

Die „geheimen Tricks“ im Umgang mit Versicherungen

Was sind die Tricks erfahrener Versicherungsberater im immer schwierigeren Umgang mit den Versicherungsgesellschaften? Die werden natürlich von niemandem verraten - außer eben hier, für alle für Zahnärztinnen und Zahnärzte relevanten Versicherungsbereiche.

Teil 23: Rückblick und Ausblick

Zwei Jahre voller „geheimer Tricks“ haben die Versicherungswelt unzweifelhaft besser gemacht. Aber es bleibt noch vieles zu tun. Im neuen und dritten Jahr meiner Kolumne erlaube ich mir daher einen generellen Rückblick und Ausblick.

Versichern bleibt wichtig

Als mich neulich ein Klient zu seinem neuen chirurgischen Laser kontaktiert hat, hielt ich das für eine Anfrage, die wir sehr routinemäßig abwickeln. Wir unterhielten uns über eine Geräteversicherung, damit auch Fehlbedienung, indirekter Blitzschlag etc. versichert sind. Dann stellte ich die Frage nach dem Neuwert. Die Antwort: 1,5 Mio. Euro, hat meine Erwartung dann etwa um den Faktor 10 übertroffen.

Klar ist, dass niemand das Risiko, dass so ein Gerät oder der gesamte Ordinationsinhalt zerstört wird, sei es durch Feuer oder Vandalismus, selbst tragen kann und will. Versichern ist daher eine tolle Sache, weil ein Risiko, das der Einzelne nicht tragen kann und will, auf eine Risikogemeinschaft aufgeteilt wird. Alle zahlen relativ geringe Prämien ein, der mit dem Schadenfall bekommt etwas heraus. Es handelt sich um ein überzeugendes Konzept, seit fast 1000 Jahren erprobt!



Versichern bleibt komplex

Die Versicherungsgesellschaften wünschen sich immer standardisierte Produkte und Abwicklungen. Das ist praktisch das Gegenteil von dem, was wir für unsere Klienten erreichen wollen. Denn ein Zahnarzt fängt mit einer Büroinhaltsversicherung für seine Ordination nichts an; und zwar auch dann nicht, wenn das Marketing des Versicherers drei Wörter daran ändert und „Spezial-Ordinationsversicherung“ über die Bedingungen schreibt. Womit eine unselige Praxis bei Versicherer-Standardlösungen beschrieben wäre. Einfach, aber falsch.

Echte Sonderkonzepte sind hingegen komplexer: zahllose Details müssen erst bedacht und dann mit überwiegend widerwilligen Versicherern ausgehandelt werden. Diese denken in Kategorien von Standardisierung für hunderttausende bis Millionen Versicherte – es gibt aber nur 40.000 Ärzte und Zahnärzte in Österreich. Meine Prognose ist, es wird nicht einfacher, aber mit dem richtigen Berater und Betreuer wird es weiterhin für Ärzte und Zahnärzte einzigartige Sonderlösungen geben.

Sonderlösungen immer wichtiger

Die Sonderlösungen werden dabei auch immer wichtiger, einfach um die Besonderheiten und die Entwicklungen des Berufsstands angemessen abzubilden. Das stimmt für Berufsthemen wie kosmetische Behandlungen - zB Farbwechsel von Füllungen – und deren rechtliche Behandlung ebenso wie für typische Freiberuflerthemen in der Absicherung der eigenen Person bei Unterbrechung, Krankheit oder Berufsunfähigkeit. Die Freien Berufe haben hier typischerweise höhere Anforderungen als der Bevölkerungsdurchschnitt, um das Erreichte abzusichern und den Lebensstandard zu halten. In der Vergangenheit ist es gelungen, dafür privilegierte Sonderlösungen mit der Versicherungswirtschaft auszuhandeln und zu bewahren, wie die einzigartig günstigen und leistungsstarken Kranken-Gruppenversicherungen für Ärzte und Zahnärzte. Wie die BUFT-Lösungen mit Kündigungsverzichtslösung bei gleichzeitiger Mitversicherung psychischer Erkrankungen. Wie die neue Pflege-Gruppenversicherungslösung als Antwort auf die „Förderungsfalle“ im Pflegebereich – deshalb eine Falle, weil die teilweise umfangreichen Förderungen nur nach einer Sozial- und Einkommens-/Vermögensprüfung verfügbar sind. Für die daraus für die Freiberuflergruppen resultierenden speziellen Absicherungsbedürfnisse sehe ich auch für die Zukunft sowohl den Bedarf als auch die Möglichkeit für Sonderlösungen gegeben.

Heikle Bereiche für Ärzte und Zahnärzte

Die aktuell größten Themen in unserer Praxis sind ganz unterschiedlicher Art.

- Kündigungen von BUFT-Verträgen

Einer der größten Versicherer für Betriebsunterbrechungsversicherungen für Ärzte und Zahnärzte in Österreich führt aktuell wieder massiv Kündigungen durch. Bestehende Verträge werden sowohl im Schadenfall als auch regulär zum Ablauf beendet. Speziell betroffen sind Verträge von Zahnärzten ab 50. Die Lösung liegt hier in Sonderverträgen mit vereinbartem Kündigungsverzicht im Schadenfall, plus einem spezialisierten Berater, der regelmäßig die Laufzeit des Kündigungsverzichts auch „nachzieht“. Auch diese Kündigungswelle wird nicht die letzte sein, die richtigen Bestimmungen im Kleingedruckten sind daher wichtiger denn je.

- Die neue Welt der Cyber-Absicherungen

Die Versicherungsbranche hat ein paar Jahre benötigt, stellt aber inzwischen leistungsfähige und realistische Versicherungslösungen gegen Cyberangriffe bereit. Auch und insbesondere Ordinationen sind hier gefährdet, mit ihren sensiblen Daten und relativ schwachen Sicherungen. Anders als früher werden auch keine unrealistischen Anforderungen mehr gestellt á la „stündliches Sicherheitsupdate mit täglichem physischem Sichern der Daten“.

- Strafrecht

Nie zuvor haben wir eine derart hohe Bereitschaft zu Anzeigen gegen Mediziner aller Art erlebt, nie zuvor war die Ergänzung eines Spezial-Strafrechtsschutz zur Berufshaftpflichtversicherung so notwendig wie heute. Auch im Zusammenhang mit dem nächsten Punkt.

- Kassenstreitigkeiten

In vielen Bereichen erleben wir wieder ein Aufflammen von Streitigkeiten aus den Leistungsabrechnungen von Kassen-Zahn-/Ärzten. Das System erscheint in einem Umbruch und auf verstärkte Auseinandersetzungen zuzusteuern. Betrugsanzeigen, siehe „Strafrecht“, sind das eine Thema. Wir empfehlen Kassen-Zahn-/Ärzten immer auch die grundsätzlich günstige aber nur von den wenigsten Versicherern angebotene Rechtsschutz-Erweiterung für Kassenvertragsstreitigkeiten. ■

Mag. Marcel Mittendorfer

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

