

'Met jouw advies bepaal je de toekomst van je cliënt'



Jos Broux, verzekeringsarts

17 jaar een huisartsenpraktijk in België. 17 jaar van diensten, van elke 5 minuten een nieuwe patiënt aan je bureau en van 24/7 met de praktijk bezig zijn. En daar was ineens de vraag: "is dit het nu?" Een oriëntatie op een andere stap startte.

Jos: 'Op één of andere manier werd ik aangetrokken door de verzekeringsgeneeskunde en bedrijfsgeneeskunde. Weet je waarom? Ik wilde iets van grotere waarde doen. Kijk, als huisarts zie je een patiënt met een klacht, je zoekt een oplossing en het belandt in jouw computer. Punt. Het viel me op dat vaak andere dan puur medische factoren een rol speelden in het herstel van patienten. Alleen, als huisarts kon ik daar niet veel mee.'

Kansen in Nederland

'Ik bezocht verschillende bijeenkomsten, onder andere van CZ en UWV, destijds nog GAK/USZO. Direct al bleken er voldoende kansen in de verzekeringsgeneeskunde. Als ik de opleiding in België zou volgen, dan moest dat náást mijn werk in de

praktijk gebeuren. Dat zou onmogelijk zijn. In Nederland daarentegen, combineer je werk en opleiding gedurende de week. Ik besloot de stap te zetten.'

Stevig

'Als verzekeringsarts help ik mijn cliënten óók: ik wil hen weer aan het werk krijgen binnen hun mogelijkheden of hen een terechte uitkering niet ontzeggen. Alleen nu, analyseer en beoordeel ik een cliënt en met die rapportage gaan anderen aan de slag. Denk aan verzekeraars, uitkeringsinstanties en rechters. Jouw beoordeling doet er dus toe, is van waarde. Geef jij aan dat iemand wel of niet kan werken of in welke vorm of mate dan ook, dan móet jouw analyse wel stevig onderbouwd zijn.'

Voor de mens tegenover je

'Daartoe duik je in het dossier en de geschiedenis van de cliënt: hoe heeft het zover kunnen komen? Zijn er misschien kansen gemist? Onderzoeken en puzzelen. Ook in het gesprek. En dan uiteraard op een prettige manier.'

Mensen moeten zich op hun gemak voelen bij je, je laat hen vertellen, zonder dat ze zich gedwongen voelen. De wet- en regelgeving bepaalt wat je voor iemand kunt doen, hoe de beoordeling eruit ziet. En daar zit meteen ook onze toegevoegde waarde: wij moeten de beoordeling menselijk maken. Wij moeten in staat zijn alles uit te leggen, hoe we tot een bepaald besluit zijn gekomen. Dan voelen mensen zich serieus genomen. Misschien is het niet het besluit waarop ze hoopten, maar ze begrijpen wel waarom en zeggen vervolgens "dankjewel". Dan heb je het goed gedaan.'

Leren over het leven

'In dit vak en in de opleiding leer je veel over jezelf en over het leven. Hoe zitten mensen in elkaar, wat is voor hen belangrijk, hoe communiceren ze, hoe benoem je gevoeligheden, hoe voorkom je dat je jouw gedachten en aannames opdringt aan de cliënt, noem maar op. En je leert veel over geneeskunde; pathologie, psychiatrie, elke dag anders. Als huisarts heb je je patiëntenkring en ken je iedereen. Iemand komt met een klacht en die los je op. Hier kom je en je krijgt de hele samenleving in je spreekkamer. Je ziet het grote geheel. De klacht van de cliënt en de invloed op zijn werksituatie, zijn gezin en zijn leven. Erg boeiend. Deze stap heeft me zóveel gebracht. Anders was ik maar blijven hangen.'



Ook interesse in een carrière bij UWV?

Neem contact met ons op voor de mogelijkheden.
Françoise Ensche 06-21 12 13 23

**Kijk je graag verder dan diagnose en behandeling?
Kijk op brederperspectief.nl**

