



# Das richtige Finanzierungsangebot

*Immer mehr Patienten fragen implantologische Leistungen nach. Leider scheitert die Umsetzung häufig an der aktuellen Liquidität des Patienten. Welche Möglichkeiten der Behandlungsfinanzierung es gibt und was die Vor- und Nachteile für Patient und Zahnarzt sind, lesen Sie im folgenden Beitrag.*

► Redaktion

**U**m dem Patienten die Entscheidung für eine implantologische Leistung aus finanzieller Sicht zu erleichtern, stehen grundsätzlich drei Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung:

## Praxisinterne Ratenvereinbarung

Noch vor ein paar Jahren war es gang und gäbe in Deutschlands Zahnarztpraxen, den seltenen Fall einer Behandlungsfinanzierung intern zu lösen. Das heißt, der Zahnarzt vereinbart mit dem Patienten eine Ratenhöhe, die dieser monatlich bis zur Abzahlung der kompletten Rechnungssumme zahlt – meist zinslos. Was für den Patienten eine günstige Lösung darstellt, ist aber für den Zahnarzt durchaus mit Risiko und Aufwand verbunden. Er muss die Zahlungseingänge kontrollieren und bei drohender Zahlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit des Patienten mahnen, schlimmstenfalls den Anwalt einschalten. Bei größeren Rechnungsbeträgen entstehen ihm während der Rückzahlungszeit auch Opportunitätskosten, das heißt nicht realisierte Zinsgewinne. Diese Form der Finanzierungshilfe für den Patienten mag im Einzelfall sinnvoll sein, aber sicher nicht für das Gros der Patienten.

## Verbraucherkredit

Für gewöhnlich gewähren Verbraucherbanken nach Überprüfung der Kundenidentität und -bonität Kredite zu marktüblichen Zinsen – auch für Zahnbehandlungen. Neben der Zinsbelastung ist diese Finanzierungsform für den Patienten mit

zusätzlichem Verwaltungsaufwand – neue Geschäftsverbindung mit der Bank – verbunden. Für den Zahnarzt stellt diese Alternative eine Lösung ohne Nachteile dar, vorausgesetzt der Patient überweist die gesamte Rechnungssumme sofort auf das Praxiskonto. Im Falle einer Ratenvereinbarung ergeben sich jedoch dieselben Nachteile wie bei der praxisinternen Finanzierung.

## Ratenzahlungskredit über eine Abrechnungsgesellschaft

An Popularität gewinnen heute Ratenzahlungsangebote von zahnärztlichen Abrechnungsgesellschaften. So bietet beispielsweise ein großes Abrechnungsunternehmen aus Düsseldorf eine Ratenfinanzierung in Zusammenarbeit mit einer Verbraucherbank an, bei der Patienten den Rechnungsbetrag in fünf Monaten zinsfrei tilgen können. Bei Bedarf kann auch eine Finanzierung mit einer Laufzeit von bis zu 72 Monaten vereinbart werden – zu marktüblichen Zinskonditionen. Über Informationsbroschüren, die im Wartezimmer der Praxis ausliegen, können sich Patienten informieren. Ob ein Patient seine Behandlung finanzieren lässt oder nicht, bekommt der Zahnarzt dabei in aller Regel gar nicht mit, denn das regeln Patient und Anbieter unbürokratisch – telefonisch und postalisch. Der Vorteil für den Zahnarzt: er bekommt sein Geld gemäß seiner Vereinbarung mit der Abrechnungsgesellschaft in jedem Fall – ohne Risiko, ohne Aufwand und ohne Ärger. ◀

## tipp:

Für Rechnungsbeträge bis zu 50 Euro bietet sich der Einsatz eines elektronischen Zahlungsterminals an. Im Rahmen des sicheren PIN-Verfahrens gibt der Patient seine Geheimnummer ein und die Abbuchung erfolgt online von dessen Konto. Anders als bei der Lastschrift besteht für den Patienten hier nicht die Möglichkeit der Widerrufung der Überweisung innerhalb von sechs Tagen ohne Angabe von Gründen. Auch das Handling von Bargeld in der Praxis fällt komplett weg, ebenso ein kostenintensives Mahnwesen. Allerdings rechnet sich das gebührenpflichtige Zahlungsterminal nur, wenn wirklich alle Kleinbeiträge darüber laufen.