



Gabriele Bengel

Private Zahnzusatzversicherungen

Inhalt

Private Zahnzusatzversicherungen

I. Private Zahnzusatzversicherungen – Bedeutung und Chancen für Zahnarztpraxen	7
1. Rolle der Praxis	7
2. Vorausschauende Patientenversorgung	8
3. Planvolles Vorgehen zur Umsatzsteigerung durch privat Zusatzversicherte	9
4. Fazit	10
II. Was gute Zahnzusatzversicherungen leisten	11
1. Die vier Leistungsbereiche	11
1.1 Überblick	11
1.2 Leistungsbereich Zahnersatz	11
1.3. Leistungsbereich Zahnbehandlung	12
1.4. Leistungsbereich Prophylaxe	13
1.5. Kieferorthopädie	13
2. Allgemeine Tarifmerkmale	14
2.1 Wartezeiten	14
2.2 Zahnstaffel – ein wichtiges Steuerungselement	14
2.3 Preisverzeichnis für zahntechnische Leistungen	15
2.4 Erstattung zahnärztliches Honorar	16
2.5 Alterungsrückstellungen	17
2.6 Ausschluss geplanter und angeratener Behandlungen	17
2.7 Exkurs: der Zahnersatz-Sofort-Schutz	18
3. Fazit	19
III. Annahmerichtlinien der Versicherer - passender Versicherungsschutz bei vorgeschädigten Zähnen	20
1. Einführung	20
2. vorvertragliche Anzeigepflicht	21
3. übliche Zahnfragen und ihre Bedeutung	22
3.1 fehlende Zähne	22
3.2 Erkrankung des Parodonts	23
3.3 vorhandener Zahnersatz	24

3.4 laufende/angeratene Behandlung	24
3.5 Knirscherschienen und Aufbissbehelfe	24
4. Antrag ohne Zahnfragen	25
5. Fazit	25
IV. Was im Behandlungsfall zu beachten ist	26
1. Grundsätzliches	26
2. Bedeutung des Heil- und Kostenplans (HKP)	26
3. Die fünf Prüfpunkte im Einzelnen	27
3.1 Deckung	27
3.2 Leistungsbereich und Ausschlüsse	27
3.3 Anzeigepflicht	27
3.4 medizinische Notwendigkeit	27
3.5 Gebührenrecht	28
4. Fazit	28
Schlusswort	29

Vorwort

Im Durchschnitt generieren Zahnarztpraxen nur noch knapp 50% ihrer Einnahmen über die KZV (Quelle Jahrbuch 2016 der KZBV, S. 118). Die andere Hälfte stammt aus Privatleistungen. Für den wirtschaftlichen Erfolg einer Zahnarztpraxis sind daher Privatleistungen zu einem bedeutenden Faktor geworden.

Gesetzlich versicherte Patienten haben inzwischen erkannt, dass sie bei zahnmedizinischen Behandlungen eine deutliche Versorgungslücke haben und häufig hohe Rechnungsbeträge aus eigener Tasche bezahlen müssen, wenn sie eine hochwertige und ästhetisch ansprechende Versorgung wünschen. Viele Patienten sorgen mit einer privaten Zahnzusatzversicherung vor. Der Verband der privaten Krankenversicherer meldet Jahr für Jahr steigende Vertragszahlen in diesem Bereich. Im aktuellen Zahlenbericht ist nachzulesen, dass 15,32 Mio. Verträge bestehen (Quelle PKV-Verband Zahlenbericht 2015 und Pressemitteilung vom 03.01.2017). Damit hat sich die Zahl der Zusatzversicherten seit 2005 fast verdoppelt.

Die Versicherer reagieren auf die hohe Nachfrage nach Zahnzusatzversicherungen und verbessern ihre Zahntarife laufend. Inzwischen haben die Versicherten die Qual der Wahl: über 200 Zahntarife stehen zur Auswahl. Viele Patienten sind unsicher und fragen in der Zahnarztpraxis um Rat.

Wie häufig wird der Zahnarzt nach Zahnzusatzversicherungen gefragt? Oder seine Mitarbeiter? Ob es dem Arzt passt oder nicht: keine Zahnarztpraxis kommt mehr am Thema Zahnzusatzversicherung vorbei.

Die vorliegende Broschüre soll der Deutschen Zahnärzteschaft kurz und prägnant aufzeigen, welche Chancen sich durch privat Zusatzversicherte für die Praxen ergeben, wie der Aufwand für das Thema minimiert wird, welche Leistungen qualitativ gute Zahntarife beinhalten und wie Patienten und Praxen gleichermaßen von einer zum individuellen Zahnzustand passenden Zahnzusatzversicherung profitieren.

Gabriele Bengel

Mitbegründerin und Geschäftsführerin der to:dent.ta GmbH
Esslingen

Anmerkung: Zur besseren Verständlichkeit und um den Lesefluss nicht zu stören, haben wir uns für die männliche Form entschieden. Selbstverständlich ist das nicht genannte Geschlecht immer mit einbezogen.

I. Private Zahnzusatzversicherungen – Bedeutung und Chancen für Zahnarztpraxen

1. Die Rolle der Praxis

„Ich möchte gerne eine Zahnzusatzversicherung abschließen, weiß aber nicht, welche gut ist. Haben Sie einen Tipp? Welche würden Sie mir empfehlen?“ Durch diese und ähnliche Fragen geraten Zahnärzte in eine Zwickmühle.

Einerseits haben sie aus folgenden Gründen großes Interesse daran, dass ihre Patienten gut versichert sind:

- a) Patienten mit leistungsstarker Zahnzusatzversicherung entscheiden sich schneller und leichter für hochwertige Versorgungen. Diskussionen über Behandlungskosten finden selten statt, schließlich tragen die zusatzversicherten Patienten nur einen geringen Eigenanteil. Dadurch können mehr Heil- und Kostenpläne tatsächlich umgesetzt werden und der Umsatz der Praxis steigt. Das setzt natürlich voraus, dass die Zahnzusatzversicherung eine gute Qualität hat und mehr leistet als „100% Regelversorgung“ oder „doppelter Festzuschuss“.
- b) Patienten mit einer Zahnzusatzversicherung, die auch Prophylaxeleistungen umfasst, kommen regelmäßiger zur professionellen Zahnreinigung. Die Auslastung des Prophylaxebereiches steigt, die Rentabilität wird besser.

Andererseits müssen Zahnärzte beachten, dass sie nach Berufsordnung keine Fremdwerbung machen dürfen. Außerdem können Zahnärzte die Versicherungsbedingungen der einzelnen Tarife nicht im Detail kennen, die Annahmerichtlinien der Versicherer ebenso wenig. Auch wäre es fatal, wenn der Zahnarzt einen Tipp geben würde und sich später Vorwürfe des Patienten anhören müsste, weil dieser Ärger mit dem Versicherer hat.

Dieses Dilemma lässt sich leicht auflösen, indem den Patienten nur gesagt wird, wo sie sich informieren können. Es gibt Anbieter, die sich auf Zahnzusatzversicherungen spezialisiert haben und völlig unabhängig von Versicherern und Krankenkassen agieren. Wenn der Zahnarzt den Patienten eine weitere Dienstleistung bieten will, dann gibt er ihnen den Zahnstatus mit. Viele Versicherer fragen in ihren Anträgen zum Beispiel nach Anzahl und Alter von Kronen und Brücken, was viele Patienten gar nicht so genau beantworten können. Ergänzend kann den Patienten das Merkblatt „So finden Sie die richtige Zahnzusatzversicherung“ (Bestell-Nr. 43507) ausgehändigt werden, in dem 10 Tipps gegeben werden, worauf bei einer Zahnzusatz-

Alle Rechte vorbehalten • Nachdruck, auch auszugsweise, verboten.

Autor: Gabriele Bengel, Esslingen am Neckar

Titelbild: Jürgen Fälchle/Fotolia.de

Layout/Satz: zfv, Herne

Druck: P & P Printmanagement, Trabelsdorf

© Zahnärztlicher Fach-Verlag GmbH, Herne 2017
Hrsg. v. der Redaktion Die ZahnarztWoche (DZW)

Bestell-Nr. 67507

ISBN-Nr. 978-3-944259-61-1