

# Zahnzusatzversicherung: die häufigsten Missverständnisse beim Zahnstatus

Text Gabriele Bengel

Fast alle privaten Krankenversicherer verzichten auch bei Zahnzusatzversicherungen auf ihr ordentliches Kündigungsrecht. Das heißt, sie können nicht kündigen, wenn sie nach Vertragsabschluss feststellen, dass der Kunde schlechte Zähne hat und daher ein teures Risiko darstellt. Der Versicherer muss die vertraglichen Leistungen so lange gewähren, bis der Kunde von sich aus kündigt. Es gibt nur eine einzige Ausnahme: fragt der Versicherer im Antrag nach dem Zahnstatus und stellt sich später heraus, dass der Patient hier falsche Angaben gemacht hat, dann darf der Versicherer vom Vertrag zurücktreten oder ihn kündigen. Manchmal wird der Vertrag zu geänderten Bedingungen fortgesetzt.

## Falsche Angaben vermeiden

Immer wieder kommt es vor, dass Patienten unwissentlich und ohne böse Absicht falsche Angaben machen, wenn sie dabei keine Unterstützung von Fachleuten haben, die sorgfältig die Zahnangaben hinterfragen. Manchmal ist das sogar zum Vorteil des Versicherers. Wir wollen euch anhand von zwei konkreten Beispielen die häufigsten Missverständnisse und ihre Folgen aufzeigen.

Beispiel 1: Euer Patient gab im Antrag der DKV an, dass er drei fehlende Zähne hat. Für die drei fehlenden Zähne verlangt der Versicherer 12 Euro Zuschlag. Ein zahnärztlicher Befund wurde nicht vorlegt.

Tatsächlich sah der Zahnstatus so aus:

OK	f				k	k	k											OK
	18	17	16	15	14	13	12	11	21	22	23	24	25	26	27	28		
	48	47	46	45	44	43	42	41	31	32	33	34	35	36	37	38		
UK	f										k	b	k					UK

f = fehlender Zahn, k = Krone, b = Brückenglied

to:dent.ta

Ihre unabhängigen Berater für eine individuelle Zahnzusatzversicherung

## Eure Patienten zu informieren, war noch nie so einfach

kostenlos und unverbindlich  
Praxisinformation & Patientenkarten anfordern



Füllt das Bestellfeld aus und sendet uns die Seite per Fax an: **0341 231 032-11**

Praxisstempel



Da die Versicherer Weisheitszähne gar nicht berücksichtigen und das Brückenglied als „ersetzer“ Zahn gilt, hätte euer Patient keine fehlenden Zähne angeben müssen. Damit wäre gar kein Zuschlag verlangt worden!

Beispiel 2: Euer Patient gab im Antrag der Württembergischen an, dass er zwei fehlende Zähne und sieben ersetzte Zähne hat. Die Württembergische nahm den Vertrag daraufhin ganz normal an.

Tatsächlich sah der Zahnstatus so aus:

OK	f	f			k	k	k					f				f	OK
	18	17	16	15	14	13	12	11	21	22	23	24	25	26	27	28	
	48	47	46	45	44	43	42	41	31	32	33	34	35	36	37	38	
UK	f			i							k	b	k	f		f	UK

f = fehlender Zahn, k = Krone, b = Brückenglied, i = Implantat

Eure Patienten vergessen oft, einen fehlenden Zahn „7“ anzugeben. Vor allem dann, wenn die Weisheitszähne fehlen. Subjektiv meinen sie, die Zahnreihe wäre vollständig. Tatsächlich hätten drei fehlende Zähne angegeben werden müssen. Als die Württembergische im Rahmen eines Leistungsfalles den korrekten Zahnstatus von der Praxis bekam, hat sie im Nachgang den Vertrag nicht gekündigt, sondern angeboten, ihn mit einer „Zahnstaffelverlängerung“ von vier auf sechs Jahre fortzuführen. Zu diesen Konditionen wäre der Vertrag auch geschlossen worden, wenn euer Patient den korrekten Zahnstatus bereits bei Antragstellung vorgelegt hätte. Euer Patient muss also hinnehmen, dass er in den ersten sechs Jahren für Zahnersatz begrenzten Versicherungsschutz hat.

Fazit: Eure Patienten können sich nicht nur Ärger sondern manchmal auch Beiträge sparen, wenn sie darauf achten, dass der Zahnstatus bei Antragstellung korrekt erfasst wird.



**Gabriele Bengel**

to:dent.ta GmbH

Tel.: 0711 693 064 35

E-Mail: [beratung@todentta.de](mailto:beratung@todentta.de)

[www.todentta.de](http://www.todentta.de)

# CGM Z1.PRO LICENCE TO CHILL

Mit dem neuen **CGM Z1.PRO ABRECHNUNGS-COACH** ist das spielend einfach.

**IM AUFTRAG  
IHRER ABRECHNUNG:**  
Besuchen Sie uns vom  
21.–25. März auf der  
**IDS 2017** in Köln.  
Halle 11.1, Stand  
F050 H051.



**CompuGroup  
Medical**

## UNSERE MISSION:

Abrechnungen ganz ohne Verluste – einfach auf Knopfdruck. Vergessene Leistungen oder Begründungen gehören ab sofort der Vergangenheit an.

So wird Ihre Arbeit effizienter, profitabler und Sie können sich darauf konzentrieren, was Sie wirklich interessiert: **eine gute, umfassende medizinische Versorgung Ihrer Patienten.**

Mehr unter:

[cgm-dentalsysteme.de](http://cgm-dentalsysteme.de)