

Update 48

Stop met mopperen en smeed je eigen toekomst.....

Steeds vaker hoor ik mijn collega's mopperen dat de zorgverzekeraar alles bepaald zonder dat wij als therapeuten inspraak hebben. Er is geen sprake van marktwerking in de zorg omdat bij de invoering van de fysiotherapie binnen de zorgmarkt de minister de regie rol van de zorgmarkt in handen van de zorgverzekeraar heeft gegeven.

Collega's u heeft gelijk de start van de zorgmarkt was een ongelijke zoals het hierboven beschreven is. Maar geloof me een start zegt niets over het verloop van de wedstrijd en bepaald niet de uitslag van de wedstrijd. Toegegeven de zorgverzekeraar heeft een voorsprong bij de start maar de andere twee deelnemers in die markt krijgen voldoende kansen om terug te vechten.

De twee andere spelers zijn natuurlijk de patiënten (verenigingen) en de zorgverleners (wij fysiotherapeuten te samen met het KNGF). Helaas zijn wij zorgverleners alleen gewend om te vechten voor de gezondheid van onze patiënten. Nu de zorg een markt aan het worden is, zal de zorgverlener moeten leren vechten voor zijn eigen positie binnen het stelsel. Dit vraagt ons om een mentaliteit ommezwaai. In het verleden waren we als KNGF en als leden erg intrinsiek gericht (waren alleen maar met verdieping, kwaliteit en ethiek bezig) maar in een markt moeten we ons ook naar buiten presenteren

Collega's en het KNGF, wordt u zelf bewust van de plaats welke wij als beroepsgroep innemen binnen deze ontwikkelende zorgmarkt. Denkt u nu nog steeds dat u alleen een zorgproduct verkoopt aan de zorgverzekeraar. Denk eens na hoe goed de klant ons werk beoordeeld en waarmee een zorgverzekeraar gegarandeerde tevredenheid in koopt. Wordt dan nu wakker want wij als groep van 18.000 fysiotherapeuten zijn vergeten dat wij onze invloed op de patiënt niet alleen kunnen richten op het lichamelijk gezond maken van de patiënt

maar we kunnen klanten ook adviseren. Met adviseren doel ik nu niet direct op advies voor een gezonde lifestyle maar ik bedoel nu meer het advies aan de patiënt over wat de pt. naar de toekomst mag verwachten qua zijn klachten maar ook hoe hij zich daarvoor moet/kan indekken door het afsluiten van een goede zorgpolis.

Door intensieve en vaak het vertrouwelijke contact met onze patiënten worden wij vaak als vertrouwens personen gezien en dus zullen onze adviezen, aangaande het afsluiten van de juiste zorgpolissen door de patiënt als zeer serieus ervaren worden. Uit eigen ervaring weet ik dat meer dan 70% van de door mij eind 2011 gegeven adviezen aangaande het afsluiten van correcte zorgpolissen is opgevolgd. Als U de potentie van deze macht inziet, dan weet u ook dat wij als groep een zeer machtig wapen in handen hebben. De zorgverzekeraar weet heel goed dat wij die kracht hebben , helaas is mij gebleken dat in het verleden de KNGF geen gebruik gemaakt heeft om deze kracht bij de zorgverzekeraar te vermarkten. Natuurlijk weet ik dat het KNGF op dit moment zich aan het heroriënteren is over haar rol in de toekomst maar ik roep het KNGF en alle fysiotherapeuten in Nederland op zich aan te sluiten bij mijn initiatief waardoor wij onze marketing kracht gaan bundelen in het belang van de patient want wij zullen zeker polissen beoordelen op :

- Geen medische restricties bij aannames beleid
- Zorgpolis
- Patient moet zich volledig kunnen verzekeren voor fysiotherapie

Om die reden roep ik op:

KNGF: Stel nu de voorwaarden op waaraan een goede ZV polis moet voldoen voor het contract 2013. Denk daarbij aan zaken als, geen selectie bij aannames patiënt, het door de pt. kunnen inkopen van onbeperkte fysiotherapeutische zorg. Dit zijn twee NMa proof criteria aangezien ze in het belang van de klant zijn.

Aan het einde van het jaar voert het KNGF een duidelijke publiciteits campagne met pagina grote advertenties in alle landelijke kranten waarin wij als beroepsgroep een advies aan de klanten geven welke polissen men wel en welke men niet af moet sluiten.

De Fysiotherapeut: Gedurende het gehele jaar bereid u de patiënten voor dat men midden November de kranten in de gaten moet houden, want daarin komen advertenties te staan welke polissen wel/niet goed zijn. Tevens zou het goed zijn wanneer aangeeft dat ze u kunnen bellen, in dezelfde periode, voor het krijgen van advies aangaande de af te sluiten zorgpolissen. Ook kunnen we als collega's plaatselijk of regionaal deze advertenties op eigen kosten in de lokale weekbladen plaatsen.

Op deze wijze bereiken we twee zaken:

- 1- De kans dat de klant in 2013 beter verzekert is vergroot hierdoor
- 2- De zorgverzekeraar wordt er op gewezen dat wij klanten stromingen kunnen beïnvloeden. Wanneer de zorgverzekeraar er van doordrongen is dat wij invloed hebben op zijn klant en "prospect" (mogelijke klant) dan vertaald zich dit automatisch in een aangepast contract 2014. Ik weet zeker dat een zorgverzekeraar geen klanten wil verliezen en daarom rekening gaat houden met de FYSIOTHERAPEUT als partij (partner) in de markt waarmee rekening moet worden gehouden

STOP MET MOPPEREN EN VECHT VOOR UW POSITIE AAN DE ONDERHANDELINGSTAFEL....HET KAN NU NOG.