

Versterk uw positie tegenover zorgverzekeraars

*5 praktische tips van een
zorgadvocaat, voor zorgaanbieders*

DOOR BAS VAN SCHELVEN

Introductie

Veel zorgaanbieders ervaren de contractering met zorgverzekeraars als een taai en tijdrovend proces. Ook ervaren ze vaak nauwelijks ruimte voor echte onderhandeling; het aanbod van zorgverzekeraars voelt regelmatig zelfs als een slikken-én-stikken-aanbod.

Toch is er vaak meer mogelijk. In mijn praktijk zie ik dat zorgaanbieders hun positie ten opzichte van zorgverzekeraars met een paar eenvoudige juridisch-strategische stappen aanzienlijk kunnen versterken.

Daarom deel ik in dit e-book 5 tips voor zorgaanbieders om sterker te staan in de contractering met zorgverzekeraars.



Over mij



Ik ben Bas van Schelven, een ervaren advocaat die bestuurders en investeerders in de zorg helpt bij (strategische) vraagstukken over zorgcontractering, governance, samenwerking en NZa/IGJ-trajecten.

Over deze onderwerpen deel ik op LinkedIn praktische content voor bestuurders en investeerders in de zorg. U kunt mij volgen via [linkedin.com/in/bvanschelven](https://www.linkedin.com/in/bvanschelven)

Inhoud

1. Stel gerichte vragen

2. Let scherp op reactietermijnen

3. Maak bezwaar tegen te lage tarieven

4. Teken onder protest

5. Stap naar de rechter

1 Stel gerichte vragen

Contracten met zorgverzekeraars bevatten regelmatig bepalingen die vaag of ruim zijn geformuleerd. Dat lijkt onschuldig, maar kan later leiden tot een onvoorziene uitleg die in het nadeel van de zorgaanbieder uitpakt.

Als u tijdens de contractering op essentiële contractonderdelen onduidelijkheden laat staan, heeft de zorgverzekeraar later alle ruimte om zelf invulling te geven aan die onduidelijkheid. Dit kan voor negatieve verrassingen zorgen als uw bedrijfsvoering niet was ingericht op deze uitleg van de zorgverzekeraar. Denk aan tariefindexatie, berekening/verhoging van het omzetplafond of tussentijdse beëindigingsgronden.

U doet er daarom goed aan om vóór ondertekening expliciet en schriftelijk vragen te stellen over essentiële contractsonderdelen die onduidelijk zijn. En om daar schriftelijk antwoord op te vragen.

Deze stappen voorkomen zoveel mogelijk latere verrassingen. Ook kan uw bedrijfsvoering zo optimaal worden aangepast op de inhoud van het contract. Bovendien ontstaat een schriftelijk spoor dat uw juridische positie versterkt, bijvoorbeeld in latere gesprekken met zorgverzekeraars of, in het uiterste geval, bij de rechter.

2

Let scherp op reactietermijnen

De contractering is een cruciale periode voor zorgaanbieders. Snel, tijdig en adequaat handelen is noodzakelijk. Zorgverzekeraars delen deze urgentie niet altijd: ze reageren soms traag of onduidelijk.

Trage en/of onduidelijke reactie door zorgverzekeraars zorgt dat tijdige duidelijkheid over het contract ontbreekt. Ook kan het zijn dat fatale termijnen in het proces worden gemist. Bovendien ontstaat tijdsdruk waardoor u het gevoel kan hebben genoeg te moeten nemen met een suboptimale uitkomst.

In dit geval kunt u zorgverzekeraars erop wijzen dat ze volgens de 'NZa-Regeling Transparantie zorginkoopproces Zvw' tijdig een duidelijke en inhoudelijke reactie moeten geven op vragen en opmerkingen van de zorgaanbieder. Blijft een reactie uit? Overweeg dan een handhavingsverzoek bij de NZa of een stap naar de rechter.

Op deze manier krijgt u vóór ondertekening duidelijkheid over de inhoud van het contract. Dat betekent: minder verrassingen tijdens de uitvoering én de mogelijkheid om uw bedrijfsvoering af te stemmen op duidelijke afspraken.

3

Maak bezwaar tegen te lage tarieven

Zorgverzekeraars bieden regelmatig tarieven aan die te laag zijn voor een duurzaam gezonde bedrijfsvoering door zorgaanbieders. Soms liggen de tarieven zelfs onder de kostprijs.

Akkoord gaan met een te laag tarief brengt niet alleen een gezonde bedrijfsvoering in gevaar, maar ook uw mogelijkheden om te investeren. Bovendien kan de kwaliteit en continuïteit van zorg in de knel komen.

Zorgaanbieders die met dit soort te lage tarieven te maken krijgen, doen er dan ook goed aan om daar schriftelijk bezwaar tegen te maken. Daarbij moet worden uitgelegd waarom het tarief voor u niet reëel is. Verwijst de zorgverzekeraar naar de 'redelijk efficiënt functionerende zorgaanbieder'? Vraag daar dan om een cijfermatige onderbouwing van. Wijs er bovendien op dat de zorgverzekeraar zich tegenover u naar 'redelijkheid en billijkheid' moet gedragen: bij haar inkoopgedrag moet ze daarom voldoende rekening houden met uw gerechtvaardigde belangen bij een reëel tarief.

Op deze manier maakt u mogelijk kans op verhoging van tarief. Maar belangrijker is dat hiermee een schriftelijk spoor ontstaat dat uw juridische positie in een eventuele latere gerechtelijke procedure versterkt.

4 Teken onder protest

Het is voor veel zorgaanbieders niet een reële optie om geen contract te sluiten met zorgverzekeraars. Het niet-gecontracteerde tarief ligt vaak nog lager en de administratieve rompslomp schrikt patiënten/cliënten af.

Maar een contract zonder meer accepteren, kan later gaan knellen. En daardoor kan de bedrijfsvoering en goede zorgverlening onder druk komen te staan.

In deze situatie is het nuttig om het contract 'onder protest' te tekenen. Laat de zorgverzekeraar per e-mail weten dat u formeel akkoord gaat, maar ook gemotiveerd bezwaar maakt tegen specifieke onderdelen. Doe dit tegelijk met of direct na ondertekening.

Bij latere knelpunten kunt u hierdoor aantonen dat u zich vanaf het begin heeft verzet. Dit helpt in gesprekken met de zorgverzekeraar en versterkt, zo nodig, uw juridische positie bij de rechter.

5

Stap naar de rechter

Zelfs als zorgaanbieders een contract ‘onder protest’ tekenen, zijn ze formeel wel gebonden aan de afspraken. Uw juridische positie is sterker, maar knellende bepalingen gelden nog steeds.

Hierdoor ontstaat onzekerheid over contractbepalingen die later teveel kunnen gaan knellen, waardoor uw bedrijfsvoering én de goede zorgverlening in gevaar kunnen komen.

Als u wordt geconfronteerd met deze situatie, kunt u de zorgverzekeraar allereerst gemotiveerd laten weten dat (delen van) het contract onacceptabel zijn en vragen om aanpassing. Geef daarbij aan dat u, bij uitblijven van aanpassing, bereid bent de rechter in te schakelen. Blijft de zorgverzekeraar weigeren? Start dan daadwerkelijk een procedure.

Op deze manier krijgt u vóór ondertekening duidelijkheid over knelpunten in het contract met de zorgverzekeraar. Ook is er kans op een beter contract.

Hulp nodig?



Sterker staan in de contractering met zorgverzekeraars, vraagt van u als zorgaanbieder om voorbereiding, duidelijkheid en oog voor de juridische kaders. Met dit e-book heb ik daar handvatten voor willen geven.

Wilt u weten hoe u deze inzichten toepast binnen uw organisatie? Neem dan gerust contact op voor een vrijblijvende kennismaking.

✉ basvanschelven@vbk.nl

☎ 06-557903080

🌐 [linkedin.com/in/bvanschelven](https://www.linkedin.com/in/bvanschelven)

