

Update 80

CZ

Aangaande de netwerken problematiek met CZ is er niets nieuws te melden. Wel is het aantal mails aan de heer Wattel boven de 130 stuks gestegen.

Het KNGF probeert een afspraak te maken met CZ maar tot op heden heb ik nog geen verdere info mogen ontvangen of er al een datum geprikt is. Weet ik meer dan horen jullie van mij

Evaluatie KNGF Polispluimen campagne

Gisteren was er in Amersfoort een evaluatie van de eindejaars campagne van het KNGF. Er was een leuk onderzoek gedaan door onderzoeks buro IPSOS en de conclusies uit het onderzoek lagen in de lijn van mijn verwachtingen en geven goede informatie van hoe wij in de toekomst de communicatie naar binnen en buiten toe moeten gaan stroomlijnen.

Opvallend was dat de meeste geïnterviewde mensen die van de actie wisten en actie ondernomen hadden om te kijken of ze wel goed verzekert waren , dat waren de personen die door hun therapeut op de hoogte waren gebracht. Dit aantal lag 3 x hoger in vergelijking met diegenen die getriggerd waren door advertenties of internet reclame.

Collega's dit onderstreept nogmaals mijn visie dat wij als fysiotherapeuten heel veel invloed kunnen uitoefenen op het inkoop gedrag van onze klanten wanneer het om aankoop zorgpolissen gaat en dat TV , radio , internet en krant reclame daar niet tegen op kunnen.

Na een levendige discussie binnen de groep kwamen een aantal adviezen naar voren.

- KNGF moet meer hapklare informatie aan zijn leden verzorgen waardoor de consument informatie makkelijker gemaakt wordt.
- KNGF moet reeds in het voorjaar 2013 de ZV op de hoogte stellen wat zijn van de selectie eisen voor de polis pluimen 2014 gaan worden.

- De criteria moeten veel directiever worden, en aangevuld worden met oa een fatsoenlijk restitutie tarief en kwaliteit terug bij de KNGF (lees stop beheersaudits en vervang die door toetsingen vanuit het KNGF)

Deze zaken worden naar het bestuur mee genomen. Wat daar uit gaat komen zal ik jullie t.z.t. melden.

Waarom laat ONVZ en VGZ zich de les door Achmea leren?

Feit is het dat wanneer je een plusaudit wil doen voor Achmea ze van jou eisen dat je hun Plus eisen toepast op alle dossiers , dus ook op die van andere ZV die niet aan de one audit fits all strategie deelnemen. Of dit opdwingen van de Achmea eisen juridisch mogelijk is dat betwijfel ik , maar dat mag het KNGF wat mij betreft verder uitzoeken. Maar wat ik niet begrijp is dat verzekeraars als VGZ en ONVZ zich laten ringeloren door concurrent Achmea. Bij navraag in Amersfoort vermoede men dat VGZ en ONVZ dit oogluikend toestonden omdat ze op die manier zonder er een euro meer tarief te hoeven betalen wel in die “kwaliteits slag” konden mee liften.

Vandaag heb ik een mail aan VGZ geschreven waarin ik hun vraag om een officieel standpunt in deze kwestie. Voor mij is totaal onduidelijk wat hun voordeel zou zijn. Mijn opinie is dat VGZ (ONVZ) zich zelf tekort doet om de volgende redenen:

- 1- Achmea heeft zelf al geconstateerd dat plus praktijken een hoger behandel gemiddelde hebben tov reguliere fysiotherapie praktijken.
- 2- Uit eigen ervaring weet ik dat een Plus praktijk 25 tot 33% meer administratie tijd nodig heeft wat ten koste gaat aan tijd voor de patient
- 3- Minder behandel tijd verklaart dan ook de stijging van het behandelgemiddelde
- 4- Klanten worden overstelpt met vragen en

scoringslijsten dit te samen met mindere tijd voor contact met patient resulteert in een lagere klant tevredenheid score.

De evt. voordelen welke Achmea wel heeft door de blik in de keuken bij de therapeut heeft VGZ en ONVZ ook niet, dus waarom accepteren zij dan dit dictaat van Achmea. Deze vraag ligt nu bij VGZ en ik laat jullie weten wanneer er een reactie komt.

Mvg
Henk Jansen

**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**