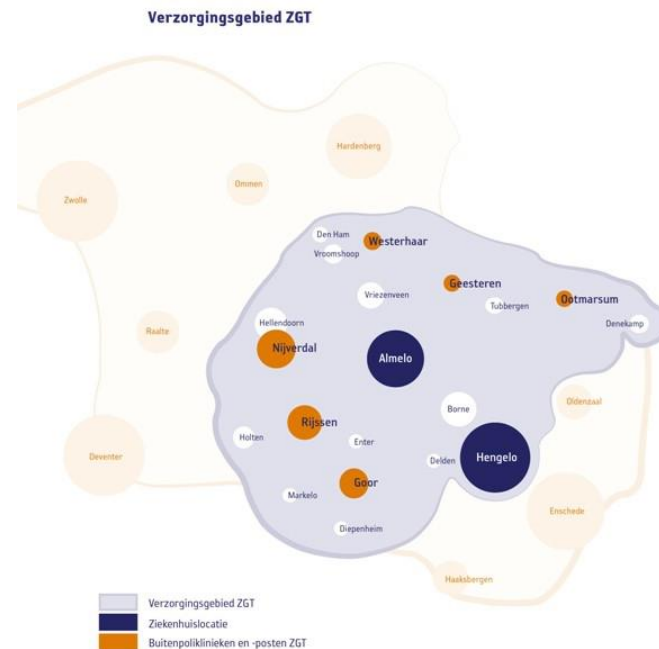
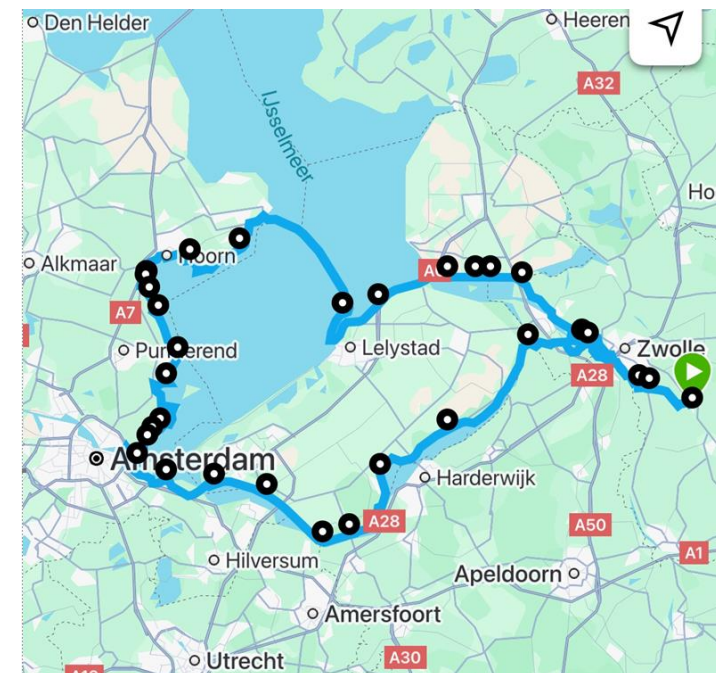


PBOK-model ZGT

Een alternatief voor scheefgroei



achmea





Hoe het begon...

- Menzis (marktleider)
 - Aflopend meerjarencontract
 - Aanneemsom
 - Onderschrijving
- Overige verzekeraars
 - (Forse) overschrijdingen
- Menzis wilde niet langer de overschrijdingen van de andere verzekeraars bekostigen.
- Hoe hier mee om te gaan?

Situatie in 2022

... en het tijd werd voor pizza

Alles wat geleverd wordt, wordt betaald tegen een eerlijke prijs. En korting verlenen wij pas als wij uit onze vaste kosten zijn.



Plafondafspraken per verzekeraar werken niet

Zorgvraag per verzekeraar niet in te schatten.

Tegelijkertijd geldt voor verzekeraars: geen
inzicht op de zorgvraag per regio

Elke onder-/overschrijding is hiervan het bewijs

➔ Wat werkt dan wel?





ProductieBegrotingOverschrijdings Korting model: oftewel PBOK

- Géén individuele plafonds meer per verzekeraar
- Wel één ziekenhuisplafond voor alle verzekeraars tezamen
- ZGT stelt ziekenhuisplafond (productiebegroting) op in afstemming met marktleider Menzis.
- ZGT-productie onder ziekenhuisplafond: open volume, geen korting
- ZGT-productie boven ziekenhuisplafond: korting naar rato marktaandeel verzekeraar
- Tarieven verzekeraars binnen bandbreedte gebracht

Wat betekent dit

Verzekeraars stonden niet bepaald te juichen...

- Verlies aan (financiële) zekerheid voor verzekeraar
- Not invented here syndrom
- Fair heeft verschillende perspectieven
- En andere drogredenen...

weerstand





Succesfactoren

- Marktleider Menzis nam het voortouw
- Enorme overschrijdingen bij andere verzekeraars in 2024 waardoor ze hun positie niet meer konden houden
- Standvastig, transparant het eerlijke verhaal blijven vertellen
- Commitment ZGT aan IZA.
- Vertrouwen van verzekeraars dat ZGT doelmatige zorg verleent

Wat betekent dit

Wat brengt het ons

- 1) Financiële rust en stabiliteit.
- 2) Discussie over scheefgroei van in contracten opgelost
- 3) Verplichting om te leveren (transparantie en verantwoording).
- 4) Verbeterde relaties met verzekeraars

opbrengsten





Waar zit nog ruimte voor ontwikkeling

- Wel oplossing voor scheefgroei
- Géén duurzaam bekostigingsmodel voor passende zorgverlening
- Hiervoor is verdere doorontwikkeling nodig
- Bekostigen van beschikbaarheid en betalen voor gebruik
- Anneemsom voor indirecte kosten
- Open volume voor directe kosten
- Binnenkort startgesprek Menzis over doorontwikkeling

doorontwikkeling



Zijn er nog vragen?

Heb je er wat aan gehad of kunnen we je nog ergens mee helpen?

We helpen je graag!



VOORUITSTREVENDE



VERBINDEND



MET OPRECHTE AANDACHT