



Wawibox

- [Firmen](#)
- [Fortbildungszentren](#)
- [Innungen](#)
- [Berufsverbände](#)
- [Fachhandel](#)
- [Universitäten](#)
- [Anwälte](#)
- [Fachgesellschaften](#)
- [Zahntechnik Meisterschulen](#)
- [Kammern](#)
- [Fachverlage](#)
- [Unternehmensberatung & Agenturen](#)
- [KZVen](#)

BRANCHENMELDUNGEN 28.07.2017

## Zahnversicherungen – Was man Patienten raten kann

SHARE



Der nachfolgende Gastbeitrag von Tassilo Pollmeier\* befasst sich mit dem für Patienten und Zahnärzte nicht gerade übersichtlichem Thema "Zahnversicherung" und gibt informative Tipps, wie man sich im 'Tarif-Dschungel' orientieren kann:

Viele Zahnärzte assoziieren mit Zahnversicherungen zusätzliche Belastungen und haben Angst in den Augen ihrer Patienten als Versicherungsvermittler oder Versicherungsexperten zu erscheinen. Auf Nachfrage ihrer Patienten geben sie bisweilen die Empfehlung, im Internet eine Zahnversicherung abzuschließen. Je nachdem wie groß das Interesse ist, wird der dieser Empfehlung folgende Patient auf ca. 5-10 verschiedene Tests von Zahnsatzversicherungen aus den letzten zwölf Monaten stoßen. Von den insgesamt über 240 Tarifen werden ihm bis zu 66 Ergebnisse als 'sehr gut' aufgezeigt. Da kaum ein Test die gleichen Kriterien ansetzt, kommen auch jede Menge unterschiedlicher Testsieger heraus, die bezogen auf die Testparameter natürlich auch richtig sind. Das Ergebnis einer solchen Recherche ihres Patienten lautet am Schluss womöglich: "Welcher der Testsieger ist denn wirklich der beste?"

Konkret: Stiftung Finanztest kürt im November 2016 den Zahnschutz Exklusiv der Deutschen Familienversicherung zum Testsieger, Ökotest im letzten Test den V.I.P. Dental Prestige der Bayerischen, Fokus Money hält im jüngsten Test aus 2017 den Tarif GIGAdent der Halleschen für den besten Zahntarif. Die Wirtschaftswoche zitiert im März 2017 einen Test des Verbraucherportals 1A, und listet den Tarif Z90+ZPro der Interversicherung als Testsieger.

### Ein "Testsieger-Tarif" ist keine Garantie

Nehmen wir einmal an, ihr Patient hat zwei fehlende Zähne und möchte diese Lücken für späteren Zahnersatz mitversichern. Er folgt dem Ergebnis von Finanztest oder der Empfehlung der Wirtschaftswoche und entscheidet sich für einen der beiden Testsieger. Da beide Tarife keine Leistungen für fehlende Zähne vorsehen, wird das Resultat ein sehr enttäuschter Patient sein, wenn er in zwei oder drei Jahren Implantate haben möchte und keinen Cent von seiner Versicherung erhalten wird. Mit dem so eventuell nicht realisierten HKP wird die Praxis unmittelbar konfrontiert. Dabei ist die Suche nach "dem Testsieger" aus Patientensicht eine legitime, jedoch keinesfalls zielführende Überlegung, denn schon die Fragestellung ist falsch. Die beste Zahnsatzversicherung gibt es nämlich nicht, sondern lediglich die befundorientiert am besten passende Versicherung. Zusätzlich spielen bei der Tarifaufwahl auch die finanziellen Möglichkeiten Ihres Patienten eine entscheidende Rolle. Während Patient A durchaus bereit ist, monatlich 43 EUR für eine Premium-Zahnversicherung zu sparen, ist es Patient B bei gleichem Befund und Alter lediglich möglich 18 EUR mtl. zu sparen. An dieser Stelle ist professionelle Beratung erforderlich, um exakt aufzuklären, welche Erstattungsleistungen in dem günstigeren Tarif nicht enthalten sind und dem Patienten gegebenenfalls auch von einer Zahnversicherung abzuraten. Denn schlimmer als keine Zahnversicherung zu besitzen, ist ein falscher oder minderwertiger Tarif, für den man jeden Monat 18 EUR zahlt und der im Ernstfall nicht leistet, was man erwartet.

### Zahnschmerzen warten nicht auf den Abschluss einer Zahnsatzversicherung

Patienten angesichts dieser Erkenntnisse für die Vorteile einer Zahnsatzversicherung rechtzeitig zu sensibilisieren, ist wichtig und richtig. Wie wichtig, wird umso deutlicher, wenn man die Zahl der nicht realisierten HKP's bedenkt, weil die Patienten sich die zusätzlichen Kosten einfach nicht leisten können.

Denn wann werden Sie mit der Frage konfrontiert: "Welche Zahnversicherung wäre denn die beste für mich?" Wenn der Patient bereits mit Zahnschmerzen in die Praxis kommt oder Sie mit ihm schon über den HKP reden, also wenn schon konkreter Bedarf entstanden ist und die Umsetzung an der Finanzierbarkeit zu scheitern droht.



### Befundorientierter Ansatz führt zum Ziel

Zusammen mit dem ausgefüllten Zahnstatusformular des an einer Zahnversicherung interessierten Patienten, welches einfach in den Behandlungsablauf integriert wird, gelingt spezialisierten Versicherungsexperten die Auswahl und Entscheidung für die richtige Zahnversicherung. Das Praxisteam überträgt mit dem Patienten die Angaben zum aktuellen Befund und die empfohlenen Erstattungsleistungen in das Zahnstatusformular. Darauf basierend wird ein so weit wie möglich passender Zahnversicherungstarif ermittelt (z.B. auch gesondert im PZR-Bereich).

Tassilo Pollmeier\*  
Geschäftsführer Deutscher Zahnversicherungs-Service (DZVS)  
[www.dzvs.de](http://www.dzvs.de)

Quelle: [lennmed.de](http://lennmed.de), [Kanzlei-Newsletter 04-17](#)

Foto: WoGi – stockadobe.com

MEHR



BRANCHENMELDUNGEN  
**Wann die private Zahnsatzversicherung einspringt**



BRANCHENMELDUNGEN  
**Zahnsatzversicherung – Belastung oder Gewinn für die Praxis?**



BRANCHENMELDUNGEN  
**Woran erkennt man eine gute Zahnsatzversicherung?**

[Mehr News aus Branchenmeldungen](#)

### ePaper



face &amp; body 03/20



ZWP spezial 09/20



ZWP Zahnarzt Wirtschaft Praxis 09/20



Dentalzeitung 04/20



Dentalzeitung today 01/20



Endodontie Journal 03/20

Alle ePaper



Die Thermodesinfektoren  
**HYG 3 / HYG 5**  
[www.icmedical.de](http://www.icmedical.de)

Made in Baden-Württemberg

## Newsletter

Der allgemeine, wöchentlich erscheinende ZWP online-Newsletter informiert Sie kostenlos über aktuelle Themen und gibt Tipps rund um die Zahngesundheit.

Ihre E-Mail

OK

JA, ICH MÖCHTE KOSTENLOS DEN ZWP-NEWSLETTER ABONNIEREN UND AUF BASIS MEINER ANGEGEBENEN ANMELDEDATEN SOWIE MEINES NEWSLETTER-NUTZUNGSVERHALTENS AUF MICH ABGESTIMMTE INFORMATIONEN AN DIE ANGEGEBENE E-MAIL-ADRESSE ERHALTEN. ICH KANN DIESEN SERVICE IN JEDEM NEWSLETTER ABBESTELLEN.

Weitere Informationen zum Thema Datenschutz.

#### News

Dr. Ufuk Adali mit DGKZ-Praktikerpreis ausgezeichnet  
Begeisterte Teilnehmer beim PEERS Online-Kongress  
Hoch sollen sie leben!  
„Im Mittelpunkt steht die individuelle Lösung“  
Parodontitis: Aktualisierte Patienteninformation liegt vor  
Patienten durch mehr Informationen stärken

#### Themen

Eigenblutkonzentrate (PRF)  
#dentalsunitd by W&H  
Coronavirus – Alle Infos für Zahnärzte  
CAMLOG COMPETENCE LIVE 2020  
Praxisrichtung – Was geht?  
Tag der Zahngesundheit

#### Fachgebiete

Ästhetik interdisziplinär  
Kinderzahnheilkunde  
Digitale Zahnmedizin  
Zahntechnik  
Kieferorthopädie  
Prophylaxe  
Parodontologie  
Oralchirurgie  
Lasierzahnmedizin  
Cosmetic Dentistry  
Implantologie

#### Produkte

Digitale Zahnmedizin  
Zahntechnik  
Kieferorthopädie  
Parodontologie  
Implantologie  
Lasierzahnmedizin  
Oralchirurgie  
Endodontologie  
Cosmetic Dentistry  
Ästhetische Chirurgie  
Behandlungsgeräte und Ausrüstung  
Abrechnung

#### Dentalmarkt

Unternehmensberatung & Agenturen  
Fachverlage  
Anwälte  
Fachhandel  
Firmen  
KZVen  
Kammern  
Fachgesellschaften  
Handwerkskammern  
Berufsverbände  
Innungen  
Zahntechnik Meisterschulen  
Universitäten  
Fortbildungszentren