

## Ontwikkelingen contractering en vergoeding van hoorzorg

Maarssen, 14 oktober 2022

L.S.

In de afgelopen jaren heeft binnen de audiciensbranche een grote efficiëncyslag plaatsgevonden. Deze is grotendeels het resultaat geweest van de marktwerking in de branche en de contractering van zorgverzekeraars. Tegelijkertijd worden steeds meer eisen gesteld aan de audicien wat leidt tot overregulering van het vak. Een deel van de toenemende administratieve lastendruk is het gevolg van de introductie en toepassing van het Hoorprotocol 2.0, StAr reglementen en aanvullende vereisten vanuit zorgverzekeraars. Nu blijkt dat de piek van deze administratieve lastenverzwaring nog niet is bereikt. Specsavers heeft hierover grote zorgen. Niet alleen vanuit het perspectief van de audicien, maar met name vanuit de toegankelijkheid van hoorzorg voor de slechthorende.

### Ontwikkeling contractering en vergoeding

Traditioneel wordt binnen de hoorzorg gewerkt met een verstrekkingstermijn van 5 jaar en een allesomvattend tarief gedurende deze periode. De vergoeding voor audiciens omvat derhalve de anamnese, de audiometrie, de aanmeting van het hoortoestel, het hoortoestel zelf en de nazorg en garantie gedurende 5 jaar. Deze vergoeding betaalt de verzekeraar vooruit bij het afronden van de proef. Alle zorgverzekeraars hanteren deze systematiek conform het Hoorprotocol 2.0.

In de contractering van 2023 heeft één van de zorgverzekeraars de vergoeding opgeknipt in een vergoeding voor het opstarten van een proef en het aanpassen van een hoortoestel in jaar 1, en een jaarlijkse vergoeding in jaar 2 tot en met 5 voor geleverde nazorg. Een innoverende aanpak die een eerste, concrete aanzet vormt voor een discussie omtrent de vraag of en op welke manier het hulpmiddel, de geleverde zorg of een combinatie hiervan vergoed moeten worden.

Echter, nu de systematiek bij slechts één zorgverzekeraar wijzigt, stuit de verandering op een aantal onoverkomelijke bezwaren. Voor de audicien én voor de slechthorende. Zolang de klant verzekerd blijft bij deze verzekeraar lijkt er geen probleem. Althans, in plaats van één factuur moet de audicien nu 5 facturen opstellen en declareren bij de verzekeraar. Hierdoor neemt de administratieve lastendruk wederom fors toe. Daarnaast wordt de klant bij een nazorg consult geconfronteerd met extra kosten, namelijk de wettelijke eigen bijdrage van 25%. Gevolg hiervan kan zijn dat klanten deze zo belangrijke nazorg uit kostenoverweging gaan vermijden. In de huidige economische situatie, waarin het leven al fors duurder is geworden, is dit een realistisch en in onze ogen ongewenst scenario.

Om nog maar niet te spreken over het scenario wanneer de klant van zorgverzekeraar wisselt. De audicien heeft dan geen mogelijkheid meer om voor de klant de geleverde nazorg te declareren bij de nieuwe verzekeraar. Deze werkt immers nog met all-in tarieven. Hierdoor zal de audicien de nazorg geheel bij de klant in rekening moeten brengen. Dit zet de toegankelijkheid van hoorzorg enorm onder druk en kan resulteren in zorgmijdend gedrag.

### Voorstander van innovatie

De combinatie van lastenverzwaring, lagere tarieven, zorgen rondom zorgmijding en de toenemende complexiteit heeft Specsavers doen besluiten het aangeboden contract van deze zorgverzekeraar niet te ondertekenen. We zijn hierbij niet over één nacht ijs gegaan, temeer omdat we hoorzorg toegankelijk voor onze klanten willen houden.



Innovatie in de vergoeding van hoorzorg werkt alleen als dit branchebreed wordt opgepakt. Een fundamentele wijziging in vergoedingssystematiek dient vanuit alle zorgverzekeraars ondersteund te worden. En bovenal de toegankelijkheid te waarborgen.

Dit neemt niet weg dat Specsavers als marktleider innovatie ondersteunt. Zo zijn wij de afgelopen jaren juist de drijvende kracht geweest achter het beschikbaar stellen van geavanceerde hoortoestellen binnen de verzekerde zorg. Ook uit deze innovatie zich in de manier waarop wij hoorzorg toegankelijk maken voor alle klanten door onze aanwezigheid in de winkelstraat, door prijzen laag te houden en door nazorg. Naast traditionele nazorg, waarbij klanten jaarlijks worden uitgenodigd voor een evaluatie, bieden wij nazorg 7 dagen per week aan in onze winkels, inclusief koopavonden. Gehoorverlies heb je immers ook 7 dagen per week. Nazorg is in onze filosofie niet een jaarlijks terugkerend bezoek aan de audicien maar een continu proces van aandacht, afstemming, fijnafstelling en hulp.

Over wijzigingen van de vergoedingssystematiek van het hulpmiddel en de nazorg denken we graag mee. Dit dient wel branchebreed te gebeuren. We nodigen de branche nogmaals nadrukkelijk uit om in gezamenlijkheid innovatie te omarmen en te bediscussiëren. Centrale uitgangspunten moeten daarbij zijn de toegankelijkheid voor de slechthorende, simplificatie, transparantie en kostenbewustzijn.

Deze brief is een oproep aan alle belanghebbenden om met open vizier naar innovatie in de hoorzorg te kijken en hierover actief als branche in overleg te gaan en te blijven.

Remko Berkel  
Directeur

Wouter van der Hoeven  
General Manager Audiology