

Patientenfinanzierung

Kommunizieren Sie neben Ihrer Qualität, Güte und Handwerkskunst Ihren Patienten auch, wie diese hervorragenden Leistungen zu bezahlen sind. Nur so können Sie langfristig Ihre Umsätze sichern und ausbauen, ohne dabei eine Banklehre absolvieren zu müssen.

▶ Patrick Lipke

Schönheit ist teuer. Dass ein edles Auto viel Geld kostet, kann jeder gut nachvollziehen. Dass man jedoch für schöne Zähne nun auch tief in die eigene Tasche greifen muss, schmerzt viele Patienten. Auch so mancher Zahnarzt kann oft nicht so recht nachvollziehen, dass Zahnersatz erst durch die Handwerkskunst des Zahntechnikers seine Perfektion erhält und tut sich schwer, die Kosten von hochwertigem Zahnersatz sinnvoll und patientengerecht zu kommunizieren.

Seit Anfang 2005 an Stelle der prozentualen Zuschüsse der gesetzlichen Krankenkassen befundorientierte Festzuschüsse getreten sind, können sich nun die gesetzlich versicherten Patienten für jede medizinisch anerkannte Versorgungsform entscheiden, ohne den Anspruch auf den Kassenzuschuss zu verlieren. Trotzdem ist in der Branche kein Aufschwung zu verspüren. Viele Patienten stellen weiterhin wegen der hohen Kosten und der zurzeit fehlenden Kommunikation von Finanzierungsinstrumenten ihren Versorgungsanspruch weit nach hinten.

Patienten können Steuern sparen durch Investitionen in ihre Gesundheit

Eine erste gezielte Ermutigung, die Versorgungslücke zu schließen, ist der Hinweis auf die steuerliche Ersparnis aus § 33 Einkommenssteuergesetz. Dieser regelt die außergewöhnlichen Belastungen, wenn einem Steuerpflichtigen zwangsläufig größere Aufwendungen als der überwiegenden Mehrheit der Steuerpflichtigen gleicher Einkommens- und Vermögensverhältnisse sowie gleichen Familienstands entstehen. Somit können Kosten für Kronen, Implantate oder auch eine Zahnspange als „außergewöhnliche Belastung“ von der Steuer abgesetzt werden. Die jeweilige Grenze hängt von der Höhe des Ein-

kommens, vom Familienstand und der Zahl der Kinder ab und macht zwischen 1 % und 7 % der Gesamteinkünfte aus. Es ist zwar kein Finanzierungsinstrument im ursprünglichen Sinne, es lindert jedoch die „Schmerzen“, die nach einem Zahnarztbesuch in der Geldbörse der Patienten entstehen und verleitet zu Investitionen in die eigene Gesundheit.

Wie zukünftig agieren?

Damit die Patienten aus finanziellen Gründen nicht weiterhin auf qualitativ hochwertige Produkte und Dienstleistungen verzichten müssen, bedarf es einer direkten, emotionalen und informativen Ansprache über Zahnärzte und Dentaldienstleister zum Thema Finanzierung von Zahn- und Dentalprodukten.

Ausgehend vom Fokus auf Patienten mit geringerem Einkommen soll der folgende Artikel eine erste Übersicht verschaffen und die heute schon angebotenen Modelle und Instrumente vorstellen. Nicht auszuschließen ist, dass diese Varianten auch von Besserverdienenden und Privatpatienten in Anspruch genommen werden, was zusätzliche Umsatzsteigerung bewirkt.

Der Alltag

Bedingt durch das Zuzahlungsprinzip wird in Zahnarztpraxen und Dentallaboren immer mehr Raum für die in der Privatwirtschaft gängigen Finanzierungs- und Zahlungsmöglichkeiten geschaffen. Angefangen von einer Zusatzversicherung, über Bezahlen mit EC- oder Kreditkarte, Teilnahme am Miles & More Vielfliegerprogramm der Lufthansa bis zu Ratenkonzepten, Teilfinanzierungen und Zahnkrediten erscheint die Auswahl recht groß und unübersichtlich. Daher verwundert es auch nicht, dass sich viele Zahnärzte davor scheuen als „Kreditvermittler“ aufzutreten.



Patrick Lipke