

Fünf Minuten runter von der Bohrinself – das lohnt sich tausendfach

WaizmannTabelle 2008: Aktueller Vergleich zeigt die besten Zahnzusatzversicherungen!
Die richtige Zahnzusatzversicherung macht Kassenpatienten quasi zu Privatpatienten!
Das spart Beratungsaufwand und steigert langfristig garantiert Umsatz und Gewinn!

Hans Waizmann

Der Autor ist aufgrund von Fachbeiträgen über Zahnzusatzversicherungen seit 1995 vielen Zahnärzten bundesweit schon lange bekannt als Experte und die Nr. 1 für Zahnzusatzversicherungen. Er hat sich als einziger Makler in Deutschland nur auf das Thema „Zahnzusatz“ spezialisiert. Er hat in über 13 Jahren viele Services (mit-)entwickelt von der www.WaizmannTabelle.de, www.leistungssicher.de, www.zahnarzt-empfehlung.de u.v.a.m. Wenn Sie fünf Minuten von Ihrer „Bohrinself“ runterkommen, lernen Sie die Lösung kennen, mit der Sie Kassenpatienten, die immer mehr aus eigener Tasche zahlen sollen, Ihre Angebote mit Mehrkosten oder 100 % Eigenanteil ganz leicht schmackhaft machen können. Wir zeigen Ihnen sogar, wie Sie verhindern können, dass Ihr Kostenplan auf www.2te.zahnarztmeinung.de zum Unterbieten gestellt wird. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Patienten transparent und kundenorientiert über beste Zahnzusatzversicherungen zu informieren. Das bringt Ihnen zwei wichtige Vorteile: Kurzfristig jeden Tag erhebliche Zeitersparnis, und wenn immer mehr Kassenpatienten nach und nach zu Privatpatienten avancieren, steigert das langfristig Ihren Umsatz und Gewinn.

/// DIE RICHTIGE ZAHNZUSATZVERSICHERUNG MACHT KASSENPATIENTEN QUASI ZU PRIVATPATIENTEN! NUR WELCHE IST DIE BESTE?

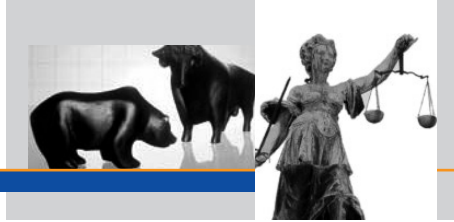
Solange Ihnen eine stichhaltige Antwort auf diese Frage fehlt, schlagen Sie sich mit dieser immer öfter gestellten Frage herum und wissen ohne externe Hilfe sicher keine ausreichende Antwort. Dieser Beitrag erklärt, welche Zahnzusatzversicherungen derzeit am besten sind und welche die beste ist. Dazu brauchen Sie nur einen einzigen Blick auf die auszugsweise abgedruckte selbsterklärende WaizmannTabelle 2008 werfen und Sie und Ihre Kassenpatienten sind voll im Bilde. Das löst zwei Probleme gleichzeitig: Erstens verringern Sie Ihren eigenen Beratungsaufwand erheblich. Geben Sie die Tabelle den interessierten Patienten mit nach Hause. So legen Sie die Beratung in kompetentere Hände. Sie „outsourcen“ elegant einen Themenbereich und sparen viel Zeit. Sie lösen auch noch ein zweites Problem: Ihr Verkaufsproblem. Die meisten Zahnärzte verstehen sich bekanntlich als Mediziner und nicht als Verkäufer. Zahnärzte haben überwiegend kassenversicherte Patienten. Weil Krankenkassen vieles gar nicht mehr bzw. oft viel zu wenig bezahlen, müssen Kassenver-

sicherte alles alleine oder den Großteil einer Behandlung aus eigener Tasche zahlen. Deshalb gibt es Patienten, die sich für die billigere bzw. billigste Lösung entscheiden oder am Ende sogar auf eine Behandlung ganz verzichten. Diese Tatsache schmälert die Umsatz-/Gewinnaussichten jeder Praxis enorm. Folge: Angeblich sind über 30 % aller Zahnarztpraxen insolvent, haben finanzielle Probleme, stehen daher unter Bankaufsicht.

Vor diesem Hintergrund gewinnen Zahnzusatzversicherungen immer mehr an Bedeutung. Aber es gab hier schon immer einen riesigen Tarifiedschungel. Dieser ist seit 2005 noch größer geworden, seitdem auch gesetzliche Krankenkassen Ihren Mitgliedern „selbstgestrickte“ Zusatztarifangebote mit meist wertlos zusammengewürfelten Leistungen machen dürfen. Die Zahnleistungen sind dabei meist viel zu gering und meist nur für Zahnersatz. Die Angebote entsprechen dem völlig veralteten und falschen Denkansatz: Wenn die GKV 50/60/65 % für Zahnersatz bezahlt, braucht unser Kunde ja nur 20/30/35 % an Zusatzleistung für Zahnersatz. Das ist schon lange grundfalsch. Seit 2005 gelten für Zahnersatz-Kassenleistung rund 50 Festzuschüsse, die regelmäßig weniger als 50 % der effektiven Gesamtkosten einer guten Zahnersatzversorgung decken. Ein Festzuschuss von z. B. 350 € deckt bei einem Implantat mit Kosten von 2000 € nicht einmal 20 % der Gesamtkosten. Die meisten Angebote beinhalten außerdem keinerlei Leistungen für reine Zahnbehandlungen, und wenn überhaupt, dann nur ganz geringfügige, z. B. 50 % für eine PZR max. 25 €/Jahr.

Als Zahnarzt oder Zahnarzt-Verwaltungshelferin werden Sie immer öfter gefragt, können Sie mir die für mich beste Zahnzusatzversicherung empfehlen? Was taugt die mir von meiner GKV angebotene Ergänzungszusatzversicherung? Wieso ist da eine Brillenleistung dabei, ich brauche doch keine usw. usw. Alles Fragen, mit denen eine Zahnarztpraxis angesichts eines Tarifiedschungels hoffnungslos überfordert ist. Alle Fragen richtig zu beantworten, ist für eine Zahnarztpraxis auch bei bester Eigenrecherche unmöglich, und Ihr Zeitaufwand ist dafür beträchtlich.

Hinzu kommt: Die Kassenleistungen werden gewiss nicht höher. Schon jetzt sind die Eigenanteile so hoch, dass sich viele Kassenpatienten mit der einfachsten Lösung zufriedengeben müssen, obwohl sie lieber die bessere hätten. Die PZR für 60–80 € pro Sitzung muss z. B. voll aus eigener Tasche bezahlt werden. Das Geld für die zwei vom



Zahnarzt normalerweise empfohlenen PZR-Sitzungen im Jahr (rund 150 €) geben viele Patienten daher oft nicht für den Zahnarzt, sondern lieber für den Urlaub aus. Für Zahnärzte ist es zunehmend schwieriger geworden, den finanziell überforderten Kassenpatienten Leistungen mit hohen Mehrkosten bzw. 100 % Eigenanteil anzubieten – richtig müsste es heißen „erfolgreich zu verkaufen“. Wie soll das gehen, wenn die Kassen immer weniger zahlen, künftig trotzdem hochwertige Leistungen (regressfrei) zu erbringen, für gutes Geld abzurechnen und vom Kassenpatienten bezahlt zu bekommen? Das geht nur, wenn man einen Weg findet, problemlos mit Kunden = Patienten Mehrkostenvereinbarungen zu treffen. Das geht aber wiederum nur, wenn dieser Patient sich einen guten privaten Zusatzkostenträger rechtzeitig zugelegt hat. Die beste Zahnzusatzversicherung findet keiner beim Vertreter um die Ecke, sondern beste Beratung und Support gibt es nur beim Experten. So einfach ist die logische Denkkette. Spätestens wenn mit Patienten übers Geld gesprochen werden soll, wird es für den Zahnarzt am schwierigsten, denn er ist Mediziner und kein Verkäufer. Wer bessere Lösungen, die (weit) mehr kosten als die Kasse zahlt, seinen Patienten = Kunden nicht überzeugend verkauft, muss sich nicht wundern, wenn er nach und nach gute Kunden verliert bzw. immer weniger Umsatz und Gewinn macht.

wenn teurere Lösungen angeboten werden, dass dieser Patient abwandert und nie mehr wiederkommt, oder mit der billigen Lösung natürlich sehr unzufrieden ist.

/// DER AUTOR VERFOLGT DAHER SEIT 1995 EIN EINFACHES ERFOLGSMODELL, WELCHES FÜR ALLE BETEILIGTEN NUR VORTEILE BRINGT

Der Zahnarzt sollte erkennen, dass ein Kassenpatient mit einem erstklassigen privaten Zusatzkostenträger seine Verkaufschancen für Mehrkosten und Nicht-Kassenleistungen enorm erhöht. Der Zahnarzt kann und sollte daher seinen Kassenpatienten dabei helfen, sich durch rechtzeitigen Abschluss einer geeigneten Zahnzusatzversicherung künftig quasi Privatpatientenstatus für höherwertige Behandlung zuzulegen. Das hat einen wichtigen Zusatzeffekt: Sobald Ihr Kassenpatient eine wirklich erstklassige Zusatzversicherung, z. B. den ZahnarztPlus-Tarif hat, müssen Sie diesem Patienten Mehrkosten nicht mehr verkaufen. Fest steht: Es ist für jeden Zahnarzt bzw. Zahnarthelferin viel leichter, die beste Zahnzusatzversicherung rechtzeitig zu empfehlen, anstatt finanziell überlasteten Kassenpatienten Mehrkosten zu verkaufen. Erstmals in der Ausgabe Nr. 19/1995 (DZW, Die ZahnarztWoche) hat der Autor die Zahnärzte informiert, dass es viele unbrauchbare Lösungen gibt, aber auch einige gute darunter,

Leistungsvergleich Zahnzusatzversicherungen

Weitere Informationen (z.B. Wartezeiten, Begrenzungen, etc.) finden Sie online unter www.waizmantabelle.de

Stand 28.02.2008. Spätere Aktualisierungen auf www.waizmantabelle.de. Dort können Druckstücke kostenlos bestellt werden.

✓ = sehr gute Leistung ○ = mittlere Leistung Nein = keine Leistung

Leistungsbereiche	Zahnersatz		Zahnbehandlung				Kieferorthopädie	
	z.B. Implantate	z.B. Inlays	professionelle Zahnreinigung	hochwertige Kunststofffüllungen	Wurzelbehandlung oder Parodontalbehandlung wenn Kasse leistet wenn Kasse nicht leistet		Behandlungsgrad KIG 3-5 wenn Kasse leistet	Behandlungsgrad KIG 2 wenn Kasse nicht leistet
CSS ZahnarztPlus¹⁾	✓ 80-90%	✓ 80-90%	✓ 100%	✓ 100%	✓ 100%	✓ 100%	✓ 80%	✓ 80%
ARAG Z-100	✓ 80%	✓ 80%	✓ 100%	✓ 100%	Nein –	✓ 100%	Nein –	✓ 80%
Signal A¹⁾	✓ ²⁾ 65%	✓ ²⁾ 65%	✓ 50%	✓ 50%	✓ 50%	✓ 50%	✓ 50%	✓ 50%
Signal B¹⁾	✓ ²⁾ 60%	✓ ²⁾ 60%	✓ 50%	✓ 50%	✓ 50%	✓ 50%	✓ 50%	✓ 50%
Barmenia ZG	✓ ³⁾ 85%	✓ 85%	Nein –	Nein –	Nein –	Nein –	Nein –	Nein –
Nürnberger ZP80	✓ 80%	✓ 80%	Nein –	✓ 80%	Nein –	Nein –	Nein –	Nein –
Central prodent	✓ 90%	✓ 90%	Nein –	✓ 90%	Nein –	Nein –	Nein –	Nein –

Beiträge und alle Leistungsdetails können Sie auf www.hanswaizmann.de sofort anonym berechnen.

*Auszug aus der Waizmantabelle auf Seite 51

Die Bürger in Deutschland sind knapp bei Kasse, das Geld reicht hinten und vorne nicht. Wenn nun ein Patient drei Implantate braucht und von der Kasse nur ca. 1000 € bekommt, gute Implantate aber über 5000 € kosten, wird es für Patienten, aber auch für den Zahnarzt schwierig. Bessere Leistungen und deren Mehrkosten müssen gut erklärt und richtig verkauft werden. Ein Patient, der vieles oder gar alles aus eigener Tasche bezahlen muss, ist aus Sicht des Zahnarztes ein „unsicherer“ Patient. Es besteht die Gefahr,

(vgl. www.waizmantabelle.de). Wenn Sie damit Ihre Kassenpatienten informieren, stellen Sie sicher, dass alle, die an diesem Thema interessiert sind, bestmöglich auf neuestem Stand den Tarifschunzel auf Antrieb durchschauen und mit den besten derzeit verfügbaren Angeboten, insbesondere mit dem ZahnarztPlus, auf Privatpatienten-Niveau kommen können. Wie hochwertig diese Leistungen sind, können Sie sofort genau prüfen und feststellen auf www.zahnarztplus.com.

Die WaizmannTabelle zeigt auch: Aktuell gibt es endlich einige erstklassige Solo-Zahnzusatzversicherungen, die beachtliche Leistungen haben. Am interessantesten sind hier die Angebote der ARAG, der Barmenia, aus besonderen Gründen schon lange auch von der SIGNAL-IDUNA, sowie neuerdings der ZahnarztPlus von der Schweizer CSS-Versicherung. Die CSS-Versicherung hat gemeinsam mit Zahnärzten die Defizite der GKV definiert und genau dafür den neuen ZahnarztPlus für den deutschen Kassenpatienten entwickelt. Dieser ZahnarztPlus ist derzeit sicher die beste Zahnzusatzversicherung am deutschen Markt.

Diesen Tarif zeichnen folgende Highlights aus:

- 100 % für Zahnbehandlung, kassenunabhängig insbesondere auch dann, wenn Kasse/GKV gar nichts zahlt;
- 100 % daher sogar auch für hochwertige Prophylaxe, PZR, Mundhygienestatus u.v.a.m.;
- 100 % generell auch für Mehrkosten (soweit GKV nicht zahlt), z. B. für eine Wurzelbehandlung!
- tariflich unbegrenzte Leistung für Zahnbehandlung und Zahnersatz (letzterer mit üblichen acht Monaten Wartezeit);
- Zahnbehandlungsleistung sofort von Anfang an, also sogar ohne Wartezeiten (üblich sind drei/acht Monate);
- verringerte Prämien bei „Schadenfreiheit“ – Prophylaxe geht nicht zulasten der Schadenfreiheit;
- Leistung für Zahnersatz, Implantate und Inlays natürlich auch unbegrenzt 80 %, mit Bonusheft bis 90 %;
- angemessene Material- und Laborkostenerstattung, z. B. gemäß BEB-Kostenliste.

/// ALLE LEISTUNGEN SIND VON HANS WAIZMANN AUF DER VON IHM MITGESCHAFFENEN PLATTFORM WWW.LEISTUNGSSICHER.DE

in Kooperation mit der CSS in einem schriftlichen Leistungskatalog in 28 Punkten so klar und eindeutig erläutert, dass man sagen kann, es besteht nahezu 100 %ige Erstattungssicherheit. Ein Novum, speziell bei dieser besonderen Tarifart, den Zahnzusatzversicherungen. Gerade bei dieser Tarifart ist es bis heute noch immer üblich, dass die Versicherer viele Leistungen in den Bedingungen sehr unklar formulieren, sodass diese von Laien meist sowieso nicht verstanden werden können oder, was auch nicht besser ist, die Leistungen gerade in teuren Punkten derart eingeschränkt werden, dass im späteren Leistungsfall große Enttäuschungen und Ärger vorprogrammiert sind. Sogar die gesetzlichen Kassen dürfen seit 2005 Zusatzversicherungen anbieten. Hinsichtlich der Zahnzusatzleistungen muss man feststellen, dass die Produkte überwiegend völlig unzureichende oder gar minderwertige Zahnzusatzleistungen beinhalten. Ihre Patienten können übrigens ganz leicht herauskriegen, wie gut oder schlecht die Zahnzusatzversicherung der eigenen gesetzlichen Krankenkasse ist, wenn sie den von Hans Waizmann angebotenen schriftlichen „Prüf-Service“ in Anspruch nehmen (auf www.hanswaizmann.de <<http://www.hanswaizmann.de>>-links zu finden).

/// TIPP

Auch bereits Personen mit Zahnzusatzversicherungen sollten den Prüf-Service benutzen. Ein Wechsel ist kein Problem, weil bei Zahntarifen Altersrückstellungen aus-

nahmsweise unbedeutend sind. Der langfristig unaufhaltsame und vorprogrammierte zunehmende Ausfall der Kassenleistung kann und muss rechtzeitig durch private Zusatzversicherungs-Kostenträger ausgeglichen werden. Wer seinen Patienten dabei behilflich ist, rechtzeitig den richtigen hochwertigen Zahnzusatzkostenträger ausfindig zu machen, steht künftig auf der Gewinnerseite. Nach und nach begreifen immer mehr Zahnärzte, ohne derartigen Zusatzkostenträger steigt die Gefahr, dass die Patienten mangels Geld in den Haushaltskassen gar nicht mehr kommen, mit der billigsten Lösung vorliebnehmen oder ggf. einen allfälligen Heil-/Kostenplan ins Internet stellen, um die anstehende Zahnsanierung irgendwo in Deutschland, beim nächstbesten Zahnartzkollegen, also bei der Konkurrenz, zum halben Preis machen zu lassen. Gut Zusatzversicherte machen das nicht. Viele Zahnärzte haben schon vor über zehn Jahren erkannt, dass es für die eigene Praxis sehr vorteilhaft ist, den Kassenpatienten rechtzeitig eine gute Zahnzusatzversicherung zu empfehlen. Es liegt doch auf der Hand, ein Zahnarzt, der den Großteil seiner Kassenpatienten konsequent informiert, sich rechtzeitig einen hochwertigen Zusatzkostenträger zuzulegen, für diesen Zahnarzt ist später das Thema Mehrkosten kein Problem mehr. Im Gegenteil, die Patienten lassen sich später mit großer Freude bessere Lösungen wie „Privatpatienten“ vorschlagen und realisieren diese auch, weil ein erstklassiger Zusatzkostenträger die Hauptkosten bis auf einen geringen Eigenanteil trägt. Für alle Beteiligten quasi eine dreifache „WinWinWin-Situation“. Ein Zahnzusatzversicherungsabschluss ist nur problemlos möglich, wenn keine Probleme konkret anstehen, wenn keine konkreten Behandlungsmaßnahmen geplant sind.

/// FAZIT

Wenn Sie künftig die WaizmannTabelle 2008 an Ihre Kassenpatienten ausgeben, um über die Möglichkeiten bester Zahnzusatzversicherungen zu informieren, werden Sie langfristig zufriedener Patienten erhalten und erhebliche Umsatz- und Gewinnsteigerungen in Ihrer Praxis realisieren. Dr. Gerhard Hetz, Zahnarzt und vielen bekannter kritischer Fachjournalist, meint: „Eine Schweizer Versicherung ist halt was Solides, so wie die Schweizer Zahnheilkunde, Schweizer Banken und der Schweizer Franken. Ich habe den umfangreichen Leistungskatalog des CSS ZahnarztPlus persönlich gründlich geprüft und für sehr gut befunden: Ich als Zahnarzt würde mir wünschen, alle meine Patienten wären so versichert, dann hätte ich keine Probleme mehr“. Mehr Sicherheit, das Richtige zu empfehlen, kann man den Zahnartzkollegen nicht geben.

► Gesamte WaizmannTabelle siehe Seite 51

— KONTAKT

Dipl.-Kfm. Hans Waizmann
 Martiusstraße 6
 80802 München
 Internet: www.hanswaizmann.de
 Zahnärzte können unter der
 Fax-Nr. 089/316 22 18 ein Info-Paket anfordern
 (mit 50 Patientenflyern oder mehr Tabellendruckstücken)