

FVB-REGIOBIJEENKOMSTEN 2020



We willen jou als vaktherapeut graag meenemen in de strategische keuzes die er liggen. Hieronder zie je welke uitdagingen wij zien. Graag horen we jouw mening! Deze input gebruiken we bij het opstellen van het meerjarenbeleidsplan voor de periode 2020-2025.

★ STRATEGISCHE UITDAGINGEN

Naamsbekendheid vergroten & positioneren

Een goede naamsbekendheid en positionering van vaktherapie is van belang voor zowel de positie van de vrijgevestigde vaktherapeut (bijvoorbeeld richting de gemeente en cliënten) als de vaktherapeut in loondienst (bijvoorbeeld voor het behoud van vaktherapie bij een reorganisatie). Daarom is het belangrijk dat zowel verwijzers als cliënten vaktherapie kennen en weten wat het is. De naamsbekendheid van vaktherapie is de laatste jaren wel wat toegenomen maar is nog steeds laag.

Welke opties zijn er om deze uitdaging aan te gaan?

OPTIE 1

Inzetten op digitale media

(bv Facebook-campagnes, Google-advertenties, advertorials op grote websites)



Dit heeft alleen zin als de verenigingen hun eigen websites en leden hun website en profiel op fvb.vaktherapie.nl op orde hebben.

OPTIE 2

Een bredere mediacampagne

bv een advertentiecampagne in vakbladen (gericht op verwijzers) en door het 'in-kopen' van artikelen in publieksbladen.



Dit kan alleen als de verenigingen bereid zijn extra geld te genereren, bv door (tijdelijke) de contributie te verhogen om deze campagne te financieren.

OPTIE 3

Profileren op stoornissen

met een gerichte campagne rond deze stoornissen

OPTIE 4

Een combinatie of andere opties

Bij alle scenario's is het van belang dat de leden zich actief opstellen en aan de slag gaan met wat de FVB faciliteert. Hierin ligt ook een rol voor de verenigingen om hun leden hierop aan te sturen. (Zie ook 'Professionaliseren')

Professionalisering

Voor het bereiken van de geformuleerde doelstellingen van de FVB/verenigingen is het van belang dat de vaktherapeut verder professionaliseert in zijn beroepsuitoefening. De vaktherapeut moet zich realiseren dat hij zijn eigen belangenbehartiger is.

De FVB/verenigingen kunnen veel neerzetten op het gebied van profilering en bekendheid, maar het laatste stuk (bv richting de eigen gemeente, binnen de eigen instelling) zal de vaktherapeut zelf moeten doen. Denk hierbij aan zaken als digitaal profileren, verantwoordelijkheid nemen/eigen rol pakken, geen Calimero-denken, durven investeren, vooruitkijken (en hiernaar handelen), proactief in plaats van reactief, tariefstelling, onderhandelen.

VRAGEN

Hoe kan deze verdere professionalisering in gang gezet worden?

Welke instrumenten kan de FVB hiervoor inzetten?

Financiering

Inzetten op financiering via huisartsenzorg (POH-GGZ)

Deze andere wijze van financieren van vaktherapie biedt een kans voor vaktherapeuten. Cliënten zijn dan niet afhankelijk van de aanvullende verzekering. (Zie ook 'Aanvullende verzekering aflopende zaak')

Dit betekent onder andere het uitwerken van de pilot met huisartsencollectief Prozeb (zie ook het interview in het Tijdschrift voor vaktherapie).

VRAAG

Hoe kunnen we als FVB hierop inzetten?

Ontwikkelingen rondom complementaire en integratieve zorg

Reguliere en complementaire zorg zoeken elkaar steeds meer op: integratieve zorg.

VRAGEN

- Hoe kunnen vaktherapeuten hier een positie in krijgen, een partij zijn die gezien wordt?
- Wat is de insteek/inzet?
- Hoe kunnen we het beste omgaan met de eeuwige spagaat tussen reguliere zorg en het bedienen van de vrijgevestigde vaktherapeuten?
- Welke rol heeft de FVB?
- Welke rol hebben de vaktherapeuten zelf?
- Wat hebben vaktherapeuten van de FVB nodig?

Aanvullende verzekering aflopende zaak (zonder aansluiting alternatieve koepels)

SCENARIO A

Op zijn beloop laten. Zolang de zorgverzekeraar vergoedt, is het goed.

SCENARIO B

Inzetten op het zolang mogelijk aanhouden van vergoeding via de aanvullende verzekering. Dit betekent een actieve lobby bij zorgverzekeraars.

SCENARIO C

Inzetten op alternatieve koepels en vergoeding via deze route.

SCENARIO ?

Andere scenario's?

★ STRATEGISCHE KWETSBAARHEDEN

Continuïteit FVB-bureau

Het FVB-bureau is met 3,06 fte een klein bureau met een relatief groot takenpakket. Medewerkers worstelen constant met de beschikbare uren versus het gevraagde takenpakket. Daarnaast zijn er tussen 1 januari 2015 en 1 januari 2020 twee verenigingen bijgekomen en is het ledenaantal met 40% gegroeid. Het aantal fte op het bureau is hierin niet meegegroeid. De grootte van het bureau en het risico op overbelasting maken het bureau kwetsbaar. Bovendien zal op tijd nagedacht moeten worden over de opvolging van de huidige directeur. Wat kunnen we doen om de kwetsbaarheid te verminderen? Opties zijn bijvoorbeeld:

- uitbreiding van het FVB-bureau
- samenwerken met andere (beroeps)verenigingsbureaus en/of (beroeps)organisaties waardoor bv een deel van het lobbyen gedelegeerd kan worden
- werkzaamheden uitbesteden/onderbrengen bij een ondersteuningsbureau
- gedegen opvolgingstraject voor de opvolging van de huidige directeur

VRAAG

Zijn leden bereid meer contributie te betalen om dit te bekostigen?

