

Rund 250 verschiedene Zahntarife erfüllen (fast) alle Bedürfnisse

Bei der Auswahl von Kosmetika ist jeder Verbraucher bereit, meterlange Regale voller Tuben und Döschen zu durchstöbern, um nach der Creme zu suchen, die optimal zum Hauttyp passt. Geht es um die Zähne, ist man vielleicht grade noch bereit, verschiedene Zahnpasten zu vergleichen und je nach Zustand von Zahnschmelz und Zahnfleisch eine geeignete Zahncreme auszuwählen. Bei Zahnzusatzversicherungen jedoch fühlen sich eure Patienten heillos überfordert, einen Zahntarif zu finden, der ihren Bedürfnissen und Ihrem Zahnstatus entspricht. Manche lassen sich von TV-Spots zu einem raschen online-Abschluss verleiten, ohne genau zu verstehen, was sie denn nun versichert haben. Das merken sie erst dann, wenn sie auf den Zahnarztkosten sitzen bleiben. Dabei kann ein individuell passender Zahntarif bares Geld wert sein. Das zeigen wir euch an sechs Beispielen.

Text Gabriele Bengel

BEISPIEL NR. 1

Der PA-Patient

Ihr gebt euch viel Mühe, eurem PA-Patienten die Bedeutung der regelmäßigen Professionellen Zahreinigung zu vermitteln. Am besten sollte er dreimal pro Jahr zu euch kommen. Scheut er aber die Kosten, so könnte er sich versichern: für 9 Euro pro Monat gibt es einen Zahntarif, der 100 Prozent für die PZR und sonstige Prophylaxemaßnahmen erstattet, ohne Wartezeit und ohne Höchstgrenzen. Zusätzlich sollte der Patient den Zahnersatz absichern, um für einen möglichen Zahnverlust finanziell gewappnet zu sein.

BEISPIEL NR. 2

Der Angstpatient

Inzwischen gibt es etliche Zahnzusatzversicherungen die, neben der Erstattung für Zahnersatz, Zahnbehandlung und Prophylaxe, auch die Kosten der Sedierung übernehmen. Von Akupunktur über Hypnose, Lachgas-Sedierung und Dämmerschlaf, bis hin zur Vollnarkose werden Kosten anteilig (zum Beispiel 250 Euro pro Jahr) oder gar zu 100 Prozent - auch mehrmals im Jahr - erstattet.

BEISPIEL NR. 3

Der Patient mit 1, 2 oder 3 Zahnlücken

Viele Patienten mit Zahnlücken schließen einen Zahntarif ab, der keine Fragen stellt. Das ist aber nur dann sinnvoll, wenn die Zähne nie mehr ersetzt werden sollen. Denn Zahnzusatzversicherungen, die keine Fragen stellen, versichern nur die Zähne, die bei Antragstellung vorhanden oder bereits durch Brücken oder Prothesen ersetzt sind. Sollen die Zähne ersetzt werden, gibt es vollwertigen Versicherungsschutz – selbst dann, wenn für die Lücken eine Implantatversorgung angedacht ist. Bis zu 90 Prozent des Eigenanteils wird von einer passenden Zahnzusatzversicherung übernommen.

BEISPIEL NR. 4

Der Patient mit 4 oder mehr Zahnlücken

Entschließt sich euer Patient, die fehlenden Zähne ersetzen zu lassen, so kann eine Zahnzusatzversicherung mit Sofort-Leistungen noch eine Finanzierungshilfe sein. Es gibt die Möglichkeit, durch eine private Zusatzversicherung den Festzuschuss der Kasse zu verdoppeln. Das muss dann im Einzelfall geprüft werden, ob sich ein Abschluss lohnt.

**BEISPIEL
NR. 5****Der Patient mit nicht-angelegten
Zähnen/persistierenden Milchzähnen**

Auch Patienten mit Nichtanlagen neigen dazu, Zahntarife abzuschließen, die keine Fragen stellen. Pech gehabt, wenn die Milchzähne ausfallen. Der Ersatz muss aus eigener Tasche bezahlt werden. Dabei gibt es ein paar Zahnzusatzversicherungen, die den Ersatz von Milchzähnen bei Erwachsenen bezahlen. Sogar bis zu 100 Prozent. Am meisten profitieren die Patienten, wenn sie sich schon versichern, solange die Milchzähne noch vorhanden sind. Dann müssen sie für die Nicht-Anlagen nicht mal einen Zuschlag auf den monatlichen Beitrag bezahlen.

**BEISPIEL
NR. 6****Der Patient, der von weißen Zähnen träumt**

Obwohl Bleaching-Maßnahmen medizinisch nicht notwendig sind, gibt es einige wenige Zahntarife, die bis zu 200 Euro Zuschuss dafür gewähren. Und zwar alle zwei Jahre. Vorausgesetzt, das Bleaching wird unter zahnärztlicher Aufsicht durchgeführt. Außerdem werden die Kosten für die professionelle Zahnreinigung, die üblicherweise vor dem Bleaching gemacht wird, ebenfalls erstattet. Ist euer Patient zwischen 21 und 30 Jahre alt, bekommt er für 13,60 Euro Beitrag pro Monat diese Leistungen zuzüglich 100 Prozent Kostenerstattung für Füllungen und Wurzelbehandlungen und 80 Prozent für Inlays, Onlays und (Teil-) Kronen. Das lohnt sich auf jeden Fall.

Diese Beispiele zeigen euch, dass sich für eure Patienten die gezielte Suche nach dem individuell passenden Zahntarif auf jeden Fall lohnt. Dafür gibt es auch kostenfreie Unterstützung von Fachleuten, die sich auf Zahnzusatzversicherungen spezialisiert haben. Und wer versehentlich in einem Zahntarif gelandet ist, der die Bedürfnisse und das Zahnrisiko nicht optimal berücksichtigt, kann immer nochmals wechseln. Die maximale Mindestvertragsdauer beträgt 24 Monate. Länger ist man nirgends gebunden. Mit Frist von drei Monaten zum Ende des Versicherungsjahres kann man kündigen.

Ein paar der neuesten Zahnzusatzversicherungen rechnen sogar die bisherige Vertragszeit bei einem anderen Versicherer an. Und das ist gut so. Was denkt Ihr, wie viele von den 16,4 Millionen Zahnzusatzversicherten wohl einen unpassenden Zahntarif haben?

**Gabriele Bengel**

to:dent.ta GmbH

Tel.: +49 711 69 306 435**E-Mail:** beratung@todentta.de · www.todentta.de