



Foto: iStock/Global Stock

*Wenn Ärzte zu Patienten werden:
**Die passende private
Krankenversicherung
für Human- und Zahnmediziner***

Analysieren – Argumentieren – Abschließen

Vertrauen – die Grundlage des Erfolgs

Ärzte und Zahnärzte tragen große Verantwortung für das Wohlergehen ihrer Patienten. Damit die Behandlung erfolgreich verläuft, spielt aber nicht nur das Fachwissen, sondern auch das Vertrauen des Patienten in den Arzt eine große Rolle.

Ganz ähnlich gestaltet sich die Beziehung zwischen einem Versicherungsnehmer und seinem Vermittler. Der Kunde kann sich auch ohne Fachwissen bis zu einem gewissen Punkt selbst informieren. Aber wenn

es um die Details geht, ist er auf seinen Vermittler angewiesen. Er muss darauf vertrauen können, dass dieser – genau wie ein guter Arzt – die individuell bestmögliche Option kennt und für ihn auswählt.

Für den Vermittler bedeutet das: Er muss einerseits sein Fachwissen zu Versicherungen kompetent präsentieren, andererseits aber auch wissen, was die Besonderheiten des Arzt- bzw. Zahnarztberufes ausmacht.



Foto: iStock/Sturti



Foto: iStock/Stigur Már Karlsson/Heimsmyndir

Wie in der Medizin: Spezialisten für die spezielle Beratung

In der Medizin ist es gang und gäbe, dass bei speziellen Fragestellungen ein Experte aufgesucht wird. Die Patienten kennen ihre Fachärzte und wissen, dass sie dort punktgenau und kompetent beraten werden.

Im Idealfall entsteht auch zwischen dem Vermittler und seinen Kunden eine langjährige vertrauensvolle Beziehung. Wer sich schon als Student im Praktischen Jahr gut aufgehoben fühlt, wird wahrscheinlich auch

als niedergelassener Arzt bei Versicherungsfragen noch gern zu seinem Vermittler gehen.

In dieser Broschüre erfahren Sie, welche Alleinstellungsmerkmale die Zielgruppe „Ärzte und Zahnärzte“ aufweist und wie sich ihre berufliche Laufbahn typischerweise gestaltet. Sie erfassen, welche Produkte diese Kunden wann benötigen, welche Einwände häufig kommen und wie Sie als Vermittler die Human- und Zahnmediziner unter Ihren Kunden ein Leben lang begleiten können – auf der Basis von Kompetenz und Vertrauen.

Vom Erstsemester zum Experten: Stationen auf dem Berufsweg eines Arztes

Ärzte sind auch deswegen gesellschaftlich hoch angesehen, weil der Ausbildungsweg lang, steinig und mit großem Lernaufwand verbunden ist.

Hinzu kommen hohe menschliche Anforderungen. Typischerweise durchläuft ein Humanmediziner die folgenden Stationen:

1. bis 4. Semester: Vorklinik

In den ersten beiden Studienjahren wird gelehrt: Anatomie, Biochemie, Biologie, Chemie, Physik und Physiologie. Während der vorlesungsfreien Zeit müssen drei Monate Pflegepraktikum absolviert werden. Die Vorklinik endet mit dem 1. Staatsexamen, auch Physikum genannt.

5. bis 10. Semester: Klinik

Im zweiten Studienabschnitt werden die klinischen Fächer sowie die ersten ärztlichen Handgriffe und körperlichen Untersuchungen am Patienten gelehrt. Es müssen vier Monate Famulatur in Krankenhaus oder Praxis geleistet werden. Die Klinik endet mit dem schriftlichen Teil des 2. Staatsexamens.

11. und 12. Semester: Praktisches Jahr (PJ)

Das letzte Ausbildungsjahr findet im Krankenhaus statt, wo die angehenden Ärzte unter Aufsicht arbeiten. Vorgeschrieben sind vier Monate Chirurgie, vier Monate Innere Medizin und weitere vier Monate in einem Wahlfach. Der mündliche Teil des 2. Staatsexamens schließt sich an. Ist dieser bestanden, folgt die Approbation als Arzt.

Assistenzarzt

Der Einstieg ins Berufsleben erfolgt als Assistenzarzt, entweder im Krankenhaus oder in einer dafür zugelassenen Praxis.

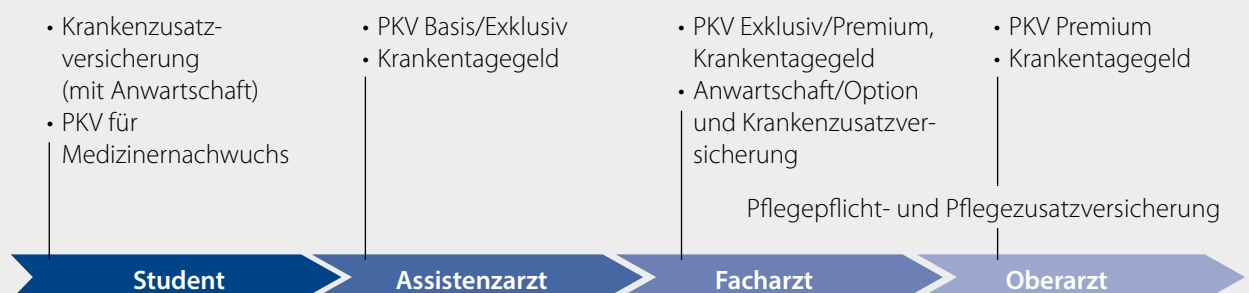
Facharzt

Berufsbegleitend wird nun zum Facharzt ausgebildet, was weitere fünf bis sechs Jahre dauert. Nur als Facharzt wird man als Vertragsarzt bei den gesetzlichen Krankenkassen zugelassen, kann sich also „niederlassen“.

Oberarzt

Im Klinikbetrieb können Fachärzte zum Oberarzt aufsteigen. Hierbei spielen die fachliche Expertise, Spezialisierungen, aber auch Sozialkompetenz und wirtschaftliches Verständnis eine Rolle. Die höchste Stufe auf der Karriereleiter der Humanmediziner ist der leitende Oberarzt, auch „Chefarzt“ genannt.

Immer das passende Produkt ein (Berufs-)Leben lang



„Weit aufmachen, bitte!“ – der Berufsweg der Zahnmediziner

Auch der Ausbildungsweg der Zahnmediziner ist anspruchsvoll und erstreckt sich über mehrere Jahre.

1. bis 5. Semester: Vorklinik

Die ersten fünf Semester umfassen vor allem die naturwissenschaftlichen Fächer sowie zahntechnische Kenntnisse und Grundlagen der Arbeit am Patienten. Nach dem 2. Semester werden im Rahmen des Vorphysikums die Fächer Physik, Chemie und Biologie (an einigen Universitäten auch Zoologie) geprüft. Nach dem 5. Semester wird als 2. staatliche Prüfung das Physikum abgelegt. Es umfasst die Fächer Anatomie, Histologie, Physiologie und Biochemie sowie die Technikkurse.

6. bis 10. Semester: Klinik

In der zweiten Studienhälfte lernen die Studenten, am Patienten zu arbeiten. Hinzu kommen die wissenschaftlichen Grundlagen der Krankheitslehre. Das Studium wird mit dem mehrere Monate dauernden Staatsexamen, der Zahnarztprüfung, abgeschlossen. Ist dieses bestanden, kann die Approbation erteilt werden.

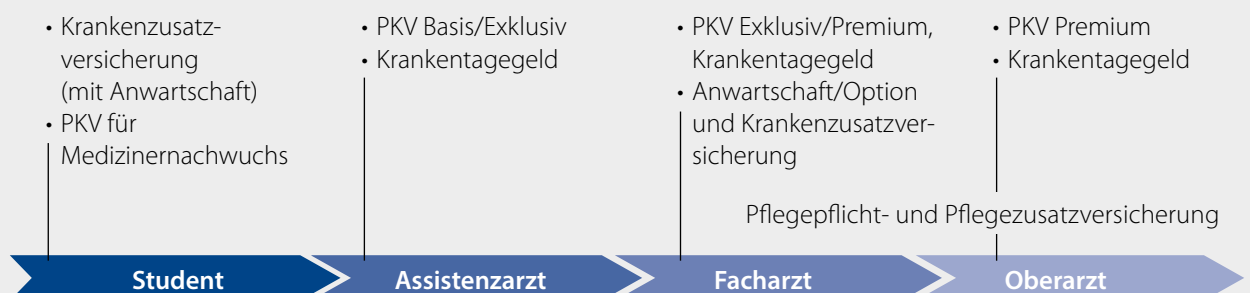
Fachzahnärztliche Weiterbildung

Mit der allgemein Zahnärztlichen Ausbildung darf man als Zahnarzt praktizieren. Es gibt zudem mehrere Fachrichtungen sowie Tätigkeitsschwerpunkte, für die man sich durch Weiterbildungen qualifizieren kann. Der Umfang der Weiterbildung hängt vom jeweiligen Fach und Bundesland ab.

Anstellung oder Niederlassung

Fachzahnärzte können zwischen einer Tätigkeit als angestellter Zahnarzt und einer Niederlassung als Vertrags- oder Privatzahnarzt wählen. Die Tätigkeit als Vertragszahnarzt setzt eine zweijährige Weiterbildungszeit als Assistent in einer Zahnarztpraxis oder an einer Uniklinik voraus.

Immer das passende Produkt ein (Berufs-)Leben lang



Für wen kommt die PKV infrage?

Am Anfang einer jeden Beratung zur PKV steht die Statusfeststellung. Diese ist anhand des Einkommens direkt und unkompliziert möglich.



Foto: Shutterstock

Reden wir über Geld ...

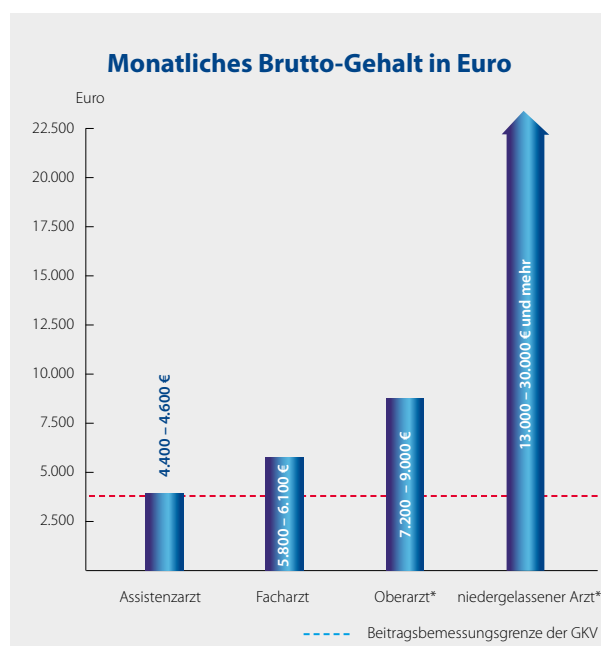
Klinikärzte werden – zumindest im Bereich der universitären und kommunalen Krankenhäuser – nach Tarif bezahlt. Der Einstieg ins Berufsleben erfolgt als Assistenzarzt, mit einem monatlichen Anfangsgehalt zwischen 4.400 und 4.600 Euro brutto.

Nach erfolgreicher Facharztausbildung – die berufsbegeleitend erfolgt – steigt das Gehalt: Zwischen 5.800 und 6.100 Euro brutto verdienen Fachärzte zunächst.

Oberärzte erhalten bei der Einstellung zwischen 7.200 und 7.600 Euro, leitende Oberärzte steigen bei 8.500 bis 9.000 Euro ein.

Der Reinertrag für niedergelassene Ärzte liegt laut Statistischem Bundesamt zwischen 160.000 Euro (Psychiater und Neurologen) und über 370.000 Euro (Radiologen) pro Jahr und Praxisinhaber.

*Von diesen Reinerträgen müssen weitere Kosten der Ärzte, etwa für Versicherungen und anderes, abgezogen werden.



GKV? Für Ärzte nicht verpflichtend

Für den Vermittler heißt das: Schon Berufseinsteiger überschreiten in aller Regel die Beitragsbemessungsgrenze der GKV (Stand 2018: 4.425 Euro/Monat). Niedergelassene Ärzte sind ohnehin wirtschaftlich selbstständig und daher nicht sozialversicherungspflichtig.

Spätestens mit der Approbation, also mit Mitte 20, wird deshalb für junge Ärzte das Thema PKV relevant. Da gerade bei den Medizinern der Berufsweg recht verlässlich planbar ist, lohnt es sich jedoch auch schon vorher, in die PKV einzusteigen, weil in jungem Alter die Eintrittsbedingungen noch günstiger sind.

Was ist mit den Beihilferechtigten?

Ärzte und Zahnärzte, die in einem Beamtenverhältnis stehen, haben einen Anspruch auf Beihilfe, das heißt die Versorgung durch ihren Dienstherrn. Für Tarifbeschäftigte, die vor dem 31.07.1998 in den öffentlichen Dienst eingestellt wurden, gilt das Beihilfegesetz ebenfalls (nur BAT-West).

Die Leistungen aus der Beihilfe entsprechen nicht denen einer leistungsstarken PKV. Es bietet sich deshalb eine maßgeschneiderte Zusatzabsicherung für diese Zielgruppe an – die Beihilfeergänzung der INTER. Sie erstattet die Kosten für ambulante, stationäre und zahnärztliche Behandlungen mit dem versicherten Prozentsatz und schließt so die Versorgungslücke.



Foto: iStock/Sturti

Rational, verantwortungsbewusst und zielstrebig

Ärzte und Zahnärzte sind kluge Verhandlungspartner, die es gewohnt sind, verschiedene Fakten und Informationen sorgsam gegeneinander abzuwägen. Von ihrem Vermittler erwarten sie umfassende und punktgenaue Informationen und Absicherungsvorschläge,

damit sie entscheiden können, was das Beste für sie ist. Durch harte Faktoren, wie Fachkompetenz, Klarheit und ein strukturiertes Gespräch, baut der Vermittler das benötigte Vertrauen auf und festigt es durch weiche Faktoren wie die passende Ansprache.

Folgender Leitfaden kann Ihnen bei der Vorbereitung des Kundengesprächs helfen:

Gesprächseinstieg Arbeiten Sie ruhig das Besondere der Situation heraus – dass Sie als Makler nun einen Arzt/Studenten in Sachen PKV beraten, obwohl dieser tagtäglich mit Krankenkassen zu tun hat bzw. haben wird.

Verständnis Sie kennen die vielfältigen Anforderungen des Berufes. Abrechnungstress mit den GKV ist dabei nur ein Aspekt von vielen. Dazu kommen das enorme Arbeitspensum, Schichtdienste und schwierige Patienten.

Überleitung Welche Erfahrungen hat der Kunde als Patient gemacht?

Analyse des Ist-Zustands War die eigene KV dabei hilfreich? Spielt es eine Rolle, ob man privat oder gesetzlich versichert ist? Wo ist der Kunde derzeit versichert? Wie lange? Wie viel zahlt er? Ist er zufrieden?

Vergleich anbieten Konkreten Vergleich des bisherigen Produkts anbieten mit einem speziellen Medizinerarif beispielsweise der INTER. Den für die aktuelle berufliche Situation passenden Tarif vorstellen und Besonderheiten aufzeigen, zum Beispiel Krankenrücktransport aus dem Ausland, Psychotherapie (Stichwort: Burn-out). Sollte der Kunde nicht preisgeben wollen, wo er versichert ist, ein unverbindliches Angebot vorschlagen, damit er selbst vergleichen kann.

Selbstbestimmter Kontakt Eigene Kontaktdaten hinterlassen und fragen, wie Sie verbleiben wollen – wann es dem Kunden am besten passen würde, dass Sie rückfragen.

Warum PKV? Die Top-Vorteile gegenüber der GKV

Im Gespräch sollten auf jeden Fall die Vorteile der PKV gegenüber einer – im Falle der Ärzte meist freiwilligen – gesetzlichen Versicherung deutlich herausgestellt werden.

- In der Regel günstigere Beiträge, vor allem für jüngere Menschen.
- Die Beitragsersparnis kann in eine Altersvorsorge investiert werden, die nicht dabei ist, wenn man freiwillig Beiträge an die GKV zahlt.
- Schon im Einsteigertarif der PKV können auf Wunsch auch die Kinder und der Partner mit abgesichert werden.
- Die PKV bietet deutlich mehr Leistungen (etwa Reiseimpfungen, Auslandsreiserücktransport, Psychotherapie ...).
- Auf Wunsch ist eine Beitragsentlastung fürs Alter möglich – die Finanzen bleiben planbar.
- Als Arzt weiß der Kunde: Privatversicherte genießen im Gesundheitssystem Vorteile, weil der behandelnde Arzt nicht an die Vorgaben der GKV gebunden ist.

„Ja, aber ...“ – kritische Einwände (und die Antworten darauf)

Ärzte und Zahnärzte sind es von Berufs wegen gewohnt, analytisch zu denken und verschiedene Optionen zu hinterfragen. Sie werden ihren Vermittler daher vielleicht intensiv mit kritischen Fragen konfrontieren. Umso wichtiger ist es, dass Sie professionell antworten können.



Foto: iStock/Global Stock

Diese Einwände bekommen Vermittler häufig zu hören:

1. Jetzt sind die Beiträge günstig, aber sie werden doch sicher steigen?

Antwort Jede Krankenversicherung, egal ob gesetzlich oder privat, ist von den steigenden Gesundheitskosten betroffen und muss früher oder später ihre Beiträge anpassen. Man spricht von einer medizinischen Inflation: Die Lebenserwartung der Menschen steigt beständig. Hinzu kommen die immer besseren Behandlungsmöglichkeiten. Die medizinische Inflation beträgt inzwischen etwa 5 bis 6 Prozent pro Jahr. Die Beitragssteigerungen liegen deutlich darunter.

2. Jeder weiß, dass die PKV im Alter richtig teuer wird. Als Rentner kann ich sie mir womöglich nicht mehr leisten.

Antwort Per Gesetz ist ausdrücklich verboten, dass die Beiträge aufgrund des Alters steigen. Ihre voraussichtliche Lebenserwartung wird bei seriösen Tarifen bereits bei der Prämienkalkulation mit eingerechnet. Davon abgesehen gibt es etwa bei der INTER die Option, die Beiträge für das Alter abzusichern. Zudem ist es im Fall der Fälle möglich, in einen günstigeren Tarif zu wechseln, ohne dass die Altersrückstellungen verloren gehen.

3. Mit Familie ist die PKV sowieso zu teuer.

Antwort Das stimmt so nicht. Schon im Einsteigertarif

der PKV können auf Wunsch auch die Kinder und der Partner mit abgesichert werden. Außerdem haben Vergleiche gezeigt, dass gerade bei Besserverdienenden die Familienbeiträge den Vergleich mit denen für die GKV nicht zu scheuen brauchen. Hinzu kommt: Bei der GKV muss sich der Partner sowieso selbst versichern, sobald er mehr als geringfügig beschäftigt ist.

4. Wie passt sich die PKV an, wenn sich meine beruflichen Umstände ändern?

Antwort Sie sprechen von einer Niederlassung oder dem Verkauf Ihrer Praxis. Selbstverständlich werden wir in so einem Fall prüfen, ob Ihr aktueller Tarif noch immer die beste Option ist. Sollte das nicht der Fall sein, können Sie jederzeit wechseln, ohne dass die Altersrückstellungen verloren gehen.

5. Und wenn ich in die Gesetzliche (zurück)will?





Antwort Haben Sie Sorge, dass Ihnen die Beiträge zu hoch werden könnten?

Das müssen Sie nicht: Für den Fall, dass Sie aus gesundheitlichen Gründen längere Zeit nicht arbeiten können, bietet die INTER interessante Zusatzoptionen wie das Krankentagegeld.

Im Alter fallen das Krankentagegeld und der gesetzliche Regelzuschlag von 10 Prozent weg, was beitragsentlastend wirkt. Außerdem ist die Abstufung in einen anderen Tarif möglich.

Auf einen Blick: Welcher Tarif passt zu wem?

Ganz gleich, wo Ihre Kunden auf der Karriereleiter stehen: Wir haben den passenden Tarif. Die folgende Übersicht können Sie als Richtlinie nutzen, welcher INTER-Tarif in welcher Lebensphase am besten geeignet ist.

Berufsstation	Produktart	INTER-Produkt	
		Humanmediziner	Zahnmediziner
Student 	PKV	INTER JAZ 300A	INTER JAZ 200A
	oder Krankenzusatz mit Anwartschaft (für einen künftigen Wechsel)	QualiMedZ, Option	QualiMedZ, Option
Assistenzarzt 	PKV Basis / PKV Exklusiv	JAK U / JA U + JE U	ZAK U, ZAK V U + ZAZ U
	Krankentagegeld	TMA U	TMA U
	Beitragsentlastung im Alter	BEA U	BEA U
Facharzt angestellt 	PKV Exklusiv mit Anwartschaft PKV (für einen zukünftigen Wechsel)	JA U + JE U, Option P	ZAK V U + ZAZ U, Option P
	Krankentagegeld	TMA U	TMA U
	oder Krankenzusatz mit Anwartschaft (für einen zukünftigen Wechsel)	QualiMed Z, Option	QualiMed Z, Option
	Beitragsentlastung im Alter	BEA U	BEA U
Facharzt niedergelassen	PKV Premium	JA Best	ZA Best, ZAML Best
	Krankentagegeld	TMN U	TMN U
	Beitragsentlastung im Alter	BEA U	BEA U
Oberarzt 	PKV Premium	JA Best	ZA Best
	Krankentagegeld	TMA U	TMA U
	Beitragsentlastung im Alter	BEA U	BEA U

Für alle beruflichen Stationen empfiehlt sich außerdem die leistungsstarke private Pflegepflichtversicherung der INTER – und für Kunden, die sich auch bei Pflegebedürftigkeit bestens versorgt wissen wollen, die Pflegezusatzversicherung mit attraktiven Mehrleistungen.

**INTER Versicherungsgruppe
Makler Service Management**
0621 427-2727 maklerservice@inter.de
www.inter-makler.net

inter
VERSICHERUNGSGRUPPE