



**Gabriele Bengel**  
Geschäftsführerin  
to:dent.ta GmbH

# ZAHNZUSATZVERSICHERUNG AM MEISTEN VERBREITET

DIE ZAHNERSATZPOLICE IST DIE GEFRAGTESTE ZUSATZVERSICHERUNG DER ARBEITNEHMER IN DEUTSCHLAND. ZU DIESEM ERGEBNIS KOMMT DIE AKTUELLE STUDIE „KRANKEN-ZUSATZVERSICHERUNG – BEDARF AN GESUNDHEITSLAISTUNGEN“ VON TOWERS WATSON.

**Text/Bild** Gabriele Bengel

Wie die Unternehmensberatung in einer aktuellen Presseinformation mitteilte, gaben 50,1 Prozent der 1000 befragten Arbeitnehmer im Alter zwischen 20 und 55 Jahren an, dass sie bereits eine Zahnersatzpolice besitzen. Von den Befragten, die noch keine Zahnversicherung haben, planen 72,2 Prozent den Abschluss innerhalb der nächsten zwei Jahre.

Die Studie zeigt zudem deutlich, dass Arbeitnehmer in Deutschland mit dem Leistungsumfang und der Behandlungsqualität der gesetzlichen Krankenkassen unzufrieden sind. Demnach sind fast alle Befragten – nämlich 94 Prozent – bereit, selbst aktiv zu werden und sich ergänzend privat abzusichern. Dafür würde fast die Hälfte (45,6 Prozent) 5 Euro bis 15 Euro monatlich für eine Zusatzversicherung ausgeben. Ein Drittel könnte sich vorstellen, sogar 15 Euro bis 40 Euro im Monat zu investieren.

## RECALL-SYSTEM ERFOLGREICHER MACHEN

Rund 150 Tarife hat Ihr Patient zur Auswahl. Viele davon sind reine Zahnersatz-Versicherungen. Die neueren Tarife oder Tarifkombinationen decken auch die Lücken im Leistungskatalog der Krankenkassen bei Zahnbehandlungen. Zum Beispiel zahlen einige Tarife für dentin-adhäsive Füllungen, für Parodontitis-Behandlungen mit Laser und für Wurzelbehandlungen.

Ganz wichtig ist außerdem die Erstattung für professionelle Zahnreinigung. Übernimmt der Versicherer die Kosten dafür ganz oder zum größten Teil, dann folgt Ihr Patient Ihrem Recall-System leichter, als wenn er dies aus eigener Tasche zahlen muss. Das ist nicht nur für die Zähne Ihrer Patienten gut, auch für Ihre Praxis sind diese planbaren Einnahmen von Vorteil.

## GEBISSZUSTAND UND ALTER MASSGEBEND

Jedes Versicherungsunternehmen hat seine eigenen Richtlinien für die Annahme oder Ablehnung von Antragstellern. Bis auf wenige Ausnahmen fragen die meisten Gesellschaften nach Anzahl fehlender Zähne, nach Zahnbetterkrankungen und/oder nach bereits vorhandenem Zahnersatz. Vergleichen Sie Ihr Patient die Angebote sorgfältig oder lässt er sich von unabhängigen Fachleuten beraten, dann hat er

die beste Chance, dass er genau den Versicherungsschutz bekommt, der zu seiner individuellen Situation passt. Und je früher er sich absichert, desto günstiger ist der Monatsbeitrag.

Für 15 Euro bis 40 Euro erhält er im zahnärztlichen Bereich einen umfassenden Versicherungsschutz für Zahnersatz, Zahnbehandlung und Prophylaxe und wird damit zum „privaten Kassenpatienten“. *DB*

## UNSERE AUTORIN

Gabriele Bengel ist seit über 30 Jahren in der Versicherungsbranche tätig und war lange Zeit in der Geschäftsführung einer privaten Krankenversicherung und im Verwaltungsrat einer gesetzlichen Kasse. Dabei wirkte sie selbst bei Tarifentwicklungen mit und trug Verantwortung für Vertragsgestaltung, Leistungsbearbeitung und Kundenservice.

Heute ist sie Geschäftsführerin der to:dent.ta GmbH, Hamburg und bundesweit als Versicherungsexpertin und Praxisberaterin gefragt. Darüber hinaus tritt sie als Referentin bei Veranstaltungen für Zahnärzte und bei Patienteninformationsabenden auf.

Für Fragen, Anregungen und Themenwünsche steht Gabriele Bengel gerne zur Verfügung. Sie erreichen sie per Email: [gabriele.bengel@todentta.de](mailto:gabriele.bengel@todentta.de)



## INTERNETADRESSE

[www.gbengel-todentta.de](http://www.gbengel-todentta.de)