

# PsychoPraxis

## Beroep en belang

## Het kan beter, veel beter zonder contract

Jessica Terwiel\*

*Psychopraxis* jaargang 11, nummer 3 p. 114-116

### Inhoud

- [Aanloop](#)
- [Kiezen: geen contracten](#)
- [Eenzaamheid](#)
- [Contractvrije praktijk-ontwikkeling](#)
- [Collegae](#)
- [Tweedeling](#)
- [Restitutie](#)
- [Opkomen](#)

Nu ik zie hoe het verder gaat met Els van den Heuvel en met haar collega die contracten afsluiten met verzekeraars, vind ik het tijd om te vermelden wat ik meemaak. Ik nam indertijd al contact met Els op omdat ik haar wilde laten weten hoe het je vergaat wanneer je géén contracten afsluit. Halverwege vorig jaar ben ik degene geweest die de groep contractvrije psychologen heeft opgericht, waarover Els en haar collega reppen in het eerste nummer van *PsychoPraxis* van dit jaar. Een bericht uit de praktijk van een eerstelijns psychologe zonder contract.

### Aanloop

In 2007 kwam de berichtenstroom op gang over de veranderingen in de zorgverzekeringswet en de gevolgen voor eerstelijnspsychologische zorg (ELP-zorg). Wij zouden voor het eerst in ons bestaan in de basisverzekering belanden. Dit had nogal wat voeten in de aarde en ik heb dan ook heel wat moeten lezen om op de hoogte te blijven van wat ons te wachten stond. Het werd duidelijk dat we een en ander elektronisch zouden moeten doen, dus ik heb me halverwege dat jaar al aangemeld bij VECOZO (het internetportaal voor veilige communicatie in de zorg). AGB-codes had ik al sinds jaren en ik kende ook mijn eigen AGB-codes, in tegenstelling tot diverse collegae om mij heen. (Algemeen GegevensBeheer Zorgverleners is een register waarin gegevens van zorgverleners in Nederland worden vastgelegd. Deze gegevens zijn voorzien van een unieke codering, de AGB-code.)

Op het moment dat ik mij aanmeldde bij VECOZO heb ik mijn intervisiegroep geadviseerd hetzelfde te doen: we zouden hoe dan ook iets digitaals gaan meemaken in 2008, dus het leek mij verstandig om dergelijke zaken al in de zomer in orde te maken. Op dat moment is het verschil tussen mij en mijn intervisiegroep ontstaan: niemand in mijn groep had het idee dat dergelijke digitale activiteit al nodig was. Dat verschil is vanaf dat moment gestaag toegenomen.

### Kiezen: geen contracten

Ik was enthousiast over het feit dat ELP-zorg in de basisverzekering zou komen, maar niet over de ontwikkeling rond contractering. Sowieso was ik niet heel enthousiast over contractering als onderdeel van marktwerking. Ik denk dat marktwerking in de zorg op grond van resultaten moet gebeuren, en niet zoals nu op grond van financiële overwegingen van verzekeraars. Het verlossende woord kwam voor mij toen het NIP (Nederlands Instituut van Psychologen en niet de LVE, de Landelijke Vereniging van Eerstelijnspsychologen) naar aanleiding van de nieuwe wet in een nieuwsbrief vermeldde dat er altijd een vergoeding moest zijn voor ELP-zorg, of er nu een contract werd afgesloten of niet. Op dat moment wist ik: het kan zonder contract, en gezien de ontwikkelingen rond de contracten kan het beter, veel beter zonder contract.

Het bericht van het NIP kwam tamelijk laat: ik meen in oktober 2007. De eerste biedrondes van de UVIT waren toen net gestart en het werd duidelijk dat het tarief waarvoor gecontracteerde psychologen zouden werken tamelijk bedroevend zou zijn. Ik werkte in 2007 met een tarief van 92 euro en besloot om dat tarief tot nader order te bevriezen: er zou al genoeg veranderen. Ik las alle contractvoorstellen die ik automatisch opgestuurd kreeg als lid van de LVE. Het ene vond ik nog vreselijker dan het andere: verplichte nascholing (die inhoudelijk door de verzekeraar wordt bepaald en dan ook nog op mijn kosten), inzage in cliëntgegevens, controle op mijn praktijkvoering, de cliënt laten betalen voor sessies waar deze om wat voor reden dan ook niet kon komen opdagen, beperking van mijn behandelaanbod tot die therapievormen die de verzekeraar modern en evidence-

based noemt, beperking van de cliënten die ik wel en niet mag aannemen... De lijst van bezwaarlijke clausules was schier eindeloos. De meeste contracten gooide ik met een vloek, een zucht van verlichting, of een vermoed schouderophalen direct na lezing in de prullenbak. Daar kreeg ik later spijt van, niet omdat ik ze alsnog had willen ondertekenen, maar omdat ik de verzameling curieuze clausules eigenlijk had moeten bewaren om ooit nog eens aan iemand te laten zien. Ik vond dat ik moest weten waarover ik sprak als ik het over contracten had, dus voor de aardigheid haalde ik er een tussenuit dat niet meer dan 10 procent van mijn cliënten zou bestrijken, een tarief bood van 81 euro, en redelijk vrij van poespas was: Menzis. Dat heb ik ondertekend zodat ik kon meepraten over hoe het is om contracten af te sluiten. Daarnaast bood AGIS in 2008 de mogelijkheid voor niet-gecontracteerde psychologen digitaal te declareren; zij vergoedden dan aan de cliënt een tientje meer dan wanneer ik de factuur naar de cliënt zou sturen om deze door hem/haarzelf te laten indienen. Aangezien AGIS de verzekeraar is van ruim 20 procent van mijn cliënten, vond ik dat een service die de moeite waard was om aan te bieden.

Ik zou in 2008 dus elektronisch gaan declareren bij AGIS en Menzis: bij de eerste zonder en bij de tweede met contract. Voor het overige zou ik mijn tarief van 92 euro handhaven en zoals voorheen facturen naar cliënten sturen. Ik schafte het computerprogramma vlak voor het einde van het jaar aan, toen ik een lijst had gezien van de computerprogramma's die wel of niet hun testronde voor elektronisch declareren succesvol hadden doorlopen. Mijn gekozen computerprogramma had dit als enige gedaan, en ik heb het inderdaad zonder haperingen en met betrekkelijk gemak in gebruik genomen.

## Eenzaamheid

In mijn intervisiegroep probeerde ik de groepsleden over te halen om zonder contracten te werken, al was het maar met een deel van de verzekeraars. De intervisie ging in de tweede helft van 2007 alleen nog maar over contracteren, de vereiste computerprogramma's, biedrondes, tarieven, en vooral over hoe negatief het allemaal voor ons in elkaar stak. Wat een uren hebben we daar niet over moeten praten! Het is me niet gelukt om de leden van mijn intervisiegroep over te halen, zelfs niet om bijvoorbeeld bij weinig voorkomende verzekeraars in hun bestand geen contract af te sluiten. Voor zover ik weet hebben zij allemaal zoveel mogelijk contracten afgesloten.

## Contractvrije praktijk-ontwikkeling

In 2008 heb ik in de eerste twee maanden wel even last gehad van de paniek die bijna al mijn collegae dreef in de armen van de contract-opstellers: de cliënten die belden waren niet allemaal blij met mijn contractloze positie. Maar na enkele weken was ik van die angst genezen: vele cliënten maakten het niets uit en er was ook een groep die er helemaal achter stond omdat zij zo min mogelijk inmenging van de verzekering wilden in hun privé-aangelegenheden. Die groep had best een tientje meer over, als dat in de huidige constellatie de enige manier was om nog aan privacy en zelfbeschikking te komen.

Als snel ontwikkelden zich een patroon en een beleid: ik legde nieuwe bellers uit dat hun wettelijke eigen bijdrage van een tientje in mijn praktijk kon uitpakken tussen de tien en dertig euro, omdat ik inmiddels had bedacht dat een dertig-euro limiet voor de eigen bijdrage mij wel schappelijk leek. Met name cliënten met alleen een basisnaturapolis haakten af: ik verwees hen keurig netjes naar de 'verzekeringspsychologen' van hun eigen verzekering. Mijn praktijk bleef vol zitten en tegen het einde van 2008 had ik zelfs een wachtlijst van een beschamende 10 weken, gewoon omdat mensen ondanks mijn uitleg en aansporing om iets anders te zoeken, graag op mijn wachtlijst wilden staan. Nu, in februari 2009, is mijn wachtlijst nog steeds langer dan 6 weken, en als ik iets vaker de telefoon zou aannemen zou het aantal personen op de wachtlijst alleen maar toenemen.

Het factureren via VECOZO en met mijn programma verliep na twee misverstanden heel vlot: vanaf februari hoorde het er bij als maandelijks ritueel en kreeg ik het geld binnen 1 tot 5 weken op mijn rekening. Alleen bij AGIS was er aanvankelijk wat verwarring over het elektronisch declareren zonder contract. Het factureren voor mijn contract met Menzis verliep goed, maar ik vond het niet prettig om op alle gesprekken met Menzis-clieënten 11 euro in te leveren vanwege het verschil met mijn eigen tarief, terwijl ook al deze cliënten met liefde mijn volle tarief betaald zouden hebben als ik geen contract had. Maar goed, ik heb het jaar met een contract volgemaakt en op deze manier mijn leergeld betaald. Ik heb in mijn intervisiegroep veelal, zoals Els dat zo treffend beschreef, ontspannen achterover geleund terwijl iedereen zoveel moeite had met computerprogramma's, administratie, de lage tarieven, de verplichte nascholingen en wat dies meer zij, en desondanks heb ik mijn intervisiegenoten niet kunnen overhalen af te zien van contracten in 2009.

## Collegae

Halverwege 2008 voelde ik mij wel erg eenzaam in de intervisiegroep, en ik was het beu om toe te kijken hoe dit hele contract- en marktwerking gedoe de kwaliteit uit ons vak wegvreet. Ik ben op zoek gegaan naar psychologen die net als ik geen contracten afsluiten, en ik heb een poging gedaan om met LVE en NIP te communiceren over het niet afsluiten van contracten en het lobbyen voor contractloosheid. Bij de beroepsverenigingen kan ik tot op heden als contractloze niet of nauwelijks terecht: men is heel druk met het behartigen van belangen van gecontracteerden, en men gunt de niet-gecontracteerden hun niet-gecontracteerd-zijn, doch zonder ze veel ondersteuning te bieden. Het NIP en de LVE hebben mij vorig jaar diep teleurgesteld. Pas in een van de laatste nieuwsbrieven van een van deze verenigingen zag ik voor het eerst een stukje van een alinea over ELP-zorg zonder contract. Er is dus nog hoop, denk ik, maar veel meer is het nog niet. Ik heb het idee te behoren tot een niet vertegenwoordigde groep. Gelukkig heb ik, door te adverteren, een kleine groep contractvrijen gevonden met wie ik met plezier ideeën en plannen uitwisselde. Lobbyen was voor ons als klein groepje niet gemakkelijk, maar we hadden in ieder geval het plezier met elkaar te communiceren en ervaringen te delen. Dat was een goed begin.

## Tweedeling

Dit jaar heb ik helemaal geen contracten afgesloten: ik weet nu hoe het is om een contract te hebben. Ik heb wederom de toegezonden contracten gelezen en met interesse de versoepelingen, verhardingen en standaardisering gevolgd die de verzekeraars hebben ingezet. Bijvoorbeeld niet meer bieden, nauwelijks tariefverhoging, of - zoals Els eerder in *PsychoPraxis* aangaf- een tamelijk absurde eis die niets met vakmanschap te maken heeft, maar die dan tot een dankbare 83 euro tarief mag leiden, in plaats van een tarief dat nog lager ligt.

Dit jaar is mijn tarief 96 euro: na twee jaar bevrozing laat ik het meestijgen met de indexering van de dichtstbijzijnde ziektekostenverzekeraar, AGIS. Ik hanteer nog steeds mijn eigen bijdrageplafond van 30 euro en dat werkt prima. Wel moet ik vanwege dit plafond inmiddels wat vaker een korting op mijn tarief geven: er zijn verzekeraars die bij een naturapolis de restitutievergoeding zeer laag maken. Zoals Els in haar voorbeeld aangeeft kan die zakken tot rond de 50 euro, zodat mijn tarief dan meezakt tot rond de 80 euro. Dat vind ik niet zo erg: zo verdien ik nog altijd om en nabij het verzekeringstarief, maar zonder de contract-ellende. De verlenging van de licentie van mijn computerprogramma heb ik wel betaald, ook al kan ik het niet meer gebruiken: AGIS heeft niet alleen het direct factureren door niet-gecontracteerden afgeschaft, maar ook de restitutie bij een naturapolis drastisch omlaag geschroefd.

Weinig andere verzekeraars hebben dat dit jaar gedaan, maar ik denk dat er volgend jaar meer zullen volgen. Dan krijgen we langzaam de tweedeling weer terug: ik ga mij moeten toeleggen op restitutiepolis-cliënten en de contract-afsluitende psychologen zijn degenen waar de naturapolis-cliënten terecht kunnen. Dan hebben we een moderne variant van wat vroeger het verschil was tussen particulier en ziekenfonds, alleen heet het nu anders. Ik voorspel dat de sleutelwoorden in de zorgverlening de woorden natura en restitutie gaan worden. Ik zal zo lang als ik kan proberen in de restitutiemarkt te blijven werken, en ook voor mezelf zoveel mogelijk restitutieverzekeringen afsluiten, want langzaam zal de kwaliteit daarnaartoe verschuiven, aangezien de naturamarkt zodanig financieel wordt afgeknepen dat bepaalde vormen van kwaliteit daar niet meer haalbaar zijn.

## Restitutie

Vorige zomer maakte ik de natura-restitutie-kwestie mee op een ander gebied, maar wel heel illustratief. Er was een ruitje van mijn auto ingetikt. Mijn autoverzekeraar bleek een contract te hebben met een autoglasherstellbedrijf, dus daar werd ik heen gestuurd om een reparatie in natura te laten verrichten. Ongetwijfeld had de verzekeraar met dit bedrijf een lage tariefafpraak: dat weet ik nu ik heb gezien hoe dat contracteren werkt. Wat bleek? Ik moest om te beginnen twee dagen wachten en in die tussentijd dus zelf met plastic zakken en tape mijn autoruit dichtplakken tegen de regen. Vervolgens mocht ik mij vervoegen in een uithoek van een industrieterrein helemaal aan de andere kant van de stad, en zat ik daar bijna twee uur te wachten (even shoppen of iets anders nuttigs met mijn tijd doen was niet mogelijk gezien de locatie; gelukkig had ik mijn terugbelijst bij me dus ik kon toch nog iets met mijn tijd), en toen mocht ik mijn auto met gerepareerde ruit weer meenemen. Achteraf bedacht ik me dat ik veel liever de reserve-autosleutel had gegeven aan de garagehouder die 50 meter verderop in mijn straat zit, om vervolgens na reparatie de factuur naar de verzekering te sturen en enige restitutie te ontvangen. Dan had ik de volle vier uren die ik nu heb doorgebracht met een autoruit-excursie kunnen gebruiken om geld te verdienen, en was ik, ongeacht de hoogte van de restitutie, goedkoper uit geweest. De volgende keer beding ik restitutie als mijn autoruit gerepareerd moet worden, gewoon omdat dat voor mij als eindgebruiker klantvriendelijker is: dan kan ik mijn eigen vrije keuzes maken.

## Opkomen

Conform mijn voorspelling dat 'natura' en 'restitutie' de sleutelwoorden betreffende modern maatwerk en kwaliteit worden, zal ik eenieder trachten te overtuigen dat restitutie nodig is wanneer men maatwerk en kwaliteit verlangt. Dit geldt ongeacht de vraag of men afnemer of aanbieder is van een verzekerde dienst. Inmiddels heb ik mijn oproep aan collegae breder kunnen verspreiden, waardoor zich in drie weken tijd ruim honderdvijftig collegae bij mij hebben gemeld die ook bezorgd zijn over de uitholling door het naturastelsel. Zij willen net als ik dat de zorg op restitutiebasis in ere wordt hersteld. Bij dezen wil ik dan ook elke psycholoog die dit leest en die hecht aan maatwerk en kwaliteit, oproepen om op zijn minst een deel van zijn/haar contracten te vervangen door contractvrij restitutiewerk, en om zich per e-mail aan te sluiten bij onze groep van contractvrije psychologen.

Jessica Terwiel is werkzaam als eerstelijnspsychologe in de eerstelijnspraktijken 'het Consult' en 'Medisch Centrum Oost' in Amsterdam (hetconsult@xs4all.nl).

\*

Email: [hetconsult@xs4all.nl](mailto:hetconsult@xs4all.nl)

© 2009, Bohn Stafleu van Loghum, Houten