

Update 107

Beste collega's,

Zorgmakelaar

Gefeliciteerd collega fysiotherapeuten, het is gelukt om de basis te leggen voor een nieuw fenomeen binnen onze beroepsgroep nml " De Zorgmakelaar. "

Ja zorgmakelaar Eldermans&Geerts Advocaten gaan per direct voor ons aan de slag. "Ons" is dan wel een groot woord maar met deze start zullen de financieel economische belangen van de 400 aangemelde vrijgevestigde fysiotherapeut niet alleen meer door het KNGF behartigt worden.

Deze mail stuurt de Zorgmakelaar deze week uit naar de collega's die zich aangemeld hebben:

Geachte heer, mevrouw,

De afgelopen weken hebben wij een fors aantal aanmeldingen voor zorgmakelaarschap ontvangen, ondanks dat het aantal gecontracteerde aanmeldingen achter liep bij de belangstelling.

Wij hadden aangegeven bij 500 van start te gaan en daar zijn wij nog niet. Maar omdat nu voor iets meer dan 400 fysiotherapeuten overeenkomsten zijn aangegaan, en wij verwachten dat als de impact van onze dienstverlening duidelijk wordt de 500 zal worden overschreden, hebben wij besloten toch van start te gaan. Conform toezegging geschiedt onze dienstverlening als zorgmakelaar voor de contracteerronde 2014 en 2015 voor de prijs van één jaarabonnement. Facturering daarvan zal in de maand januari 2014 plaatsvinden.

Wat kunt u van ons verwachten in de komende periode?

Een aantal overeenkomsten is reeds aangeboden door zorgverzekeraars, voor zover ons bekend DSW en CZ. De overeenkomsten hebben wij zojuist binnen gekregen en de beoordelingen zullen zo spoedig mogelijk aan u toegezonden worden. Dat geschiedt via genummerde updates, die u apart kunt opslaan als naslagwerk. Indien u al andere overeenkomsten ontvangen heeft, vernemen wij dat graag zo spoedig mogelijk van u.

Zonodig zullen wij namens u uitstel voor de tekentermijn vragen, zodat u in elk geval een afgewogen tekenbeslissing kunt nemen. Met het oog daarop zullen wij waar nodig bij zorgverzekeraars vragen neerleggen en de beantwoording met u communiceren. Verder zullen wij met de meeste zorgverzekeraars op korte termijn in gesprek gaan.

Zoals eerder aangegeven zijn wij voor het contracteerjaar 2014 waarschijnlijk te laat om wezenlijk iets aan de aanbiedingen van de verzekeraars te veranderen. Daar moet je toch echt eerder in het jaar voor beginnen. Maar voor het contracteerjaar 2015 zullen wij tijdig in 2014 bij zorgverzekeraars aan tafel schuiven. De ervaring leert dat de eerste gesprekken dan al in februari / maart beginnen.

U ontvangt van ons regelmatig updates met informatie over mogelijkheden om gezamenlijk te onderhandelen over tarieven, maar binnen de mededingingsrechtelijke grenzen (bijvoorbeeld bagatelmandjes, regionale kralenketting etc).

Wij zullen de relevante juridische en praktische zaken onder uw aandacht brengen, ook waar het gaat om de gevolgen van het niet-contracteren. Want wij merken vaak een bijna reflexmatige reactie om

aangeboden overeenkomsten te tekenen zodra deze op de mat vallen. Maar de ervaring leert dat als daar beter over nagedacht wordt - zeker voor kleine zorgverzekeraars of afhankelijk van uw populatie - niet tekenen als signaal richting zorgverzekeraars indruk maakt. Wij hopen op die manier bij te kunnen dragen aan een "level playing field". Dat wil niet zeggen dat wij een oproep doen om niet te tekenen. Integendeel, wij zullen daar geen uitspraken over doen en mogen u ook geen adviezen geven om een overeenkomst wel- of niet te tekenen. Wij werken ook niet met een mandaat, u moet uiteindelijk zelf beslissen of u gaat tekenen of niet, maar dan wel op basis van goede informatie. Wij zullen ons best doen om die op beknopte en zakelijke wijze te verstrekken.

Wij hopen op een voorspoedige samenwerking.

*Met vriendelijke groet,
Uw team zorgmakelaar,*

KNGF trek u conclusie waar de leden meer baat bij hebben?

Om aan te tonen hoe verschillend het KNGF en de Zorgmakelaar in de markt staan wijs ik u op de verschillende wijze van inspelen op een probleem. De problematiek is dat de zorgverzekeraar contracten aanbiedt en eist dat we binnen twee weken tekenen (terwijl ze de contracten pas voor 15 november nodig hebben) Hoe reageren KNGF en Zorgmakelaar?

Reactie en advies KNGF:

"De termijn tussen berichtgeving en ondertekenen van een nieuw contract is soms te beperkt. Wij hebben de verzekeraars verzocht de reactie termijn te verlengen. Houd de websites van de verzekeraars in de gaten, daar vindt u de laatste informatie hierover"

Reactie van de Zorgmakelaar:

"Een aantal overeenkomsten is reeds aangeboden door zorgverzekeraars, voor zover ons bekend DSW en CZ. De overeenkomsten hebben wij zojuist binnen gekregen en de beoordelingen zullen zo spoedig mogelijk aan u toegezonden worden. Dat geschiedt via genummerde updates, die u apart kunt opslaan als naslagwerk. Indien u al andere overeenkomsten ontvangen heeft, vernemen wij dat graag zo spoedig mogelijk van u.

***Zonodig zullen wij namens u uitstel voor de tekentermijn vragen**, zodat u in elk geval een afgewogen tekenbeslissing kunt nemen. Met het oog daarop zullen wij waar nodig bij zorgverzekeraars vragen neerleggen en de beantwoording met u communiceren. Verder zullen wij met de meeste zorgverzekeraars op korte termijn in gesprek gaan.*

Collega's de toon is gezet. Welke handelswijze spreekt u meer aan? Blijft u nog langer wachten tot het KNGF echt gaat acteren of sluit u zich nu ook aan bij de zorgmakelaar?

Meld u aan: 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

of

info@curtain-hardware