



Organisatie van
Nederlandse
Tandprotheticici

Nieuwsbrief van de Organisatie van Nederlandse Tandprotheticici (ONT)

Dental revu

Jaarverslag ONT 2021

Trots en blij!

Elke dag ben ik weer blij dat ik tandprotheticus ben geworden. Mensen blij maken met een mooie lach. Daar doe ik het voor!

Voor mij is de beloning dat je aan het eind van het traject de nieuwe prothese plaatst en ziet dat alles klopt. Je laat de patiënt in de spiegel kijken en hoort dat deze ook aangenaam verrast is. Terwijl ik de oude prothese in het gebittenbakje van ons afleverzakje doe met de gevleugelde uitspraak: "Deze kun je vanaf nu op marktplaats zetten!"

Ondertussen een mail van het secretariaat van de ONT met een vraag over de P044. Tussendoor even snel beantwoorden, waardoor de collega's ook weer verder kunnen. Daar worden zij op hun beurt blij van. Ook bij het werken aan het gebit aan de werktafel een grap en een rol met de collega's of lekker even meezingen met dat nummer op de radio. Om vervolgens in een zoomvergadering aan te sluiten met een zorgverzekeraar die de regels soms op hun geheel eigen wijze interpreteren. Aan ons om hen er dan van te overtuigen dat het anders zit. En als dat lukt, ben ik opnieuw blij. Tussen de bedrijven door nog een telefoongesprek met Frederik om even zaken af te stemmen voor het volgende overleg. Hoe gaan we het aanpakken? Of het resultaat van het eerdere overleg bespreken. Waar waren we tevreden mee? Mooie input voor het weekbericht van vrijdag dat alweer in concept klaar staat.

Zoals bij velen bekend heb ik samen met twee tandartsen een mondzorgpraktijk op 3 locaties. Veel personeel dus, waaronder jong talent van tandartsen tot assistentes en mondhygiënisten. Als ik zie hoe flexibel en gepassioneerd ze zijn, maakt dat mij trots en blij.

Als ik het met de kennis van nu weer over mocht doen, zou ik opnieuw tandprotheticus willen worden én Olympische sporter, want dat lijkt mij ook fantastisch.

Vanavond maar weer eens lekker 'Cool runnings' kijken. Want ook dat maakt mij blij!

Tim Rolink
vicevoorzitter ONT



Corona of niet, 2021 stond voor de ONT zoveel mogelijk in het teken van 'gewoon doorgaan'. Om misverstanden te voorkomen: dat hield geenszins in dat werd berust in routines. Binnen onze ambitieuze vereniging en beroepsgroep betekent 'gewoon doorgaan' dat als vanouds wordt gestreefd naar verbetering. Een bloemlezing uit het jaarverslag, dat na de Algemene Ledenvergadering in april in zijn geheel te lezen zal zijn op de ONT-website.

De Mondzorgalliantie zag het daglicht in de weken na de corona-uitbraak in 2020. Tijdens het tweede jaar van de pandemie bewees de bundeling van de beroepsorganisaties in de mondzorg opnieuw haar waarde. In 2021 hield de alliantie vinger aan de pols bij een aantal thema's. Voorbeelden: monitoren van de vraaguital, uitvoeringsproblemen rond de (eindafrekening van de) continuïteitsbijdrage en inventariseren van de benodigde persoonlijke beschermingsmiddelen. De nadruk van de samenwerking rond COVID-19 lag op de Leidraad Mondzorg Corona. Via de gelijknamige commissie, waarin ook de ONT is vertegenwoordigd, werd de cruciale leidraad voortdurend geactualiseerd; eind 2021 verscheen versie 10.0.

De Mondzorgalliantie was actief op meer beleidsterreinen. Denk hierbij aan het gezamenlijke ambitietraject dat wordt doorlopen in samenspel met zorgverzekeraars, patiëntenorganisaties en de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa) en de toegankelijkheid van de mondzorg voor financieel kwetsbare groepen

en minima. Een voorbeeld was ook de lobby rond de Wet toetreding zorgaanbieders (Wtza). Hierbij maakte de Mondzorgalliantie deel uit van een bredere eerstelijnscoalitie (zie verderop).

Bekostiging en contractering

Bij de bekostiging van de tandprothetische zorg draaide 2021 vooral om de herziening van het P-hoofdstuk als onderdeel van de Tarievenlijst tandheelkundige zorg. Het doel van de herziening? De prestaties patiëntvriendelijker beschrijven.

Kunstgebit paspoort



Uw tandprotheticus is aangesloten bij de
Organisatie van Nederlandse Tandprotheticici



Jaargang 18 – Nummer 1 – maart 2022

Dental revu is een uitgave van de Organisatie van Nederlandse Tandprotheticici (ONT) en verschijnt vier keer per jaar. De kosten voor een advertentie bedragen € 250,- voor een kwart pagina, € 500,- voor een halve pagina en € 750,- voor een hele pagina.

Eindredactie | Gerben Stolk / PlumaTekst, freelance journalist

Hoofdreductie | Marnix de Romph, directeur ONT

Redactieadres | ook voor de digitale nieuwsbrief
Organisatie van Nederlandse Tandprotheticici
Postbus 1312, 2130 EK Hoofddorp
Telefoon: 023-7200444
Email: info@ont.nl
Internet: www.kunstgebit.nl / www.ont.nl

DTP en Productie | Mail Succes, Gouderak

Copyright | Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd of openbaar gemaakt in enige vorm of op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van het bestuur van de Organisatie van Nederlandse Tandprotheticici.

Maar ook: voor zorgverleners en -verzekeraars meer helderheid scheppen over de toepassing van prestaties. Het samenvoegen, schrappen en opnemen van prestaties had een nieuwe, meer logische opbouw als oogmerk. De meest opvallende aanpassing ging over de introductie van de nieuwe prestatiecode 'Toeslag zeer ernstig geslonken kaak (P044)'.

De ONT en De Zorgmakelaar hebben samen gesprekken met zorgverzekeraars gevoerd over het inkoopbeleid. Het accent lag op verzekeraars die een nieuwe overeenkomst aanboden voor 2022 en de jaren erna: a.s.r., Caresq en VGZ. Volgens het inkoopbeleid beschouwt a.s.r. de tandprotheticus als dé specialist op het gebied van uitneembare tandprothetische voorzieningen. Via zorgsturing probeert a.s.r. haar verzekerden ertoe te bewegen voor het aanmeten, vervaardigen en passen van gebitsprothese een beroep te doen op gecontracteerde tandprothetici. De zorgverzekeraar maakt hierbij gebruik van de prestatiecode-opbouwssystematiek die door de ONT bij zorgverzekeraars is geïntroduceerd. De systematiek volgt de stappen

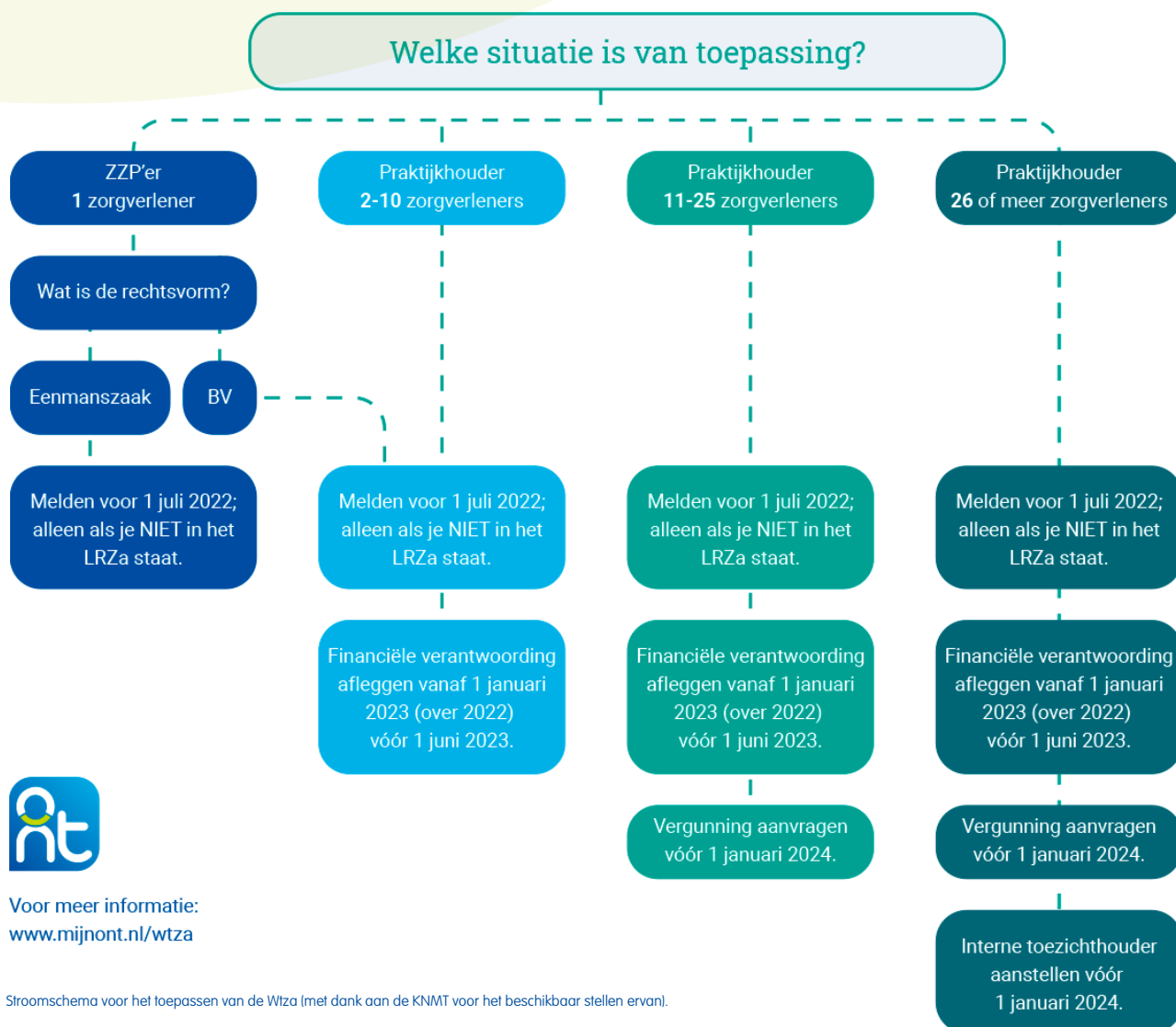
uit de medisch-inhoudelijk richtlijnen van de beroepsgroep. Helaas hebben Caresq en VGZ de systematiek tot dusver niet geadopteerd. De eerste gesprekken met VGZ over de inrichting van de zorgovereenkomst voor 2022 waren hoopvol, maar uiteindelijk moest de ONT constateren dat VGZ geen ruimte bood om de prestatiecode-opbouwssystematiek te hanteren. Dit leidde tot een gebrek aan transparantie over de opbouw van vooral de materiaal- en techniekkosten. De signalen hierover waren bekend bij de directie Toezicht en Handhaving van de NZa, die zorgverzekeraars opriep tot meer transparantie op dit vlak. Om meer impact te realiseren, beraadt het ONT-bestuur zich nu op een alternatieve benadering van de contractering.

Kwaliteit en opleiding

Sinds november is er een nieuwe KRTP-regeling. Die werd vastgesteld tijdens de algemene ledenvergadering. De basis bleef het principe van 'een leven lang leren', maar in de nieuwe opzet is er meer flexibiliteit voor de deelnemers. Op verzoek van veel leden

zijn KRTP-punten vijf jaar 'houdbaar', ook tijdens de overgangsfase naar de nieuwe regeling. Zo kunnen leden een overschot aan punten 'meenemen' en zich desgewenst eerder laten herregistreren.

De Stichting Nederlands Tandprothetisch Instituut (SNTI) kreeg een grotere rol bij het samenstellen van een samenhangend pakket aan bij- en nascholing voor tandprothetici. In de vernieuwde statuten van de SNTI zijn de omschreven doelstellingen en activiteiten verruimd. Het accent verschoof naar het organiseren van na- en bijscholing en er kwam meer aandacht voor wetenschappelijk en praktijkgericht onderzoek. De ontwikkeling van een samenhangend pakket aan bij- en nascholing enerzijds en het zogeheten opscholingstraject voor zittende tandprothetici tot hbo-bachelor-niveau anderzijds zijn twee gescheiden trajecten. Dat is gebleken tijdens overleggen van de ONT met de Hogeschool Utrecht (HU). De SNTI draagt daarbij in samenspraak met de ONT verantwoordelijkheid voor de ontwikkeling van een samenhangend bij- en nascholingspakket. De HU is ervoor verantwoordelijk dat op termijn het



Voor meer informatie:
www.mijnont.nl/wtza

Siroomschema voor het toepassen van de Wtza (met dank aan de KNMT voor het beschikbaar stellen ervan).

opsholingstraject wordt ingericht. Vanzelfsprekend kennen de trajecten raakvlakken. Hierover bleven de betrokken partijen met elkaar in gesprek. De ONT vervulde daarbij een verbindende rol.

Kwetsbare ouderen

De informatiecampagne De Mond Niet Vergeten! werd in het najaar van 2021 gelanceerd. Het doel was dat thuiswonende (kwetsbare) ouderen en hun mantelzorgers zich bewust werden van het belang van goede mondgezondheid en mondverzorging. Vier weken lang werden mantelzorgers en thuiswonende (kwetsbare) ouderen in radio-commercials naar demondnietvergeten.nl verwezen om een test te doen. Na de quick scan kregen ouderen en hun mantelzorgers inzicht in de risico's voor de mondgezondheid en ontvingen ze gerichte adviezen over adequate mondverzorging.

tratieve lasten van de nieuwe Wet Toetreding Zorgaanbieders (Wtza) zoveel mogelijk te beperken. In 2021 werden scherpe kantjes van de regeling verwijderd. Te denken valt aan meer privacy bij de financiële verantwoording van eenmanszaken en het ophogen van de grens voor het toevoegen van een accountantsverklaring. De ONT blijft zich inzetten om de administratieve belasting verder te verminderen.

De opleidingsstitel van de tandprotheticus is beschermd via artikel 34 in de wet BIG. Binnen een gelegenheidscoalitie was de ONT nauw betrokken bij overleggen over een onderzoek naar de herziening van de Wet BIG. Het onderzoek gebeurde in opdracht van het ministerie van VWS. De gelegenheidscoalitie opereerde onder naam 'Groep 34' en bestond uit de beroepsgroepen die zijn opgenomen in artikel 34. De insteek van Groep 34 was de unieke positie van artikel

34. De site is inmiddels gereed en in januari 'live' gegaan. De ONT plaatste ook wekelijks berichten op sociale media, vooral op Facebook en LinkedIn. De berichten werden steeds beter gevonden en gedeeld. Hierin werd onder meer verwezen naar www.kunstgebit.nl en andere interessante content, zoals YouTube-filmpjes waarin tandprothetici uitleg geven over bijvoorbeeld het reinigen van een kunstgebit.

Verenigingszaken

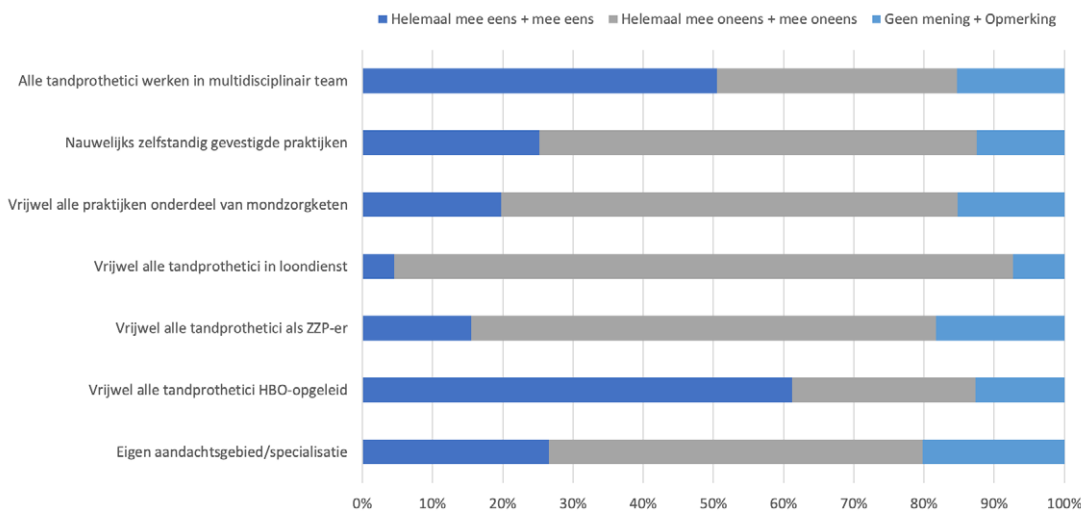
Ingegeven door de coronamaatregelen organiseerde de ONT in het voorjaar van 2021 een online regiogedachte. Die bestond uit acht bijeenkomsten; alle regio's kregen digitaal bezoek van het bestuur en bureau. Het doel was vooral te horen wat er in de regio speelde én de onderlinge contacten tussen leden te bevorderen. Het initiatief kon rekenen op veel waardering van de leden.

Onderling contact op locatie heeft de voorkeur, maar het initiatief is zeker voor herhaling vatbaar.

Leden waren over het algemeen zeer tevreden over de ONT. Dat bleek uit de ledenraadpleging in de zomer. Ruim 86 procent van de leden liet weten dat de ONT voor hen toegevoegde waarde heeft. Het rapportcijfer van 7,7 en de zogenoemde net promoter score (NPS) van 43 maakten ook duidelijk

dat het goed zit met de waardering. Dit betekende uiteraard niet dat de ONT op haar lauweren gaat rusten. Zowel voor de toekomst van de tandprothetiek als voor de ONT valt nog altijd het nodige te verbeteren. De inspanningen van de ONT zijn erop gericht van meerwaarde te blijven voor de leden en de tevredenheid verder te vergroten. De ONT streeft ernaar in de komende jaren net zo goed te scoren als de tandprotheticus zelf, die van hun patiënten gemiddeld maar liefst een 8,2 als rapportcijfer krijgen, zoals eerder naar voren kwam uit het Nivel-onderzoek Wie ziet de tandprotheticus? De ONT doet er daarom in de komende jaren graag nog een schepje bovenop!

Over 10 jaar...



Overige activiteiten en ontwikkelingen

In mei van het verslagjaar trad de Medical Device Regulation (MDR) in werking. Tandprothetici moeten voldoen aan de voor hen geldende vereisten. In de aanloop naar de invoering van de wet ontvingen ONT-leden een informatiepakket met adviezen en praktische handreikingen. De meeste tandprothetici bleken in de praktijk al grotendeels te voldoen aan de MDR-verplichtingen.

De ONT maakt deel uit van een brede eerstelijnscoalitie die probeert de adminis-

34-beroepen in de Wet BIG te behouden. Dit is mogelijk door onder andere aandacht te vragen voor de opleidingspositie, vrijwillige kwaliteitsregistraties en risicovolle handelingen. Naar verwachting leidt het onderzoek begin 2022 tot een advies aan het ministerie van VWS.

Publiciteit en communicatie

Na de lancering van de vernieuwde website www.kunstgebit.nl hebben het secretariaat en de websitebouwer www.ont.nl onder handen genomen. De vernieuwde ONT-ledenwebsite werd vraag-gestuurd; leden komen snel terecht bij de gewenste informa-

Gerard Visser en Tom Bergsma logenstraffen het spreekwoord dat van ruilen huilen komt. De twee Friezen wisselden per 1 januari van praktijk en zijn blij met die bijzondere stap. Bergsma: "Ik wilde graag werken in de omgeving waar ik woonde en ben geboren." Visser: "En ik was toe aan nieuwe prikkels, wilde weer iets spannends ondernemen."

Bijna twintig jaar geleden leerden ze elkaar kennen. Maar dat de tiener die als tandtechnicus in zijn praktijk aan de slag ging, ooit eigenaar van diezelfde zaak zou zijn? Nee, dat kon Gerard Visser niet bevroeden toen hij Tom Bergsma destijds voor het eerst zag binnenwandelen. Zoals beiden ook niet konden voorspellen dat

Variatie

Jarenlang pendelde Bergsma. Totdat de roep van zijn geboortegrond steeds luider werd en hij ook vanwege zijn jonge kinderen graag dichterbij huis wilde werken. "Gerard en ik kwamen elkaar nog regelmatig tegen, bijvoorbeeld tijdens bijeenkomsten van

tandprothetici in de regio. In 2020 heb ik tegen hem gezegd: als je ooit je praktijk wilt verkopen, dan ben ik geïnteresseerd." Visser: "Die woorden hield ik in mijn achterhoofd. Na een jaar, het was de zomer van 2021, belde ik Tom: Laten we eens een kop koffie gaan drinken. Ik had al dertig jaar de zaak in Gorredijk. Mijn fiets vond bij wijze van spreken uit zichzelf de weg naar de praktijk. Terwijl ik ben iemand die van variatie houdt. Bovendien zijn mijn kinderen ouder dan die van Tom; die hebben hun vader wat minder nodig. Zo ontstond bij ons het idee van

'Het hielp dat de verschillen tussen de jaarrekeningen minimaal waren'

Visser nog eens aan het roer zou staan van de onderneming die zijn pupil zou opzetten. Toch is dit scenario sinds kort werkelijkheid. Beiden, lachend: "De fiscalist die ons heeft bijgestaan, is al twintig jaar gespecialiseerd in bedrijfsovernames. Hij had niet eerder meegemaakt dat twee ondernemers van zaak ruilen."

Beroeps ladder

Visser (58) opende in 1992 een tandtechnisch lab in Gorredijk. Tien jaar later was het uitgegroeid tot een tandprothetische praktijk. "Ik wilde graag direct contact met de mensen voor wie ik werkte", motiveert hij zijn keuze van toen. Bergsma (36) zette dezelfde stappen op de beroeps ladder. Eerst werkte hij vijf jaar als tandtechnicus in Gorredijk. Daarna ging hij aan de slag in een groepspraktijk van tandartsen en tandprothetici in Drachten, waar hij opnieuw te maken had met Visser, die daar een deel van de tijd werkte. "En ook tandprotheticus Miente Steensma was er actief", vertelt Bergsma. "Maar nadat ik mijn diploma tot tandprotheticus had behaald, vond ik het tijd om voor mezelf te beginnen. Op basis van een marktonderzoek kwam ik uit bij de gemeente Bolsward; daar was nog ruimte voor een tandprotheticus. Het betekende wel dat ik dagelijks twee keer een minuut of veertig in de auto moest zitten. Ik woon in Drachten, vlak bij Gorredijk."



praktijk te ruilen. Het was gunstig dat we elkaar goed kennen en elkaar vertrouwen; dat bevordert een dergelijk proces.”

Jaarrekeningen

De twee lieten jaarrekeningen van de twee praktijken tegen het licht houden. Bergsma: “Het bleek dat de verschillen over de afgelopen jaren minimaal waren. Dat hielp óók.” Op een ander vlak was eveneens sprake van gelijkwaardigheid: het aantal medewerkers. Dat waren er welgeteld nul. Op het moment van ruilen zouden beide praktijken een eenmanszaak zijn. Bergsma: “Ik had een tandtechnicus in dienst. Toen ik hem vertelde over de plannen, is hij op zoek gegaan naar een andere werkgever.” De fiscaal expert die Visser en Bergsma in de arm hadden genomen en die uiteindelijk de afspraken voor de tandprothetici op papier zette, sprak waarschuwendes woorden: van ruilen komt huilen. Visser: “Maar kijk eens: mij zie je niet huilen na de overgang.” Bergsma: “Mij ook niet.” Visser: “Ik heb de gewenste prikkels gekregen. En dat ik nu dagelijks een tijd in de auto zit, is geen probleem. Het is ook wel fijn om na een lange dag letterlijk en figuurlijk afstand te kunnen nemen van je werk.” De twee brachten al hun klanten met een brief op de hoogte van de aanstaande verandering. Bergsma: “Beide praktijken hebben een populatie van ongeveer 2000 mensen. Ik heb heel wat avonden enveloppen zitten vouwen.” Visser: “Ik vond het mooi en bijzonder om na de bekendmaking zoveel waardering te krijgen. Mensen vertelden mijn vertrek te betreuren, omdat ze altijd tevreden over me waren geweest.” Bergsma: Ja, dat is herkenbaar. Voor beide praktijken geldt dat cliënten gehecht waren aan hun vertrouwde behandelaar.”

Plezierige tijd

De praktijken zijn dus beide een eenmanszaak, hebben min of meer dezelfde omzet en een even grote populatie. Zijn er dan helemaal geen verschillen behalve dat ze ongeveer op 45 kilometer afstand van elkaar zijn gevestigd? Visser: “Natuurlijk wel. Zo was Tom in Bolsward gewend de tandtechniek van A tot Z te doen. Die gewoonte heb ik overgenomen sinds ik hier zit. Daar waar ik voorheen de tandtechniek deels uitbesteedde aan een lab, doe ik het nu zelf.” Bergsma: “Voor mij geldt dus het omgekeerde. Nog maar twintig procent van het tandtechnisch werk doe ik zelf. Dat is best wennen. Zoals het voor mij ook nog niet altijd vanzelfsprekend is dat ik in Gorredijk



‘Ik heb de gewenste prikkels gekregen met deze overgang’

werk. Soms merk ik dit ik me afvraag: hoe zou het gaan in Bolsward? Dat is logisch als je daar zelf ooit een zaak bent begonnen en er acht jaar hebt gewerkt. Het geeft alleen maar aan dat ik er een heel plezierige tijd heb gehad.”

Als gevolg van de drukte rondom de twee verhuizingen hadden Bergsma en Visser elkaar in de eerste maand na de ruil niet zo vaak gesproken als gebruikelijk. “Gemiddeld één keer per week, denk ik”, zegt Bergsma.

Maar wanneer de turbulente periode straks achter de rug is en beiden helemaal hun weg hebben gevonden, zullen ze elkaar vermoedelijk vaker bellen. Visser: “Omdat we elkaars cliënten goed kennen, kan ik me voorstellen dat we regelmatig ruggenspraak zullen houden als het nodig is.”

Gerard Visser en Tom Bergsma spreken onderling Fries. Dan zeggen zij dus niet ‘mond’ en ‘tanden’, maar ‘mûle’ en ‘tosken’.

Samen werken aan kennisportaal op het vlak van tandprothetiek

Met de officiële lancering van www.mijnont.nl is op donderdag 27 januari niet de eindstreep van een belangrijk project bereikt. Nee, zie deze nieuwe site voor de leden vooral als het startschot voor een proces dat nog véél meer nuttigs gaat opleveren. Dat zegt Jeanette Berkman, namens het ONT-secretariaat nauw betrokken bij de website. Haar boodschap: "Het moet uitgroeien tot een kennisportaal op het gebied van tandprothetiek."

De ONT heeft begin dit jaar een drieluik voltooid. In 2020 al werd de website voor de consument – www.kunstgebit.nl – in een eigentijds jasje gestoken. Nu zijn ook de modernisering van www.ont.nl én het nieuwe www.mijnont.nl een feit. Eerstgenoemde site is bedoeld voor onder meer overheidsinstanties, andere beroepsverenigingen en studenten, de tweede voor ONT-leden. Je logt in met je e-mailadres en een wachtwoord. "Net als de andere sites oogt www.mijnont.nl

nu aantrekkelijker en is informatie gemakkelijker te vinden", zegt Jeanette Berkman. Terwijl webdesigner Daniël Vreeken van Exedo de nieuwe site bouwde, vulde zij die met de informatie die gebruikers er kunnen lezen. Berkman: "Tandprotheticici opereren in een steeds complexere wereld. Nóg meer dan voorheen hebben ze kennis nodig over bijvoorbeeld regels, wetwijzigingen en richtlijnen. Vervolgens kan het weer van tandprotheticus tot tandprotheticus variëren welke informatie relevant is. Ben je bijvoorbeeld



Jeanette Berkman

een solist, werk je in een mondzorgcentrum of bied je je diensten aan als zzp'er?"

Op www.mijn.ont.nl kun je informatie vinden over vijf thema's: de vereniging, praktijk & personeel, richtlijnen, zorgverlening en wet-

ADVERTENTIE

Per direct te huur!

Centraal gelegen,
representatieve praktijkruimte
in Alphen aan den Rijn +/- 400m²
vloeroppervlakte, vrij in te delen naar wens.



Bekijk op funda



geving. Berkman: "Het grote voordeel van de website is dat de kennis altijd en overal beschikbaar is. Heb je de statuten nodig? Wil je meer weten over bijvoorbeeld de Wet kwaliteit, klachten en geschillen zorg? Wil je de ONT-jaarstukken of een verslag van een ledenvergadering teruglezen? Heb je het voornemen een eigen praktijk op te zetten? Via de site heb je alle relevante gegevens binnen handbereik. Het bespaart je een telefoontje naar het secretariaat en dat ontlast ook mijn collega Kim Weenink en mij. De snelste manier om aan informatie te komen, is de website bezoeken."

Snel zoeken

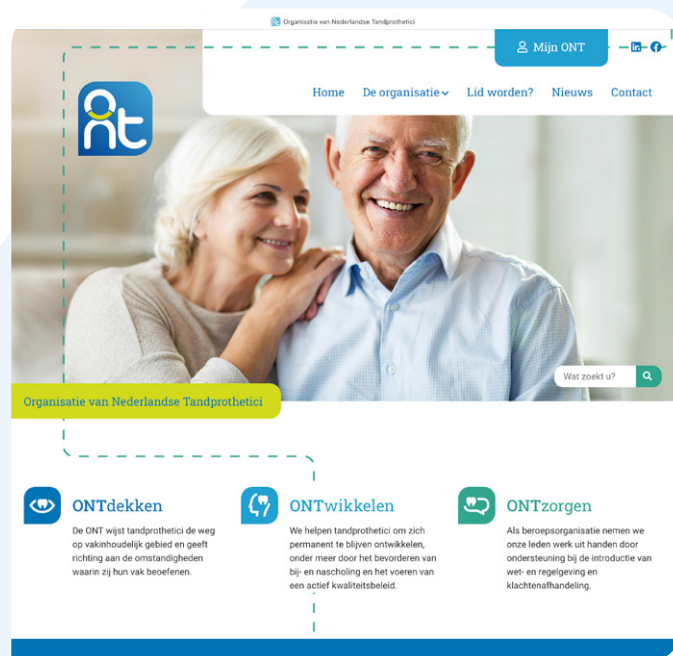
Héél handig daarbij: de website is, zoals dat heet, 'vraag-gestuurd'. Berkman: "In het balkje bovenaan kun je een zoekterm intikken. Stel, je overweegt mee te doen aan een klinische visitatie. Je voert die term in en komt meteen terecht bij de gewenste informatie."

Berkman spreekt de ambitie uit dat www.mijnont.nl uitgroeit tot een kennisportaal op het gebied van tandprothetiek. "Er is natuurlijk al veel te vinden, maar het is de bedoeling dat de website voortdurend wordt verrijkt met nieuwe informatie of informatie die nu nog ontbreekt. Daarom zijn we benieuwd naar de reactie van leden. Wat missen ze op de site? Wat is volgens hen essentiële informatie? Hebben ze eventueel informatie die ze naar ons kunnen sturen? Samen kunnen we er een nóg nuttigere website van maken."





Kim Weenink

Kim Weenink vult aan: "We hebben met veel plezier gewerkt aan de totstandkoming van de site. Ik hoop dat leden de tijd nemen om de nieuwe site te ontdekken, dat ze geïnspireerd raken door de nieuwe functionaliteiten en dat alle informatie de handvatten geeft die ze nodig hebben. Natuurlijk zijn ideeën en suggesties altijd van harte welkom; de website is een zogenaamd levend document."




ADVERTENTIE

ALTIJD ESTHETISCH. ALTIJD FUNCTIONEEL.

VITAPAN EXCELL®

De prachtige esthetiek en natuurgetrouwe morfologie van de VITAPAN EXCELL frontelementen in combinatie met de multifunctionele VITAPAN LINGOFORM (Pre-)molaren. Voor alle gangbare occlusie-concepten.




Scan deze QR-Code om tal van interessante klinische casussen te ontdekken.
www.vita-zahnfabrik.com/EXCELLcases

**Bij interesse,
neem dan contact met ons op.**

Tom Behaeghel

+32 (0) 473 681 024

VITA – perfect match.



Vraag het de Zorgmakelaar

De Zorgmakelaar vertegenwoordigt de aangesloten tandprothetici in overleggen met zorgverzekeraars. Team Zorgmakelaar, bestaande uit juristen en advocaten, analyseert het inkoopbeleid en de overeenkomsten. Tandprothetici die zijn aangesloten hebben ook de mogelijkheid om juridische vragen aan Team Zorgmakelaar stellen via de Helpdesk. In elke Dental Revu wordt een recente en relevante vraag besproken.

Vraag van deze editie

"Mag de zorgverzekeraar door middel van een machtigingvereiste bepalen welke zorg een patiënt al dan niet nodig heeft? En gaat de verzekeraar dan niet op de stoel van de tandarts of tandprotheticus zitten?"

Machtigingen

Veel verzekeraars hanteren in de mondzorg machtigingsvereisten, vaak op basis van contractuele afspraken of op basis van de polisvoorwaarden. In de Zorgverzekeringswet wordt ervan uitgegaan dat het stellen van zo'n machtigingsvereiste is toegestaan en dat er in dat geval voorafgaande toestemming nodig is om aanspraak te maken op een vergoeding.

Beoordeling van machtigingsaanvragen?

Is er dan geen enkele restrictie voor verzekeraars? Jawel: de zorgverzekeraar moet zich wel aan spelregels houden. Uit de jurisprudentie blijkt dat het oordeel van de behandelend zorgaanbieder (vaak de tandarts of tandprotheticus) als uitgangspunt heeft te gelden. Een afwijzing mag niet summier onderbouwd zijn of bijvoorbeeld alleen bestaan uit opmerkingen als 'zorg niet doelmatig'. De beoordeling en een eventuele afwijzing moet daarnaast objectief en toetsbaar zijn. En als onvoldoende informatie beschikbaar is om direct de machtiging te kunnen verlenen, dient de verzekeraar concreet aan te geven welke informatie mist. Op de stoel van de aanbieder gaan zitten, mag de verzekeraar dus niet.

Kortom: een machtigingsvereiste hanteren kan, maar wel uitsluitend als de zorgverzekeraar zich houdt aan de nodige spelregels.

Tot slot

Heeft u ook een vraag? Stel hem via mondzorg@eldermans-geerts.nl.

Daniël Post

Advocaat en Zorgmakelaar - Eldermans|Geerts

