

Ein neuer Weg zur richtigen Zahnzusatzversicherung:

Vorteile für Praxis und Patienten

Das Beratungs- und Servicekonzept des DZVS Deutscher Zahnversicherungs-Service bringt der Zahnarztpraxis pro Patient durchschnittlich 400 Euro mehr Umsatz – und verbessert die Chancen der Patienten auf eine optimale zahnärztliche Versorgung deutlich.

Patienten angesichts der Einschränkungen des Festzuschuss-Systems der gesetzlichen Kassen für die Vorteile einer Zahnzusatzversicherung rechtzeitig zu sensibilisieren, ist wichtig. Wie wichtig, wird umso deutlicher, wenn man die Zahl der Heil- und Kostenpläne bedenkt, die regelmäßig nicht umgesetzt werden, weil die Patienten sich die zusätzlichen Kosten einfach nicht leisten können.

„Jeder Zahnarzt und jede Zahnärztin befindet sich in einem Dilemma: sie möchten eine optimale Versorgung auf dem Niveau des medizinisch und technisch Machbaren bieten. Viele Patienten können sich das aber finanziell einfach nicht leisten“, so Tassilo Pollmeier, Gründer und Geschäftsführer des DZVS Deutscher Zahnversicherungs-Service.

Die Praxis ist als „Impulsgeber“ gefordert, weil viele Patienten sich sonst gar nicht oder zu spät mit dem Thema Zahnzusatzversicherungen beschäftigen würden. Sie muss jedoch zugleich den Eindruck vermeiden, Experte, Kooperationspartner oder gar Vermittler von Versicherungen zu sein.



„Welche Zahnversicherung wäre denn die beste für mich?“

Diese und ähnliche Fragen hören Zahnärzte häufig, allerdings meistens erst dann, wenn konkreter Bedarf entstanden ist und die Umsetzung eines Heil- und Kostenplans an der Finanzierbarkeit zu scheitern droht.

Die Antwort beim nächsten Versicherungsbüro, im Vergleich einer (vermeintlichen) Fachzeitschrift, bei Google oder zwischen Strom- und Reisepreis-Vergleichen eines Online-Portals im Internet finden zu wollen, ist ebenso naheliegend wie falsch. Denn hier werden (mehr oder weniger transparent) nur Leistungen und Kosten verglichen. Die wichtigsten Parameter – der aktuelle Zahnstatus des jeweiligen Patienten und das angestrebte Behandlungsziel – bleiben auf der Strecke. Diese „Versorgungslücke“ schließt ein Beratungs- und Servicekonzept, welches der DZVS für Zahnärzte und deren Patienten entwickelt hat.

„Wir unterscheiden uns von anderen, weil wir die Zahnärztinnen und Zahnärzte fragen, welche Erstattungsleistungen nach ihrer Fachkenntnis und dem Erleben der Praxisrealität eine gute Zahnzusatzversicherung beinhalten sollte, und ihre Antworten zur Grundlage unseres Beratungsansatzes machen“, erklärt Pollmeier die ungewöhnliche und in Deutschland bisher einmalige Herangehensweise des Unternehmens.

An der letzten, im Frühjahr durchgeführten Befragung für die DZVS-Studie 2016 haben über 4.000 Zahnärztinnen und Zahnärzte teilgenommen. Das Ergebnis bildet die Grundlage der mehrfach jährlich durchgeführten Überprüfung sämtlicher in Deutschland angebotenen Zahnversicherungstarife – einschließlich des für einen nachhaltigen und transparenten Preis-Leistungs-Vergleichs erforderlichen „Kleingedruckten“ der Tarifbedingungen.

Zusammen mit dem ausgefüllten Zahnstatusformular eines interessierten Patienten, welches zum umfangreichen Informationspaket jeder teilnehmenden Zahnarztpraxis gehört und einfach in den Behandlungs- und Beratungsablauf integriert wird, gelingt die Auswahl und Entscheidung für die richtige Zahnzusatzversicherung. Der Patient überträgt die in der Praxis erfassten Angaben zum Zahnzustand und zu den empfohlenen Erstattungsleistungen in das DZVS-Online-Beratungstool und kann dann selbst unter den vorgeschlagenen geeigneten Tarifen wählen oder eine kostenlose telefonische Beratung des DZVS-Patienten-Service-Teams in Anspruch nehmen. Die gebührenfreie Hotline steht natürlich auch Patienten zur Verfügung, die ausschließlich telefonisch beraten werden möchten und deren Zahnstatusformular vorher von der Zahnarztpraxis per Fax übermittelt wurde.

„Wir machen Privatpatienten“

Ein einfaches Rechenbeispiel zeigt, dass es keineswegs die teure „All-inclusive“-Versicherung sein muss und dass die richtige Auswahl Vorteile für die Zahnarztpraxis und den Patienten haben kann: Die Tarifkombination eines Anbieters, der für Prophylaxe-Leistungen zweimal jährlich ohne Summenbegrenzung erstattet, kostet monatlich 12,80 Euro, belastet den Patienten also jährlich mit 153,60 Euro. Dieser Betrag wiegt jedoch allein die Inanspruchnahme von zwei PZR-Behandlungen auf, die ebenfalls enthaltene Erstattung von Kunststofffüllungen, Inlays, PA und Endo, Funktionsanalytik und Knirscherschienen noch nicht mitgerechnet. Bei einer angenommenen Anzahl von 500 Patienten und zwei PZR-Behandlungen im Jahr zu je 85 Euro bringt die Erstattungsleistung der Versicherung der Praxis einen Mehrumsatz von 85.000 Euro – und bestmöglich versorgte, zufriedene Patienten.



i Weitere Infos:

Deutscher Zahnversicherungs-Service GmbH & Co. KG

Tel.: +49 (0) 2103 / 33 99 78-0

Fax: +49 (0) 2103 / 33 99 78-9

www.DZVS.de

[tp\(at\)DZVS.de](mailto:tp(at)DZVS.de)

Getaggt als: 2016, Ausgabe Nr. 93, DZVS, News & Aktuelles