

# Immer mehr Ärger mit der Zahnzusatzversicherung?

BDIZ EDI gibt Tipps und liefert Mustervorlagen für den Zahnarzt.

Die Zahnarztpraxen werden immer stärker mit Zahnzusatzversicherungen für gesetzlich Krankenversicherte konfrontiert. In der neuen Ausgabe der Fachzeitschrift „BDIZ EDI konkret“ informiert der Bundesverband der implantologisch tätigen Zahnärzte in Europa (BDIZ EDI) ausführlich über Sinn und Zweck dieses Versicherungsmodells und stellt dem Zahn-

arzt ein Patienteninformationsblatt sowie einen Mustertext für die Vergütung seines Aufwands bei Anfragen der Zusatzversicherungen zur Verfügung. Die Mustertexte können ab sofort auf der Internetseite des BDIZ EDI unter [www.bdizedi.org](http://www.bdizedi.org) heruntergeladen werden.

In dem Beitrag „Die Zahnzusatzversicherung – und was der Patient erwartet“ geht Dr. Thomas Ratajczak, Justiziar des BDIZ EDI, der komplexen Thematik auf den Grund, die die Pra-



Dr. Thomas Ratajczak, Justiziar des BDIZ EDI.

zen in den nächsten Jahren zunehmend beschäftigen wird. 12,4 Millionen Deutsche waren bis Ende 2009 „zusatz“versichert, 5,2 Prozent mehr als Ende 2008. „Wenn Patienten eine Zahnzusatzversicherung erworben haben, scheint ihnen offenbar niemand zu sagen, dass sie damit keineswegs den Schutz abgedeckt haben, den sie bei einer privaten Krankheitskostenvollversicherung hätten“, schreibt Ratajczak.

**ZWP online** Detaillierte Informationen stehen für Sie zusätzlich unter [www.zwp-online.info/kammern\\_verbaende](http://www.zwp-online.info/kammern_verbaende) zur Verfügung.



## Erfolgskonzept auf Expansionskurs

Zahnärzte gewinnen im dent-net®-Netzwerk neue Patienten.

Selektiv-Verträge sind aus dem modernen Gesundheitssystem nicht mehr wegzudenken. Dass diese Modelle für alle Beteiligten viele Chancen und Potenziale in sich bergen, zeigt der Erfolg des dent-net®-Konzeptes. Immer mehr Zahnarztpraxen in Deutschland setzen auf die bewährte Kooperation im dent-net®-Verbund mit Krankenkassen, der Imex Dental und Technik GmbH sowie dem Implantatanbieter Implant Direct™. Aber nicht nur die teilnehmenden Zahnärzte, auch die Anzahl der Krankenkassen im dent-net®-Netzwerk nimmt stetig zu. So können mittlerweile insgesamt mehr als 17,5 Millionen Versicherungsnehmer von den dent-net®-Leistungen profitieren – Tendenz weiter steigend.



\* Diplom-Betriebswirt Friedrich Smaga, Leiter Produktentwicklung bei der indento Managementgesellschaft mbH.

Aus Sicht der Zahnarztpraxen ist es für die allermeisten Behandler von existenzieller Bedeutung, nicht nur einzelne lukrative Spitzenversorgungen zu erbringen, sondern die breite Masse der Patienten behandeln zu können – gemäß deren individuellen Wünsche und finanziellen Möglichkeiten. Da sich immer mehr Menschen keine hohen Zuzahlungen leisten können oder wollen, sind erschwingliche Alternativen in sicherer Qualität heute wichtiger denn je. Genau hier setzt das dent-net®-Konzept an.

Partner-Praxen profitieren von einem vielseitigen Leistungsspektrum, mit dem sie den veränderten Patientenbedürfnissen durch individuelle bedarfs- und budgetgerechte Lösungen entsprechen – mit enormen Kosteneinsparungen bei Zahnersatz, Implantat-Versorgungen und auch bei der Prophylaxe – ohne Kompromisse in puncto Sicherheit, Qualität und Service.

Das dent-net®-Angebot trägt nicht nur zur Sicherung des Patientenstammes bei, sondern sorgt bei vielen Praxen auch für Patienten-Neuzugänge. Diese haben oftmals via Internet, Presseartikel oder durch Informationen ihrer Krankenversicherung von den dent-net®-Leistungen und dem Netzwerk erfahren. Eine Liste aller teilnehmenden Zahnarztpraxen mit direkter online-Suchfunktion befindet sich auf den Internetseiten [www.dent-net.de](http://www.dent-net.de).

ANZEIGE

BRITE VENEERS®

## Smile Design –

## Ihr Einstieg in den Zukunftstrend non-prep Veneers

Zertifizierungskurs (9 Fortbildungspunkte)



vorher



10 Veneers in 1 Stunde



nachher

Erlernen Sie die einfache Handhabung des revolutionären BriteVeneers® non-prep Systems zum Wohle Ihrer Patienten und Ihrer Praxis

### Vorteile für Ihre Patienten

- schmerzfrei – keine Spritze
- schonend – keine Entfernung gesunder Zahnschicht
- schnell – keine Provisorien
- strahlend – einfach schöne Zähne

### Vorteile für Ihre Praxis

- attraktive Neupatienten/Praxisumsatzsteigerung
- überregionale Marketing- und Werbeunterstützung
- breit gefächertes non-prep Veneersystem
- einfache Möglichkeit der Form- und Farbveränderung

In einer kleinen Arbeitsgruppe erleben Sie die Anwendung des BriteVeneers®-Systems bei der Komplettbehandlung durch den zahnärztlichen Trainer. Zudem erlernen Sie Schritt für Schritt das BriteVeneers®-System, indem Sie persönlich einen kompletten Veneerbogen (8 Veneers) im Rahmen einer praxisnahen Behandlung an Phantomköpfen selbstständig einsetzen.

Wählen Sie individuell nach dem Anspruch Ihrer Patienten das passende Veneersystem

### BriteVeneers® Simulation Tray

einfache, schnelle 3D-Veneersimulation

### BriteVeneers® One-Step ceramic

Zeitersparnis mit der zum Patent angemeldeten Traytechnologie  
100 % Keramik

### BriteVeneers® handcrafted ceramic

individuelle Kreation mit maximalen Transluzenz- und Farbvariationen  
100 % Keramik

### Kurse 2010/2011

Berlin

20.11.10 od. 22.11.11

Düsseldorf

27.11.10 od. 19.03.11

München

04.12.10 od. 05.02.11

Hamburg

19.02.11

Frankfurt

30.04.11

Kursdauer: 10.00–15.00 Uhr 1. Teil: Theoretische Einführung in das BriteVeneers®-System • 2. Teil: Demonstration aller Behandlungsschritte am Beispiel eines Phantomkopfes • 3. Teil: 15.00–18.00 Uhr Praktischer Workshop/Zertifizierung

MELDEN SICH JETZT AN!

Tel.: +49-3 41/9 60 00 60 • Fax: +49-3 41/4 84 74 600 • E-Mail: [info@brite-veneers.com](mailto:info@brite-veneers.com) • [www.brite-veneers.com](http://www.brite-veneers.com)

Die Veranstaltung entspricht den Leitsätzen und Empfehlungen der KZBV einschließlich der Punktebewertungsempfehlung des Beirates Fortbildung der BZÄK und der DGZMK. 9 Fortbildungspunkte (Teil 3)



**EINLADUNG**

**WORKSHOP**  
Theorie & Praxis

**Faltenunterspritzung mit Hyaluron**

**Termine 2010/2011\***

13.	November	Frankfurt a.M.
27.	November	Düsseldorf
11.	Dezember	München
15.	Januar	Berlin
29.	Januar	Köln
12.	Februar	Hannover
26.	Februar	Hamburg
05.	März	Leipzig
16.	April	Frankfurt a.M.
30.	April	Stuttgart

**Charakter und Zielsetzung:**

In unserem halbtägigen Kurs eignen Sie sich anhand von Theorie und Praxis die wesentlichen Grundlagen im Umgang mit Hyaluron an und lernen alle Behandlungsbereiche kennen.

Ihnen wird die umfangreiche TEOSYAL-Produktreihe vorgestellt, welche über ein auf alle Grade der alternden Haut abgestimmtes Sortiment für Gesicht, Hals sowie Dekolleté verfügt.

Zu den wesentlichen Eigenschaften der TEOSYAL-Gele zählen die außergewöhnliche Viskosität und Elastizität, welche effektive Füllungen von Hautdeformationen bei äußerst geringem Risiko ermöglichen. Die Besonderheiten und Funktionsweisen der Produkte werden Ihnen in unserem Kurs mit Live-Demonstrationen dargestellt und spezielle Injektionstechniken vorgeführt. Im Anschluss haben Sie die Möglichkeit, das vermittelte Wissen im Hands-on-Training zu vertiefen.

**Schwerpunkthemen:**

Nasolabialfalte, Lippenkonturierung, Lippenstyling, Mikrochillie, Periorale Region, Orale Kommissuren, Aktuelle Rechtslage, Versicherungsschutz

\*Die Kurse sind speziell für Zahnärzte, Implantologen und Oralchirurgen konzipiert und werden ausschließlich Ärzten angeboten. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage!

Detaillierte Informationen erhalten Sie über:

