

**Wilt u ook niet langer zonder inspraak tekenen bij het kruisje?**

**Wilt u ook mee beslissen over de inhoudt van het contract welke u met de zorgverzekeraar afsluit?**

Beste collega's,

Zoals jullie weten ben ik een groot voorstander van de bundeling van krachten in het overleg met zorgverzekeraars. Velen van ons hebben nu het gevoel dat wij elk jaar weer moeten tekenen bij het kruisje en dat er geen sprake is van een gelijkwaardige onderhandeling positie met de zorgverzekeraars. Tot op heden is het de KNGF niet gelukt om de balans zorgverzekeraar versus fysiotherapeut in evenwicht te brengen.

De mededingingsregels maken collectief onderhandelen lastig. Maar binnen die regels blijken een aantal mogelijkheden te bestaan. Zo kan worden gewerkt met een zorgmakelaar, een binnen de fysiotherapie tot nu toe onbekend fenomeen.

Ik heb onlangs contact gehad met het kantoor Eldermans & Geerts in Zeist. Dit kantoor werkt voor zorgprofessionals en zorginstellingen en treedt al jarenlang succesvol op als zorgmakelaar voor zorgaanbieders. Zo vertegenwoordigt het kantoor inmiddels 700 apotheken, 400 apotheekhoudend artsen en 800 logopedisten. Lex Geerts is al sinds de jaren tachtig bekend als belangenbehartiger van fysiotherapeuten. Het kantoor is zeer goed op de hoogte van perikelen die rond de contractering spelen en beschikt over kennis, ervaring, contacten en know-how en denkt voor onze beroepsgroep een toegevoegde waarde te hebben.

In de bijlage treft u nadere informatie aan over hoe het werkt, alsmede een modelovereenkomst met vragenlijst voor diegenen die zich willen opgeven. Voorwaarde is wel dat zich tenminste 500 fysiotherapeuten melden om door zorgverzekeraars serieus genomen te worden en de kosten beperkt te houden. Het is bovendien zaak niet te lang te wachten. Het kantoor is al druk in overleg met zorgverzekeraars voor de contracteerronde 2014 en het zou mooi zijn als de fysiotherapie daarin kan worden meegenomen. Meer informatie is te vinden in de bijlagen. Bent u overtuigd van de waarde van een makelaar en geeft u dit alternatief een kans schrijf dan in met het bijgevoegde inschrijvings formulier en vul de vragenlijst in.

Uiteraard moet ieder voor zich beslissen of al dan niet met een zorgmakelaar wordt gewerkt. Maar het is een nieuw geluid en daar zijn wij wel aan toe. Voor de duidelijkheid, u moet dit alternatief niet zien als een vervanging van het KNGF maar als een juridische aanvulling voor de vrijgevestigde contracthouders.

Wanneer u zich aanmeld stuur dan aub een berichtje aan mij zodat ik weet wie en hoeveel collega's zich aangemeld hebben. Beste collega's laten we elkaar steunen door massaal lid te worden. Hoe meer collega's deze advocaat/zorgmakelaar vertegenwoordigt des te groter wordt de kracht tegenover de zorgverzekeraar.

Nadere informatie kan worden gevonden op [www.eldermans-geerts.nl](http://www.eldermans-geerts.nl).

## **Zorg geen markt**

In update 92 schreef ik al over de presentatie van het onderzoek "Zorg geen markt". Voor een VOLLEDIG verslag van deze bijeenkomst kunt u kijken op:

<http://www.zorggeenmarkt.nl/bericht/108653/>

Het volledige onderzoeksrapport kunt u bekijken en downloaden op:

<http://www.zorggeenmarkt.nl/rapport/1304-fysiotherapie.pdf>

Met vriendelijke groet,

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

**of**

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

*Laatst bewerkt op: 3 mei 2013 - 12:00*



Geplaatst op: 3 mei 2013 - 12:02



**Arthur Fedder**  
**Update 93a**

Collega's

Gelukkig heb ik oplettende lezers en ik ben daarom vandaag herhaaldelijk gemaïld dat de vorige mail aangaande mijn voorstel om een zorgmakelaar in te schakelen niet update 92 was , de teller stond al op 93....

Bij deze update 93a

### **Veelgestelde vragen**

Vandaag kwam ik om in de vragen wat men van zo'n zorgmakelaar moet voorstellen. Allereerst voor de duidelijkheid, ik ben niet de zorgmakelaar en heb er ook geen banden mee, dus als u vragen wilt stellen doe dat vooral bij dhr Berloo ( zie mailadres onder aan de mail )

Ik behandel een paar, dat vaak gesteld werden:

- **Moet ik nu al geld storten....en wat gebeurt er wanneer er geen 500 leden gehaald worden, krijg ik dan mij geld terug?**

Antw: Dhr van Berloo, van het kantoor Eldermans&Geuts heeft mij laten weten dat er pas een factuur gezonden gaat worden wanneer er 500 inschrijvingen zijn en er daadwerkelijk gestart gaat worden. Voor een zorgmakelaar is het belangrijk om volume te hebben om bij een zorgverzekeraar aan de onderhandelings tafel te mogen verschijnen is 500 echt het minimum..

- **Gaat de Zorgmakelaar er voor zorgen dat het tarief verhoogd gaat worden?**

Antw: Neem van mij aan dat inzetten op tarief een foute zaak zou zijn omdat je daar het publieke domein niet achter je krijgt. De zorgmakelaar zal zich allereerst richten op zaken waar zowel voor de zorgverzekeraar als onze beroepsgroep iets te winnen valt. Denk vooral aan de administratieve lasten verlichting en het afschaffen van de beheers audits.

Maar er zijn ook andere zaken waarin de zorgmakelaar baanbrekend kan zijn. Bedenk eens.... Nu worden veel praktijken opgezadeld met onduidelijke regels waarop er een beheers audit ingesteld wordt. Deze regels zijn onduidelijk en het berekenen van behandel gemiddeldes zijn niet transparant en onnavolgbaar. Dit probleem hebben veel praktijken/contractanten, maar om individueel te gaan rechten tegen een zorgverzekeraar is ondoenlijk omdat dit veel teveel geld kost. Door deze problemen nu te clusteren wordt het goedkoop om dit soort zaken voor de rechter te brengen.

- **Waarom doet het KNGF dit niet, daar betalen we ze toch voor?**

Antw: De KNGF is een branchevereniging die zich vooral richt op de fysiotherapeut in het algemeen. Deze vereniging moet zich vooral richten op dat wat ons allen bindt als fysiotherapeut of je nu zelfstandig bent met of zonder zorgverzekeraar contract, eerste lijner in loondienst of dat je in de tweede lijn werkzaam bent. Deze zorgmakelaar kan zich hard maken voor de groep fysiotherapeuten die een contract met de zorgverzekeraar wensen te tekenen. Door deze afbakening wordt de groep homogener en hebben wij dezelfde problemen die opgelost dienen te worden.

- **Weet jij zeker of het gaat lukken?**

Antw: Natuurlijk weet ik dat niet zeker en met 500 leden gaan we het zeker niet redden om echt eisen te kunnen stellen. Maar ik ben er van overtuigd dat wanneer deze 500 zich verenigen en niet langer klakkeloos iedere eis van de zorgverzekeraar gaan inwilligen maar deze eerst juridisch laten uitzoeken, dan zal dit positieve effecten hebben waardoor meer collega's zich gaan aansluiten. Heeft u een beter idee of blijven we gedwee individueel op de slachtbank aflopen.....

- **Heb jij je al ingeschreven?**

Antw. Moest om de vraag lachen, misschien wel de beste vraag van allemaal. Ja, vandaag heb ik mijn secretaresse gevraagd om al de vier maten in te schrijven, wat hebben we te verliezen? Alleen maar te winnen lijkt mij.

Ik weet het.... wij zijn allemaal lam geslagen door alle administratieve lasten, geloven niet meer na alle teleurstellingen die we met het KNGF beleefd hebben dat er nog hoop is voor ons vakgebied en we zijn allemaal bang om ons hoofd boven het maaiveld uit te steken.....maar als we zo blijven denken dan kunnen we beter ons als beroepsgroep opheffen want anders doet de zorgverzekeraar het wel.

U denkt nog dat doet de zorgverzekeraar niet want hij wil graag zijn winst op ons blijven houden. Als u dat nog denkt geef ik u hier wat kille cijfers

In 2012 werd er 1,3 miljard winst gemaakt. Waarvan 1,2 miljard uit de verplichte verzekering en slecht 0,1 miljard uit de Aanvullende polissen.....en wij maar denken dat we de melkkoe van de zorgverzekeraar zijn!!!!!!!

Dus schrijf je in voor de zorgmakelaar: [fysiotherapie@eldermans-geerts.nl](mailto:fysiotherapie@eldermans-geerts.nl)

Voor meer info kun je kijken op: <http://www.eldermans-geerts.nl/content/nieuwsflits-fysiotherapie.html>

Met vriendelijke groet,

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**