Die Regelversorgung, die von der gesetzlichen Krankenkasse getragen wird, entspricht oft nicht der besten medizinisch möglichen Behandlung. Doch 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.

hu Versicherungen
[Infos zum Unternehmen]

Kein Platz für Kompromisse – natürlich hochwertig

Kristin Jahn

Zahnzusatzversicherungen schließen die Leistungslücken der gesetzlichen Krankenkassen nahezu komplett. Auch viele moderne Behandlungen, die im Leistungsverzeichnis der GKV nicht vermerkt sind, decken gute 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 leicht, denn die Kosten werden sicher erstattet. Insofern ist es absolut wichtig, mit allen Kassenpatienten über das Thema Zahnzusatzversicherungen zu sprechen.

© Edyta Pawlowska

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 (das ausführliche Rechenbeispiel finden Sie in der Infobox, Seite 32). 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.[1] Ein Antragssteller 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 Zahnersatz 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 Zahnzusatzversicherung 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.

ANZEIGE

Finanzielle Sicherheit für Ihre Kassenpatienten.

Allianz

ARAG

AXA Maßstäbe / neu definiert

DKV Deutsche Krankenversicherung

die Bayerische Versichert nach dem Reinheitsgebot

HanseMerkur Versicherungsgruppe

inter VERSICHERUNGSGRUPPE

W&W württembergische Partner von Wüstenrot

hu

Jetzt kostenfreie Beratungsgutscheine für Ihre Kassenpatienten anfordern.

Bestellservice
Telefon 0800 - 400 100 130 (kostenfrei)

oder bequem online bestellen
www.zahnzusatzversicherung-direkt.de/infopaket

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
Deckungsbeitrag PZR ..... 55.750 Euro

Abzgl. Tilgung der Investition ..... – 4.000 Euro
Abzgl. 40 % Einkommenssteuer ..... – 22.300 Euro

Gewinn nach Steuer ..... 29.450 Euro

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-Vergleichs-Rechner oder die Beratung durch unabhängige Versicherungsmakler sind hier unverzichtbar. So vergleicht das Internetportal www.zahnzusatzversicherung-direkt.de der hu Versicherungen sämtliche Leistungen und Details der unterschiedlichsten Tarife aller namhaften Anbieter innerhalb von Sekunden. 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. Bei Patienten mit schlechtem Zahnstatus beugt dieses Portal Frust vor: Der Online-Vergleichs-Rechner von hu Versicherungen zeigt nur die Versicherungen an, bei denen ein Abschluss auch wirklich möglich ist. 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 einfach 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 telefonisch (gebührenfrei) unter 0800 400100130, per Fax unter 0800 400100120 oder per Mail an info@zahnzusatzversicherung-direkt.de angefordert werden.

1 Vierte Deutsche Mundgesundheitsstudie (DMS IV).

Kontakt

hu Versicherungen
Schulze-Delitzsch-Straße 11
73434 Aalen
Tel.: 0800 400100130 (gebührenfrei)
info@zahnzusatzversicherung-direkt.de
www.zahnzusatzversicherung-direkt.de/infopaket

NEU: für die professionelle Zahnreinigung

Biorepair® PRO Polier-Schmelz

Der Unterschied zu anderen Polier-Pasten

Der Biorepair Pro Polier-Schmelz enthält künstlichen Zahnschmelz (Zink-Carbonat-Hydroxylapatit). Er wird beim Polieren in die Zahnschmelzoberfläche einmassiert und gleicht dadurch mikrofeine Unebenheiten aus. Das heißt: **reinigen und glätten bei minimaler Abrasion.**

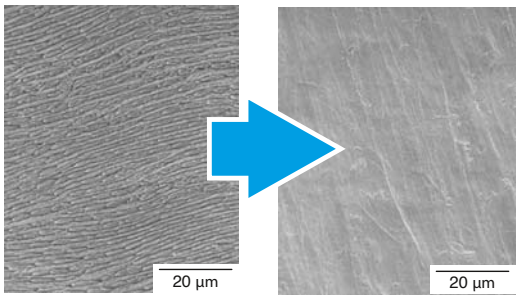
Eigenständig ist auch die Desensibilisierungs-Strategie: Der Polier-Schmelz lindert Zahnempfindlichkeiten, indem der Zink-Carbonat-Hydroxylapatit sich in die freiliegenden Dentinkanälchen setzt und sie somit verschließt.

Optimal für die Endbehandlung und zum Polieren der Zahnoberfläche.

Sichtbarer Effekt nach der Anwendung:

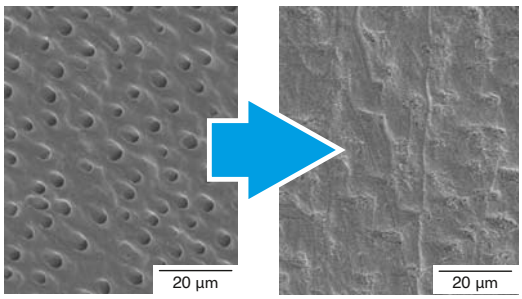
(REM-Abbildungen bei 1.000-facher Vergrößerung)

Geätzter Schmelz



Schmelzoberfläche nach Politur mit Biorepair Pro Polier-Schmelz

Geätztes Dentin



Dentinoberfläche nach Politur mit Biorepair Pro Polier-Schmelz

NEU!

Biorepair® PRO Polier-Schmelz

Erhältlich im Direktbezug ab Werk und bei Ihrem Dentalgroßhandel

Dr. Kurt Wolff GmbH & Co. KG, 33504 Bielefeld • www.bio-repair.de