

Finanzierungsangebote für Patienten

Ratenzahlung hat in den vergangenen Jahren erheblich an Bedeutung gewonnen. Besonders beim Zahnersatz erfreut sich diese Zahlungsart wachsender Beliebtheit. Attraktive Finanzierungsmodelle machen es somit dem Patienten leichter, sich beispielsweise für hochwertigen Zahnersatz zu entscheiden.

Antje Isbaner

Die Erfüllung lang ersehnter Wünsche oder größere Anschaffungen scheitern schon lange nicht mehr an der Möglichkeit einer Finanzierung. Ratenzahlungen bei fast allen Leistungen, vom Auto bis zum Kleidungsstück, sind längst gesellschaftsfähig.

Dieser Trend setzt sich seit einiger Zeit auch im zahnärztlichen Bereich fort. Ratenzahlung wird zur Selbstverständlichkeit und immer wichtiger. Umfangreiche oder hochwertige zahnmedizinische Versorgung stellen viele Patienten vor ein finanzielles Problem. Der Bedarf an hochwertigem Zahnersatz ist klar erkennbar, aber Spitzenleistungen haben eben ihren Preis. Mit günstigen Zahlungsmodalitäten, wie sie z. B. die BFS health finance, eines der führenden privat Zahnärztlichen Abrechnungsunternehmen bietet, können viele Patienten ihren Wunsch verwirklichen und sich beispielsweise den Komfort leisten, ein Implantat statt einer Brücke zu wählen. Aus Sicht des Zahnarztes ist es ein nicht zu unterschätzendes Kundenbindungsinstrument, Patienten zahnärztliche Leistungen in Kombination mit einer attraktiven Teilzahlungsmöglichkeit anzubieten. Aber wie macht man den Patienten auf die Ratenzahlung aufmerksam? Das Thema Ratenzahlung in den Fokus zu rücken, ohne dass der Patient es als Beleidigung empfindet, will gekonnt sein. Obwohl sicher viele Patienten für ein solches Angebot offen sind, sind die Hemmungen groß, danach zu fragen. Die Patienten ziehen es vor, dieses Thema eher mit der Praxishelferin als mit dem Zahnarzt zu besprechen. Bei Praxen, die ihr Honorarmanagement über ein Rechenzentrum durchführen lassen, werden inzwischen mehr als 65 % der Ratenzahlungen direkt, ohne offizielle Information an das Praxisteam, mit dem Rechenzentrum vereinbart. Das zeigt einerseits, wie

wichtig es ist, den Patienten aktiv auf die Möglichkeit einer Ratenzahlung aufmerksam zu machen, und andererseits, wie sensibel das Thema ist. Hier ist also viel Einfühlungsvermögen gefragt. Völlig unverfänglich ist zum Beispiel ein Hinweis im Wartezimmer, mit dem auf Teilzahlungsangebote und weitere Informationen hingewiesen wird. Noch eleganter ist es, dem Kostenvoranschlag ausführliche Unterlagen, beispielsweise den übersichtlichen Teilzahlungsflyer der BFS, beizulegen. So kann sich der Patient in Ruhe informieren und eine für seine Situation zugeschnittene Teilzahlung wählen.

Ratenzahlungsangebote von Abrechnungszentren

Um die Liquidität und die wirtschaftliche Sicherheit der Praxis nicht zu gefährden, sollten Ratenzahlungsvereinbarungen nicht in Eigenregie, sondern über ein Abrechnungsunternehmen abgewickelt werden, das prüft, ob der Patient die Teilzahlungsvereinbarung einhält. Gleichzeitig kann so die Praxisverwaltung entlastet und das Zahlungsausfallrisiko minimiert werden. Ein Beispiel für attraktive Ratenzahlungsmöglichkeiten sind die Teilzahlungsangebote der BFS health finance. Hier erhalten die Patienten bis zu drei Raten gebührenfrei. Das bedeutet, dass z. B. eine 900-Euro-Rechnung in drei Monatsraten über 300 Euro ohne Zinsen und Gebühren bezahlt werden kann. Die Mehrzahl der Patienten ist jedoch an längeren Laufzeiten interessiert. Für diese Patienten hält die BFS Teilzahlungsmodelle mit bis zu 72 Monatsraten bereit – zu einem effektiven Jahreszins von nur 7,8 %. Besonders erwähnenswert ist, dass die BFS, im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern, auf einen Mindestbetrag je monatlicher Rate verzichtet. ■

kontakt:

BFS health finance GmbH
Schleefstr. 1
44287 Dortmund
Tel.: 0800/4 47 32 54 (kostenlos)

tipp:

Nähere Informationen erhalten Sie mithilfe unseres Faxcoupons auf S. 6.