

# PERSOONSVOLGENDE FINANCIERING IN DE OUDERENZORG



## Een verhaal van competitiviteit en autonomie

SINDE 2017 IS PERSOONSVOLGENDE FINANCIERING (PVF) INGEVOERD IN DE GEHANDICAPTENZORG EN MOMENTEEL VINDT HET SYSTEEM OOK ZIJN WEG NAAR DE OUDERENZORG. MEER BEPAALD ZAL OP HET EIND VAN DE HUIDIGE LEGISLATUUR GETEST WORDEN MET PERSOONSVOLGENDE FINANCIERING. OMDAT DE INVOERING ERVAN EEN TOCH NIET GERINGE WIJZIGING VAN HET SYSTEEM ZAL INHOUDEN, KAN HET EEN GOEDE ZAAK ZIJN OM NU AL EEN BLIK TE WERPEN OP DE EFFECTEN DIE PVF ZAL HEBBEN OP WOONZORGCENTRA EN HUN FINANCIËEL DIRECTEURS. HIERVOOR TRAD FINCONNECT IN GESPREK MET JEROEN TRYBOU, VERANTWOORDELIJKE VOOR DE ZORG BIJ PROBIS EN PROFESSOR AAN DE UNIVERSITEIT GENT.

**AUTEURS:** JEROEN TRYBOU, COÖRDINATOR ZORGADVIES PROBIS EN PROFESSOR UNIVERSITEIT GENT  
RAFAËL ADRIAEN, UITGEVERIJ VANDEN BROELE

### Persoonsvolgende financiering

Persoonsvolgende financiering is vooral een verhaal van de autonomie terug te geven aan het individu. Waar nu ruwweg gezegd kan worden dat het de instellingen zijn die bepalen hoe de noden van hun inwonende zorgbehoevenden worden ingevuld, zal in de toekomst een groter aandeel in de beslissing weggelegd zijn voor de bewoners zelf.

Vandaag kan in de ouderenzorg al een beperkt budget van maximum 600 euro verworven worden van de Vlaamse Sociale Bescherming: het zorgbudget voor zwaar zorgbehoevenden en het zorgbudget voor ouderen met een zorgnood. Dat budget kan (deels) worden ingezet om in de dagprijs en eventuele supplementen van het woonzorgcentrum te voorzien. Dit is een van de inkomstenstromen waarop de woonzorgcentra terugvallen, maar voorlopig halen zij hun financiering voor een zestig tot zeventig procent uit overheidssubsidies.

In de toekomst zal die subsidiepot worden afgebouwd om op een minder dominante manier te worden ingezet voor de financiering van organisatorische aspecten die verder verwijderd zijn van de cliënt, zoals het aanstellen

van een Coördinerend en Raadgevend Arts (CRA). Het deel van de subsidiemiddelen dat wordt afgebouwd, zal men injecteren in de stroom van het zorgbudget dat in twee systemen wordt opgedeeld. Enerzijds zal het bestaan uit een cashbudget tot 300 euro waarover de oudere zelf kan beschikken en anderzijds worden vouchers verstrekt. Deze tickets kennen geen geldelijke invulling; er is wel een budget aan gekoppeld, maar enkel om te voorzien in een specifiek doel en het kan dus niet vrij uitbesteed worden. De reden van invoering van deze vouchers is om ouderen niet meer nodeloos te belasten met het cashgebeuren. Uiteindelijk is het hiernaartoe dat men binnen de residentiële ouderenzorg wil evolueren, maar in werkelijkheid zal het waarschijnlijk een mix van beide systemen blijven.

Samengevat is de ouderenzorg op de dag van vandaag een systeem waarbij inkomsten gegarandeerd zijn door overheidssubsidies en waar de cliënten zelf een beperkte inspraak hebben in de invulling van hun noden. Het is hier dat het tot een kanteling zal komen. Doordat het gewicht van de financiering verandert, krijgt de cliënt meer macht over het proces en is deze dus meer zorg op maat verzekerd. Er kan gesproken worden van een contractuele relatie met duidelijke afspraken waar voldoende plaats is voor negotiatie.

## Gevolgen PVF voor woonzorgcentra

Het eerste grote effect dat persoonsvolgende financiering zal hebben op de woonzorgcentra, en hetgeen dat ook een deel van de andere gevolgen in de hand werkt, is de verminderde zekerheid van inkomstenstromen. Voorlopig vormen de subsidies van de overheid een vrij stabiele financiering. Wanneer die eenmaal wegvalt en de inkomstzijde onzekerder wordt, betekent het dat men meer tijd zal moeten besteden aan monitoring en opvolging.

De leegte die de inkrimping van de subsidies veroorzaakt, wordt wel opgevuld door de prijs die de cliënten voor hun zorg betalen, maar dat geld komt uit private hand. Die hand kan wispelturig zijn, heeft een sterke eigen mening en hoge kwaliteitseisen. Woonzorgcentra zullen meer moeten inzetten het 'lokken' van cliënten: kijken wat hen wel en niet aantrekt en op basis daarvan de juiste maatregelen nemen. De markt van de ouderenzorg zal dus evolueren naar een meer competitief karakter.

Die competitiviteit zal nieuwe beleidsmatige aspecten met zich meebrengen. Het aantrekkelijk voorstellen van het zorgcentrum om zo cliënten te werven en inkomsten te verzekeren, kan op verschillende manieren gebeuren, die liefst nog in combinatie met elkaar worden aangewend. Er kan worden ingezet op kwaliteit van de zorg of een specifiek aanbod waarmee je aantoont dat je kan voldoen aan welbepaalde noden. Kwaliteit of een omschreven expertise zijn dé elementen om zich te onderscheiden van de concurrentie. Het verstrekken van de juiste informatie kan mensen al een stuk op weg zetten om de juiste keuze te maken. Zorg op maat moet dus een toonaangevende factor worden. Verder kan een voordelige, maar vooral transparante en onderbouwde prijszetting een katalysator zijn voor een grotere toestroom. Wanneer cliënten meer autonomie krijgen over de besteding van hun middelen, willen ze vanzelfsprekend weten waar hun geld naartoe gaat. Een berekening tot op de euro voor elke uitgave is uiteraard niet nodig, maar de conceptuele, weinig transparante prijszetting die vandaag heerst, valt toch zeker te remediëren. In de (toekomstige) contractuele relatie tussen cliënt en zorgcentrum past geen vage omschrijving van wat 100 euro per dag inhoudt.

Om die transparante prijszetting te kunnen aanbieden, moet eerst inzicht verkregen worden in de eigen dienstverlening. Daarvoor zal de financieel directeur eerst en vooral een blik moeten werpen op de kostenzijde. De vier grote stromen waar geld naartoe gaat zijn zorg, leven, wonen en beheer. Wanneer deze nauwkeurig

onder de loep genomen worden en de organisatie erop wordt afgestemd, kan dit al een effect hebben op de kostenzijde. Zo zijn er in de stroom 'zorg' meetbare parameters op basis waarvan subsidies bepaald worden: afhankelijk of een zorgcentrum oude of jonge zorgkundigen aanneemt, zal het bijvoorbeeld andere subsidies krijgen. Het is dus zeker een goede zaak om te kijken hoe de uitstroom van geld gebeurt binnen die vier stromen. 'Leven' is bijvoorbeeld op te delen in zaken als maaltijden, animatie en schoonmaak; 'wonen' in infrastructuur, afschrijvingen en onderhoud; en 'beheer' in overheids- en administratiekosten. Door deze kostenverdeling in kaart te brengen, kan dus een transparante prijszetting onderbouwd worden, maar kan ook dynamisch worden omgesprongen met de variabele kosten die beïnvloed worden door de bezettingsgraad. Als financieel directeur is het belangrijk om het beleid te ondersteunen met scenarioanalyses en sensitiviteit om zo de juiste keuzes te maken. Je komt in een marktlogica terecht die uitnodigt om weer innovatiever te gaan omspringen met de middelen die ter beschikking zijn.

“PVF zal een grote ommezwaai betekenen.”

Er zijn ook nog enkele gevolgen waarmee woonzorgcentra rekening moet houden die verder gaan dan het puur

financiële vlak, zoals de ontschotting van de zorg. Momenteel is de zorg eigenlijk te gefragmenteerd. Als een systeem goed wil draaien, hangt dat vooral af van de onderlinge samenwerking van onderliggende instellingen. Op termijn zal daarom worden overgegaan naar het BelRAI-systeem, de Belgische versie van het Resident Assessment Instrument, een meetinstrument dat over verschillende sectoren op dezelfde manier gehanteerd wordt om op basis van vragenlijsten de zorgbehoefte van ouderen op een gestandaardiseerde manier in kaart te brengen. Nu zijn de verschillende sectoren werelden met verschillende systemen die je niet met elkaar kunt vergelijken. Voor ouderen met een beperking mag het in de toekomst bijvoorbeeld niet meer uitmaken in welke sector (ouderen- of gehandicaptenzorg) ze terechtkomen. Het historisch verschil tussen de sectoren wordt weggewerkt en het budget zal overal hetzelfde zijn. Een eerlijkere behandeling dus. Uiteindelijk zou het de bedoeling moeten zijn dat alles zodanig op elkaar wordt afgestemd dat men tot een enkel systeem komt.

Door het grotere budget dat toebedeeld wordt aan de oudere zelf zullen woonzorgcentra dus niet enkel tegen elkaar moeten opboksen, maar ook tegen alternatieve manieren van zorg en zelfzorg. Mensen verhuizen in principe enkel naar een instelling als het niet anders kan en blijven veel liever langer thuis. Nu ze meer middelen krijgen waar ze vrij over kunnen beschikken, kunnen

ze makkelijker inzetten op 'lagere' niveaus van zorg en terugvallen op familie of vrienden en thuisverpleging. Zelf- en mantelzorg zullen dus toegankelijker worden op hogere leeftijd. Deze vermaatschappelijking van zorg is vooral een voordeel voor de zorgbehoevenden zelf. Ze behouden hun plaats, al dan niet kleinschaliger, in de maatschappij waar ook hun menselijke relaties zich nog steeds bevinden. We komen in een dynamisch systeem terecht waarbinnen de zorgbehoevende een sterkere onderhandelingspositie verkrijgt tegenover de instelling en zelf alternatieven kan creëren zoals bijvoorbeeld communale thuiszorg met andere ouderen. Daaraan gelinkt is de groeiende mondigheid van inwoners van

zorgcentra. Die heeft vooral zijn uitwerking op het zorgpersoneel. De zorgverleners zullen in staat moeten zijn om de dialoog aan te gaan en zeer klantgericht te gaan werken.

De geleidelijke invoering van de persoonsvolgende financiering zal dus een grote ommezwaai behelzen in vergelijking met het systeem van vandaag. Als zorginstelling wordt het belangrijk om in te spelen op deze veranderingen en toenemende noden en in de juiste alternatieven te voorzien. Competitiviteit, meetbaarheid en transparantie zijn hierbij sleutelwoorden waarover nauwkeurig gewaakt moet worden. **fin**

## Dankjewel Marleen!

“WIE NIET WAAGT, NIET WINT” IS HET MOTTO VAN MARLEEN DURWAELE, EEN VAN DE STERKE SCHAKELS BINNEN ONZE FINZINE-MACHINE. EN MARLEEN HEEFT GEWONNEN: OP HAAR 55<sup>E</sup> BEGINT ZE AAN EEN NIEUWE UITDAGING BIJ ARKTOS VZW IN LEUVEN.

Deze carrièreswitch draagt wel enkele gevolgen met zich mee. Zo zal onze redactieraad het nu zonder haar moeten stellen. Daarom nu, Marleen, voor jou gecomponeerd en geheel eenstemmig gezongen:

De klaagzang van de Finzine-redactie

“ Marleen,  
Laat ons mannen toch niet alleen.  
We hebben een vrouw zoals jou nodig, om ons heen.  
Binnen onze redactie,  
zorgde jij voor de actie.  
Altijd had je wel een glimlach klaar;  
en was het niet om te lachen, dan gaf je rake commentaar  
Jouw enthousiasme was niet te stuiten,  
ook als het over andere zaken ging dan “duiten”.  
Nu zitten wij hier samen wat te kniezen,  
omdat we ons beste redactielid verliezen.  
Maar daar bij Arktos vzw,  
zijn vast wél heel tevree!  
Beste Marleen, we wensen je heel veel succes  
met je nieuwe uitdaging en willen je van harte bedanken voor al jouw inspanningen voor Finzine,  
maar bovenal voor alle fijne momenten samen!

Ook haar collega's van de financiële dienst van Westerlo zullen Marleen missen, zoals de volgende lovende woorden meer dan doen vermoeden.

“ Gedreven en met kennis van zaken heb je ontelbare uren geklopt in 't kasteel van Westerlo, met altijd ruimte voor een babbel, want dat hoorde toch zo.  
Maar een wegwijzer op je pad wees een nieuwe richting aan, en bij de eerste verkenning wou je enkel nog verder gaan.  
Een weg naar een nieuw avontuur vol goede moed, met je gedrevenheid en kennis doe je dat zeker goed.  
Marleen, veel succes en geluk met je nieuwe job!  
Vanwege je collega's van de financiële dienst.

Ook bij de deelnemers van de opleidingen die Marleen gaf, kon zij op veel lof rekenen. Dit zeiden zij over haar:

“ Zeer aangename spreekster die de interesse en aandacht gedurende heel de opleiding kon laten behouden.  
Zeer enthousiaste spreker  
Uitstekend enthousiasme, stem, snelheid  
Mevr. Marleen Durwael is een zeer goede spreker met grondige kennis van zaken. Ze kan dit allemaal zeer enthousiast overbrengen.  
Vlot en goed gegeven. Je merkt dat ze gedreven is in haar job.  
Zeer goede spreker met kennis van zaken die de materie op een aangename manier overbrengt  
Heel kort: ze doet me zin krijgen om te solliciteren bij de gemeente Westerlo.