

Update 63

Collega's,

Dit stond op de voorpagina van dagblad Tubantia op 24 december 2011,

“Fysiotherapeuten willen eigen polis”

COLLEGA's WE HEBBEN HEM de eerste fysiotherapie polis is een feit.

Het afgelopen jaar hebben Robert Versteegh en ik verschillende zorgverzekeraars aanvankelijk schriftelijk en bij reactie persoonlijk benadert om ze te interesseren in ons andere niet zorg gerelateerde product, je weet nog wel , onze marketing kracht Wij hebben getracht de Zorgverzekeraars te overtuigen van onze marketing kracht en hoe wij als therapeuten zouden kunnen bijdragen aan de vermarkting van de ZV polissen.. In update 43 schreef ik een artikel met als titel:

“De Fysiotherapeut **heeft** de toonbank van de zorgverzekeraar”.

In deze update kan ik u verblijden met de geboorte van de eerste Fysiotherapie Polis, de zgn “Fysio Optimaal Verzekerd” polis van VGZ.

Net bij het sluiten van de markt is het VGZ en ons (Robert Versteegh en ondergetekende) gelukt om de eerste Fysiotherapiepolis het licht te laten zien. Door dit feit kan mijn artikel om gedoopt worden in:

“De Fysiotherapeut **is** de toonbank van de zorgverzekeraar”

Hieronder vinden jullie een brief welke Robert Versteegh en ik samen opgesteld hebben. Hoewel ik mij met geen enkele organisatie verbindt , ik wens om voor u begrijpelijke redenen onafhankelijk te blijven, gun ik Robert en “Fysoptima” hier hun moment of fame.....

Uit het stuk zult u lezen dat alleen Fysoptima leden gebruik kunnen maken van deze aanbieding. Maar aangezien Robert en ik gezamenlijk dit project gedaan hebben en ik voor alle collega's een optimaal resultaat wil bereiken heb ik gisteren in overleg met Robert onze KNGF voorzitter Eke Zijlstra een mail gezonden en is er vandaag met Andre Beens van het KNGF contact geweest waarbij er aangegeven is dat het KNGF wanneer men dit wil mag aanschuiven. Zowel Eke als Andre reageerden positief en gaan intern in beraad of het KNGF dit wil /mag .

(Ik hoor collega's nu al denken waarom sluit het KNGF niet direct aan.....bedenk wel dat de KNGF een branche vereniging is en het zich verbinden met een commerciële partij zoals een ZV niet zo maar over één nacht ijs kan gebeuren.)

Voordat ik u de brief citeer, maak ik vooraf een paar kant tekeningen,

Positief

- 1- Bekijk dit voorstel als een eerste initiatief waarbij ZV en zorgaanbieder gezamenlijk een polis voeren en gezamenlijk verantwoordelijk zijn voor het resultaat
- 2- Het is de eerste polis waarin de zorgaanbieder daadwerkelijk mee profiteert wanneer de ZV winst maakt op zijn polis
- 3- Efficiënt werken hierdoor beloont wordt dus resultaat gestuurd is. Hoe anders is het bij Achmea en Menzis waar men blind vaart op een proces gestuurd systeem welke juist kosten inefficiënt werkt.

Negatief:

- 1- Het restitutie tarief van VGZ is aan de lage kant. Voor zover ik nu weet gaat VGZ een restitutie tarief betalen welke 75% van het normale zitting bedrag is. Uitgerekend is dat $75\% \times \text{euro } 28,34 = \text{euro } 21,25$ Zoals ik al meerdere keren aangegeven heb vind ik een restitutie tarief pas goed wanneer deze 90% van het gemiddelde norm tarief is. Gezien dat wij pas aan het begin van een proces staan waarin wij moeten bewijzen dat ons marketing advies waarde heeft kan ik akkoord gaan met een lager percentage.

Doch 80% van het gemiddelde tarief is voor mij de minimale eis, wat in dit geval zou leiden tot een restitutie tarief van euro 22,67 .

Iedereen weet dat ik voor drie elementen in een goede polis sta en één daar van is een fatsoenlijk restitutie tarief voor de klant die een ongecontracteerde zorgverlener bezoekt. Dus ik hoop dat VGZ over deze laatste hindernis durft heen te stappen.

- 2- Ook zal ik pas echt juichen wanneer het KNGF / FysOptima enVGZ gezamenlijk deze overeenkomst ondertekenen en alle fysiotherapeuten in Nederland gebruik kunnen maken van deze nieuwe optie

Maar al met al zijn we een stap verder gekomen in 2012

Dit is ons gezamenlijke verslag:

”Geen terugloop in omzet en binding met uw patiënten: “Fysio Optimaal Verzekerd”

Wanneer mensen niet of onvoldoende verzekerd zijn, heeft dit invloed op de omzet en continuïteit van de praktijk. Daarom is het aan ons om er voor te zorgen dat onze (potentiële) patiënten blijvend goed verzekerd zijn.

*Robert Versteegh (Fys’Optima) en ik hebben met ONVZ en VGZ gesprekken gevoerd (vooraf waren Menzis en Achmea ook benadert maar deze haakten in de schriftelijke fase reeds af.) om te bewerkstelligen dat er een goede polis met ruime dekking zonder dossiertoetsing etc. komt. ONVZ hield vast aan de medische selectie. Met VGZ is Robert tot overeenstemming gekomen en is de **Fysio Optimaal Verzekerd** polis ontstaan. Henk Jansen heeft in augustus niet verder kunnen gaan in het maken van afspraken met VGZ voor de beroepsgroep aangezien hij geen beroepsgroep vertegenwoordigt. Daarnaast had Henk een mondelinge afspraak met het KNGF dat zij de eindejaarscampagne gingen voeren en hierdoor was Henk niet langer alleen in staat te bepalen hoe de criteria van de einde-jaar campagne eruit komen te zien. Robert Versteegh kon wel door onderhandelen omdat hij mandaat heeft voor zijn leden van Fys’Optima. Door dit mandaat heeft Robert voor zijn leden*

van Fys Optima de afspraken kunnen maken die hebben geleid tot de “**Fysio Optimaal Verzekerd**” polis. Dit betekent:

- **Lage drempel:** Een aanvullende verzekering met € 1000,00 fysiotherapie tegoed vanaf € 14,21 per maand
- **Binding met de klant:**
 - o Bij iedere behandeling spaart de patiënt € 2,00 (praktijk en VGZ betalen ieder € 1,00). Het spaartegoed is te besteden aan preventie (abonnement medische fitness van de praktijk) of curatie (cashback bij een aanvullende Fysio Optimaal Polis in 2014 zodat ook dan onze cliënt weer zonder drempel bij ons terecht kan)
 - o Servicekwaliteit doordat je een dergelijk product jouw cliënten kunt aanbieden.
- **I.p.v. leverancier, samen ondernemen:** Indien de polishouders die bij de praktijk fysiotherapie consumeren gezamenlijk minder consumeren dan de premie inkomsten dan deelt de praktijk voor 25% mee in de winst. (Voor de duidelijkheid , dit wordt tot op praktijkniveau berekend)

Communicatie

Wanneer je zo'n mooie aanbieding in huis hebt, wil je dit ook vertellen. Daarnaast is het van belang dat er een goede verhouding gaat ontstaan tussen premiebetalende en consumerende cliënten. Fys'Optima gaat hier zijn leden in fasciliteren

Vertrouwen

Wanneer je in goed overleg met VGZ tot een product kunt komen dat goed is voor de patiënt, de verzekeraar en voor ons dan moet je hier heel zorgvuldig mee omgaan. We hebben er voor gekozen om ons niet te laten controleren maar kiezen ervoor om ons zelf te beheersen. Dit betekent:

- Alleen medisch noodzakelijke zorg wordt vergoed (zoals gebruikelijk);
- Een normale doelmatigheid (niet hoger dan 120%, conform de standaard VGZ overeenkomst)
- Het concept breed uitzetten en niet alleen aan veelgebruikers aanbieden.

Per kwartaal evalueren VGZ en Fys'Optima hoe het product zich ontwikkeld.

Tarief

VGZ vergoedt € 28,34 per reguliere behandeling fysiotherapie. Dit tarief is gelijk aan 2012.

Dit concept past in onze visie...

Deze overeenkomst is wat je als praktijk moet willen:

1. Je verantwoordelijkheid kunnen nemen voor je praktijkomzet: je hebt een super product (aanvullend verzekering) waarin je corebusiness wordt verkocht (prijs/kwaliteit is uitstekend)
2. De winstmarge zal op korte termijn afnemen doordat je € 1,00 per behandeling investeert in de binding met je patiënt; de winst zal op lange termijn toenemen omdat
 - a. de patiënt bij jou praktijk de gespaarde euro's komt uitgeven.
 - b. Voor patiënten die nu om financiële redenen niet komen of de behandeling niet afmaken, wordt het nu wel mogelijk om ons te bezoeken en/of de behandeling af te maken.

Dit concept past in onze visie...

Wanneer je ook Fysio Optimaal Verzekerd wilt aanbieden, neem dan contact op met Robert via 041 633 0 622. Robert is vrijdag 16 november i.v.m. het Fys'Optima jaarcongres niet bereikbaar.

Collega's tot zover het laatste nieuws. Op korte termijn hoort u meer van mij over de einde jaars campagne van het KNGF. Wees gerust hij komt er aan , er zijn nog een aantal zaken waarin het KNGF en ik van mening verschillen maar in grote lijnen zijn wij het eens.

Tot gauw

Henk Jansen