

Update 74

Geachte collega's

CZ

Tot vandaag, vrijdag 4 januari 2012 heb ik 52 reacties van collega's binnen gekregen die een mail naar CZ gezonden hebben aangaande de veranderingen in het aangeboden contract.. Dat betekent dat er nog zeker 100 moeten volgen de komende week, want toch niet 1 fatsoenlijk nadenkende fysiotherapeut wil dat deze ondermijning van de fysiotherapie zo door gaat. Voor de zekerheid stuur ik mijn voorbeeld brief mee. Deze verontrustende tendens moet NU de kop ingedrukt worden, vandaar dat ik in mijn brief naar het KNGF bestuur vraag om duidelijke stelling name en actie.

Meer consumenten veranderden van zorgverzekeraar

De laatste twee maanden ben ik vooral druk geweest met de informatie over hoe we de consumenten moesten voorlichten. Deze consumenten voorlichting wordt door de consument als bijzonder plezierig ervaren, omdat de consument door de bomen het bos niet meer ziet. Daarnaast zal het de ZV op den duur overtuigen dat wij meer te beiden hebben dan alleen maar goede en efficiënte zorg, hierdoor waarderen wij onze marktwaarde op richting ZV.

Het ziet er naar uit dat in 2012 , 2 a 3 procent meer consumenten geswitched zijn van zorgverzekeraar. Dit is een goede zaak welke zeker in ons voordeel gaat werken want hoe bereidwilliger de consument is om te veranderen van zorgverzekeraar , des te meer invloed kunnen wij hebben op de keuze van zorgverzekeraar.

Wanneer de cijfers bekend zijn en we ook weten hoeveel mensen afscheid genomen hebben van hun AV polissen dan kom ik er graag op terug met mijn analyse vanuit het oogpunt van onze beroepsgroep

KNGF

Het wordt nu weer tijd om de spiegel op ons zelf te gaan richten met als doel volgend jaar weer effectiever campagne te kunnen voeren en om ontwikkelingen in de zorgmarkt scherp te volgen en daar waar nodig er direct op in spelen.. Om die reden heb ik op 2 januari een mail gezonden aan onze KNGF voorzitter en het voltallige bestuur. In mijn mail vraag ik aandacht voor drie zeer urgente zaken die door de branche vereniging opgepakt moeten worden en waar de KNGF nu eens duidelijk stelling in moet gaan nemen.

Laat ik direct duidelijk zijn niet de KNGF moet alleen stelling nemen, WIJ allemaal moeten leren naar buiten te treden en het lef hebben om te melden wanneer we het er niet mee eens zijn. Ik probeer niet anders dan u en ook onze representant het KNGF alert te maken.. Collega's laat zien dat we er zijn.

Hieronder is de mail afgeprint en mij is toegezegd dat ik over twee weken antwoord kan verwachten op deze drie punten.

Geachte hr Zijlstra en het bestuur KNGF ,

Ik verwacht niet dat ik, Henk Jansen, mij verder behoef voor te stellen.

U weet dat ik begaan ben met het lot van de fysiotherapeut en ik, vanuit mijn onafhankelijke positie, meningen aangaande de ontwikkelingen binnen mijn beroepsgroep kan geven. Om die reden wil ik u op deze manier mijn mening geven aangaande zaken welke dit komende jaar urgent aandacht en actief handelen van uw als bestuur van onze branche vereniging vragen..

Uitholling domein van de fysiotherapeut:

Ik verzoek u duidelijk stelling te nemen in de wildgroei van de zgn "indicatie netwerken". Het zal u zijn opgevallen dat de groei van rug-, schouder-, pols/hand-, hart- , arthrose-, Parkinson-, claudicatio netwerken een enorme vlucht heeft genomen en dat zorgverzekeraars nu opnieuw handig misbruik maken van deze versplintering binnen ons domein van de fysiotherapie. Onder het mom van kwaliteit verbetering worden wij straks verplicht om deel te gaan nemen aan allerhande netwerken om nog patiënten met de daar aan gerelateerde klachten te mogen behandelen. Dit kost opnieuw

financiële investeringen in cursus tijd en contributies aan de diverse netwerkgroepen. Ik ben van mening dat deze ontwikkeling een ondermijning is van het domein welke aan "de Fysiotherapeut" toebehoort.

Wij als beroepsgroep moeten deze ontwikkelingen een halt toe roepen omdat door deze netwerk vorming ons diploma fysiotherapie ondermijnt wordt. Als het zo doorgaat heeft een afgestudeerd fysiotherapeut straks totaal geen mogelijkheid om zijn kundigheid uit te oefenen of men moet straks lid zijn van tientallen "netwerken" waarvoor de zorgverzekeraar geen extra euro gaat betalen.

Versterken van onze machtspositie

Het is ons allen duidelijk dat de KNGF, lees wij fysiotherapeuten, in de zorgmarkt volledig van de onderhandeling tafel af geblazen zijn. Deze scheve marktverhoudingen zijn mogelijk geworden door dat de politiek verkeerde keuzes gemaakt heeft. Door de overmacht welke de zorgverzekeraars gekregen hebben kunnen ze nu zelfs ons kwaliteitsbeleid bepalen. Overigens is de drijfveer bij de ZV niet selectie op kwaliteit, zoals ze naar de politiek voordoen, maar is het enige doel van de ZV sanering met als einddoel bezuiniging van de markt.

U als KNGF gelooft door het inzetten op outcome indicatoren dat wij als beroepsgroep uiteindelijk weer zelf het kwaliteits beleid in handen gaan krijgen. Ik kan u verzekeren dat de switch van "Kwaliefy" naar beoordeling op outcome indicatoren beoordeling uiteindelijk hetzelfde resultaat gaat hebben. Gelooft u nu werkelijk dat een ZV zijn veroverde machtspositie zonder uitruil zal prijs geven. ( Ik zou bijna zeggen, de zorgverzekeraar is de fysiotherapeut niet, welke allerhande artikelen/service/kunde in blind vertrouwen weggeeft aan de tegenpartij zonder tegen prestatie ) Willen wij weer zeggenschap krijgen over dat wat van ons is, namelijk de kwaliteit, dan kunnen wij dit domein alleen heroveren wanneer wij met de ZV iets kunnen uitruilen. Om een macht te bestrijden heb je een macht nodig en dat is het KNGF in het totaal niet, sorry. Dus wil het KNGF ( beroepsgroep ) iets bereiken dan kan ze dat maar op 1 manier bewerkstelligen en dat is door zorgverzekeraars in hun ledental ( verkochte polissen ) te raken. U kent mijn zienswijze, de fysiotherapeut is de toonbank van de zorgverzekeraar.....en ik hoop dan ook dat het KNGF hier vol op gaat inzetten.

Tot op heden had het KNGF een marketing / reclame budget welke gericht was op communicatie binnen de beroepsgroep. Wij zijn nu echter een markt en dit vraagt een andere benadering. Was het tot voor kort voldoende dat de KNGF een communicatie budget had welke voldoende was om binnenshuis een boodschap over te brengen. Die functie is er nog steeds maar ons communicatie bereik is verduizendvoudigd want nu zullen wij onze boodschap aan het Nederlandse volk over moeten brengen. Dat houdt dus in dat het marketing/communicatie/reclame budget van het KNGF daarop afgestemd en verveelvoudigt moet gaan worden. Ik hoop dat u inziet dat wij als beroepsgroep niet langer wachten om naar buiten te treden en ik roep u dan ook op om de begroting voor 2013 te herzien en het budget communicatie/marketing/reclame te verveelvoudigen

Houtskoolschets

Tot op heden heb ik twee brainstorm sessies mee mogen maken waaruit de nieuwe verenigingsstructuur geboren moet worden. In de houtskoolschets zie ik een groot aantal verbeteringen ontstaan waardoor de verenigings structuur democratischer wordt. Er is echter een cruciale fout in het huidige en toekomstige systeem aanwezig en dat is dat de KNGF opnieuw inzet op het bedienen van alle deelgebieden binnen ons vakgebied. Er moeten in een markt harde keuzes gemaakt worden om te overleven. Onze verschillende stromingen binnen de fysiotherapie zijn zo uiteenlopend met ook zoveel verschillende belangen dat ik de mening ben toegedaan dat de huidige houtskoolschets niet dat gaat brengen wat de leden willen. Wat willen onze leden, een duidelijk beleid welke helpt voor de problemen die hij / zij ondervindt in zijn dagelijkse praktijkuitoefening. Deze zullen voor een ft werkende in de 2' lijn totaal anders zijn dan

die van een praktijkhouder uit de eerste lijn. Met de huidige houtskoolschets gaat u niet dat bereiken wat het KNGF lid van u wil.

Ik heb getracht in het kort drie belangrijke zaken te omschrijven. Ik hoop dan ook dat u over deze zaken uw duidelijke mening vormt en dat ik dan een antwoord van u mag ontvangen. Natuurlijk ben ik bereid om mijn visie binnen het bestuur te onderbouwen. hoogachtend,

Henk Jansen

Iedere week komen er nieuwe collega's bij die de updates volgen. Stuur de updates naar zoveel mogelijk collega's, help mij om uiteindelijk de hele beroepsgroep te kunnen bereiken.... Ik heb daarbij echt jullie hulp nodig.....

Iedereen kan zelf de updates ontvangen door dat door te geven op

[info@fysiotherapieinnood.nl](mailto:info@fysiotherapieinnood.nl)

of

[info@curtain-hardware.com](mailto:info@curtain-hardware.com)