

# Stimuleren van contracteren in de ggz: wat te leren van redenen om geen contract aan te gaan?

Kwalitatieve verkenning op de monitor contractering ggz 2019



## Zorgaanbieders

7 instellingen en 7 vrijgevestigden

- Omzetplafond is te laag en biedt geen ruimte om te groeien
- Niet *willen* voldoen aan minimale (kwaliteits)eisen die zijn opgenomen in de contractvoorwaarden
- Niet *kunnen* voldoen aan minimale (kwaliteits)eisen die zijn opgenomen in de contractvoorwaarden
- Weinig tot geen patiënten verzekerd bij de desbetreffende zorgverzekeraar
- De door de zorgverzekeraars gehanteerde tarieven zijn te laag
- Te veel administratieve lasten rondom contracteerproces en zorgverlening
- Contractonderhandelingen zijn niet mogelijk



Wat zijn de redenen voor niet-contracteren voor zorgaanbieders en zorgverzekeraars?



## Zorgverzekeraars

6 zorgverzekeraars



- Er wordt niet voldaan aan minimale (kwaliteits)eisen die zijn opgenomen in de contractvoorwaarden
- Er is voldoende zorg ingekocht
- Vermoedens van fraude

## Reflectie op overeenkomsten en verschillen in redenen tussen zorgaanbieders en zorgverzekeraars om geen contract af te sluiten

### Verskillende redenen voor zorgaanbieders en zorgverzekeraars

Beide partijen hebben in beperkte mate overeenkomstige redenen genoemd om niet te contracteren. Tevens verschilt het *perspectief* van beide partijen. Dit kan verklaard worden vanuit de verschillende rollen die ze innemen in het systeem en de bijbehorende belangen. Er is deels begrip voor elkaars standpunt, maar de vraag is in hoeverre partijen nader tot elkaar kunnen komen.

### Vrijwillig versus niet-vrijwillig niet-gecontracteerd werken

Sommige partijen werken bewust niet-gecontracteerd en sommige partijen werken niet-vrijwillig niet-gecontracteerd. Zo kan een zorgaanbieder, die graag gecontracteerd wil werken, afgewezen worden omdat bijvoorbeeld de minimale omzetgrens niet wordt behaald. Daarentegen sluit een andere zorgaanbieder bewust geen contract af vanwege het omzetplafond dat te laag is en geen ruimte biedt voor groei.

### Aanknopingspunten om contracteren te stimuleren

Redenen om niet te contracteren bieden mogelijke aanknopingspunten voor het stimuleren van contracteren. Deze zijn: omzetplafond en ruimte voor groei, dialoog over inhoud van contract, optimalisatie van communicatie en contracteerproces (zoals uniformiteit tussen zorgverzekeraars), duur van contracten en de door de zorgverzekeraar gehanteerde tarieven.



### Reflectie op onderzoeksopzet

De opzet van dit kwalitatieve onderzoek was erop gericht om redenen van zorgaanbieders niet-anoniem voor te leggen aan zorgverzekeraars, zodat de verdieping opgezocht kon worden op basis van gedeelde casuïstiek. Veel zorgaanbieders gingen hier niet mee akkoord. De voornaamste reden hiervoor was dat ze in de toekomst graag de mogelijkheid willen hebben om een contract af te sluiten en de relatie niet willen verstoren. Omdat er te weinig casuïstiek gedeeld kon worden, is het niet altijd gelukt om de verwachte verdieping te bereiken. Wel is er een aantal nieuwe redenen opgehaald ten opzichte van voorgaand onderzoek.

**Arteriaconsulting.**

[www.arteriaconsulting.nl](http://www.arteriaconsulting.nl)

T 035 629 5963

E [onderzoek@arteriaconsulting.nl](mailto:onderzoek@arteriaconsulting.nl)