

Versicherungen speziell für Zahnärzte

Die Assekuranz AG, Spezialmakler für Heilberufe, als Partner der BLZK

Gute Versicherungsleistungen zu fairen Preisen bietet die BLZK den bayerischen Zahnärzten über ihre Versicherungsvermittlungsgesellschaft (VVG). Grundlage ist ein Kooperationsabkommen mit der Assekuranz AG, das seit 1995 besteht. Mit Rainer Grundheber, Gründer der Assekuranz AG, sprach Stephan Grüner, Geschäftsführer der VVG, über Entwicklung und Arbeit des Unternehmens.

Grüner: Die Assekuranz AG hat sich immer stärker als Konzeptmakler im Medizin- und Gesundheitsbereich profiliert. Warum gerade dieser Schwerpunkt?

Grundheber: Als Makler im Gesundheitsbereich fingen wir 1980 an und widmeten uns damals vorzugsweise den Krankenhäusern. Viele dieser Häuser betreuen wir auch heute noch. Unsere Konzepte kamen gut an und wir erweiterten unsere Angebote für Ärztinnen und Ärzte. Als Spezialmakler konzentrierten wir uns damals mit unserem Modell des Gynäkologen-Pools auf die Frauenärzte. Denn gerade in der Gynäkologie und Geburtshilfe herrschte Anfang der 90er Jahre große Versicherungsnot. Die Haftpflichtprämien, insbesondere für die Geburtshelfer, stiegen dramatisch. Für dieses akute und bedrohliche Problem erarbeitete die Assekuranz AG rasch eine individuelle Lösung.

Grüner: Wie sah diese Lösung aus?

Grundheber: Wir konnten mit einem Rahmenvertrag eine starke Versicherungsgemeinschaft bilden. Dieses neue Konzept, das es bislang so nicht gab, löste die Haftpflichtproblematik der Gynäkologen mit einem Schlag – und das sogar zu Prämien, die deutlich unter den Marktpreisen lagen.

Grüner: Mit Versicherungskonzepten für Frauenärzte starteten Sie durch. Welche Berufsgruppen vertrauen inzwischen auch auf Ihren Schutz?

Grundheber: Wir haben zwischenzeitlich Konzepte für alle Facharzttrichtungen ausgearbeitet und bieten seit über 15 Jahren auch speziell für Zahnärzte entwickelte Versicherungslösungen an. In unseren Sonderkonzepten liegt unsere Stärke: Wir bieten Versicherungen, die genau auf die Anforderungen des heutigen Zahnärztealltags passen – von Spe-

ziallösungen bis hin zur Berufsunfähigkeitsversicherung. Wir können auch besonders schwere Risiken, wie beispielsweise in der Oralchirurgie oder der Implantologie, absichern. Die Basis für optimale Angebote bilden unsere langjährige Erfahrung und die intensive Kooperation mit zahnärztlichen und ärztlichen Verbänden und Organisationen, wie zum Beispiel der BLZK.

Grüner: Wie entwickeln Sie Ihre Sonderkonzepte?

Grundheber: Wir analysieren sehr genau und umfassend den Markt und die kundenindividuellen Parameter wie Bedarf, Schadenquote und Risikomanagement. Aus diesen Informationen ermitteln wir Quotierungen und können so Vereinbarungen treffen, die auch auf Dauer angelegt sind. Unsere Versicherungskonzepte entwickeln wir gemeinsam mit leistungsstarken internationalen Versicherern. So können wir unser Angebot flexibel auf die Nachfrage abstimmen. Ein gutes Beispiel hierfür ist unsere Rechtsschutzversicherung ab 299 Euro netto im Jahr. Sie ist als spezielles Komplettpaket für niedergelassene Zahnärztinnen und Zahnärzte entwickelt worden. In diesem Paket sind sowohl der Praxis- als auch der Privatbereich geschützt.

Hinweis zum Krankengeld

Selbstständige, die in der GKV versichert sind, sollen wieder die Möglichkeit bekommen, ein „gesetzliches“ Krankengeld zu wählen. Das sieht der „Referentenentwurf für ein Gesetz zur Änderung des Arzneimittelgesetzes und anderer Vorschriften“ aus dem Bundesgesundheitsministerium vor. In der GKV versicherte Selbstständige haben demnach gegen Zahlung des allgemeinen Beitragssatzes Krankengeldanspruch ab der siebten Woche der Arbeitsunfähigkeit. „Krankengeldansprüche vor der siebten Woche der Arbeitsunfähigkeit können weiterhin über einen Wahltarif abgesichert werden“, heißt es in dem Entwurf. Geplant ist, dass das Gesetz im Frühjahr 2009 in Kraft tritt und rückwirkend zum 1. Januar 2009 gilt. Ein Wahltarif, wie im BZB 12/2008 auf Seite 44 empfohlen, sollte aufgrund dieser veränderten Situation zunächst nicht abgeschlossen werden. Die BLZK informiert über die weiteren gesetzlichen Entwicklungen des Krankengeldes.

lin

Grüner: Risikomanagement wird für Zahnärzte immer wichtiger. Gibt es hierfür bei Ihnen auch Lösungen?

Grundheber: Das Thema Risikomanagement ist nicht nur wertvoll für die Qualitätssicherung, sondern wirkt sich auch senkend auf die Versicherungsprämien aus. Wir bieten über ein Tochterunternehmen hierfür umfassende Trainingseinheiten an.

Grüner: Die Assekuranz AG hat ihren Sitz in Luxemburg. Ist das ein Problem für Partner in Deutschland?

Grundheber: Nein, überhaupt nicht. Ganz im Gegenteil: Der Standort Luxemburg ist eine ganz wichtige Schnittstelle. An unserem Luxemburger Unternehmensstandort haben wir die nationalen und internationalen Märkte im Blick. Wir sind je-

derzeit erreichbar und unsere Tarife sind auch per Fax und im Internet abrufbar.

Grüner: Wie groß ist mittlerweile Ihr Team?

Grundheber: Wir haben über 50 Mitarbeiter. Mit weiteren zehn Maklerpartnern investieren wir unsere Kenntnisse und Fähigkeiten in unsere individuelle Kundenberatung, die Marktanalyse und die Neuentwicklung von Versicherungskonzepten.

Grüner: Vielen Dank für das Gespräch.

Informationen und Beratung zu den VVG-Angeboten unter Telefon 089 72480-402 sowie per unten beigefügtem Antwortcoupon.

Antwortcoupon

Telefax: 089 72480-272

Versicherungsvermittlungsgesellschaft
der Bayerischen Landeszahnärztekammer
Fallstr. 34
81369 München

Praxisstempel oder Privatanschrift:

Geburtsdatum _____
(dient zur Berechnung von Versicherungsprämien)

- Ich habe Interesse an den **Versicherungsprodukten der VVG**. Bitte informieren Sie mich unverbindlich über Ihre Angebotspalette:
- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Berufshaftpflichtversicherung | <input type="checkbox"/> Private Kranken(zusatz)versicherung |
| <input type="checkbox"/> Praxisausfallversicherung | <input type="checkbox"/> Pflegezusatzversicherung |
| <input type="checkbox"/> Praxisinventarversicherung | <input type="checkbox"/> Betriebliche Altersversorgung |
| <input type="checkbox"/> Elektronikversicherung | <input type="checkbox"/> Lebensversicherungen |
| <input type="checkbox"/> Arzt-Rechtsschutz-Paket | <input type="checkbox"/> Rentenversicherungen |
| <input type="checkbox"/> Wohngebäude-/Hausratversicherung | <input type="checkbox"/> Kinder-/Enkelversorgung |
| <input type="checkbox"/> Private Haftpflichtversicherung | <input type="checkbox"/> Vermögenszuwachskonzepte |
| <input type="checkbox"/> Kfz-Versicherung | <input type="checkbox"/> Praxis- oder Hausfinanzierung |
| <input type="checkbox"/> Berufsunfähigkeitsversicherung | <input type="checkbox"/> Forderungsmanagement (Factoring) |
| <input type="checkbox"/> Unfallversicherung | <input type="checkbox"/> Liquiditätssicherung |
- Versicherungsanalyse – unser besonderer Service:** Sie faxen uns zu bestehenden Versicherungen Ihre derzeitigen Versicherungsscheine und Policen, wir prüfen die Konditionen und informieren Sie unverbindlich über Einsparmöglichkeiten.
- Ich bitte um Zusendung des **Versicherungsleitfadens** für Praxisgründer, niedergelassene und angestellte Zahnärzte beziehungsweise für zahnärztliches Personal.
- Ich bitte um Zusendung allgemeiner Informationen über den **Gruppenversicherungsvertrag** mit der DKV Deutsche Krankenversicherung AG.
- Ich möchte meine Praxissituation mit einer **unabhängigen betriebswirtschaftlichen Praxisberatung** verbessern und bitte um Kontaktaufnahme durch die ABZ eG.
- Ich möchte mehr über das **modulare Zahnarzt-Factoring** (Patientenbuchhaltung, Liquiditätssicherung, Patienten-Ratenzahlung und Risikoschutz) erfahren. Bitte senden Sie mir nähere Informationen.