

# Zahnzusatzversicherung – gut für Patient und Behandler

Die von der gesetzlichen Krankenkasse getragene Regelversorgung entspricht oft nicht der besten medizinisch möglichen Behandlung. Von Kristin Jahn, Oemus Media AG.

Kassenpatienten lehnen hochwertige Versorgungen, den Einsatz moderner Technologien oder die professionelle Zahnreinigung oft aus finanziellen Gründen ab. Die Unzufriedenheit mit einem entstehenden Kostenanteil kann sich negativ auf das Arzt-Patienten-Verhältnis auswirken. Vor diesem Hintergrund sind gute Zahnzusatzversicherungen ein Segen für alle Beteiligten.

## Leistungslücken schließen

Gute Zahnzusatzversicherungen schließen die Leistungslücken der gesetzlichen Krankenkassen nahezu komplett. Auch viele moderne Behandlungen, die im Leistungsverzeichnis der GKV nicht vermerkt sind,



decken optimale Zahnzusatzversicherungen ab. Zahnmediziner können Patienten, die über einen leistungsstarken Versicherungsschutz verfügen, wesentlich entspannter über privat zu tragende Behandlungskosten informieren. Den Patienten wiederum fällt die Entscheidung für Prophylaxebehandlungen oder hochwertige Versorgungen leichter, denn die Kosten werden sicher erstattet. Insofern ist es absolut wichtig, mit allen Kassenpatienten über das Thema Zahnzusatzversicherungen zu sprechen.

## Refinanzierung durch PZR lohnt sich für alle

„Eine gute Zahnzusatzversicherung übernimmt zwei Mal im Jahr ganz oder teilweise eine PZR. Bei einem durchschnittlichen Jahresbeitrag von 300 Euro kann der Patient allein durch die PZR problemlos die Hälfte seiner Beiträge zurückerstattet bekommen“, weist Sascha Huffzky, Experte für Zahnzusatzversicherungen, auf einen wesentlichen Aspekt bei der Entscheidung über einen Versicherungsschutz hin. Die Motivation zum Wahrnehmen einer PZR ist bei diesen Patienten entsprechend hoch. Das geht zugunsten der Zahngesundheit, aber auch zu denen der Praxisrentabilität. Ein großer Anteil gut versicherter Patienten in der Praxis ermöglicht die Integration der PZR als gute, kalkulierbare Einnahmequelle. Investiert eine Praxis z. B. in einen Prophylaxeraum und in eine ZMF Vollzeit, ist nach Steuer ein Gewinn von 29.450 Euro möglich, wenn im Jahr 1.200 Prophylaxebehandlungen à 90 Euro durchgeführt werden. Gleichfalls bedeutet diese Fokussierung auf den Bereich der PZR keinen Arbeitsmehraufwand für den

Praxisinhaber, da die PZR ja selbstständig von der ZMF organisiert und durchgeführt wird.

## Zähne versichern, solange sie gesund sind

Die besten Konditionen bieten Zahnzusatzversicherungen jungen Patienten mit gutem Zahnstatus. Sie können ihre vergleichsweise niedrigen Beiträge über die regelmäßige PZR sofort nach der Wartezeit refinanzieren und beugen so gleichzeitig schwerwiegenden Erkrankungen wirksam vor. Auch Kunststofffüllungen oder Inlays tragen zur raschen Kompensation der jährlichen Beitragshöhe bei. Wurde bei einem Patienten aber z. B. erst einmal eine Parodontitis festgestellt, verringert sich die Anzahl der abschließbaren Zahnzusatzversicherungen, und die Beiträge sind höher. Das Risiko für Parodontalerkrankungen steigt mit dem Lebensalter: Während bei den unter 15-Jährigen nur 0,8 Prozent an einer schweren Parodontitis leiden, sind es bei den 35- bis 44-Jährigen schon 20,5 Prozent. Ein Antragsteller mit einer Parodontitis kann entweder ganz abgelehnt werden oder muss ggf. einen Parodontalstatus vorlegen. Es kann auch zur Einzelprüfung kommen. Hat ein Patient viele fehlende Zähne, viel oder besonders viel alten Zahnersatz, kann er ebenfalls abgelehnt werden.

Patienten mit einem guten Zahnstatus sind von solchen Nachteilen beim Abschluss einer Zahnzusatzversicherung nicht betroffen – können sich häufig aber auch nicht vorstellen, dass eine solche Absicherung nötig wird. Doch auch sie sind z. B. vor einem Sportunfall nicht gefeit. „Eine Hausratversicherung schließt man auch ab, obwohl nichts darauf hindeutet, dass

in die Wohnung eingebrochen wird – einfach, um im schlimmsten Fall nicht auf den Kosten sitzen zu bleiben“, zieht Sascha Huffzky den Vergleich. Je früher der Einstieg in die Zahnzusatzversicherung erfolgt, desto besser ist der Patient zu versichern und hat die Möglichkeit, von Beginn an zu profitieren. Schon im Kindesalter kann sich der Abschluss einer Zahnzusatzver-

sicherung lohnen, um z. B. im Falle einer KFO-Behandlung im Jugendalter abgesichert zu sein.

„Es kommt nicht selten vor, dass sich ein Patient erst zum Abschluss einer Zahnzusatzversicherung entschließt, wenn eine Behandlung bereits ansteht“, berichtet Sascha Huffzky aus eigener Erfahrung. Diese Patienten müssen die Kosten der Behandlung

selbst tragen, denn zum Schutz der Solidargemeinschaft kann eine bei Versicherungsabschluss absehbar bevorstehende Behandlung nicht erstattet werden. „Versicherer dürfen die Patientenakten einsehen. Wenn der Patient eine anstehende Behandlung zum Zeitpunkt des Abschlusses verschweigt, muss er immer damit rechnen, dass die Versicherungsgesellschaft das mitbekommt. Im schlimmsten Fall verliert er den kompletten Versicherungsschutz“, zeigt Sascha Huffzky die Konsequenzen von unkorrekt beantworteten Gesundheitsfragen auf.

## Patienten in der Praxis unkompliziert informieren

Für Kassenpatienten, die eine bestmögliche zahnmedizinische Betreuung wünschen, gibt es zu Zahnzusatzversicherungen praktisch keine Alternative. Doch der Markt ist mit über 200 verschiedenen Tarifen unübersichtlich, Online-Vergleichsrechner oder die Beratung durch unabhängige Versicherungsmakler sind hier unverzichtbar. So vergleicht das Portal [www.zahnzusatzversicherung-direkt.de](http://www.zahnzusatzversicherung-direkt.de) der hu Versicherungen innerhalb von Sekunden sämtliche Leistungen und Details der unterschiedlichsten Tarife aller namhaften Anbieter. Für eine transparente Gegenüberstellung der infrage kommenden Tarife werden die Bereiche Prophylaxe, Zahnbehandlung, Zahnersatz und Kieferorthopädie einzeln bewertet. Kassenpatienten können die verschiedenen Versicherungen gegeneinander abwägen und das für sie beste Angebot annehmen. Der Online-Vergleichsrechner von hu Versicherungen zeigt nur die Versicherungen an, bei denen ein Abschluss anhand der individuellen Zahngesundheit auch wirklich möglich ist, und verhindert damit, dass Patienten mit einem schlechten Zahnstatus vom Anbieter aus diesem Grund abgelehnt und somit frustriert werden.

Zahnarztpraxen können ihren Patienten den Weg zur Zahnzusatzversicherung erleichtern, indem sie bei der hu Versicherungen kostenlos Beratungsgutscheine zur Auslage im Wartezimmer anfordern. Die Gutscheine enthalten ein Rechenbeispiel für die Erstattung des Eigenanteils bei verschiedenen Behandlungen und vier einfache zu beantwortende Gesundheitsfragen. Mit dem Gutschein kann der Patient unkompliziert ein individuelles Angebot bei hu Versicherungen anfordern. Bei Abschluss einer Zahnzusatzversicherung anhand eines solchen Beratungsgutscheins erhält der behandelnde Zahnarzt alle nötigen Informationen zum Versicherungsschutz, sofern der Patient nicht widerspricht. Die Beratungsgutscheine können unter 0800 400100130, per Fax unter 0800 400100120 oder über [info@zahnzusatzversicherung-direkt.de](mailto:info@zahnzusatzversicherung-direkt.de) angefordert werden. [www.zahnzusatzversicherung-direkt.de](http://www.zahnzusatzversicherung-direkt.de)



## Profit-Center PZR – Rechenbeispiel 1 Behandlungsraum, 1 ZMF Vollzeit

Fixe Investitionskosten (5.600 Euro p.a. Zinsen und AfA)	
Zinsen bei einer Finanzierung (Zinssatz 4 %)	1.600 Euro
Absetzen für Abnutzung (AfA, Dauer 10 Jahre)	4.000 Euro
• für bauliche Veränderungen Prophylaxeraum	5.000 Euro
• für Behandlungseinheit inkl. Intraoralkamera	25.000 Euro
• für Behandlungsschränke	5.000 Euro
• für Grundausstattung Instrumente	2.500 Euro
• für EDV-Investitionen	2.500 Euro
Fixe Raumkosten (2.250 Euro p.a.)	
Raumkosten Praxis gem. E/Ü-RG p.a.	24.000 Euro
Gesamt-Quadratmeter Praxis	160 qm
Prophylaxeraum Quadratmeter	15 qm
Anteilige Raumkosten PZR p.a.	2.250 Euro
Fixe Personalkosten (32.400 Euro p.a.)	
Bruttogehalt ZMF inkl. 13. Gehalt	2.250 Euro
Soziale Nebenkosten	450 Euro
Fortbildungskosten p.a.	0 Euro
Zeitbedarf je Behandlung (1 Stunde)	
Dauer der Behandlung	0,75 Stunden
Vor- und Nachbereitungszeit	0,25 Stunden
Variable Kosten (12.000 Euro p.a.)	
Kalkulierte Anzahl PZR (täglich)	5 Behandlungen
Kalkulierte Anzahl PZR p.a.	1.200 Behandlungen
Verbrauchsmaterial je Behandlung	8 Euro
Sonstige Kosten je Behandlung	2 Euro
Einnahmenüberschussrechnung PZR	
Einnahmen/Umsatz PZR p.a.	.
(1.200 Behandlungen à 90 Euro)	108.000 Euro
Abzgl. Fixkosten	-40.250 Euro
Abzgl. variable Kosten	-12.000 Euro
<b>Deckungsbeitrag PZR</b>	<b>55.750 Euro</b>
Abzgl. Tilgung der Investition	-4.000 Euro
Abzgl. 40 % Einkommenssteuer	-22.300 Euro
<b>Gewinn nach Steuer</b>	<b>29.450 Euro</b>

## hu Versicherungen

Tel.: 0800 400100130 (gebührenfrei)  
[www.zahnzusatzversicherung-direkt.de/infopaket](http://www.zahnzusatzversicherung-direkt.de/infopaket)