

## Update 106

**Het houdt niet op .....niet vanzelf.**

**Mail verkeer tussen CZ en een collega...**

**Ga jij op tijd tekenen?**

**Zorgmakelaar! Stuur je getekende overeenkomst.**

De nieuwe contracten 2014 vallen bij ons op de mat en opnieuw worden wij binnen korte termijn gedwongen om te tekenen bij het kruisje. Gelukkig zijn er collega's die wel kritisch durven te zijn. Hieronder wordt het mail verkeer tussen CZ en een collega weergegeven:

Geachte heer/mevrouw

De afgelopen vier jaar (2010, 2011, 2012 en 2013) ben ik een zorgovereenkomst fysiotherapie met CZ aangegaan.

De afgelopen vier jaar hebben wij in Nederland te maken gehad met de volgende inflatiecijfers:

- 2010 gemiddeld 1,28 %
- 2011 gemiddeld 2,34 %
- 2012 gemiddeld 2,47 %
- 2013 gemiddeld 2,89 % (tot op heden)

De afgelopen vier jaar heeft CZ de tarieven met 0,0 % aangepast !

Om de door u aangeboden zorgovereenkomst goed op zijn waarde te kunnen schatten en zo te kunnen beoordelen of ondertekenen de moeite waard is heb ik de onderstaande vragen voor u:

1. Kan u motiveren waarom CZ besloten heeft om ook voor 2014 de tarieven met 0,0 % aan te passen? (stijgende zorgkosten is in relatie tot mijn vraag geen motivatie daar ook mijn kosten zijn gestegen)

*Antwoord CZ:*

*De reden hiervoor is dat nog steeds gedragen objectieve en valide kwaliteitsindicatoren, op basis waarvan onderscheid in kwaliteit aantoonbaar en andere honorering gelegitimeerd is, ontbreken. Ook in 2013 zijn op dit vlak geen resultaten geboekt. Ondanks dit bieden wij wel de mogelijkheid om via de bijlage Plus aanvullende afspraken te maken. Het is van het grootste belang dat er valide en onomstreden kwaliteitsindicatoren worden ontwikkeld. Vervolgens zal deze kwaliteit passend door ons worden beloond.*

2. Hoe bent u tot het door u aangeboden tarief gekomen? (indien mogelijk graag inclusief berekening)

*Antwoord CZ:*

*Behalve de onder 1. omschreven reden waarom wij de aangeboden tarieven 2014 hebben vastgesteld op hetzelfde niveau als 2013, vinden de tarieven die wij*

*hebben aangeboden met de overeenkomst hun oorsprong in ons doel om de kosten te beheersen en daarmee de basisvoorwaarden te scheppen om de premie concurrerend te houden. Ze zijn dus het resultaat van een afweging tussen de hogere vergoeding voor de fysiotherapeut en de premiegevolgen van hogere tarieven. **Uit de mate waarin de fysiotherapeuten het afgelopen jaar en ook alweer voor 2014 dit aanbod met de bijbehorende tarieven hebben aanvaard, maken wij op dat er sprake is van een acceptabel aanbod.***

3. In de zorgovereenkomst wordt nergens gesproken over de duur van een reguliere zitting. Kan u instemmen met het inkorten van de behandeltijd van CZ verzekerden van 30 minuten naar 25 minuten?

*Antwoord CZ:*

*In de overeenkomst wordt verwezen naar de vigerende NZa Beleidsregel 'prestatiebeschrijvingen voor Fysiotherapie'. Deze stelt ten aanzien van de zitting: een onafgebroken tijdspanne, waarin de zorgaanbieder de patiënt voor één of meer indicaties begeleidt, adviseert en/of behandelt – per patiënt is ongeacht de inhoud van de behandeling en de tijdsduur per behandeling. Wij leggen u dan ook geen tijdsduur op. Als u de overeenkomst ondertekent, verplicht u zich om fysiotherapie te leveren die cliëntgericht, doeltreffend en doelmatig wordt verleend naar de stand van wetenschap en praktijk, en die is afgestemd op de behoefte van de verzekerde. Daarnaast verklaart u op dat moment dat u de fysiotherapie op doelmatig en professioneel verantwoorde wijze levert en dat u daartoe de voor uw beroepsgroep geldende protocollen, richtlijnen en standaarden toepast.*

Collega's u heeft kunnen lezen dat we in de afgelopen 4 jaar een kleine 10% in beloning achter uit zijn gegaan. CZ trekt de conclusie dat wij ook geen hogere vergoeding nodig hebben aangezien er nog voldoende fysiotherapeuten zijn die de contracten getekend terug sturen ..... met andere woorden dit houdt nooit op.....wanneer u mee blijven doen in deze "ratrace".

Maar zult u zeggen ik moet wel tekenen want anders pleeg ik zelfmoord voor mijn praktijk. Hierin geef ik u gelijk wanneer u praktijk, in dit geval, afhankelijk is van de omzet welke door CZ klanten wordt gegenereerd.

Maar neem de volgende optie in overweging: U tekent alleen de zorgverzekeraar contracten welke meer dan 5% van uw omzet genereren. De kleinere contracten welke minder dan 5% van uw praktijk omzet genereren tekent u niet. Wanneer wij dit allen niet doen komt de desbetreffende zorgverzekeraar in zijn buitengebieden in de problemen omdat hij niet voldoende dekkings graad heeft kunnen inkopen voor zijn klanten. Wij kunnen de patient van de zorgverzekeraar de rekening met ons eigen tarief meegeven welke hij bij zijn zorgverzekeraar gaat verhalen. U als fysiotherapeut geeft daarmee een signaal af naar de zorgverzekeraar dat de grens bereikt is en u het niet langer accepteert. Wat is uw risico? Het kan u maximaal 5 % van uw omzet kosten maar daar tegen over staat dat u uw klant, welke bij deze verzekeraar verzekert is, een rekening meegeeft met de vergoeding welke u wenst te ontvangen voor uw behandeling. ( Dit mag u doen want u heeft met deze verzekeraar geen contract getekend ) De klant gaat met u rekening naar zijn zorgverzekeraar

en deze zal dan het restitutie tarief uitkeren met als gevolg een mopperende klant. U heeft het contact met die klant en u kunt goed uitleggen waarom hij maar een deel terug krijgt van het bedrag en u kunt hem adviseren het volgende jaar een andere polis te kiezen bij een verzekeraar welke de patient van optimale dekking voorziet en u als fysiotherapeut een acceptabel contract aanbiedt.

Dan nog een kleine nabrander.....in ad 3 kunt u lezen dat u niet aan een tijd contingent gehouden bent..... Ik zou me kunnen voorstellen dat collega's die nog steeds 30 minuten of meer aan een patient wijden, er voor gaan kiezen hun behandelduur in verhouding met het tarief te gaan brengen .

### **Op tijd tekenen?**

Zoals gezegd krijgen wij de nieuwe contract aanbiedingen binnen van de verschillende zorgverzekeraars. Enige van deze verzekeraars, waaronder DSW en CZ willen dat u reageert binnen een korte tijdspanne. ( 2 weken ) Laat ik voorop stellen dat ik het onfatsoenlijk vindt dat mijn contract partner zonder overleg een contract opstelt.....hierover 9 maanden kan nadenken wat voor consequenties dit contract zal hebben voor zijn positie.....en de contractant slechts twee weken de tijd krijgt om de tientallen contracten welke hij van alle zorgverzekeraar binnen krijgt, moet bestuderen en beoordelen op de consequenties daarvan op zijn praktijk voering.....en dat in twee weken tijd.

Het is opnieuw een bewijs van de feodale situatie tussen zorgverzekeraar en zorgaanbieder.... Opnieuw blijkt dat alle goede gesprekken welke het KNGF met de zorgverzekeraars voeren niet gaat leiden tot een normale verhouding tussen de zorgverzekeraar en de fysiotherapeut. Nog een financieel economische reden om u nu als vrijgevestigde fysiotherapeut bij de zorgmakelaar aan te sluiten.

Het KNGF is in discussie gegaan met de zorgverzekeraar over deze te korte termijn van reageren en over het feit dat eerst meer bekend moet zijn over restitutie en AV pakket. Als advies wordt door het KNGF meegegeven om de site van alle zorgverzekeraars goed in de gaten te houden.

Daarnaast heeft CZ heeft toegezegd een langere termijn in acht te zullen nemen. De volgende mededeling zal CZ aan iedere praktijk verzenden:

*“Op het moment dat onze verzekerden de aanbieding voor de polis 2014 ontvangen dient bekend te zijn welke zorgaanbieders wij contracteren in 2014. Dat betekent dat uiterlijk 15 november 2013 de contractering 2014 afgerond moet zijn. Wij bieden u daarom voortaan de overeenkomst op een eerder tijdstip aan dan u tot nu toe van ons gewend was”.*

Bekijk maar hoe u het leest, maar duidelijk is dat de zorgverzekeraars voor 15 november het contract moet hebben. De datum 14 november is in mijn optiek nog twee maanden verwijderd.

### **Zorgmakelaar**

Goed nieuws....mijn laatste oproep aan u heeft bij de zorgmakelaar een stroom van aanmeldingen gegeven. Op dit moment zijn er 650 aanmeldingen binnen. U zult denken HOERA de limiet is gehaald .....nee helaas nog niet, want van deze 650 aanmeldingen

hebben tot op heden slechts 240 fysiotherapeuten een getekend contract naar de ZM gezonden. De zorgmakelaar heeft vanwege deze late aanmeldingen, de uiterste datum voor het ontvangen van de getekende contracten, van 10 naar 14 september verlengd. Ga dus nu over tot het versturen van de getekende contracten om dit jaar nog adviezen te ontvangen en in 2014 het gehele jaar de (juridische) ondersteuning van de zorgmakelaar te ontvangen. Hoeft u niet zelf meer de websites van alle zorgverzekeraars in de gaten te houden..... ( KNGF, een goed verstaander heeft maar een half woord nodig.)

Meld u aan: [fysiotherapie@eldermans-geerts.nl](mailto:fysiotherapie@eldermans-geerts.nl)

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](mailto:info@fysiotherapieinnood.nl)**

**of**

**[info@curtain-hardware](mailto:info@curtain-hardware)**