

Produktsteckbrief Zahnzusatzversicherung

Gültig für Einzel-,
F- und FR-Tarife

aus unserem Programm PrivatEXTRA



Leistungsbeschreibung

Die Zahnzusatzversicherung der SDK vereint umfassende Versicherungsleistungen mit einem transparenten Tarifsysteem, bei dem sich die Erstattungshöhe flexibel festlegen lässt. Im Marktvergleich heben sich die Tarife durch umfangreiche Zahnersatz-, Zahnbehandlungs- und Prophylaxe-Leistungen sowie Kieferorthopädie in allen Tarifen und den Verzicht auf Wartezeiten hervor.

Bei den Zahntarifen sind auch fehlende, bisher noch nicht ersetzte Zähne durch die Zahlung eines Risikozuschlags versicherbar (bei bis zu drei fehlenden Zähnen). Durch die Zahnzusatzversicherung der SDK können Versicherte ihre Eigenbeteiligungen beim Zahnarzt für Zahnersatz, Zahnbehandlung, Prophylaxe und Kieferorthopädie deutlich reduzieren.



Highlights

- ▶ Zahnersatz, Zahnbehandlung, Prophylaxe und Kieferorthopädie in allen Tarifen enthalten
- ▶ Leistungen immer einschließlich GKV
- ▶ Bis zu drei fehlende Zähne können gegen Zuschlag mitversichert werden
- ▶ Umfangreiche Wurzel- und Parodontosebehandlung auch dann, wenn die GKV nicht leistet
- ▶ Günstige Beiträge durch Kalkulation nach Art Schaden
- ▶ Entfall der Zahnstaffel bei leistungsgleicher Vorversicherung möglich (nur bei Einzeltarifen und F-/FR-Tarifen mit Gesundheitsprüfung)
- ▶ Keine Wartezeiten - Versicherungsschutz ab dem 1. Tag
- ▶ Schmerzausschaltung immer zu 100% (max. 200 €) - auch wenn medizinisch nicht notwendig
- ▶ Prophylaxe immer zu 100% (max. 50 € / 100 € / 150 € / 200 €)



Produktkonzept

Die Zahnzusatzversicherung bietet höchste Transparenz durch einheitliche Leistungen in allen Tarifstufen. Die prozentuale Erstattungshöhe wählt der Kunde: 50%, 70%, 90% oder 100%.

So bieten die Zahntarife auf der einen Seite ein Premiumangebot mit einer 100%-igen Erstattung, auf der anderen Seite verfügen sie über ein äußerst attraktives Einsteigerangebot mit 50% Erstattung.

Durch das Umstellungsrecht können Kunden alle fünf Jahre zwischen ihrem 30. und 65. Geburtstag ohne Gesundheitsprüfung in die nächsthöhere Tarifstufe wechseln.

	Zahn 50	Zahn 70	Zahn 90	Zahn 100
Zahnersatz				
▶ Implantate, Brücken, Kronen	50%	70%	90%	100%
▶ Regelversorgung 100%				
Zahnbehandlung				
▶ Zahnfüllungen, Inlays, Onlays				
▶ Wurzelbehandlung	50%	70%	90%	100%
▶ Parodontosebehandlung				
▶ Hightech-Leistungen (z.B. Laserbehandlung)				
Gebührenordnung für Zahnärzte (GOZ)	bis 3,5 fach	bis 3,5 fach	bis 3,5 fach	bis 3,5 fach
KFO für Kinder bis 18 Jahre	50%	70%	90%	100%
▶ Alle KIG-Stufen	max. 1.500 €	max. 2.100 €	max. 2.700 €	max. 3.000 €
KFO bei Unfall				
▶ Erwachsene und Kinder	50%	70%	90%	100%
Prophylaxe (pro Kalenderjahr)	100% max. 50 €	100% max. 100 €	100% max. 150 €	100% max. 200 €
Zahnstaffel				
1. Kalenderjahr	500 €	700 €	900 €	1.000 €
1. - 2. Kalenderjahr	1.000 €	1.400 €	1.800 €	2.000 €
1. - 3. Kalenderjahr	1.500 €	2.100 €	2.700 €	3.000 €
1. - 4. Kalenderjahr	2.000 €	2.800 €	3.600 €	4.000 €
Übergreifende Regelungen	Schmerzausschaltung 100% max. 200 € Kj.; Verzicht auf Heil- und Kostenplan			



Zielmarktdefinition

- **Wünsche / Bedürfnisse der Kunden:** Lücken der gesetzlichen Krankenversicherung im Zahnbereich verringern.
- **Zielgruppe Einzeltarife: Gesetzlich Krankenversicherte sowie Personen mit Anspruch auf Heilfürsorge** mit gewöhnlichem Aufenthalt in Deutschland.
- **Zielgruppe F-Tarife: Gesetzlich Krankenversicherte** mit gewöhnlichem Aufenthalt in Deutschland, die als **Mitarbeiter** oder **Familienangehörige** innerhalb eines **Gruppenversicherungsvertrages in der Betrieblichen Krankenversicherung** angemeldet werden oder innerhalb eines **Rahmenvertrages** Zugang zur Gruppen-Krankenversicherung erhalten.
- **Zielgruppe FR-Tarife: Gesetzlich Krankenversicherte** mit gewöhnlichem Aufenthalt in Deutschland, die **Mitarbeiter der SDK, einer Bank**, mit der ein **Rahmenvertrag** besteht, oder eines **Kooperationspartners** sind. **Einzelfallprüfung bei einer Großkundenanfrage (> 500 MA)** für eine arbeitnehmerfinanzierte Betriebliche Krankenversicherung.
- **Risiken für Kunden:** Möglichen Beitragsanpassungen stellen Risiken für den Kunden dar.



Cross-Selling-Potenzial

Dem Kunden sollten weitere Lücken der GKV aufgezeigt und darauf hingewiesen werden, wie die Gesundheitsvorsorge aufgewertet werden kann. In der **neuen ambulanten Zusatzversicherung** werden beispielsweise alle relevanten ambulanten GKV-Lücken geschlossen. Eine bessere Versorgung im Krankenhaus sichert sich der Kunde mit der **neuen Krankenhauszusatzversicherung**. Mit unserem Programm **PflegeSTARK** können sich gesetzlich Versicherte zudem eine bessere Versorgung im Pflegefall sichern.



Ansprache / Verkaufsansätze

Viele Zahnleistungen werden von der gesetzlichen Krankenversicherung nicht mehr oder nur anteilig übernommen, wie z.B. die professionelle Zahnreinigung. Kunststofffüllungen und Inlays sind nur in bestimmten Fällen Kassenleistungen. Für Zahnersatz gelten befundorientierte Festzuschüsse, die nur etwa die Hälfte der Kosten für die Regelversorgung abdecken. Für kieferorthopädische Maßnahmen bei Kindern entstehen oft erhebliche Mehrkosten. Mit dem Abschluss einer Zahnzusatzversicherung kann die **Eigenbeteiligung beim Zahnarzt deutlich reduziert** werden. Durch einheitliche Leistungen in allen Tarifstufen und Umstellungsrechte kann **jeder Kunden seinen individuellen Gesundheitsschutz so regeln**, dass dieser zu seinem Leben passt und Versorgungslücken optimal schließt.

In der **Betrieblichen Krankenversicherung** kann neben arbeitgeber- (O-Tarife) auch durch **arbeitnehmerfinanzierte Modelle** (F-Tarife) Mitarbeitern eine bestmögliche Versorgung auf dem Niveau einer privaten Versicherung angeboten werden. Dieses Programm ist nicht nur gut für die Gesundheit von Mitarbeitern – es steigert auch deren Zufriedenheit, Motivation und Identifikation mit dem Unternehmen.



Vertriebsstrategie

- **Einzeltarife:** Der Vertrieb erfolgt über die Ausschließlichkeitsorganisation, VR-Banken, Makler, Kooperationspartner sowie Online.
- **F-Tarife:** Der Vertrieb erfolgt über die Ausschließlichkeitsorganisation, VR-Banken, Makler, Kooperationspartner sowie Online und Firmenvertrieb.
- **FR-Tarife:** Der Vertrieb erfolgt über die Ausschließlichkeitsorganisation, VR-Banken, Makler und Firmenvertrieb.



Verkaufsunterstützung

Druckstücke Print/Digital

- Ansprechhilfen (1.616, 1.780)
- Anträge (1.770i, 1.770ai, 1.770ui, 1.771i, 1.771ai)
- Bedingungen (1.751, 1.752a, 1.752b)
- Beitragstabellen (1.288, 1.288f)

- FAQ (1.763)
- PDF-Berechnungstool (1.766)
- Prospekt Endkunden (1.013c)
- Prospekt Vertriebspartner (1.720)
- Produktflyer Zahn B2C (1.767)
- Umstellungsmatrix (1.764)
- Vergleich B2B Alt+Neu (1.765)

Werbemaßnahmen

- Anzeigenvorlagen
- Mailingangebot über DG-Verlag
- Musteranschreiben

PoS-Materialien

- Ausleihbare Roll-Ups
- Bild für SB-Geräte
- Kontoauszugsdruckertexte
- Messewände
- Poster

Online-Maßnahmen

- Einbindung Onlineabschluss
- Inhalte für webBank (+)
- Webvideos / Clips

Content und Präsentationen

- Power-Point-Vorlagen / Produktpräsentationen
- PR-Artikel / Textvorlagen für Kundenzeitschriften und Newsletter