



ZahnGesund: erstklassiger Schutz mit Zukunftsgarantie

Immer mehr Menschen legen Wert auf gesunde Zähne und nutzen Hightech-Medizin sowie Prophylaxe-Angebote für die Zahngesundheit. Moderne Zahnarztpraxen erfüllen diese Ansprüche der Patientinnen und Patienten und ergänzen klassische Zahnmedizin mit modernsten (Hightech-) Behandlungen und Präventionsleistungen.

Infolgedessen gehen viele zweimal im Jahr zum Zahnarzt, um wenigstens die anteilige GKV-Kostenübernahme zu erhalten. Ergänzend dazu gehören Private Zahnzusatzversicherungen zu den wenigen Versicherungen, die von Kundenseite aktiv nachgefragt und gekauft werden – wenn das Preis-Leistungsverhältnis perfekt und der Tarif bezahlbar ist.

Erstklassig. Günstig. Ausgezeichnet.

Der Münchener Verein erfüllt diese Anforderungen mit der weitreichenden und langfristig angelegten Strategie seiner ZahnGesund-Tarife. Schon ab der ersten Stunde der Produktentwicklung wurden zentrale Key Facts für die Bedürfnisse der Kunden definiert: ein unschlagbares Preis-Leistungsverhältnis, modernste Prozesse für Vertriebspartner sowie ein passendes Vertriebskonzept. Dafür wurden umfassende Marktrecherchen erstellt, Kundenbefragungen durchgeführt und auch Vertriebspartner von der Idee bis zur Produktreife in den Produktentwicklungszyklus miteingebunden.

Das Fundament der erfolgreichen Produktlinie ZahnGesund sind das hervorragende Preis-Leistungsverhältnis sowie der Verzicht auf eine Wartezeit. Hinzu kommt die

Mehrleistung von 5 Prozent in den ZahnGesund-Tarifen 75 beziehungsweise 85, wenn das Bonusheft 10 Jahre gepflegt ist. In allen Tarifen ist ein fehlender Zahn mitversichert, wenn noch keine Behandlung angeraten wurde.

ZahnGesund, die Zahnzusatzversicherung des Münchener Verein, erfüllt diese Kundenansprüche. Unabhängige Vergleichsportale und Analysehäuser wie Check24, Verivox, Ascore, Softfair, Levelnine sowie Morgen & Morgen haben für das Tarifkonzept regelmäßig Bestplätze mit den Bewertungen „sehr gut“, „exzellent“ oder auch Platz 1 vergeben.

Kundenberatung leicht gemacht

Die transparenten Tarife können in jedem Alter, ohne Mindest- und Höchst Eintrittsalter, abgeschlossen werden und sind für alle gesetzlich Krankenversicherten geeignet. Schlanke Prozesse, ein Online-Abschluss ohne Gesundheitsfragen sowie der Verzicht auf eine Unterschrift unterstützen eine erfolgreiche Kundenberatung. Auch die Annahmepolitik des Münchener Verein mit nur einer Gesundheitsfrage nach fehlenden Zähnen ist sehr schlank. Mit der Wechselgarantie,

Quelle: www.mv-maklernetz.de/zahngesund

die die Laufzeit der bisherigen Zahnversicherung kostenfrei anrechnet, kann die Zahnstaffel häufig komplett entfallen.

Darüber hinaus profitieren Vertriebspartner von der Vergütung der sogenannten Altersgruppensprünge. Dafür wurden die ZahnGesund-Tarife nach der Schadenversicherung auf Basis von Altersgruppen kalkuliert: Kommt die versicherte Person in die nächsthöhere Altersgruppe, zum Beispiel von Altersgruppe 30 bis 35 in die Gruppe von 36 bis 40 Jahre, steigt der Versicherungsbeitrag. Dieser Mehrbeitrag wird vom Münchener Verein an seine Vertriebspartner vergütet.

Innovationsgarantie und Zukunftsgarantie

[Seit der Produkteinführung bietet ZahnGesund modernste Hightech-Leistungen](#) und hat dafür in den AVB zusätzlich eine Innovationsgarantie verbrieft. Die Tarife bleiben damit immer up-to-date. Vorausgesetzt wird nur, dass Behandlungen verordnet und nach der GOZ abgerechnet werden können. Seit dem Jahr 2024 profitieren Versicherte zudem von einer Zukunftsgarantie mit einem weiteren, sehr wertvollen Leistungsversprechen. Sollten die gesetzlichen Krankenversicherungen ihren Leistungskatalog und die Festzuschüsse in Zukunft reduzieren, bestehen die Leistungszusagen des Münchener Verein weiterhin.

Zusatzangebot: Die Deutsche Zahnversicherung

Die Deutsche Zahnversicherung bietet mit einem Bausteinkonzept weitere Ansätze für die Absicherung der Zahngesundheit. Der Tarif verzichtet grundsätzlich auf Gesundheitsfragen und unterscheidet sich durch ein Bausteinkonzept von der von den Kompakttarifen der ZahnGesund-Reihe. Beide Tarifangebote ermöglichen aber in der Kombination ein noch breiteres Spektrum für die Kundenberatung.

Über den Autor

Joachim Rahn ist Leiter Maklervertrieb bei der Münchner Verein Versicherungsgruppe



Quelle:

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4946722/ZahnGesund-erstklassiger-Schutz-mit-Zukunftsgarantie/>