

Zahnzusatzversicherung: Zahnstaffel hat sich bewährt

Leistungen in den ersten Jahren auf Höchstbeträge zu begrenzen ist üblich

In der Zahnzusatzversicherung ist es marktüblich, dass die Leistungen in den ersten Jahren auf Höchstbeträge begrenzt werden. Im Fachjargon spricht man dabei von „Zahnstaffel“. Als einziger Versicherer am deut-

schen Markt hatte die CSS bislang Zahntarife, die keine Höchstbeträge vorsahen. Das machte in der Abwicklung der Versicherungsfälle für Patienten und Zahnärzte mitunter Schwierigkeiten und sorgte für Nachfragen und Papier-

kram. Mit den neuen Zahntarifen „zahnersatz ideal“ und „zahngesundheit ideal“ führt die CSS erstmals eine Zahnstaffel ein und verzichtet damit auf eines ihrer tariflichen Alleinstellungsmerkmale.

Marktübliche Zahnstaffeln

Erstattungsgrenzen gelten in der Regel in den ersten drei, vier oder fünf Jahren. So hat der Versicherte bei der DKV zum Beispiel in den ersten drei Jahren insgesamt maximal 1.500 Euro Höchstbetrag. Bei vielen anderen Versicherern hat er in den ersten vier Jahren einen Versicherungsschutz bis zu insgesamt 4.000 oder 4.500 Euro. Bei einigen gilt die Zahnstaffel in den ersten fünf Jahren (zum Beispiel Arag, Barmenia, CSS).

Schutz der Versichertengemeinschaft

Zahnstaffeln wurden nicht eingeführt, um die Gewinne der Versicherer zu maximieren. Zahnstaffeln dienen dem Schutz der Ver-

sichertengemeinschaft. Patienten erkennen oftmals erst bei Behandlungsbedürftigkeit, dass die Krankenkasse nur eine Grundversorgung bietet. Und dann denken gesetzlich Versicherte plötzlich über den Abschluss einer Zahnzusatzversicherung nach. Natürlich in der Hoffnung, dass die anstehende Behandlung bezahlt wird. Doch dafür ist es zu spät. Denn bereits angeratene und geplante Behandlungen sind in der Regel nicht versichert.

Ausnahme ist der Ergo-Zahnersatz-Sofortschutz, der auch für bereits laufende Behandlungen den gleichen Betrag bezahlt, den die Krankenkasse als Festzuschuss übernimmt. Sonst sind bei allen Zahnzusatzversicherungen bedingungsgemäß alle Behandlungen vom Versicherungsschutz ausgeschlossen, die bei Antragstellung bereits geplant, angeraten oder empfohlen waren.

Beweislast beim Versicherer

Im Leistungsfall prüft der Versicherer, was zum Zeitpunkt der Antragstellung bereits in der Patientenakte als Behandlungsbedarf dokumentiert war. Meistens ist die Sachlage dann geklärt und der Patient zahlt die angeratene Behandlung aus eigener Tasche. Manchmal kommt es vor, dass der Versicherer nicht beweisen kann, dass die Behandlung bei Antragstellung bereits angeraten war. Das kann zum Beispiel passieren,

wenn der Patient mehrfach die Zahnarztpraxis gewechselt hat. Dann steht dem Versicherten die tarifliche Leistung zu. Diese wird aus den Beiträgen finanziert, die alle Versicherten bezahlen.

Tarife können teuer werden

Kommt es häufig vor, dass Versicherte kurze Zeit nach Vertragsabschluss hohe Behandlungskosten verursachen, dann belastet dies den Tarif über Gebühr. Der Versicherer muss zwangsläufig die Beiträge erhöhen, wenn die tatsächlichen Leistungen höher ausfallen als der Betrag, den der Versicherer für den Tarif kalkuliert hatte. Das geht zulasten aller Versicherten. Zahnstaffeln begrenzen dieses Risiko in den ersten Jahren und haben sich als Steuerungsinstrument bewährt.

Die neuen CSS-Tarife gehören auch mit Zahnstaffel erneut zu den Top-Dental-Tarifen des deutschen Markts. In der Kombination von „zahngesundheit+zahnersatz ideal“ bekommt der Versicherte bis zu 90 Prozent des erstattungsfähigen Rechnungsbetrags bei Zahnersatz und 100 Prozent bei konservierenden, chirurgischen und parodontologischen Leistungen – jeweils unter Anrechnung der Leistungen der Kasse. Für Zahnprophylaxe zahlt der Tarif maximal 100 Euro pro Maßnahme und insgesamt maximal 200 Euro pro Jahr. Kinder, die vor dem 18. Lebensjahr eine kieferorthopädische Maßnahme brauchen, haben dafür ebenfalls Versicherungsschutz. Eine ausführliche Tarifbeschreibung ist unter anderem im Vergleichsportal der To:dent.ta GmbH zu finden (www.todentta.de). ■

Gabriele Bengel war viele Jahre lang in der Versicherungsbranche tätig. Sie hat sich bereits während ihres BWL-Studiums auf das Versicherungswesen konzentriert und die Materie von der Pike auf gelernt. Inzwischen hat sie sich auf Krankenversicherung spezialisiert und kennt Produkte und ihre Besonderheiten ebenso wie Vertragsgestaltung und Leistungsbearbeitung. Bengel ist Geschäftsführerin der To:dent.ta GmbH (Hamburg, www.todentta.de) und hat sich unter anderem vorgenommen, mit ihrer Dienstleistung Licht ins Dunkel der Zahnversicherungstarife zu bringen und Zahnärzten und Patienten aufzuzeigen, dass



„Versicherung“ auch einfach gehen kann. Bengel hält auch Vorträge bei Patientenveranstaltungen sowie für Zahnärztinnen und Zahnärzte.

Kleinvieh macht oft Mist

Unerfahrene Anleger legen ihr Geld oftmals schlecht an

Kleinanleger machen oft schlechte Investitionen, weil sie zu sehr von psychologischen und soziologischen „Vorlieben“ anstatt von Wirtschaftsprinzipien beeinflusst werden. Fälschlicherweise meinen diese Anleger, dass sie das Richtige tun, indem sie viele verschiedene Aktien von bekannten Unternehmen wählen und Tipps aus den Medien befolgen.

„Gleichwohl lassen sich unerfahrene Anleger gerne von kurzfristigen Ereignissen beeinflussen, um ein Aktienportfolio mit maximalen Gewinnen zusammenzustellen“, erklärt Dr. Annica Rose, Postdoc-Forscherin an der Luxembourg School of Finance, dem Fachbereich Finanzwissenschaften der Universität Luxemburg.

Rose unterteilte an der Börse in Helsinki gehandelte Aktien in unterschiedliche Gruppen je nach ihrer Beliebtheit bei Kleinanlegern und verfolgte anschließend ihre Performance über die nächsten drei Jahre. In der dreimonatigen Anfangsphase brachten beliebte Kleinanleger-Aktien oftmals höhere Gewinne als weniger beliebte. Nach sechs Monaten war es jedoch andersherum: Die am meisten gepriesenen Aktien waren weniger lukrativ. Ein Trend, der langfristig anhält. Diese Forschungsergebnisse wurden kürzlich im führenden Fachjournal *Review of Finance* veröffentlicht (*Review of Finance*, 2013, doi: 10.1093/rof/ft045).

„Führt ein großes Unternehmen ein neues Produkt ein oder schaltet es eine beeindruckende Werbekampagne, lassen sich

Kleinanleger gerne beeinflussen“, so Dr. Rose. „Oder sie sehen, dass der Preis einer Aktie steigt, und springen auf den Zug auf.“ Manchmal braucht es nur wenige Wochen, dass sich die Prinzipien von Angebot und Nachfrage durchsetzen und der Preis fällt wieder.

Verhaltensökonomien zeigten eine Reihe Vorlieben von Kleinanlegern am Markt auf. Zum Beispiel kommt es häufig vor, dass Kleinanleger gewinnbringende Aktien zu früh verkaufen und so Langzeitgewinne verpassen. Umgekehrt begrenzen sie oftmals nur widerwillig Verluste bei nicht lukrativen Investitionen. Roses Studie ist ein weiterer Beweis dafür, dass es sich bei größeren und langfristigen Investitionen bezahlt macht, sich besonnen zu informieren oder Fachleuten zu vertrauen. ■

Tag der Periimplantitis und Kommunikation

Symposium für Zahnärzte und Praxisteam in Bremen – Erfolg ist Teamarbeit

Bremen, den 27. September 2014: Zum 3. Mal findet das Symposium für Zahnärzte und ihr Praxisteam in Bremen statt. Die Veranstalterin Susanne Henneke (www.die-pta-trainerin.de) präsentiert in diesem Jahr den „Tag der Periimplantitis und Kommunikation“. Unter dem Motto „Erfolgreiche Patientenbindung ist Teamarbeit“ richtet sich das Symposium nach Angaben der Veranstalter wieder an alle interessierten Zahnarztpraxen.

„Die Patienten erwarten nicht nur eine moderne medizinische

Behandlung, sondern möchten sich auch ihrer persönlichen Bedürfnisse angenommen wissen“, erklärt Henneke in einer Presseinformation zu diesem Event. „Deshalb gehört zu einer gelungenen Patientenbindung neben der fachlichen Expertise ein hohes Maß an Einfühlungsvermögen und kommunikativer Fähigkeit.“ An dem mit acht Fortbildungspunkten bewerteten „Tag der Periimplantitis und Kommunikation“ werden vier hochkarätige Referenten mit praxisrelevanten Vor-

trägen Behandler und Team in die Möglichkeiten der Patientenbindung einführen.

Der Frühbucherrabatt steht laut Presseinformation noch bis zum 31. Mai 2014 zur Verfügung. Zum Abschluss des Tages spricht Isabel García, die Stimm- und Kommunikationsexpertin. Ihr Hörbuch *Ich REDE. Kommunikationsfallen und wie man sie umgeht* gilt laut Henneke als das derzeit beste in Deutschland.

Weitere Informationen unter www.die-pta-trainerin.de. ■