

(ac) Die IDEENWERK AG gründete sich im Jahr 2004 mit dem Zweck, exklusive Premium-Produkte für den Versicherungsmarkt zu entwickeln und am Markt zu platzieren. Aktuell hat das Maklerunternehmen in einer eigenen „Initiative Gesundversichert“ ([www.initiative-gesundversichert.de](http://www.initiative-gesundversichert.de)) Zahnzusatzversicherungen am Markt untersucht und infolgedessen gemeinsam mit der Württembergischen Krankenversicherung ein Deckungskonzept aufgelegt.

*Nachgefragt bei Torsten Schmidt, Vorstand der IDEENWERK AG*

**AssCompact** Herr Schmidt, wer oder was ist die „Initiative Gesundversichert“?

**Torsten Schmidt** Die „Initiative Gesundversichert“ setzt sich für mehr Transparenz in den Bereichen der Biometrischen Risiken und Altersvorsorge ein. Hier wird unserer Meinung nach noch zu wenig im Markt getan. Kunden verlangen immer stärker nach transparenteren Produkten mit klaren Leistungsaussagen. Sie wollen nicht mehr die berühmte „Katze im Sack“ kaufen, bei der sie im Leistungsfall unschöne Überraschungen erleben.

**AC** Welche Schwachstellen hat Ihre Untersuchung der am Markt befindlichen Zahnzusatzversicherungen gefunden?

**TS** Wir haben mit Maklern und Zahnärzten eine Checkliste erarbeitet mit den wichtigsten Leistungspunkten, die eine Zahnzusatzversicherung beinhalten sollte. Die Checkliste haben wir dann an die jeweiligen Leistungsabteilungen der Versicherer geschickt mit der Bitte um Beantwortung. Was ist nur Regulierungspraxis, was ist bedingungsgemäß geregelt und was wird gar nicht bezahlt?

Bei einer versicherten Zahnersatzleistung von 80% stellt sich die Frage, ob die Leistung inklusive der GKV-Vorleistung ist oder ob die 80% vom Rechnungsbetrag bezahlt werden und die GKV-Leistung bis maximal 100% hinzukommt. Keramische Verblendungen werden marktüblich bis Zahn 6 bezahlt. Kunden möchten aber eine Verblendung auch bis Zahn 8 bezahlt bekommen.

Werden Wurzelbehandlungen bezahlt? Gar nicht, wenn die GKV vorleistet oder nur, wenn die GKV nicht vorleistet. Mit unseren Tarifvergleichen geben wir Maklern und Kunden eine Übersicht durch den Tarifschunegel.

**AC** Sie selbst haben nun ein Deckungskonzept aufgelegt. Was ist dort anders?

**TS** Wir arbeiten mit einem Leistungsprotokoll. Das ist in zehn Leistungsbereiche – zum Beispiel Zahnersatzleistungen, Vorsorge/Prophylaxe, Zahnbehandlung, Parodontose – gegliedert. Die versicherten Leistungen werden zu jedem Leistungsbereich klipp und klar aufgeführt. Den Kunden wird ganz genau erklärt, welche Leistungen versichert sind und welche nicht. Das Leistungsprotokoll wird Vertragsbestandteil. Damit hat der Kunde für die Zukunft Leistungssicherheit und der Makler Haftungssicherheit über die getroffenen Leistungsaussagen.

**AC** In welcher Form haben Versicherungsmakler Zugriff auf Ihre Zahnzusatzversicherung?

**TS** Makler, die an einer Zusammenarbeit interessiert sind, können sich auf unserer Homepage unter [www.initiative-gesundversichert.de](http://www.initiative-gesundversichert.de) über unsere sieben verschiedenen Tarife informieren. Wir geben Maklern einen roten Leitfaden an die Hand. Von der Kundenbedarfsanalyse über Tarifvergleiche bis zu Beitragstabellen und Antrag stehen den Maklern zahlreiche Informationen rund um das Thema Zahnzusatzversicherung für die Kundenberatung zur Verfügung.

**AC** Wie sieht das Verhältnis zum Makler aus?

**TS** Makler bekommen eine direkte Vertriebsvereinbarung mit der Württembergischen Versicherung, damit sind die Themen Provision und Kundenbestand klar geregelt. Wir vergüten marktübliche Konditionen.



Torsten Schmidt vergleicht den Markt der Krankenzusatzversicherungen.