

# Praxen und Patienten profitieren gleichermaßen

## Gabriele Bengel mit einem Update zu modernen Zahnzusatzversicherungen (1)

„Entschuldigen Sie, meine Stimmung ist heute miserabel. Mir haben diese Woche schon fünf Patienten mitgeteilt, dass sie die geplante Behandlung nicht machen lassen wollen, weil ihnen der Eigenanteil zu hoch ist. Da haben wir eine Menge Arbeit letztlich umsonst erbracht.“ So begrüßte mich vor kurzem ein Praxisinhaber. Auf meine Frage, wie viele seiner Kassenpatienten eine Zahnzusatzversicherung haben, wusste er keine Antwort. Schon waren wir beim Thema.

Die Barmer GEK hat im Mai ihren Zahnreport 2014 veröffentlicht. Dort ist nachzulesen, dass bei Zahnersatz mehr als die Hälfte der Kosten vom Patienten selbst aufzubringen sind. Im Durchschnitt lagen die Kosten für die Versorgung mit Zahnersatz (Neueingliederung)

pro Versichertem bei 1.295 Euro, 724 Euro – also 55,9 Prozent – betrug der Privatanteil. Die Auswertung nach Bundesländern führte zu dem Ergebnis, dass Baden-Württemberg Spitzenreiter ist: Die Kosten pro Versichertem lagen bei 1.431 Euro, der Privatanteil betrug hier sogar 65,4 Prozent.

### Große Nachfrage nach Versicherungsschutz

In Kenntnis solcher Zahlen ist es nicht verwunderlich, dass die Anzahl der insgesamt abgeschlossenen Zahntarife seit Jahren kontinuierlich steigt. Auch der zuletzt vorgelegte Zahlenbericht der Privaten Krankenversicherungen (PKV, 2012) weist eine Steigerung um 2,69 Prozent auf rund 13,6 Millionen Zahntarife aus. Zum Vergleich: Für Wahlleistungen im

Krankenhaus wurden nur rund 5,8 Millionen Tarife abgeschlossen, für sonstige ambulante Zusatzleistungen 7,7 Millionen Tarife. Dies zeigt, dass gesetzlich Versicherte nach wie vor ein großes Interesse an Zahnzusatzversicherungen haben.

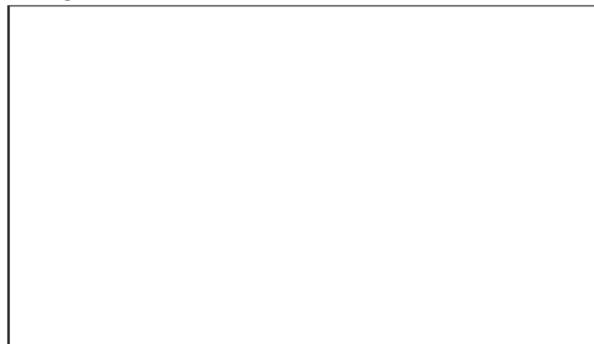
Davon können auch Zahnarztpraxen profitieren. Zu dieser Entwicklung haben die zahlreichen Gesundheitsreformen der vergangenen Jahre beigetragen, die immer wieder zu Kürzungen bei den Leistungen der gesetzlichen Krankenversicherung führten. Längst ist den Patienten klar, dass die Krankenkassen nicht mehr als eine Grundversorgung bieten.

### Tarife modernisiert

Die steigende Nachfrage motiviert die Versicherer, ihre Tarife

ständig zu verbessern und dem Bedarf und den Wünschen der gesetzlich Versicherten anzupassen. Das kommt auch den Praxen zugute. Längst sind die Zeiten vor-

### Anzeige



bei, in denen nur Versicherungsschutz für Zahnersatzmaßnahmen angefragt wurde. Viele Versicherer bieten inzwischen eine Absicherung an, die neben Zahnersatz auch viele Maßnahmen zum Zahnerhalt umfasst. Dazu gehört natürlich auch die Prophylaxe. Teilweise haben die Versicherer ganz neue Tarife entwickelt, die einen Rundum-Versicherungsschutz bieten, teilweise haben sie ergänzende Tarifbausteine auf den Markt gebracht, die gut mit dem Zahnersatz-Tarif kombiniert werden können.

### Vorteile für Patienten

Mit einer guten Zahnzusatzversicherung kann Ihr Patient seinen Eigenanteil bei Zahnersatz auf zirka 10 Prozent reduzieren (Abrechnung der privatärztlichen Kosten nach GOZ bis maximal zum 3,5-fachen Satz). Bei manchen Versicherern ist dafür Voraussetzung, dass der Versicherte eine regelmäßige Zahnvorsorge in den vergangenen zehn Jahren nachweisen kann. Bei der Württembergischen Krankenversicherung gibt es sogar eine Kombination von einzelnen Tarifbausteinen, mit der Ihr Patient gar keinen Eigenanteil mehr hat.

Immer wieder wird argumentiert, dass Zahnzusatzversicherungen nicht wichtig wären, da die Kosten durch rechtzeitiges Ansparen auch ohne Versicherung zu verkraften wären. Doch wer weiß schon genau, wann Zähne saniert werden müssen? Ein „Ansparen“ durch regelmäßige Beitragszahlung für eine Zahnzusatzversicherung garantiert, dass die Leistung dann zur Verfügung steht, wenn sie gebraucht wird.

Neben der Minimierung des Eigenanteils bei Zahnersatz hat Ihr Patient außerdem den Vorteil, dass moderne Zahnzusatzversicherungen für die Professionelle Zahnreinigung (PZR) bezahlen. Kommt Ihr Patient regelmäßige zur PZR, führt dies zu einer „garantierten Beitragsrückerstattung“. Seiner Mundgesundheit nützt das zudem sehr. Im Idealfall bekommt er auch andere Behandlungen, die dem Zahnerhalt dienen (zum Beispiel Wurzel- und Parodontitisbehandlungen) zu 100 Prozent erstattet.

### Vorteile für Praxen

Erforderlichen Behandlungen stimmt der Patient viel bereitwilliger zu, wenn seine Zusatzversicherung eine Kostenübernahme zusagt. Praxen, die einen hohen Anteil von privat zusatzversicherten Patienten haben, berichten mir, dass die Quote der nicht umgesetzten Heil- und Kostenpläne sehr gering

allein – in die Fortbildung ihres Personals investiert. Das sollte sich dann auch schnell amortisieren.

### Tipps für den Praxisalltag

Klären Sie Ihre Patienten nicht nur über Ihre Leistungen auf. Weisen Sie sie offen und ehrlich darauf hin, dass die Gesetzliche Krankenversicherung eine „Teilkasko-Versicherung“ ist und eben nur einen guten Grundschutz bietet. Und das nicht erst dann, wenn Behandlungsbedürftigkeit besteht. Viele Praxen haben inzwischen kurze, erläuternde Texte dazu auf ihren Websites. Oder einen Patientenbrief, der in den Praxisräumen ausliegt oder an der Wand hängt. Eine gezielte Frage nach Zahnzusatzversicherung gehört auch in jeden Anamnesebogen. Damit gewinnen Praxen eine wichtige Information und haben einen leichten Einstieg für die oben beschriebene Aufklärung. Alles Weitere sollten Sie dem Patienten überlassen. Er hat vielfältige Möglichkeiten, sich über Zahnzusatzversicherungen zu informieren und den individuell passenden Versicherungsschutz zu finden.

**Gabriele Bengel, Esslingen**

(wird fortgesetzt)

Die Autorin dieser kleinen Serie, **Gabriele Bengel**, war viele Jahre lang in der Versicherungsbranche tätig. Sie hat sich bereits während ihres BWL-Studiums auf das Versicherungswesen konzentriert und die Materie von der Pike auf gelernt. Inzwischen hat sie sich auf Krankenversicherung spezialisiert und kennt Produkte und ihre Besonderheiten ebenso wie Vertragsgestaltung und Leistungsbearbeitung. Bengel ist Geschäftsführerin der Todentta GmbH (Hamburg) und hat sich unter anderem vorgenommen, mit ihrer Dienstleistung Licht ins Dunkel der Zahnversicherungstarife zu bringen und Zahnärzten und Patienten aufzuzeigen, dass „Versicherung“ auch einfach gehen kann.



Die Autorin steht für Fragen zu den einzelnen Inhalten dieser Serie gerne zur Verfügung und freut sich über Anregungen und Themenwünsche. Sie erreichen sie per E-Mail an [leserservice@dzw.de](mailto:leserservice@dzw.de) oder direkt an [gabriele.bengel@todentta.de](mailto:gabriele.bengel@todentta.de).

## Gysi-Preis 2015

### Starke Auszubildende gesucht

Der Nachwuchs-Wettbewerb Gysi-Preis des Verbands Deutscher Zahntechnikerinnungen (VDZI) geht in die 15. Runde. Im Vorjahr der Internationalen Dental-Schau 2015 startet der VDZI die Ausschreibung und ruft Auszubildende zur Teilnahme auf.

„Der VDZI bittet alle Ausbildungsbetriebe, die angehenden Zahntechnikerinnen und Zahntechniker über den Laboralltag hinaus zu unterstützen und ihnen eine Teilnahme zu ermöglichen“, so VDZI-Vorstandsmitglied Klaus Bartsch.

Anmeldungen zum Gysi-Preis 2015 sind bis zum 31. Oktober 2014 möglich. Der Versand der Aufga-

ben erfolgt laut VDZI-Pressemitteilung ab der 46. Kalenderwoche. Zur Teilnahme ist jeder Auszubildende berechtigt, der in einem gewerblichen zahntechnischen Labor mit Ausbildungsberechtigung seine Lehre absolviert. Für die Anmeldung gelte das ab dem Herbst 2014 beginnende Lehrjahr. Die Gold-, Silber- und Bronze-medailen sowie die Urkunden zum Gysi-Preis-Wettbewerb werden im Rahmen der IDS 2015 am Donnerstag, 12. März 2015, in Köln feierlich überreicht. Die Anmeldeformulare mit weiteren Informationen können beim VDZI per E-Mail unter [anja.olschewski@vdzi.de](mailto:anja.olschewski@vdzi.de) angefordert werden, Infos unter [www.vdzi.de](http://www.vdzi.de).