



VERSUS

**ONLINE
TIJDSCHRIFT
VOOR
FYSIOTHERAPIE**

2009

Auteur(s): R. Lulofs
Titel: Het Oog van Versus: Bonus
Jaargang: 27
Maand: maart
Jaartal: 2009

Deze online uitgave mag, onder duidelijke bronvermelding, vrij gebruikt worden voor (para-) medische, informatieve en educatieve doeleinden en ander niet-commercieel gebruik.

Zonder kosten te downloaden van: www.versus.nl

HET VAN VERSUS

Fysiotherapie-gerelateerde berichten uit de media besproken en becommentarieerd.

R. Lulofs

*Ronald Lulofs
Fysiotherapeut-Manueel Therapeut
Particuliere Praktijk, Leidschendam*

Bonus.

Hebt u al een bonus gehad van uw werkgever? Zo'n lekkere vette kluit als je een target hebt gehaald? Nog steeds niet? Dan moet u toch eens bij uzelf te rade gaan wat u fout doet. Iedereen krijgt toch een bonus tegenwoordig? De bankdirecteur, de voetbaltrainer, de witgoed verkoper, ja zelfs de fysiotherapeut. Onder het motto van: "maakt niet uit wat je verkoopt als je maar verkoopt". Geld moet tenslotte rollen want voor ethisch gezever kopen we niks.

Hoezo krijgt de fysiotherapeut een bonus? Dat is toch duidelijk; als u een rekje met folders van zorgverzekeraar Agis in uw praktijk neerzet, een CQ index voor fysiotherapie gaat hanteren waarmee de klantervaringen worden gemeten en het Abakus of Fysio Roadmap patiëntendossier gaat gebruiken, dan krijgt u € 2,50 per behandeling extra van mijnheer Agis. Ze noemen dat een intensief contract bij Agis. Dat is toch een bonus of niet soms? Natuurlijk, je maakt reclame voor een zorgverzekeraar maar dat mag van de NZA, de Nederlandse Zorg Autoriteit. Want zegt deze waakhond; "fysiotherapeuten kunnen kiezen of ze zo'n contract tekenen ja of nee, ze kunnen ook kiezen voor het basiscontract." Geen speld tussen te krijgen. Fijne waakhond, zoals wel meer waakhonden de laatste tijd door hun mand gevallen zijn.

U denkt natuurlijk, dat heeft bijna geen collega gedaan, zo'n reclamezuil in je wachtkamer neerzetten voor een zorgverzekeraar. Jawel hoor. Ik begrijp uit diverse berichtgevingen dat al een paar honderd collega's zo'n intensief contract hebben getekend. Ze zullen gedacht hebben bij het zien van de berichtgevingen over de bonussen bij de banken en verzekeraars; "jij een bonus, ik ook een bonus". Het gaat tenslotte allemaal om geld.

Er volgde veel ketelmuziek naar aanleiding van de berichtgeving over de praktijken van Agis. Het NOS journaal, de landelijke dagbladen, uiteraard de politiek, iedereen sprak er schande van. Het KNGF liet weten ook tegen dit beleid van Agis te zijn. Met aanvullende kwaliteitseisen is niets mis volgens het KNGF maar men vindt niet dat fysiotherapeuten in ruil daarvoor verplicht mogen worden reclame te maken voor een zorgverzekeraar. Kwaliteit kan je niet koppelen aan reclame.

Dat ben ik met het KNGF eens. Maar is deze zet van Agis niet het logische gevolg van de veelgeprezen vrije markt? Ja zeker! Zorgverzekeraars trekken de macht naar zich toe. Lees de kranten. Zorgverzekeraar DSW probeert samen met andere investeerders een ziekenhuis te kopen, Menzis investeert in vijf medische centra waar huisartsen gaan samenwerken, kortom, zorgverzekeraars gaan actief en gedifferentieerd inkopen. Zo kunnen zij zich ook onderscheiden van andere zorgverzekeraars. Het aanbod van Agis is dus een topje van de ijsberg die de fysiotherapie straks over zich heen krijgt. Wilt u "preferred provider" zijn van een zorgverzekeraar, dan zult u aan hun eisen dienen te voldoen. Waar die eisen uit gaan bestaan zal per zorgverzekeraar gaan verschillen. Elke zorgverzekeraar zal zijn eigen vorm van 'kwaliteit' gaan opleggen aan de beroepsgroep. En daar valt weinig of niets tegen te doen, behalve dan de voorgelegde contracten weigeren te ondertekenen maar daarmee haalt u wel weer andere problemen op uw hoofd. Maar u mag kiezen!

Of de toename van de macht bij de zorgverzekeraar een wenselijke ontwikkeling is, is een heel andere vraag. Maar die vraag is al lang een gepasseerd station. Er is al sprake van een gecontroleerde vrije

markt in de zorg, alleen hebt u als individu weinig in te brengen, u hebt geen macht. Dus als u slim bent houdt u daar rekening mee.

U schaft een mooi EPD aan, u gebruikt glimmende vragenlijsten over klantervaringen, u gooit uw hele wachtkamer vol met reclamezuilen van alle zorgverzekeraars en u begint ketenzorg, mantelzorg, multidisciplinaire zorg of welke andere vorm van zorg dan ook. Dan krijgt u een mooie bonus per patiënt per behandeling en verdient u zo een mooi zakcentje extra. Ik reken het u even voor. Stel; u behandelt 16 patiënten per dag, dat zijn er 80 per week. U krijgt een bonus van € 2,50 per behandeling. Dat is dus € 200 per week, is € 800 per maand, dat is € 9600 per jaar. Kassa! Mooie bonus, voor een fysiotherapeut, alhoewel in schril contrast met deze of gene manager in de financiële wereld natuurlijk.

In feite is de zorgverzekering in alle opzichten een schadeverzekering geworden, net als de autoverzekering. Als u een ongeluk krijgt met uw auto waardoor u schade hebt dan bepaalt de verzekeraar waar u uw auto kan laten maken. Of u dat nu leuk vindt of niet, de verzekeraar bepaalt. Wilt u daar van afwijken, dan gaat u dat geld kosten. Zo wilde enkele maanden geleden mijn autoschadeverzekeraar dat ik mijn auto, na een aanrijding met een jong hert, ter reparatie van de schade moest afleveren bij een door de schadeverzekeraar gecontracteerd bedrijf. Ik wilde mijn auto laten repareren bij de dealer waar ik hem had gekocht. Dat kon niet volgens de telefoniste want: "Daar hebben wij geen contract mee. Als u dat wilt dan moet u uw eigen risico van € 150 betalen". Nodeloos te zeggen dat deze discussie tot niets leidde, behalve dan dat deze aanrijding met Bambi mij € 150 kostte.

U begrijpt het; ik ben uiteraard naar mijn eigen dealer gegaan.

Zo zal het in de toekomst ook steeds vaker met de 'vrije keuze' in de gezondheidszorg gaan. De verzekeraar contracteert zorg en u moet daar naar toe. Uiteraard is de zorg ingekocht onder de noemer van het inkopen van kwaliteit, dat wel natuurlijk.

Dus alle ophef over de actie van Agis is natuurlijk een beetje overdreven. Dat wisten we toch dat het zo zou gaan, sterker nog, daar hebben we toch voor getekend. Natuurlijk is er geen echte vrije markt. De zorgverzekeraars zijn aan de macht. U moet zich naar hen schikken of alle banden met hen verbreken en als "vrije jongen" door het leven willen gaan. Zoals de NZA zegt; "u hebt de keuze".

In onze praktijk staat overigens geen reclamezuil met folders van Agis.

Wij vonden die bonus gewoon te laag. Misschien volgend jaar.