

Onder de Zorgverzekeringswet regeert de markt van het geld over de markt van de zorg. Zorgverzekeraars dringen hun klanten naturapolissen op door restitutie onevenredig duur te maken. Zonder vrije keuze gaat de zorg ten onder.

## VERZEKERAARS KRIJGEN TE VEEL MACHT

**D**e Zorgverzekeringswet, die sinds 1 januari 2008 van kracht is, moet de onvermijdelijk stijgende kosten van de zorg in de hand houden. 'Marktwerking' is daartoe het geëigende middel. De nieuwe Zorgverzekeringswet beoogt zowel keuzevrijheid als kostenbeheersing. Op een markt kan men kiezen, en bij een gebrek aan markt moet men in de rij staan voor het enige loket, zoals in de Sovjet-Unie van vóór de Perestrojka. Er zijn dus tarieven vrijgegeven (psychotherapie, fysiotherapie, diëtiëk) vanuit het idee van concurrentie, en de gedachte heerst dat er onderhandeld wordt tussen 'markt-

partijen', zodat er een goede 'prijs-kwaliteitverhouding' ontstaat met 'keuzevrijheid' voor de zorgvrager. In werkelijkheid zijn er twee 'markten': een zorgmarkt en een geldmarkt. Op de zorgmarkt zou het vooral moeten gaan om het verkrijgen van diagnoses en behandelingen. De zorgvrager zou als consument in de zorgkraampjes moeten kunnen kijken om de passende zorg te kiezen. De zorgvrager is dan Koning Klant.

### RESTITUTIE VERSUS NATURA

De verzekeraars verzorgen de betaling. Dat zou prima zijn als verzekeraars op de geldmarkt concurreren om de gunsten van de zorgvrager door het geven van optimale vergoedingen. In zo'n metafoor wandelt de zorgvrager, alias Koning Klant, over het midden van de markt en overziet aan de ene kant alle kraampjes met zorgaanbod en aan de andere kant alle kraampjes met vergoedingaanbod. Koning Klant kan dan aan de geldkant de verzekeraar kiezen met de beste premie/vergoedingverhouding, zodat hij aan de zorgkant naar wens gedekt is bij zijn vrije keuze.

In deze situatie is sprake van restitutie: de verzekeraar restitueert (deels) de kosten.

In de praktijk gaat het echter heel anders. De zorgverzekeraar blijkt niet alleen maar betaler voor Koning Klant, maar ook zorgleverancier. Wat daarbij feitelijk gebeurt, is dat de zorgverzekeraar aan de overkant van de metaforische straat zoveel mogelijk zorgverlening wegplukt om deze onder te brengen in het eigen verzekeringskraampje. Dit heet 'zorg in natura': de zorgvrager is meteen verzekerd van de zorgverleners in het verzekeringskraampje.

Tegelijkertijd maken de zorgverzekeraars hier winst door deze zorgverleners een contract te laten ondertekenen voor een laag tarief. Dat is kinderlijk eenvoudig: de zorgverzekeraar biedt gewoon aan een hele zorgverlenersbranche een zeer laag tarief, dat met brutaal gemak 'marktconform' wordt genoemd. Dat kan omdat de politiek die term heeft ingevoerd zonder zich er om te bekommeren hoe je een marktconform tarief in alle redelijkheid kunt vaststellen. Er wordt over de contracten niet onderhandeld, ook al dacht de politiek van wel. Veel zorgverleners,

geïntimideerd door deze eenzijdigheid en bang om cliënten te verliezen aan gecontracteerde - en dus goedkope concurrenten - tekenen dan ook vanuit lijfsbehoud. De zorgvrager wordt beloond voor het aanschaffen van een naturapolis: hij betaalt minder dan de zorgvrager die omwille van zijn keuzevrijheid een restitutiepols kiest.

### NATURAMARKT VERARMT ZORGMARKT

Koning Klant kan nog steeds aan de overkant van de straat shoppen, maar met beperkte mogelijkheden: immers veel zorgverleners staan nu in het verzekeraarskraampje. En bovendien: de zorgverzekeraar vergoedt *minder* aan de overkant dan in zijn eigen kraampje. Verzekeraars geven voor restitutiezorg namelijk nadrukkelijk een lagere vergoeding dan voor zorg in natura. De vergoeding heeft niet te maken met de zorgbehoefte van Koning Klant of de werkelijke geldwaarde van de zorg, maar met de wens van de verzekeraar om weinig geld uit te geven. De markt van het geld regeert over de markt van de zorg. De ruimte die verzekeraars vanuit hun leveranciersrol hebben om de 'zorgmarkt' te verstoren is aanzienlijk: door verzekerden niet of misleidend

voor te lichten over restitutie en door restitutie duur te maken of ten onrechte als 'niet vergoed' te presenteren, bereiken verzekeraars dat een maximaal aantal zorgvragers kiest voor de naturapolis. Tegelijkertijd zetten zij daarmee de zorgverleners onder financiële druk: als zoveel mogelijk verzekeren voor natura kiezen, dan zullen ook zoveel mogelijk zorgverleners het contract van de verzekeraar moeten tekenen. De financiële winst van de naturazorg gaat naar de zak van de verzekeraars. Naturazorg verarmt de 'zorgmarkt', want zorgverleners leveren professionele zelfstandigheid in en Koning Klant levert keuzevrijheid in. Daarnaast blijven kostenbesparingen uit, omdat zorgverzekeraars er geen belang bij hebben om minder geld te verdienen. Maar het zal wel leiden tot uitholling van de zorg, zoals in de gecontracteerde thuiszorg: daar moest steeds goedkoper gewerkt worden voor de verzekeraar, met desastreuze gevolgen voor Koning Klant.

### MINDER GELD, MINDER ZORGEN

De enige redder van de 'zorgmarkt' is een systeem dat overwegend, liefst uitsluitend, op resti-

tutiebasis functioneert. Wij hoeven niet te vrezen voor sterk stijgende tarieven, want zorgverleners zijn ambachtslieden; de van oudsher bescheiden tarieven van zorgverleners zullen daarom niet zo stijgen als die van bijvoorbeeld bankiers. Zorgverzekeraars steken dan hun geld in vergoedingen in plaats van in afdelingen 'zorginkoop' en 'contractbeheer'. En het allerbelangrijkste: zorgvrager en zorgverlener kunnen met elkaar een hulpverleningsrelatie aangaan zonder een andere - op geldwinst gerichte - partij ertussen. Alleen deze maximale keuzevrijheid en contractvrijheid voor zorgvrager en zorgverlener garanderen op termijn een optimale afstemming van de zorg aan de individuele behoefte. En dat bespaart iedereen een heleboel geld en zorgen.

*Jessica Terwiel, hetconsult@xs4all.nl, is eerste-lijnspsychologe en rapporteur Pro Justitia in Amsterdam. Zij heeft in de afgelopen maanden een beweging opgericht van eerstelijnspsychologen die een voorkeur hebben voor restitutie.*