

Neues Finanzierungsmodell von ProLab

In günstigen Raten zu schönen Zähnen

Autos und Wohnungseinrichtung lassen sich heute ganz selbstverständlich über eine Ratenzahlung finanzieren. Auf diesem Weg erfüllen sich viele Menschen Wünsche, die sonst über ihrem Budget liegen würden. Mit der "ProLab-Finance"-Ratenzahlung haben ProLab und ZAG Plus medicalFinance nun ein Finanzierungsmodell entwickelt, das hochwertigen Zahnersatz bezahlbar machen soll - bei einer Laufzeit von vier bis 36 Monaten und wahlweise mit oder ohne Restschuldversicherung.

Mit ProLab-Finance bieten wir unseren Kunden einen weiteren Baustein für noch mehr Erfolg: Die Zahnärzte punkten mit extrem günstigen Konditionen bei ihren Patienten und diese können entspannt ihre optimale Zahnversorgung finanzieren", erläutert Vorstandsvorsitzender Uwe Kanzler die ProLab-Motive für das neue Angebot. Schon ab einem Rechnungsbetrag von 250 Euro ist eine Ratenzahlung mit "ProLab-Finance" möglich. Spricht einer Finanzierung nichts entgegen, kann sie direkt in die Tat umgesetzt werden. Die Laufzeiten sind von vier bis 36 Monaten gestaffelt. Bei einer Laufzeit von vier und sechs Mo-

naten zahlen Patienten 0 Prozent, ab einer Laufzeit von zwölf bis 36 Monaten 2,9 bis 6,9 Prozent effektiven Jahreszins.

ZAG Plus bezahlt den Zahnarzt, der Patient seine Raten

Ein wichtiges Prinzip ist die Einfachheit des Verfahrens: Der erste Schritt ist ein unverbindlicher Vortragsantrag. Dieser kann vom Patienten gestellt werden, sobald mit dem Heil- und Kostenplan die Kosten der Behandlung und damit der voraussichtliche Finanzierungsbetrag feststehen. Die ZAG Plus entwirft dann ein auf die Patienten-Wünsche zugeschnittenes Teilzahlungsangebot. Kommt die Finanzierung zustande, füllt der Patient nach Be-

Drei Schritte, wie Ihre Zahnarzt-Kunden ein Finanzierungsmodell ins Gespräch bringen:

Schritt 1: Aktiv zuhören. Schenken Sie Ihren Patienten Gehör und seien Sie aufmerksam. Dann merken Sie sehr schnell, ob diese sich aus Überzeugung für eine kostengünstigere Versorgung entscheiden und damit glücklich sind oder eine hochwertigere Versorgung bevorzugen würden, aufgrund der Kosten jedoch Abstand davon nehmen. Im zweiten Fall werden Sie aktiv.

Schritt 2: Offensiv anbieten. Warten Sie nicht, bis ein Patient Sie auf eine mögliche Teilzahlung beim Zahnersatz anspricht. Vielen Menschen ist es unangenehm, über Geld und finanzielle Engpässe zu reden. Ergreifen Sie die Initiative und bieten Sie offensiv Lösungen an – etwa in Form einer individuell abgestimmten Teilfinanzierung des Zahnersatzes. Damit entlasten Sie Ihre Patienten und zeigen ihnen, wie wichtig sie für Sie sind.

Schritt 3: Direkt handeln. Verweisen Sie Ihre Patienten direkt an eine Mitarbeiterin oder einen Mitarbeiter, der Ihnen die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten vorstellt. Gut informiert, fällt eine Entscheidung, etwa für eine hochwertige Versorgung, leichter. Und das ist unter Umständen eine Entscheidung für die nächsten Jahrzehnte.

ten vereinbarten monatlichen Raten an die Finanzierungsbank.

Auch für Dentallabor und Zahnarztpraxis sind die Investitionen überschaubar: Es gibt keine Einrichtungskosten oder laufenden Gebühren. Das ProLab-Labor entscheidet, ob es eine Fallpauschale für jede einzelne Arbeit oder eine monatliche Gebühr mit unbegrenzter Fallzahl bezahlt. Die Zinssub-

Mehr Infos im Internet unter www.prolab.net



ProLab-Vorstandsvorsitzender Uwe Kanzler: „Die Patienten können entspannt ihre optimale Zahnversorgung finanzieren“

handlungs-Ende nur noch eine Beteiligung aus, die vom Zahnarzt abgezeichnet wird. Die Zahnarztpraxis wird dann direkt von der ZAG Plus bezahlt, der Patient leis-