

Hallo collega's

### **Ik heb jullie mening nodig.**

De vorige week hebben Robert Versteegh en ik met meerdere zorgverzekeraars gesproken aan gaande onze marketing kracht en welke waarde de Zorgverzekeraar daar aan hecht. De oriënterende gesprekken die met twee ZV gevoerd zijn hebben een positief karakter en beide partijen willen onderzoeken of men bereid is om tot een vorm van samenwerking te komen. Het grote probleem bij een zorgverzekering is dat wanneer men nieuwe klanten vanuit het fysiotherapie "reclame" circuit gaan krijgen, de kans groot is dat men "schade" inkoop en daar zit een verzekeraar niet op te wachten zeker gezien het feit dat een contract slechts een 1 jarige duur heeft. Persoonlijk begrijp ik deze angst zeker maar er zijn ook voldoende argumenten op te werpen waarom men wel een marktaandeel moet kopen, dat is in de markt ook heel normaal.

Voorbeeld uit mijn eigen ervaring als leverancier/producent voor gordijnfournituren:

Wanneer ik bij de GAMMA 10 mtr stelling wil gaan vullen met mijn gordijnstangen dan zal ik naast een goed en concurrerend product ook de bestaande stellingen, gevuld met gordijnstangen van de concurrent, leeg moeten kopen en alle artikelen die ik daar uit koop moeten vernietigt worden. Dat is dus ook "schade" kopen.

Mijn stellingen om een contract aan te gaan waren altijd:

- 1- De mogelijkheid om onbepaald fysiotherapeutische zorg in te kunnen kopen
- 2- Geen medische selectie voor afsluiten polis met pt.
- 3- Een goed restitutie tarief
- 4- Kwaliteit bepalen wij als beroeps groep.

De gesproken zorgverzekeraars zijn niet bereid om de polissen die ongelimiteerde fysiotherapie vergoeden zonder medische selectie vooraf op de markt te zetten.

Wat deze ZV in ieder geval wel willen bieden zijn:

Geen beheers audit's

Kwaliteit bepaald beroeps groep

Redelijk tarief voor onze zitting

Zeker voor de solo en kleinere praktijken biedt een dergelijke polis de oplossing om ook in de toekomst te kunnen blijven voort bestaan aangezien deze ZV geen eisen stellen aan grootschaligheid praktijk of verplicht om diverse disciplines binnen de praktijk te hebben.

Ons is gevraagd op welk aantal voor de fysiotherapeut de grens ligt maw hoeveel zittingen fysiotherapie moet de ZV in zijn polis vergoeden, zonder dat de patient medisch goed gekeurd moet zijn, om bij de fysiotherapeuten in Nederland de handen op elkaar te krijgen en wij de desbetreffende zorgverzekeraar binnen onze praktijken in woord en materiaal ( folder/poster ) willen ondersteunen.

Ik geef u vijf keuzes, wilt u reageren door gewoon op deze mail te antwoorden met de letter welke uw keuze is:

A Alleen bij 12 behandelingen fysiotherapie vergoeding van het volledige praktijktarief aan patient en/of praktijk is voor mij voldoende om mijn pt. te adviseren om deze polis te kiezen

B Alleen bij 20 behandelingen fysiotherapie vergoeding van het volledige praktijktarief aan patient en/of praktijk is voor mij voldoende om mijn pt. te adviseren om deze polis te kiezen

C Alleen bij 30 behandelingen fysiotherapie vergoeding van het volledige praktijktarief aan patient en/of praktijk is voor mij voldoende om mijn pt. te adviseren om deze polis te kiezen

D Alleen wanneer de verzekeraar onbepikt fysiotherapie zonder medische selectie vergoed ben ik bereid.

E Robert en Henk , stop met jullie inspanningen. Het is niet aan de fysiotherapeut om onze patienten polissen te verkopen.

Ik wil jullie vragen om te reageren door terug te mailen en alleen maar A, B, C, D of E te antwoorden. ( Antwoord aan [info@curtain-hardware.com](mailto:info@curtain-hardware.com) )

**LAAT JE STEM HOREN**