE PRAKTIJK, PATIENTEN GERICHT TE INFORMEREN OVER DE BESTE OPLOSSING VOOR HEN MBT FYSIOTHERAPIE. Kijk hierom op www.eldermans-geerts.nl en meld je hierom aan via fysiotherapie@eldermans-geerts.nl om deel te nemen aan het effectieve blok van fysiotherapeuten. BELANGRIJK!! Je donatie is van groot belang voor jouw effectieve blok van fysiotherapeuten! Doneer op 1560.50.234. T.n.v. Henk Jansen te Rijssen en vermeld duidelijk: DONATIE FYSIOTHERAPEUTEN SAMEN STERK. (Donaties kun je aftrekken van belasting) SAMEN STAAN WE STERK!