

Die „geheimen Tricks“ im Umgang mit Versicherungen

Versichern erscheint oft genug ja schon als hinreichend aufreibendes Thema für einen Freiberufler und Unternehmer. Man muss sich zu einem Zeitpunkt damit beschäftigen, in dem immer andere dringende Themen anstehen und ja noch gar nichts passiert ist. Etwa im Zug der Ordinationseröffnung, einem Umbau, bei Familiengründung. Nur dann besteht Hoffnung, dass auch der gewünschte Schutz besteht, falls etwas Unvorhergesehenes passiert.

Aber darüber wollen wir diesmal gar nicht ausführlicher werden. Wer ein Unternehmen führt, hat gelernt, mit den Notwendigkeiten von Verträgen und Finanzen zurecht zu kommen. Aber ist es damit getan, dass man einen Profi kontaktiert, den Umfang und die Prämien der verschiedenen Angebote vor dem Abschluss verglichen hat? Mitnichten! Wer schon einmal einen kniffligen Schadenfall hatte, weiss, dass es auch noch Tipps und Tricks im Umgang mit Versicherern gibt, die nur erfahrene Berater kennen und diese selten verraten.

Teil 1: Haftpflichtversicherung

Sie ist die zentrale Absicherung eines Zahnarztbetriebs. Sie ist die einzige gesetzliche Pflichtversicherung (bei freiberufler Tätigkeit). Sie deckt bis zu einer selbstgewählten Versicherungssumme, obwohl die persönliche Haftung theoretisch gesetzlich unbegrenzt ist. Sie ist komplex und kompliziert und nur wenige beschäftigen sich wirklich mit ihr über den Umstand hinaus, dass man sie eben für die Ausübung des Zahnarztberufs verpflichtend haben muss. Was selten oder nie gesagt wird, verraten wir hier:

Die Branche schützt sich selbst: Wie in keiner anderen Versicherung ist man „unter sich“. Es ist nicht die anonyme Masse, die die Prämien einzahlt und im Schadenfall Leistungen erhält. Die Zahnarzt Haftpflichtversicherung betrifft ausschließlich die knapp 5.000 Berufsausübenden.

Kleinschäden kosten den Schutz: Sie meinen, wegen des einen großen Schadens stehen Sie bei Ihrem Versicherer auf der Abschussliste? Weit gefehlt. Dafür ist die Versicherung da. Das sehen sogar die Anbieter so. Zuverlässig ein sogenanntes „unerwünschtes Risiko“ wird der, der regelmäßig Klein- und Kleinstschäden einreicht.



Hemd, Kleid und Krawatte beschädigt - dafür ist die Versicherung schließlich da: Das so zu sehen, ist das gute Recht des Versicherten. Leider ist es auch das gute Recht des Versicherers, sich dann von seinem Vertragspartner zu trennen! Und das tut er auch. Deshalb empfehlen versierte Berater, lieber den günstigen Versicherungsschutz mit dem Top-Leistungsumfang zu behalten und einen im Vertrag gar nicht vorgesehenen „freiwilligen Selbstbehalt“ zu akzeptieren, sprich: Kleinschäden selbst zu bezahlen und für den langfristigen eigenen Vorteil nicht einzureichen.

Topschutz nur noch für schadenfreie Risiken: Versicherer nennen ihre Versicherten „Risiken“. Und da wird sehr genau unterschieden. Wer 3mal eine beschmutzte Krawatte, eine beschädigte Brücke oder ein mit Bleichmittel beschädigtes Kleid einreicht, ist seinen Top-Vertrag meist schon los. Weil die Kleinschäden die wenigen hundert Euro, die selbst ein Top-Versicherungsschutz, der über die gesetzlichen Mindestumfänge auch deutlich hinausgehen darf, für Zahnärzte in Österreich kostet, bereits aufbraucht. Da bleibt nichts für den - glücklicherweise seltenen - Großschaden. Solche Versicherte werden entweder direkt gekündigt. Oder, wie Versicherer es nennen, „saniert“. Sie zahlen also eine teilweise weit höhere Prämie; oder erhalten nur einen deutlich schlechteren Deckungsumfang; oder beides. Die Bandbreite für die einzige Pflichtversicherung des Zahnarztes liegt in der Praxis zwischen circa € 500,- und bis über € 5.000,- pro Jahr (!), wenn man schon von mehreren Anbietern gekündigt wurde.

Alle Angebote sind gleich gut und unterscheiden sich nur im Preis: Selbst vergleichen, weil in einer Pflichtversicherung ohnehin überall dasselbe „drin“ sein muss und man den Unterschied leicht am Preis erkennt? Das kann böse enden! Obwohl seit 2010 eine Pflichtversicherung besteht, unterscheiden sich die einzelnen Versicherungsdeckungen im Kleingedruckten massiv. Nur: leicht zu erkennen ist das nicht. Aber dafür von einiger Tragweite: der halbe Markt schließt etwa kosmetische Behandlungen ganz oder teilweise aus. Darunter fallen dann so verbreitete Aktivitäten wie Bleaching, das Setzen eines Strasssteins, oder der lediglich farblich indizierte Austausch von Füllungen! Und der OGH hat erst im Vorjahr bestätigt, dass solche Ausschlüsse auch in einer Pflichtversicherung grundsätzlich zulässig sein können ... ■

Mag. Marcel Mittendorfer

VERAG Versicherungsmakler GmbH
1190 Wien, Erocigasse 9
www.verag.at



Mehr Knochen, mehr Ästhetik, mehr Performance: MIS Implants Technologies ab Herbst in Österreich

Ab Herbst 2015 wird MIS Implants Technologies in Österreich seine Produkte anbieten und eröffnet in Wien eine eigene Niederlassung, um auch hier die innovativen und hochwertigen Implantatsysteme zu etablieren.

MIS wurde 1995 in Israel gegründet und zählt zu den Weltmarktführern in der Implantologie. Angeboten werden die Produkte in 65 Ländern, sie bieten Lösungen für alle möglichen Szenarien in der Implantologie. Neben Produktlinien wie dem C1, Seven oder M4 führt MIS zur Zeit mit dem revolutionären V3 Implantat ein weiteres Implantatkonzept auf dem Markt ein.

„Make it Simple“ - der Name ist Programm!

Getreu dem Motto „Make it Simple“ bietet MIS eine klar strukturierte Produktpalette und einfache Handhabung. Im Fokus steht das neue und in seiner Art einzigartige V3 Implantat, wie Christos Perisanidis, Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurg an der Medizinischen Universität in Wien und CEO von MIS Implants Technologies erläutert: „Mit V3 steht den Implantologen das zur Zeit innovativste und einzigartigste Zahnimplantat-Konzept zur Verfügung. Das dreieckige V3 Zahnimplantat fördert den Knochenaufbau und Gewinn von mehr Knochenvolumen und Weichgewebe, was letztendlich perfekte Behandlungsergebnisse ermöglicht“.



V3 verankert sich an drei Stellen fest im kristallinen Knochenbereich an. So entstehen drei Spalten zwischen den Implantatseiten und der Osteotomie, in denen sich Blut ansammelt und neuer Knochen aufbaut. Dadurch reduziert V3 die Knochenkompression, verhindert die kristalline Knochenresorption, maximiert die Primärstabilität und erschafft optimale Bedingungen für die Osseointegration.

Zusätzlich erweitert V3 das Indikationsspektrum: Das dreieckige Design ermöglicht die Implantation in Stellen mit geringem Knochenvolumen, wo eine optimale ästhetische Lösung besonders wichtig ist.

Christos Perisanidis ist vom neuen V3 begeistert: „Als Kieferchirurg kann ich mit voller Überzeugung sagen, dass MIS mit seinen Implantatsystemen und besonders dem V3 Konzept einen wichtigen Fußabdruck in der Implantologie hinterlässt“.

MIS Österreich wird beim 40. Österreichischen Zahnärztekongress präsent sein. Dort können Interessenten die Implantatsysteme näher kennenlernen und sich von der Einzigartigkeit des V3 Implantats überzeugen.



Pressemitteilung der
MIS Implants Technologies in Austria
www.mis-implants.com