

Betriebswirtschaftliche Relevanz von Zahnzusatzversicherungen

PRAXISMANAGEMENT Etwa 12 Prozent der Versicherten in Deutschland sind privat vollversichert, während fast 20 Prozent der gesetzlich versicherten eine Zahnzusatzversicherung besitzen.¹ Letztere sind allerdings von sehr heterogener Qualität hinsichtlich der Leistungserstattung. Es gilt zu unterscheiden zwischen einfachen, preiswerten „Basistarifen“ sowie umfassenden, leistungsstarken „Spitzentarifen“. Jeder dieser in einem Spitzentarif zusatzversicherten Patienten wird durchschnittlich etwa 800 Euro pro Jahr an Umsatz generieren. Dem gegenüber steht ein reiner Kassenpatient mit 180 Euro (jeweils ohne Selbstzahlungen).²



Das Wissen um den betriebswirtschaftlichen Mehrwert einer Zahnzusatzversicherung ist nur dann hilfreich, wenn Sie diese Stellschraube beeinflussen können. Und zwar ohne selbst in der Wahrnehmung des Patienten zum Versicherungsverkäufer zu werden.

Betrachten wir folgende Modellrechnung auf Basis der zuletzt seitens der Bundeszahnärztekammer veröffentlichten Statistiken. In einer zahnärztlichen Praxis werden 450.000 Euro Umsatz und ein Überschuss in Höhe von 120.000 Euro erwirtschaftet. Etwa die Hälfte des Umsatzes wird zwar über die GKV, ein Viertel über die PKV (inklusive der Zahnzusatzversicherungen) und ein Viertel über Selbstzahlungen generiert.² Allerdings wird pro privat- und zusatzversichertem Patient

weit mehr Umsatz als pro reinem Kassenpatienten erzielt. Deswegen wird eine durchschnittliche Praxis mit ihren privat- und zusatzversicherten Patienten fast die Hälfte des gesamten Umsatzes generieren.³ Dies gilt auch, wenn man vereinfacht und pauschal annimmt, dass 75 Prozent aller Selbstzahlungen seitens der reinen Kassenpatienten geleistet werden. Folglich wäre eine Praxis ohne einen gewissen Anteil an Privatpatienten wirtschaftlich kaum überlebensfähig.

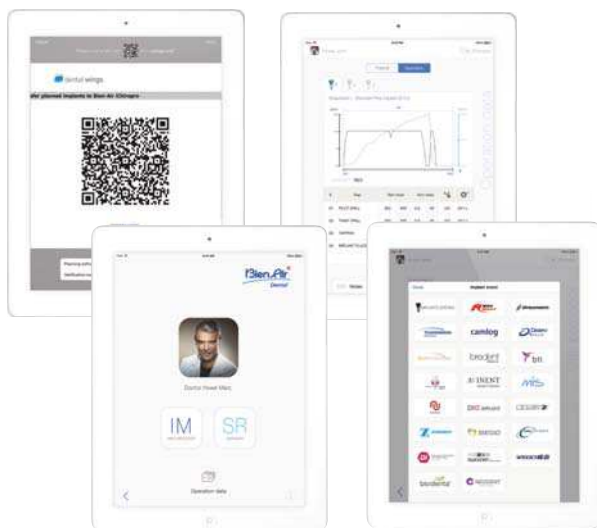


iCHIROPRO

KONZENTRATION AUF DAS WESENTLICHE: DEN PATIENTEN.

coDiagnostiX™

SR IM
Surgery
Implantology



Das zur Vereinfachung Ihrer Behandlungsabläufe entwickelte Implantologiesystem iChiropro bietet dank seiner evolutionären App ständig neue Möglichkeiten.

- Vorprogrammierte Behandlungsabläufe sowie einfacher und schneller Import von Planungsdaten aus der Software coDiagnostiX™ *
- Einsetzen von mehreren Implantaten
- Operationsbericht und Implantatdaten im Patientendossier integriert
- Daten leicht exportierbar für andere Peripheriegeräte
- Garantierte Rückverfolgbarkeit und Zuverlässigkeit der Daten

Das System iChiropro wird mit dem MX-i LED, dem leistungsstärksten Mikromotor auf dem Markt, mit wartungsfreien Keramikugellagern und 3 Jahren Garantie sowie mit dem Winkelstück CA 20:1 L Micro-Series geliefert.

www.ichiropro.com

* Aktuell nicht für alle Implantate verfügbar.

S W I S S  M A D E



www.club-bienair.com
Profitieren Sie von zahlreichen Vorteilen

Bien-Air Deutschland GmbH

Jechtinger Straße 11 79111 Freiburg Germany Tel.: +49 (0)761 45 57 40 Fax: +49 (0)761 47 47 28 ba-d@bienair.com

Finanzielle Restriktionen bei Kassenpatienten

Vielleicht ist ein reiner Kassenpatient, der den Heil- und Kostenplan durch Selbstzahlung umsetzt, im Grunde attraktiver als ein Privatpatient. Hier ist zumindest nicht mit Ärger bei der Leistungserstattung durch die Versicherung zu rechnen. Die eigentliche Frage ist jedoch: Wie viele Heil- und Kostenpläne werden aufgrund finanzieller Einschränkungen der reinen Kassenpatienten nicht in der optimalen Form umgesetzt? Das statistische Jahrbuch gibt uns zur Beantwortung dieser Frage einige Hinweise.

Wie eingangs erwähnt, erwirtschaftet eine Praxis mit in Spitzentarifen zusatzversicherten Patienten sowie mit klassischen Privatpatienten etwa dreimal so viel Umsatz wie mit reinen Kassenpatienten. Sehr vereinfacht gesprochen wird bei reinen Kassenpatienten nur jeder dritte Heil- und Kostenplan in optimaler Form (ohne finanzielle Einschränkung seitens des Patienten) umgesetzt.

Dies ist zumindest die aus unserer Sicht wahrscheinlichste Erklärung für den Umsatzunterschied.

Ertragswert der Zahnzusatzversicherung

Mit einem im Spitzentarif zahnzusatzversicherten Patienten erwirtschaftet unsere Modellpraxis in etwa 550 Euro mehr (inklusive Selbstzahlung) als mit einem reinen Kassenpatienten. Jahr für Jahr. Bei einer durchschnittlichen Bindungsdauer von acht Jahren⁴ ergibt dies einen Mehrumsatz von 4.400 Euro pro Patient. Diskontiert man den Betrag, um den heutigen Gegenwartwert dieses zukünftigen Umsatzes zu erfahren, so liegt man (je nach Annahmen) bei circa 3.500 Euro.

Sobald also ein reiner Kassenpatient eine leistungsstarke Zahnzusatzversicherung abschließt, kann dies für Sie als Praxisinhaber mit einem Mehrwert von 3.500 Euro gleichgesetzt werden. Dies wird sich durch jährlich durchschnittlich 550 Euro Mehrumsatz niederschlagen.

Aufgrund von Wartezeiten und Zahnstapeln wird sich der Effekt allerdings Anfangs vor allem im Bereich der Prophylaxe bemerkbar machen und entsprechend unter den erwähnten 550 Euro liegen. In späteren Jahren wird dies überkompensiert.

200 neue Privatpatienten in fünf Jahren

Implementiert unsere Modellpraxis die notwendigen Abläufe und Verantwortlichkeiten, um die eigenen Kassenpatienten in der Frage der Zahnzusatzversicherung zielführend zu unterstützen (ohne dabei zum Versicherungsverkäufer zu werden), so sind 50 neue im Spitzentarif zusatzversicherte „Privatpatienten“ pro Jahr gut erreichbar. Die Erfahrungen auf Basis des DentiSelect-Verfahrens bestätigen diese Annahme. Mit einem pauschalen Abschlag für die Patientenfluktuation können innerhalb von fünf Jahren 200 solcher Privatpatienten aus dem eigenen Kassenstamm gewonnen werden. In unserer Modellrechnung ist diese Steigerung mit einem jährlichen Mehrumsatz in Höhe von über 100.000 Euro gleichzusetzen. Natürlich kann das Umsatzplus auch wesentlich höher ausfallen, beispielsweise wenn entsprechend hochwertige Implantatarbeiten durchgeführt werden. Es müssen dazu keinerlei Marketingkosten veranschlagt werden, da diese Privatpatienten aus dem bereits existierenden Patientenstamm gewonnen werden.

Auch sind keine neuen Personal- oder sonstigen Fixkosten notwendig, da es sich nicht um zusätzliche Patienten handelt. Vielmehr wird lediglich der finanzielle Spielraum der Bestandpatienten vergrößert. Diese neuen Privatpatienten werden die Kostenbasis nur wenig belasten. Der Mehrumsatz wird sich entsprechend direkt im Gewinn der Praxis bemerkbar machen und diesen (unter obigen Annahmen) um bis zu 50 Prozent steigern.

Sie sind kein Versicherungsverkäufer

Das Wissen um den betriebswirtschaftlichen Mehrwert einer Zahnzusatzversicherung ist nur dann hilfreich, wenn Sie diese Stellschraube beeinflussen können. Und zwar ohne selbst in der Wahrnehmung des Patienten zum Versicherungsverkäufer zu werden. Sie müssen weiterhin und ausschließlich in Ihrer Rolle als Zahnarzt wirken können. Allerdings wird die reine an den Patienten gerichtete Empfehlung, er möge sich mit der Thematik beschäftigen, nicht ausreichen.

Die Maßnahme muss, um den nötigen Wirkungsgrad für unsere Zielsetzung zu erreichen, in der Nachverfolgung eines

jeden einzelnen (sich für die Thematik interessierenden) Patienten münden. Es muss gewährleistet sein, dass dieser sich nach dem Verlassen der Praxis auch wirklich um eine Entscheidung pro oder kontra Zahnzusatzversicherung bemüht. Gleichzeitig sollte der gesamte Ansatz natürlich rechtskonform gelebt werden.

Sie können sich selbst um die Ausgestaltung eines entsprechend wirkenden Prozesses bemühen oder das DentiSelect-Verfahren nutzen. Hier wirken Sie als Zahnarzt in Ihrer Kernkompetenz und erhalten die notwendigen Instrumente, um Ihren Patienten in dieser Entscheidung mit Ihrem Wissen beiseite stehen zu können.

Literatur:

- 1 Statistisches Jahrbuch der Bundeszahnärztekammer für 2014/2015
- 2 Schätzung auf Basis des statistischen Jahrbuchs der Bundeszahnärztekammer für 2014/2015
- 3 Modellrechnung durch DentiSelect
- 4 Thomas Sander, Michal-Constanze Müller: Meine Zahnarztpraxis – Ökonomie, Springer-Verlag, 2012

GUTSCHEIN

DentiSelect bietet zurzeit eine sechsmonatige kostenfreie Kennlernphase an, die unter Angabe des Gutschein-Codes „ZWP2016“ auf www.dentiselect.de buchbar ist. So können Sie ohne finanzielle oder sonstige Verpflichtungen das DentiSelect-Verfahren ausführlich kennenlernen.

INFORMATION

DentiSelect. Mit Sicherheit zur passenden Zahnzusatzversicherung.

Siemensstraße 12b
63263 Neu-Isenburg
Tel.: 06102 37063112
beratung@dentiselect.de
www.dentiselect.de

Infos zum Autor





* für BEGO Semados® Implantate. Preis zzgl. gesetzlicher MwSt.

Navigierte Chirurgie einfach einfach

Die neuen BEGO Guide Bohrschablonen

- Zeiteffizient: Wir erstellen für Sie einen Planungsvorschlag
- Kostengünstig: Sie benötigen keine eigene Planungssoftware
- Hochwertig: Sie erhalten eine Bohrschablone aus unserer Eigenfertigung in Bremen

www.bego.com



Miteinander zum Erfolg

