

Zahngesundheit ist lieb und teuer

Warum Verbraucher bei größeren Investitionen Preisfuchse sind, ihren Arzt aber nur selten mit einem Vergleichsangebot konfrontieren

München, 22. August 2012. Die deutschen Verbraucher, sonst als Preisfuchse bekannt, sind bei den Heil- und Kostenplänen des Zahnarztes bemerkenswert schmerzfrei. Das ist das Resultat einer aktuellen Umfrage, die die Siemens-Betriebskrankenkasse (SBK) und das medizinische Preisvergleichsportal medikompass.de in Auftrag gegeben haben. Nicht mal jeder dritte Deutsche holt Vergleichsofferten von anderen Praxen ein, nur acht Prozent wechseln aufgrund von günstigeren Angeboten konsequent ihren Zahnarzt. Vier von fünf Patienten bezweifeln zwar den Kostenplan des Zahnarztes, aber lediglich 44 Prozent konsultieren daraufhin ihre Krankenkasse. Dabei ist das Einsparpotenzial enorm.

Günstige Zahnpasta, teure Kronen: Beim Zahnersatz ist für die deutschen Schnäppchenjäger Schluss mit geizig. Das ergibt die repräsentative, vom Marktforschungsinstitut YouGov Panel Deutschland im Auftrag der SBK und medikompass.de durchgeführte, Umfrage unter 1.060 Befragten. Während 62 Prozent der Bundesbürger beim Shopping aufgeklärte Verbraucher sind, also etwa beim Kauf von Zahnpasta, Fernsehgerät, Laptop oder Joghurt bewusst auf den Preis achten und gezielt nach Sonderangeboten suchen, wird in der Zahnarztpraxis der Kostenfaktor weitgehend ausgeblendet: 71 Prozent verfahren nach dem gutgläubigen Motto „Mund auf, Augen zu und durch“. Lediglich 29 Prozent vergleichen kritisch die Alternativangebote von anderen Zahnärzten, bevor sie sich behandeln lassen. Diese Haltung gegenüber den Kosten für Zahnbehandlungen ist übrigens bei gesetzlich und privat Versicherten gleichermaßen ausgeprägt und gilt einkommensübergreifend.

Bohren um jeden Preis – Deutsche zeigen dem Zahnarzt selten die rote Karte

Über die Hälfte der Befragten (56 Prozent) würden ihren Zahnarzt zwar auf ein günstigeres Behandlungsangebot der Konkurrenz hinweisen, um einen Preisnachlass zu erwirken. Scheitert ein solcher jedoch, hat das für den Arzt meistens keine Auswirkungen. Er darf weiterbohren, fast um jeden Preis: Nur 8 Prozent der Patienten wechseln in so einem Fall sofort den Arzt – 42 Prozent tun das erst, wenn die Ersparnis mehr als 25 Prozent beträgt. Für 41 Prozent kommt ein Wechsel des Arztes ihres Vertrauens allein aus Geldfragen grundsätzlich nicht infrage.

„Gesundheit ist das höchste Gut. Das Vertrauen in den Arzt hat für die meisten Patienten oberste Priorität – und das ist auch gut so. Trotzdem sollten Versicherte gegenüber den Heil- und Kostenplänen von Medizinern mündiger und preissensibler werden“, fordert Roland Engehausen, Bereichsleiter Privatkunden der SBK. Nur das verhindere nachhaltig, dass sich die Kostenspirale zuungunsten der Versicherten dreht. „Vertrauen muss eine transparente, patientenfreundliche Preisgestaltung immer mit einschließen. Es geht hier schließlich nicht um kleine Beträge“, erläutert Engehausen weiter. Vor kostenintensiven Eingriffen lohnt es sich deshalb, sich von seiner Krankenkasse beraten zu lassen. Aktuell tun das laut Umfrage jedoch gerade mal 44 Prozent der Verbraucher.

Lücken im Portemonnaie – vor teuren Eingriffen die Krankenkasse konsultieren

Die Vogel-Strauß-Devise der meisten Zahnarztpatienten kostet schmerzhaft Geld: Im Schnitt macht jeder Bundesbürger pro Jahr rund 125 Euro für zahnärztliche Zuzahlungen locker¹, für Kronen, Brücken oder Implantate werden schnell Tausende von Euro fällig. Rund 60 Prozent der Kosten, schätzen Experten, ließen sich mit Angebotsvergleichen etwa über sogenannte Zahnauktionen im Internet einsparen. Über diese Preisvergleichsportale wie medikompass.de können sich Kunden problemlos Kostenvoranschläge für den Zahnersatz zusammenstellen lassen und sich dann in Ruhe für die beste Offerte entscheiden.

„Grundsätzlich sollten Patienten nicht blind dem ersten Therapievorschlag des Zahnarztes vertrauen, sondern sich über weitere Verfahren und deren Kosten genauestens informieren. Bei Zahnersatz ist es immer sinnvoll die Meinung eines zweiten Mediziners einzuholen“, rät Jürgen Popp, Geschäftsführer der Medikompass GmbH, die das Portal betreibt.

Über die SBK:

Die SBK (Siemens-Betriebskrankenkasse) ist Deutschlands größte Betriebskrankenkasse und gehört zu den 15 größten Krankenkassen. Die geöffnete, bundesweit tätige gesetzliche Krankenkasse versichert mehr als 1 Million Menschen in Deutschland. Die SBK ist mit über 100 Geschäftsstellen und über 1.500 Mitarbeitern nahe bei ihren Kunden. Sie betreut ferner über 100.000 Firmenkunden bundesweit. In der mehr als 100-jährigen Geschichte der SBK stand und steht der Mensch immer im Mittelpunkt ihres Handelns. Sie unterstützt auch heute ihre Kunden bei allen Fragen rund um die Themen Versicherung, Gesund bleiben und Gesund werden. Dies bestätigen auch die Kunden. Beim Kundenmonitor Deutschland mit jährlich 8.000 befragten Versicherten belegte die SBK 2011 zum fünften Mal in Folge Platz 1 bei der Kundenzufriedenheit. 2012 platzierte sich die SBK im Wettbewerb „Deutschlands beste Arbeitgeber“ zum fünften Mal in Folge unter den besten 100 Unternehmen. Sie erreichte den 6. Platz in der Kategorie der Unternehmen mit 501 bis 2.000 Mitarbeitern und erhielt einen Sonderpreis für die gelungene Förderung von Frauen. Zudem gehört die SBK 2012 wieder zu Europas besten Arbeitgebern.

Für Rückfragen:

SBK

Franziska Herrmann
stv. Pressesprecherin
Heimeranstraße 31
80339 München

Telefon: +49 (0) 89 62700-479

E-Mail: franziska.herrmann@sbk.org

¹ lt. TNS Infratest-Studie 2011

Besuchen Sie uns im Internet und diskutieren Sie mit:



www.sbk.org



www.facebook.com/SBK



twitter.com/Siemens_BKK