

Update 70

Beste collega's

Heeft u de radio spot al kunnen plaatsen op een radio station?

Waarom?

2013 komt snel naderbij en wij hebben nog 9 dagen om dat te doen wat we moeten doen:

ADVISEER DE CONSUMENT HOE BELANGRIJK HET IS OM AANVULLEND VERZEKERT TE ZIJN, LAAT ZIEN WAT GOEDE POLISSEN ZIJN EN LAAT DAARDOOR DE ZORGVERZKERAAR ZIEN DAT WIJ KLANTEN KUNNEN STUREN EN DE MARKT KUNNEN BEINVLOEDEN

Fysiotherapie forums.

Ik lees regelmatig de ft columns/forums op het internet.....en eigenlijk word ik daar alleen maar verdrietig van. Hoeveel energie wordt er door collega's gestoken in het kankeren op de zorgverzekeraar en het KNGF op deze sites????? Lieve collega's dat is verspilde energie want jullie lopen te fluisteren op veelal besloten sites welke niemand leest. Jullie zijn dan net zoals het KNGF altijd was, jullie lopen te fluisteren binnens kamers met de ramen en luiken dicht.....

Gisteren werd ik op een site al als vazal van het KNGF afgeschilderd omdat ik ondanks mijn bezwaren tegen de polispluimen toch de actie steun.

Ik heb al mijn jaren als fysiotherapeut maar ook als zakenman en onderhandelaar geleerd dat alleen trappen niet helpt. Natuurlijk moet je zaken duidelijk benoemen wanneer ze niet goed zijn, maar als daarop er een beweging bij jou tegenpartij komt dan moet je ook zo groot zijn die te signaleren en te versterken. En dat is wat ik doe, ik heb me jaren groen en geel geërgerd aan de KNGF, heb ze regelmatig gekwetst en verteld wat ik er van vond. Maar nu er vanuit de KNGF een koers ingezet wordt en men eindelijk het lef heeft om openlijk stelling te nemen tegenover de zorgverzekeraar dan juich ik dat toe. Natuurlijk zijn 54 pluimpolissen veel te veel, maar bedenk wel dat er 2.000 zorgpolissen zijn en het KNGF dus tegen 1946 polissen NEE zegt. Durf jij als fysiotherapeut NEE te zeggen tegen de jou aangeboden contracten?????

Zo ook bij de zorgverzekeraars. Vorig jaar heb ik ZV Salland heel direct aangepakt door in pagina grote advertenties de klanten te waarschuwen dat Salland per 1 januari 2012 fysiotherapie niet meer onbepaald in de AV had opgenomen en dat ze beter naar andere ZV polissen moesten om kijken. Daarbij kwam nog dat de publieks info van Salland ook nog zeer misleidend was. Dit jaar laat Salland zien dat men op de goede weg is maar nog niet zover is dat men aan de polispluim criteria kan voldoen laat staan aan mijn selectie criteria. Dat wil dus zeggen Salland komt niet in de reclame van KNGF of mij voor. Maar aangezien de polissen wel verbeterd zijn ga ik ZV Salland niet afstraffen door opnieuw advertenties te plaatsen waarin ik hun producten afraad. Ik laat het nu zoals het is.

Het KNGF en ik gaan volgend voorjaar onze selectie criteria voor 2014 aan alle ZV bekend maken, en het is dan aan de ZV of men daar polissen op af wil stemmen en dus door ons als beroepsgroep gepromoot gaan worden. Ik ben er van overtuigd dat de komende jaren ZV zich steeds meer van onze publieks campagne gaan aantrekken, vooral wanneer u de acties ondersteunt binnen de praktijken.

Terug naar het onderwerp, laat ik duidelijk zijn, ik heb geen financiële betrekkingen met KNGF of ZV en ik kan daardoor mijn eigen mening met u delen, en dat blijf ik doen wees daar gerust op. Daarnaast wil ik wil komend jaar mijn actie onafhankelijk met een jaar verlengen omdat mijn taak er nog niet op zit. Maar er zal dan committent van u moeten komen, afgelopen twee jaar heb ik duizenden kilometers gereisd zo'n 1.200 uur vrije tijd er in gestopt en mijn nek voor mijn collega's uitgestoken.....wil ik dus volgend jaar mijn missie verder vervolgen, maar dan wil ik van mijn achterban committent zien. (Kom daar volgend jaar op terug wat mijn plannen zijn en mijn vraag aan jullie)

Van al die mopperende collega's op internet zie ik nog geen handvol terug aan het front

om daar zijn zegje te doen en om te helpen een koers uit te zetten om uit dit diepe dal waarin wij als beroepsgroep verkeren, uit te komen

- Zijn we te druk met patiënten behandelen? Ja we zijn druk, maar dat is een slap excuus want natuurlijk heb je wel tijd om je te profileren, maar jij verkiest het om zo hard te werken om meer geld te verdienen ipv je tijd te besteden om er voor te zorgen dat er nog toekomst is voor onze mooie vak.

- Zijn we bang voor de zorgverzekeraar die het niet leuk vindt wanneer we aan zijn machtpositie kabbelen?(gebruik maken van machtsmiddelen als het niet contracteren of het misbruiken van beheersaudits op protesterende collega's) Ja het is gevaarlijk wanneer je je hoofd boven het maaiveld uit steekt maar iemand moet het doen en ik ben er altijd nog van overtuigd dat er bij de zorgverzekeraar maar ook bij de politiek mensen zitten die begrijpen dat deze "lastposten" het opnemen voor een groep en dat het geen persoonlijke vete is.

- Hebben we het eigenlijk allemaal nog te goed? Hier durf ik geen Ja of Nee te zeggen want wanneer we echt met de rug tegen de muur zouden staan, zouden er veel meer guerrilla acties gestart worden

Mijn conclusie is eigenlijk dat de fysiotherapeut nog steeds geen ondernemer is. Daar zullen we hard aan moeten werken en je moet je realiseren dat jou patiënt nu een klant is geworden en klanten of toekomstige klanten moet je informeren over wat jij te bieden hebt en hoe deze laagdrempelig in te kopen valt. In het licht daarvan roep ik jullie nog een keer op om deze laatste week van het jaar al je energie te stoppen in het goed adviseren van jou klanten en "prospects" hoe ze zich goed kunnen verzekeren.

STOP MET MOPPEREN EN CREEER JOU EIGEN TOEKOMST

Over twee weken mogen jullie weer op het KNGF en mij gaan mopperen, maar nu moeten jullie je eigen boodschap de markt in schreeuwen.

NZa en AFM

Tijdens het bezoek aan de NZa, vorige maand, hebben we het advies gekregen om de Autoriteit Financiële Markt (AFM) te benaderen om daar wat van onze problemen neer te leggen. Problemen als onjuiste, onvolledige polis informatie, het ontbreken van concrete restitutie tarieven bij ZV, het door ZV afdwingen van gecontracteerde tarieven binnen ongecontracteerde zorg enz.....

Afgelopen week heeft het KNGF te samen met juristen de zaken reeds besproken en ligt er een rapport voor. Met dit rapport bepalen wij (KNGF en ik) wat voor strategie wij gaan volgen. U ziet het , wij blijven door pushen net zo lang tot deze machts misbruik uitgebannen is.

Evaluatie eindejaar consument actie

Ook daar zijn er al bijeenkomsten gepland waarop de pluimpolis actie geëvalueerd wordt om de nieuwe campagne voor 2014 nog beter in de markt te zetten.

Zoals jullie zien onze activiteit houdt echt niet op wanneer het 1 januari 2013 is. Maar tot die tijd wil ik jullie , mijn collega's horen.....

Mvg

Henk

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.com