

Kennen Sie Ihren Versicherungsschutz?

Versicherungsanalyse vermeidet überhöhte Prämien und unnötige Versicherungen

Viele Zahnärzte sind umfassend versichert. Oftmals wurden oder werden jedoch übereilt Versicherungen abgeschlossen, die unnötig teuer oder nicht erforderlich sind. Eine Versicherungsanalyse bringt nicht nur Gewissheit über den tatsächlich notwendigen Versicherungsschutz, sondern zeigt häufig auch Einsparmöglichkeiten auf.

Wer weiß genau, wie viele Versicherungen er abgeschlossen hat und was diese monatlich kosten? Wer ist sich sicher, richtige Versicherungspartner und individuell passende Verträge zu haben? Kaum ein Zahnarzt hat die Zeit, bestehende Verträge regelmäßig mit aktuellen Marktangeboten und neuartigen Versicherungsmöglichkeiten zu vergleichen.

Der Überblick über die unzähligen Versicherungen geht in der Hektik des Praxisalltags schnell verloren. Hier kann eine umfassende Versicherungsanalyse helfen, vorhandene Policen zu durchforschen, unnötigen Ballast aufzuspüren und mögliche Einsparpotenziale zu ermitteln.

Obligatorische Versicherungen

„Eine Reihe von Versicherungen sind ein ‚Muss‘. Sie schützen vor existenzbedrohenden Ereignissen“, sagt Michael Weber, Mitglied der Geschäftsführung der Assekuranz AG, dem Partner der Versicherungsvermittlungsgesellschaft der BLZK mbH (VVG). Zu den „Muss“-Versicherungen zählen die Krankenversicherung, die Vorsorge für Alter und Berufsunfähigkeit (meist über das berufsständische Versorgungswerk vorhanden), die private Haftpflichtversicherung sowie die Berufshaftpflichtversicherung. Letztere ist sogar berufsrechtlich vorgeschrieben, da die private Haftpflicht für berufliche Risiken nicht aufkommt. Eine Berufshaftpflichtversicherung sollte auf die verschiedenen Tätigkeitsschwerpunkte und Behandlungsformen zugeschnitten sein.

Für Freiberufler und Selbstständige gibt es weitere unverzichtbare Versicherungen, die zwar (noch) nicht gesetzlich vorgeschrieben sind, aber vielleicht wichtig werden. Plötzlich und unerwartet können durch Krankheit, Berufsunfähigkeit und Tod Situa-

tionen entstehen, die zum Verlust der finanziellen Lebensgrundlage führen. Der Zahnarzt und die Familie können sich mit existenzbedrohenden Situationen konfrontiert sehen. „Eine ausreichende Vorsorge für diese Fälle ist unabdingbar“, sagt Weber. „Um den Praxisbetrieb reibungslos und ohne Bedenken zu führen oder einen sorglosen Einstieg in eine neue Praxis zu schaffen, empfehlen wir eine maßgeschneiderte Absicherung.“

Maßgeschneiderte Absicherung

- Krankenversicherung: Besteht eine Krankenvollversicherung mit Krankentagegeld (für niedergelassene Zahnärzte) beziehungsweise eine Krankenzusatzversicherung für Angestellte?
- Altersvorsorge und Berufsunfähigkeitsabsicherung: Reicht die Absicherung über die berufsständische Ärzteversorgung aus oder bedarf es einer Zusatzabsicherung?
- Berufshaftpflichtversicherung: Ist ein ausreichender Schutz vor Schadenersatzansprüchen, zum Beispiel bei Behandlungsfehlern, gegeben?
- Rechtsschutzversicherung: Wie kann der Zahnarzt sein Rechtsinteresse wahren, zum Beispiel bei arbeitsrechtlichen oder vertragsrechtlichen Streitigkeiten?
- Praxisausfallversicherung: Was passiert, wenn der Zahnarzt selbst zum Patienten wird und die Fixkosten der Praxis (Mieten, Gehälter, Versicherungen und Ähnliches) weiterlaufen?
- Betriebsunterbrechungsversicherung: Wer trägt die laufenden Praxiskosten und die Kosten für den Lebensunterhalt, wenn die Praxis aufgrund von Unweterschäden oder Einbruch nicht betriebsfähig ist?
- Praxisinventarversicherung und Elektronikversicherung: Welche Versicherung schützt das Inventar der Praxis bei Diebstahl oder Beschädigungen durch Wasser oder Feuer?

„Neben den ‚Muss‘-Versicherungen gibt es auch Versicherungen, die zwar nützlich, aber nicht unbedingt erforderlich sind“, sagt Michael Weber. Dazu gehören zum Beispiel Unfallversicherung, Insassenversicherung oder Glasbruchversiche-

Informationen unverbindlich und kostenfrei anfordern

Per Fax unter: 089 72480-272

Versicherungsvermittlungsgesellschaft
der Bayerischen Landeszahnärztekammer
Fallstraße 34
81369 München

Praxisstempel/ -anschrift:

- Ich bitte um eine kostenfreie **Versicherungsanalyse**: Bitte prüfen Sie die Konditionen zu den beiliegenden Versicherungen und informieren Sie mich unverbindlich über Einsparmöglichkeiten. Versicherungsscheine und Policen habe ich beigelegt.
- Ich habe Interesse an anderen **Versicherungsprodukten der VVG**. Bitte informieren Sie mich unverbindlich über folgende Angebote (bitte ankreuzen):
- | | |
|---|--|
| <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 |
- Ich bitte um Zusendung der **Versicherungsleitfäden** für Praxisgründer, niedergelassene und angestellte Zahnärzte bzw. für zahnärztliches Personal.
- Ich habe Interesse an einem **Praxis-Check der eazf** und bitte um Informationen zu folgenden Beratungsangeboten:
- Qualitätsmanagement, Arbeitssicherheit, Hygiene
 - Praxismarketing und Praxiskommunikation
 - SWOT-Analyse: Optimierung des Praxiserfolgs
 - Patientenzufriedenheitsanalyse (inkl. Bereitstellung/Auswertung von Patientenfragebogen)
 - Praxiscoaching: Führung, Mitarbeitermotivation und Teambildung
- Ich möchte Informationen zu den Vorteilen der **Mitgliedschaft in der zahnärztlichen Genossenschaft ABZ eG** und bitte um Zusendung entsprechender Informationen.
- Ich möchte mich über die Möglichkeiten des **Factoring** (Patientenbuchhaltung, Liquiditätssicherung, Patienten-Ratenzahlung und Risikoschutz) informieren. Bitte senden Sie mir nähere Informationen.

Servicepartner für Zahnärzte:



Bayerische
LandesZahnärzte
Kammer



rung. Auch spezielle Fahrradversicherungen seien nur bei ganz exklusiven Rädern angebracht. Überflüssig sind oft auch Reisegepäck- und spezielle Urlaubs-Haftpflichtversicherungen. Je nach Situation bedarf es gegebenenfalls spezieller Versicherungen wie zum Beispiel der Gebäudeversicherung, wenn die Praxis im eigenen Haus untergebracht ist.

Abschlüsse sorgfältig prüfen

Der Abschluss von Versicherungen sollte sorgfältig geprüft werden, um unnötige und manchmal auch langfristige finanzielle Belastungen zu vermeiden. Priorität haben absolut notwendige Versicherungen. Dann kann aus der eigenen Situation heraus entschieden werden, welche weiteren Versicherungen zweckmäßig sein können. „Dabei sollte sich kein Zahnarzt allein auf die Empfehlungen eines einzelnen, unternehmensgebundenen Versicherungsberaters verlassen. Wertvolle Tipps ergeben sich auch aus den Erfahrungen anderer Zahnärzte“, so Weber.

Wer eine Versicherung abschließt, sollte immer nur Jahresverträge unterschreiben, damit jederzeit neu entschieden werden kann. Ein länger laufender Vertrag bietet keine Vorteile, auch wenn der Vermittler noch so dringend dazu rät. Ausnahmen sind Kranken- und Lebensversicherungen, die immer auf längere Laufzeiten ausgerichtet sind. Sie bedürfen bei ihrer Auswahl einer besonderen Sorgfalt. Einen Vorteil beim Abschluss von Versicherungen können die Konditionen aus den Gruppenversicherungen der BLZK bieten. Sie

haben ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis und garantieren einen umfassenden Beratungs- und Bearbeitungsservice über kompetente und unabhängige Versicherungsfachleute. Hilfreich sind außerdem die monatlich im Bayerischen Zahnärzteblatt (BZB) erscheinenden Artikel zum Thema Versicherung.

Versicherungsanalyse bringt Klarheit

Eine kompetente Versicherungsanalyse bringt Klarheit über abgeschlossene, überflüssige und eventuell benötigte Versicherungen, sowohl für den beruflichen als auch den privaten Bereich. Die Bayerische Landes Zahnärztekammer führt über ihre Tochtergesellschaft, die Versicherungsvermittlungsgesellschaft der BLZK, als Service für ihre Mitglieder kostenlose Versicherungsanalysen durch.

Die VVG vergleicht durch unabhängige Spezialisten für alle eingereichten Versicherungen die bestehenden Verträge mit speziell für Zahnärzte konzipierten Gruppenversicherungstarifen. Die Analyse der bestehenden Versicherungsverträge umfasst die Höhe des Versicherungsschutzes im Hinblick auf Über- oder Unterversicherung, einen Prämienvergleich verschiedener Versicherungsangebote und die Kommentierung mit individuellen Empfehlungen.

So wird nicht nur klar, wie es um den Versicherungsschutz steht, sondern es kann auf Basis der Analyse entschieden werden, welche der empfohlenen Verbesserungsmaßnahmen durchzuführen sind. „Manchmal lassen sich durch eine konsequente Versicherungsanalyse Prämieinsparungen von bis zu 1000 Euro im Jahr erzielen“, sagt Michael Weber.

Wer Interesse an einer Versicherungsanalyse oder konkreten Versicherungsangeboten der VVG hat, sendet den Antwortcoupon auf Seite 43 per Fax an die angegebene Nummer. Für telefonische Fragen sind die Mitarbeiter des VVG-Partners, der Assekuranz AG, unter der Telefonnummer 089 72480-402 zu erreichen. Diese unterstützen auch mit fachkundiger Beratung.

Dipl.-Volksw. Stephan Grüner
Geschäftsführer VVG

Der Versicherungsleitfaden der Versicherungsvermittlungsgesellschaft der BLZK mbH (VVG) wendet sich an niedergelassene Zahnärzte, Praxisgründer und angestellte Zahnärzte. Er informiert über das Versicherungsangebot zu Betriebs-, Sach- und Personenrisiken. Weitere Dienstleistungen der VVG sind das modulare Zahnarzt-Factoring, Versicherungsanalysen sowie betriebswirtschaftliche Beratungen und Beratungen zur Gründung einer Zahnarztpraxis. Nähere Informationen und individuelle Angebote können mit dem Antwortcoupon auf Seite 43 angefordert werden.



Abbildung: VVG