## Niet contracteren

# Op eigen kracht

**De steeds langer wordende eisenlijst van zorgverzekeraars stuitte Ida Wakely steeds meer tegen de borst. Zij was tot 2010 maatschapslid. Het kostte steeds meer tijd, geld en moeite om contracten te krijgen en te behouden. Na lang wikken en wegen hakte Wakely de knoop door en koos ze ervoor de maatschap te verlaten. Hoewel ze fijne collega's had, kon ze niet langer met plezier haar werk doen.**

Tekst: Kim Roos

Ida Wakely: "Tijdens de invoering van HKZ waren mijn collega's en ik uren bezig met administratie en verslaglegging. Ik vroeg me steeds vaker af: "wat levert het ons eigenlijk op?" Zo werd ik eens gecontroleerd door een zorgverzekeraar vanwege hogere behandelgemiddelden.

## Steeds gekker

Ik behandelde destijds veel chronische patiënten in een verzorgingstehuis, dus deze afwijking was gemakkelijk te verklaren. De dossiercontrole bleek puur een invuloefening, die naar mijn mening helemaal niets kon vertellen over mijn kwaliteit. Er werd niet vakinhoudelijk getoetst, men keek alleen of alle verplichte items waren ingevuld. Daarbij gaf de toegang die verzekeraars hebben tot patiëntendossiers mij een heel verkeerd gevoel. Het schaadt de privacy van je patiënten, ook al is het dan anoniem. Verzekeraars gaan steeds meer op de stoel van (para) medici zitten en nemen beslissingen over zaken waar zij niet de deskundige in zijn. Ook de methodes om tot tariefsdifferentiatie te komen hebben soms rare gevolgen. Zo eiste een verzekeraar zelfs dat je een reclamezuil van hen in je wachtkamer moest plaatsen. De contracteisen worden elk jaar gekker!"

## Blanco beginnen

Hoewel haar toenmalige collega's Wakely's mening deelden, kozen zij er niet voor om de stap naar een contractvrije praktijk te zetten. Ze legt uit: "Ik denk dat men bang is voor omzetverlies. Dat is natuurlijk niet helemaal ongegrond. Het is erg lastig om als een bestaande praktijk, met een gevestigde naam en klantenkring, van contracten af te stappen. Je patiënten zijn al gewend aan je werkwijze en zullen verandering minder snel accepteren. Toch vind ik dat argument niet helemaal opgaan. Je kunt toch ook zeker wat als fysiotherapeut? De patiënten komen uiteindelijk voor je behandeling, omdat je goed bent in wat je doet."

Wakely vervolgt: "Voor mij was het een voordeel om blanco te beginnen. In 2010 startte ik mijn eigen praktijk: 'De Stimulus'. Als patiënten voor het eerst bellen voor een afspraak, vertel ik ze meteen dat ze na de behandeling contant moeten betalen of pinnen. Als men vraagt waarom, motiveer ik het. De patiënten begrijpen het. Mensen vinden het alleen maar fijn als je een duidelijke mening hebt. Het levert me veel op: ik ben zeker 30% minder tijd kwijt aan administratie en verslaglegging. Die tijd investeer ik in mijn patiënten. Veel ontwikkelingen gaan volledig langs me heen, zoals Kwaliefy en de zorg om nieuwe contracten. Ik ben nu een jaar bezig en ik zie nog steeds groei." De praktijk van Ida Wakely richt zich op een hele specifieke doelgroep. Ze is gespecialiseerd in de diagnostiek en behandeling van myofasciale pijn. Daarnaast is een derde van haar patiënten musicus met muziekgerelateerde klachten.

## Meer ondersteuning

Hoewel Ida Wakely niets dan positief is over de stap die ze nam, ondervindt ze wel dat de restitutietarieven niet zo hoog zijn als gehoopt. Wakely: "Ik had me voorgenomen om me daar niet teveel mee te bemoeien. Dat was iets tussen de klant en de zorgverzekeraar, ik bereken gewoon mijn eigen tarieven. Nu ervaar ik toch dat klanten er hinder van ondervinden. Daarom ben ik zelf eens gaan bellen naar verzekeraars. Ze konden me weinig informatie geven en gaven onduidelijke antwoorden. Ze kenden vaak hun eigen regels niet voor vergoeding van niet-gecontracteerde zorg. Het KNGF laat daar een belangrijke taak liggen, vind ik. Ze spreken uit dat ze contractvrije praktijken willen ondersteunen, maar intussen wordt er maar weinig gedaan. Een

gedeelte van de website inrichten met informatie over onafhankelijke fysiotherapie, zowel voor patiënten als voor praktijken, zou een goed begin zijn. Ze zouden zich meer hard moeten maken voor een goede restitutie. In plaats daarvan richten ze zich op kwaliteitseisen, zoals Kwaliefy. Dat werkt juist meer administratieve belasting in de hand. Ik doe daar niet aan mee, ik vind het teveel een wassen neus. Het zegt alleen iets over je kwaliteiten op het gebied van verslaglegging, niet over je kwaliteiten als fysiotherapeut."

## Gemotiveerde klanten

"De stap om geen contracten meer af te sluiten met verzekeraars is de beste keuze die ik ooit heb gemaakt," aldus Wakely. Ze legt uit: "De verhoudingen liggen nu weer zoals het hoort. De patiënt is de verantwoordelijke partij. Hij of zij ziet precies wat de zorg kost. Patiënten zetten zich veel actiever in. Ze zijn bewuster bezig met de behandeling. Voorheen zag ik nog wel eens patiënten die bijna eisten dat je ze wekelijks bleef behandelen. Ze hadden zich goed verzekerd en dus recht op onbeperkte behandeling. Dat er niks meer te behandelen viel maakte dan niet uit. Mensen met zo'n instelling komen nu helemaal niet meer. Ik heb voornamelijk leuke, gemotiveerde klanten die zich verantwoordelijk voelen voor hun eigen herstel."

Ida Wakely's advies aan haar vakgenoten: "Je moet op je eigen kracht en vaardigheid durven vertrouwen. Dan doen je patiënten dat ook. In mijn ervaring kiezen veel mensen toch voor een vakkundige behandeling die met aandacht wordt gegeven. Een eigen bijdrage, of zelf de nota bij de verzekeraar declareren, vinden ze minder belangrijk. Ik denk dat onafhankelijk werken de enige manier is waarop je dit vak nog kunt uitoefenen zoals je het zelf graag wilt."

***info@destimulus.nl***
***www.destimulus.nl***