



Im Krankheitsfall auf der sicheren Seite

Gruppenversicherungsvertrag mit der DKV bietet vorteilhafte Absicherungskonzepte

Auch wenn man selbst nie damit rechnet, kann eine Arbeitsunfähigkeit durch Krankheit oder Unfall schneller eintreten, als man denkt. Gerade wenn man eine eigene Zahnarztpraxis führt, macht sich der eigene Ausfall auch finanziell bemerkbar. Denn schließlich können die Gehälter der Angestellten, die Miete der Praxisräume, die Kosten für eine Vertretung in dieser Zeit nicht selbst verdient werden, müssen aber trotzdem gezahlt werden.

Hier hilft nur eine umfassende, frühzeitige private Absicherung über eine Krankentagegeldversicherung. Im Rahmen des Gruppenversicherungsvertrages zwischen der Bayerischen Landes Zahnärztekammer (BLZK) und der Deutschen Krankenversicherung AG (DKV) können bis zu 70 Prozent des Praxisumsatzes abgesichert werden.

Die Krankentagegeldversicherung der DKV bietet mehrere Vorteile und stellt so eine prüfenswerte Alternative gegenüber einer Betriebskostenausfall- oder einer Praxisunterbrechungsversicherung dar.

- Die laufenden Kosten der Praxis werden mitversichert.
- Im Rahmen der Krankentagegeldversicherung findet die Auszahlung steuerfrei auch an Sonn- und Feiertagen statt.
- Der Leistungsbeginn ist bereits ab dem vierten Tag der Krankheit möglich.
- Die Krankentagegeldversicherung kann an den Praxisumsatz angepasst werden.
- Die Versicherung wird – anders als bei vielen Betriebskostenausfallversicherungen – bei Inanspruchnahme in der Regel nicht gekündigt.
- Der persönliche Lebensstandard kann im Krankheitsfall gehalten werden.

Die erfolgreiche zahnärztliche Beratung

Anke Handrock: Die erfolgreiche zahnärztliche Beratung, 152 Seiten mit 29 Abbildungen, Quintessenz Verlags GmbH, Berlin 2006, Bestell-Nr. 13610, ISBN 3-87652-731-7, Preis: 58 Euro

Die Ausbildung an der Universität legt größten Wert auf die Vermittlung von Fachwissen, vernachlässigt aber, die Studenten zu schulen, dieses Wissen auch dem Patienten nahezubringen. Nicht zuletzt angesichts eingeschränkter Kostenübernahme durch die Krankenkassen benötigen die Patienten mehr Information und Beratung, welche Möglichkeiten und Alternativen der Behandlung zur Verfügung stehen: Für den Zahnarzt bedeutet dies den Spagat zwischen seiner traditionellen Rolle als Mediziner und der betriebswirtschaftlichen Notwendigkeit, seine hochwertigen Leistungen auch verkaufen zu müssen. Die Autorin, Zahnärztin und NLP-Lehrtrainerin, beschäftigt sich fundiert mit den Grundlagen des Aufbaus eines Beratungsgesprächs, das auf die individuellen Denkweisen des Patienten eingeht. Wichtig erscheint, im Gespräch die Motivation eines Patienten für eine Versorgung zu entwickeln und den Nutzen für ihn herauszuar-

beiten. Farblich abgesetzte Beratungshinweise im Buch geben prägnante Empfehlungen für die Gesprächsführung.

Die Autorin gibt auch Tipps für den Umgang mit dem Thema „Geld“ im Gespräch mit dem Patienten. Ihr zufolge handelt es sich um einen reinen Lernprozess, dass bei einer Beratung auch über finanzielle Aspekte gesprochen werden muss.

Das Kapitel „Umgang mit Einwänden“ befasst sich mit möglichen Gründen für ein „Nein“ des Patienten, wie diese Einwände im Gespräch – auch nonverbal – zu erkennen sind, und wie ihnen argumentativ begegnet werden kann. In einem Exkurs widmet sich die Autorin dem Umgang mit Angstpatienten und der Überbringung schlechter Nachrichten. Checklisten helfen, das eigene Vorgehen zu überprüfen und zu verbessern.



Dr. Markus Thoma
Krailing