

NPHF stelt gezondheidsabonnement voor als verdienmodel

Om de slag te maken naar meer preventie in de gezondheidszorg moet er een zogeheten vitaliteitscontract komen, waarvoor mensen een klein, maandelijks bedrag betalen voor concrete gezondheidsondersteuning. Hiermee hebben zorgondernemers mogelijk een concurrerend alternatief in handen voor de verdienmodellen gebaseerd op ziektezorg. Dit voorstel doet Thomas Plochg, directeur van de NPHF Federatie voor gezondheid.

Plochg signaleert de beweging "van nazorg naar voorzorg", die samenhangt met de opmars van positieve gezondheid. "Men probeert in de zorg de beweging te maken naar meer preventieve maatregelen in plaats van ziektes behandelen." Volgens hem moet er worden nagedacht over mogelijkheden om geld te verdienen door mensen gezond te houden. Dit is ingegeven door de leden van de NPHF, een breed netwerk van zeventig organisaties die gezamenlijk beweging van nazorg naar voorzorg willen maken. Denk aan organisaties als het Trimbos Instituut, GGD GHOR Nederland, GGD'en, sociaal geneeskundigen, zorgverzekeraar ONVZ, de Defensie Gezondheidszorgorganisatie en enkele startups.

In de praktijk lopen de NPHF-leden tegen het probleem aan dat er geen vergoeding is voor preventie, terwijl ze het wel willen aanbieden. Zorgaanbieders krijgen van oudsher juist geld voor het behandelen van ziekten, al dan niet als gevolg van een ongezonde leefstijl.

Gezondheidsmarkt

De NPHF-directeur wijst erop dat er al een private gezondheidsmarkt is waar burgers zelf preventie-instrumenten kopen, zoals Fitbit, waarmee de gebruiker onder meer kan bijhouden hoeveel hij beweegt. Aangezien de belangstelling voor preventie er is, moet er een business model mogelijk zijn voor de zorgsector. Plochg doet een voorschot en stelt voor een soort onderhoudscontract te introduceren. "We noemen het een vitaliteitscontract en bieden het mensen aan op vrijwillige basis." Mensen betalen bijvoorbeeld een tientje per maand aan een gezondheidscentrum in de buurt en in ruil daarvoor worden ze gecoacht om gezond te leven. Gedacht kan worden aan gesprekken tussen een leefstijlcoach of fysiotherapeut en klant, maar nadrukkelijk niet met de bedoeling om die laatste iets op te leggen. Plochg: "Een gezondheidscentrum moet heel goed nadenken over marketing en over de juiste manier om de dialoog te voeren met iemand over gezondheid." Het regelen van preventie in het huidige zorgstelsel is volgens Plochg "ongelooflijk moeilijk". "Daarom laat ik het stelsel voor wat het is en stel ik voor om het erbuiten te regelen." Wat hem betreft komt het vitaliteitscontract naast de reguliere zorg te staan. Dit uit zich in het feit dat mensen de kosten voor het contract betalen bovenop de basisverzekering. Zorgverzekeraars kunnen vervolgens besluiten ze of ze een koppeling willen maken door bijvoorbeeld het eigen risico voor deze abonnees kwijt te schelden.

Innovatieve vormen van zorg

Onderzoeksinstituut TNO heeft een vooronderzoek naar het vitaliteitscontract uitgevoerd. De onderzoekers hebben gekeken naar 29 praktijkvoorbeelden van innovatieve vormen van zorg. Voor de meest relevante belanghebbenden – burger, werkgever, aanbieder van het contract, coach en aanbieder van interventies – is nagegaan wat voor hen de waarden en opbrengsten zijn van het vitaliteitscontract.

De resultaten laten volgens TNO zien dat de samenwerkende partijen naast hun individuele doelstellingen een gemeenschappelijk doel nastreven, namelijk het kantelen van nazorg naar voorzorg, wat ook het doel is van het vitaliteitscontract van NPHF. Wat opvalt is dat burgers twijfelen of ze bereid zijn om te investeren in gezondheid en vitaliteit in relatie tot de te verwachten opbrengsten. Het onderzoeksinstituut concludeert dan ook dat speciale aandacht nodig is voor de balans tussen kosten en baten voor de burger.

Duurzaam verdienmodel

Plochg vindt dat bij meer partijen in de zorg zich meer moeten richten op preventie. Ook ziekenhuizen, die traditioneel genezen, zouden meer moeten voorkomen. Wel vindt hij dat ze in de gelegenheid moeten worden gesteld om een duurzaam verdienmodel te ontwikkelen, zoals Ziekenhuis Bernhoven heeft gedaan. "Bernhoven doet al wat ik predik. De artsen gaan open het gesprek met de patiënt aan."

Het ziekenhuis in Uden heeft in korte tijd de omzet verlaagd met 12 procent, in het kader van het programma Zinnige Zorg. Het doel van Zinnige Zorg is betere zorg leveren door minder te doen. In ruil hiervoor heeft Bernhoven een vijfjarig contract afgesloten met de zorgverzekeraars VGZ en CZ, waarmee het zekerheid over de kosten heeft gekregen.

Gepubliceerd in Skipr

24 april 2018