



Onderzoek gevolgen zorgsturing verzekeraars

‘Selectieve zorginkoop niet samen met inperking keuzevrijheid’

Drs. Niels J.C. Eikmans, bureausecretaris Branchevereniging Tandtechniek

Om de positie van de verzekerden in het nieuwe zorgstelsel te verbeteren hebben de (ouderen)organisaties Unie KBO, PCOB, ANBO en de NPCF de gevolgen van bijbetaling, machtigingsbeleid en zorginkoop door verzekeraars in kaart gebracht. De resultaten hiervan zijn gepubliceerd in het rapport ‘Toegang en keuzevrijheid ten aanzien van zorgverleners, een eerste peiling’.

Vrije keuze zorgverlener

De deelnemers aan het onderzoek hechten veel belang aan het recht om zelf te bepalen wie hun zorgverlener is. Na de vrijheid voor het kiezen van de eigen huisarts (68%) komt op de tweede plaats de vrije keuze voor de tandarts (48%).

Toestemming voor de behandeling

Een op de drie deelnemers heeft toestemming nodig voor de behandeling. Vanwege het wachten op een dergelijke toestemming schieten deelnemers soms een bedrag voor.

Bijbetaling

Van de totale groep moet 58% voor bepaalde zorg bijbetalen. Bijbetalen voor de tandarts staat met 38% op nummer 1. 7% van de mensen geeft aan dat ze vanwege de bijbetaling minder gebruik maken van de tandartszorg. Dit is in lijn met de onlangs door de RIVM gepubliceerde conclusie in het rapport Zorgbalans 2008 dat lager opgeleiden minder vaak de tandarts bezoeken.

Wensen zorginkoop

Volgens de deelnemers is kwaliteit van zorg het belangrijkste wanneer verzekeraars afspraken maken met zorgverleners (91%). Ongeveer een derde van de deelnemers geeft de volgende aspecten aan waar verzekeraars op moeten letten bij het maken van afspraken met zorgverleners:

- service van zorgverleners (35%)
- zorgverleners in de buurt (34%)
- keuze qua zorgverlener (34%)

Aanbevelingen

De resultaten van dit onderzoek geven de onderzoekers aanleiding tot het geven van ondermeer de volgende aanbevelingen.

Machtigingen

Verzoeken om toestemming dienen zo snel mogelijk te worden behandeld om te voorkomen dat verzekerden lichamelijk of financieel hinder ondervinden van vertraging. De





ouderenorganisaties en de NPCF vragen de verzekeraars om een helder omschreven termijn en uniforme regeling.

Selectieve zorginkoop

Selectieve zorginkoop kan alleen werken als dit gebaseerd wordt op kwaliteit en voorkeuren van de verzekerden. Selectieve zorginkoop dient dus meerwaarde te hebben en niet samen te gaan met een inperking van de keuzevrijheid. De verzekerde dient ervan op aan te kunnen betere kwaliteit te krijgen bij de gecontracteerde zorgverlener.

Informatievoorziening

Het ministerie zou moeten controleren of de verzekeraars voldoen aan hun informatieplicht over het contracteerbeleid. Het inkoopbeleid dient als criterium te worden opgenomen op www.kiesbeter.nl.

Lessen voor de tandtechniek

Welke lessen kan de tandtechnische ondernemer uit deze publicatie leren? Meest in het oog springend is toch wel dat consumenten veel waarde hechten aan de vrije keuze van hun zorgverlener. Ook de vrije keuze van de eigen tandarts scoort hierbij hoog. Consumenten geven daarbij de voorkeur aan de bekende zorgverlener in de buurt. Dit past in het beleid van de Branchevereniging Tandtechniek om de moderne tandtechnicus meer zichtbaar te laten zijn voor de patiënt. Dat biedt mogelijkheden om een relatie op te bouwen met de patiënt en te laten zien wat de Nederlandse tandtechnicus om de hoek allemaal kan betekenen.

Promotie Tandtechniek

Zichtbaar worden kunt u ondermeer door in de lokale media publiciteit te scoren. De Branchevereniging Tandtechniek helpt u graag met het vinden van een lokale invalshoek. Stuur een e-mail naar info@bvtandtechniek.nl of bel 030-6915754 voor meer informatie.

