

# Kassenunabhängige Umsatzsteigerung

*Man stelle sich vor, ein Großteil der Kassenpatienten wäre im Bereich Zahnersatz genauso gut versichert wie ein Privatpatient. Angesichts immer höherer Eintrittsbarrieren in die private Vollversicherung ein Gedanke, der etwas illusorisch erscheint. Fakt ist, dass eine Ausweitung des Anteils begehrtter Privatpatienten nur sehr schwer zu realisieren sein dürfte und oft nur in Verbindung mit Praxisräumen in 1-a-Lagen und luxuriöser Ausstattung machbar zu sein scheint.*

| Matthias Uelschen

**W**er möchte angesichts sinkender Versicherungszahlen in der PKV schon ein finanzielles Risiko eingehen? Deutlich interessanter als hohe Investitionen erscheint das Thema private Zusatzversicherung für den Kassenpatienten. Das hat folgende Gründe:

- Relativ moderate Monatsbeiträge machen eine Zahnzusatzversicherung für fast jeden Patienten erschwinglich.
- Ein gut (zusatz-)versicherter Patient kauft eher hochwertigen Zahnersatz als ein reiner Kassenpatient.
- Patienten zeigen sich sehr dankbar für einen guten Rat bei der Auswahl von Versicherungsgesellschaft und Tarif.
- Der Zahnarzt wird ein gutes Stück kassenunabhängiger.

Am Vorteil einer hohen Anzahl zusatzversicherter Patienten dürfte daher kein Zweifel bestehen. Wie kann man ein solches Projekt nun aber angehen und seinen Kassenpatienten aktiv zu einer solchen Zusatzpolice verhelfen, ohne dabei das windige Image des Versicherungsvermittlers zu bekommen?

Hier ist es als erstes nötig, sich einen Marktüberblick zu verschaffen und die Spreu vom Weizen zu trennen. Im zweiten Schritt muss der Weg vom Tipp an den Patienten bis hin zum policierten Versicherungsvertrag so einfach wie möglich gemacht werden. Drittens muss sichergestellt werden, dass ein Pa-

tient, der auf die Empfehlung des behandelnden Zahnarztes einen Vertrag abschließt, nicht nur ein gutes Produkt erhält, sondern auch in seriöse Hände empfohlen wird. Lästige Vertreteranrufe oder gar Besuche können hier schnell zum Bumerang eines gut gemeinten Tipps werden. Kurz: Das, was der Zahnarzt empfiehlt, muss:

- ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bieten und jedem Produktvergleich standhalten (Inlays und Implantate sollten mitversichert sein),
- fair, unkompliziert und transparent in der Vertragsabwicklung und Leistungsbearbeitung sein,
- einen seriösen und professionellen Kundenumgang garantieren,
- beim Monatsbeitrag möglichst im Preisrahmen zwischen 10 € und 20 € liegen, um eine breite Masse von Patienten zu erreichen, auch die sozial schwächeren.

Fazit: Nur ein nachhaltiger, offensiver Umgang mit der konkreten Empfehlung leistungsstarker Zusatzversicherungen sichert in Zukunft ein adäquates kassenunabhängiges Einkommen. ||

## tipp:

Weitere Informationen finden Sie unter [www.zahnzusatz24.de](http://www.zahnzusatz24.de). Eine Tabelle mit einem umfangreichen Vergleich der „Zahntarife“ schicken wir Ihnen auf Anfrage gerne zu: E-Mail: [zwp-redaktion@oemus-media.de](mailto:zwp-redaktion@oemus-media.de)



## der autor:

**Matthias Uelschen**, Fachbuchautor für Finanzplanung und unabhängiger Wirtschaftsjournalist, Sachverständiger für Geld- und Kapitalanlagen, Hannover. Kontakt: [info@uelschen.de](mailto:info@uelschen.de)