

## Ein strahlendes Lächeln für Ihre Kunden

Menschen mit schönen Zähnen haben mehr Erfolg – nicht nur in der Liebe, sondern auch im Beruf. Nach einer Studie des Kings College aus London werden Menschen mit gleichmäßigen, weißen Zähnen als intelligenter, beliebter und attraktiver eingestuft als solche mit schiefen und verfärbten. Ebnen Sie Ihren Kunden den Weg zu einem strahlenden Lächeln und integrieren Sie das Thema Zahnzusatzversicherung in Ihren Beratungsalltag. Sprechen Sie Ihre Kunden aktiv an und empfehlen Sie ihnen, nicht nur sich selbst, sondern auch ihre Kinder entsprechend abzuschließen. Denn je früher eine Zahnzusatzversicherung abgeschlossen wird, desto geringer sind die Beiträge. Meist gelten Karenzzeiten von acht Monaten und Summenbegrenzungen für Leistungen in den ersten Vertragsjahren. Es spricht also alles dafür, den Vertragsabschluss nicht auf die lange Bank zu schieben.

### MINIMALE LEISTUNGEN DER GESETZLICHEN KRANKENVERSICHERUNG

Rund 60 Prozent aller Kinder und Jugendlichen benötigen eine feste oder lose Zahnspange. In vielen Fällen bleiben die Eltern auf mehreren Tausend Euro Eigenanteil sitzen, denn die gesetzliche Krankenversicherung hat die Leistungen enorm eingeschränkt. Jeder vierte Bundesbürger über 24 Jahren trägt zudem bereits eine Zahnprothese – ab 50 Jahren statistisch gesehen sogar fast jeder. Auch hier werden oft hohe Eigenbeteiligungen fällig, denn die gesetzlichen Krankenkassen gewähren lediglich einen Festzuschuss in Höhe von 60 Prozent der Kosten für die sehr einfache Regelversorgung. Meistens empfiehlt der Zahnarzt im Sinne seines Patienten bessere Behandlungsmethoden und hochwertigere Materialien. So wird

**Claudia Willeke,**  
Fachberaterin für Krankenversicherung



***Keiner Ihrer Kunden möchte mit schlechten Zähnen leben. Daher rennen Sie als Vermittler stets offene Türen ein, wenn Sie anbieten, über geeignete Versicherungslösungen zu sprechen.***

etwa regelmäßig davon abgeraten, Amalgamfüllungen zu akzeptieren, wie es das Leistungspaket der GKV immer noch vorsieht.

### HOHER EIGENANTEIL BEI FEHLENDER ZAHNZUSATZVERSICHERUNG

Wer sich mit der Grundversorgung durch seine Krankenkasse nicht zufriedengeben und sich dennoch einen hochwertigen Zahnersatz gönnen möchte, muss eine hohe Eigenbeteiligung einplanen. Wie die beiden Beispiele zeigen, ist guter Zahnersatz nicht gerade preisgünstig (siehe nebenstehende Tabelle).

### VIELFÄLTIGES TARIFANGEBOT – BESTE VERTRIEBSCHANCEN

Das Angebot an Zahnzusatzversicherungen ist umfangreich und vielfältig. Sehr gute Tarife bieten umfangreiche Leistungen, beispielsweise für hochwertige Implantate, Inlays, Prothesen, Kieferorthopädie und Füllungen. Das Leistungsangebot einiger Anbieter geht so weit, dass der komplette Eigenanteil übernommen wird. Keiner Ihrer Kunden möchte mit schlechten Zähnen leben. Daher rennen Sie stets offene Türen ein, wenn Sie anbieten, über geeignete Versicherungslösungen zu sprechen. Als Vertriebshilfe stellt MAXPOOL Ihnen einen individualisierbaren Endkundenfolder zur Verfügung, den Sie im Marketingshop bestellen können und in dem der Sinn und Zweck einer Zahnzusatzversicherung verbraucherfreundlich dargelegt wird. Darüber hinaus stellen wir Ihnen kostenfrei die Vergleichs- und Analysesoftware von softfair zur Verfügung, mit der Sie für jeden Ihrer Kunden den optimalen Tarif recherchieren können. Last, but not least helfen die Spezialisten aus dem Vorsorge-Management KV gern bei Fragen oder geben Ihnen Anregungen. Beste Voraussetzungen also, um erfolgreich Zahnzusatzgeschäft zu generieren. <

Berechnung 1	
Hochwertiges Implantat	2.840,- €
Festzuschuss der Krankenkasse	./ 508,- €
Eigenanteil des Patienten	2.332,- €
Berechnung 2	
Höherwertige Krone	900,- €
Festzuschuss der Krankenkasse	./ 199,- €
Eigenanteil des Patienten	701,- €

### KONTAKT

Vorsorge-Management KV  
vorsorge@maxpool.de  
0 40 29 99 40-370