

Sehr geehrte Vertriebspartner (w, m, d),

nicht derjenige Versicherer der am lautesten trommelt hat das Beste Produkt sondern vielleicht derjenige der **aktiv dem Kunden zuhört** und **beständig sowie unermüdlich die Interessen der Kunden respektiert**.

Die beigefügte Kurz-Präsentation zum Thema Zahnzusatz (uni-Dent Privat) der uniVersa könnte Ihr Interesse wecken.

**Vorsicht: klar & wahr**



Bei Fragen stehe ich Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Freundliche Grüße



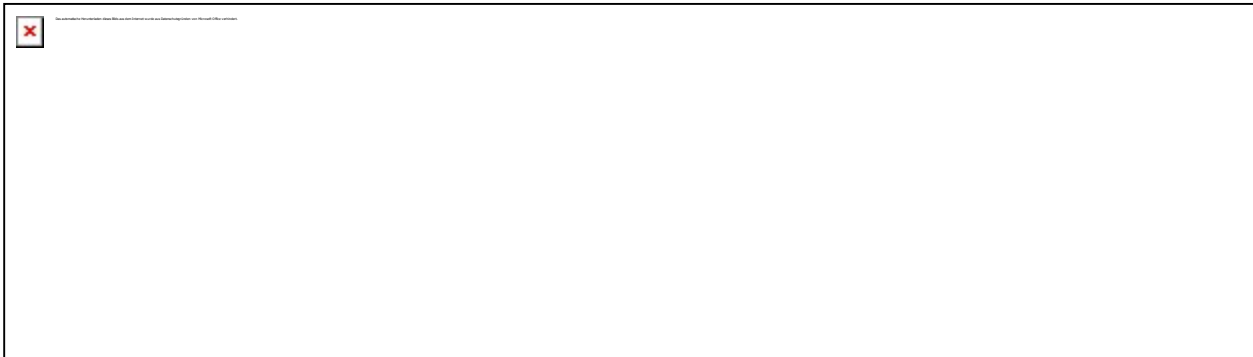
i.A. Michael Somla

Betriebswirt VWA  
Zertifizierter Vertriebscoach

**Bezirksdirektor für freie Vermittler und Mehrfach-Generalagenten**

Landesdirektion Makler Mitte-Süd  
Köln, München, Nürnberg  
Telefon: +49 89 23728 131  
Telefax: +49 911 5307 4678  
Mobil: +49 151 65906342  
[michael.somla@universa.de](mailto:michael.somla@universa.de)

Online immer für Sie erreichbar [www.universa.de](http://www.universa.de)



#### **Hinweis zur Datensicherheit**

Bei der unverschlüsselten Datenübertragung über das Internet ist die Vertraulichkeit sensibler, personenbezogener Daten gegenüber Dritten nicht gewährleistet. Übermittelte Daten können von Unbefugten zur Kenntnis genommen und eventuell sogar verfälscht werden. Die Authentizität des Absenders ist nicht gewährleistet und es ist möglich, von den Nutzern Kommunikationsprofile zu erstellen. Wir empfehlen Ihnen daher, wenn Sie uns schützenswerte Informationen, wie personenbezogene Daten und solche, die einem Berufsgeheimnis unterliegen, übersenden wollen, uns postalisch, per verschlüsselter E-Mail oder per Telefax zu kontaktieren. Sensible Informationen mit hohem Vertraulichkeitsgrad - d. h. sämtliche personenbezogene Daten - werden nicht per unverschlüsselter E-Mail an Sie übermittelt.

#### **Hinweis zu Vertraulich- und Rechtsverbindlichkeit**

Der Inhalt der erhaltenen E-Mail ist vertraulich zu behandeln und ausschließlich für den bezeichneten Empfänger bzw. dessen Vertreter bestimmt. Sollten Sie nicht der für unsere Nachricht vorgesehene Empfänger sein, so bitten wir Sie, sich mit dem Absender dieser E-Mail unverzüglich in Verbindung zu setzen, die empfangene E-Mail mit allen Anlagen aus Ihrem System zu löschen sowie ggf. existierende Ausdrücke zu vernichten. Der Inhalt dieser E-Mail ist nicht rechtsverbindlich. Eine rechtsverbindliche Bestätigung erhalten Sie gerne auf Anfrage in schriftlicher Form. Eine Veröffentlichung, Vervielfältigung oder Weiterleitung des Inhaltes dieser E-Mail ist nur nach unserer vorherigen schriftlichen Einwilligung gestattet.



**QUALITÄT BEDEUTET,  
DER KUNDE KOMMT ZURÜCK,  
NICHT DIE WARE.**

HERMANN TIETZ

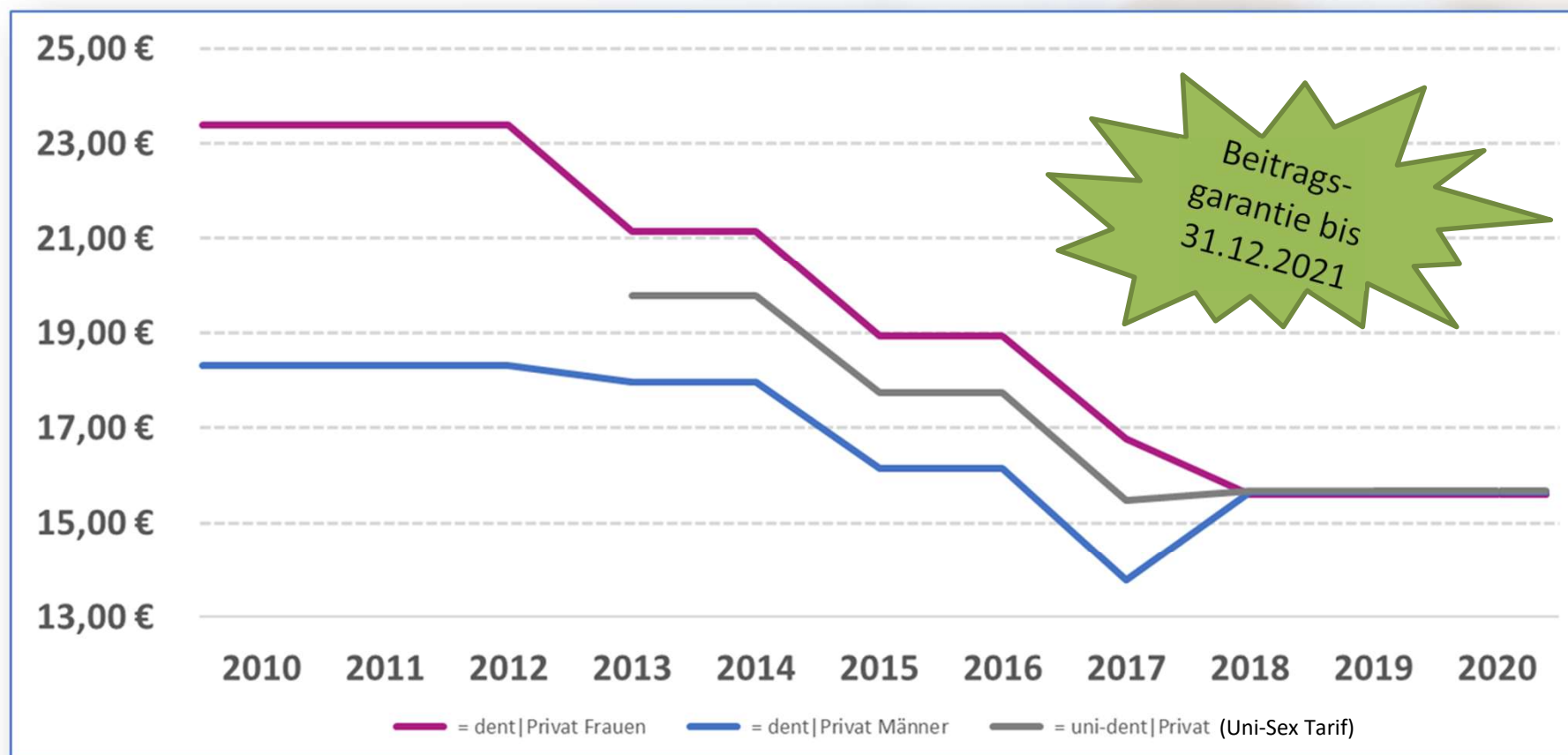




## uni-dent|Privat

... seit 2009 „nach uniVersa Art“ – wir können das „belegbar“ nachhaltiger

### Beitragsentwicklung der dent|Privat-Tarife (EA 30) seit Einführung 2009\*)



\*) Bsp. Neugeschäftsbeitrag / jeweils EA 30

Leichter geht es nicht mehr...

**Ohne  
Gesundheitsprüfung!**

## Die Leistungen im Kurzüberblick







- ✓ Zusammen mit der Kasse erstatten wir bis zu **90 %** der entstehenden Kosten, z. B. für ...
  - ... **hochwertige Füllungen** aus Metall, Kunststoff oder Keramik (z. B. Inlays/Onlays)
  - ... allgemeine Zahnbehandlungsmaßnahmen wie **Wurzel-/Parodontosebehandlungen**
  - ... **privatzahnärztliche Vergütungen** (bis zu den Höchstsätzen der GOÄ/GOZ)
  - ... **hochwertigen Zahnersatz** wie z. B. Kronen, Brücken, Implantate und Implantat getragenen Zahnersatz, Füllungen
  - ... **funktionsanalytische und funktionstherapeutische Leistungen.**
- ✓ Für **professionelle Zahnreinigung** und **Zahnprophylaxe** stehen Ihnen bis zu 75 EUR pro Jahr zur Verfügung. *Im ersten Versicherungsjahr sogar ein **Extra-Prophylaxe-Bonus.***
- ✓ **Keine Eigenbeteiligung bei einfacher und funktionaler Regelversorgung.** Zusammen mit der Kasse erstatten wir 100 % der entstehenden Kosten.



Ein häufig genutzter Vertriebsimpuls...

# uni-dent | Privat

Idee für eine aktive Kundenansprache

Zahnersatzvarianten	
Inlay z. B. aus Gold oder Keramik	
Keramikkrone	
Brücke	
Implantat und Krone	
<i>davon chirurgische Maßnahme</i>	
<i>davon prothetische Maßnahme</i>	
Modellgußprothese	
Professionelle Zahnreinigung	

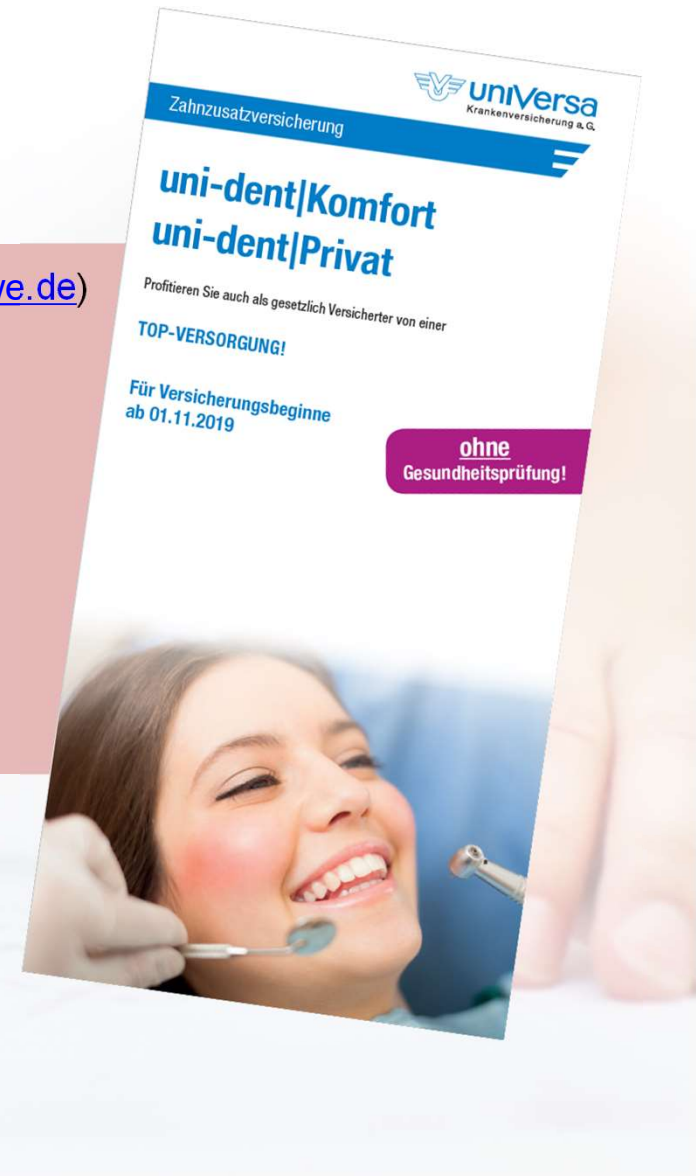
**NEU:** mit dem Tarif uni-GZ  
als add-on sogar bis zu  
100% Erstattung bei  
Zahnersatz möglich 😊 !

# Optimiertes Vertriebshandling

## Kurzantrag mit allen VVG-konformen Abschlussunterlagen

- Kurzantrag **ohne** Gesundheitsfragen ([www.universa-uwe.de](http://www.universa-uwe.de))
- Beitragstabellen & Tarifbedingungen
- Produktinformationsblatt & Verbraucherinformation
- Allgemeine Versicherungsbedingungen
- Kürzere Zahnstaffel bei Abschlüssen im 2. HJ. 2020
- Erlass von Wartezeiten per Zahnstatus möglich

Wir bieten Versicherungsschutz für alle bei Vertragsabschluss vorhandenen, versorgten oder bereits ersetzten Zähne, bei letzteren beiden egal wie lange die Behandlung zurück liegt.





## Optimiertes Vertriebshandling

... auch sehr leicht online (digital) abschließbar



The screenshots show the following steps:

- Step 1: Beitrag berechnen** - Calculation of the contribution based on birth date and insurance type. Two options are shown: '10,83 EUR mtl.' and '27,38 EUR mtl.' with 'Online abschließen' buttons.
- Step 2: Angaben zur Person** - Personal data entry form including name, address, and birth date.
- Step 3: Angelegenheiten** - Selection of insurance options like 'uni-dent|Komfort' and 'uni-dent|Privat' with their respective costs.
- Step 4: Angelegenheiten prüfen und abschließen** - Final review and confirmation of all entered data.

### Die wichtigsten Vorteile im Kurzüberblick:

- in nur vier Schritten zum Abschluss (97 Sekunden)
- optimale Darstellung auf allen Endgeräten
- sichere Datenübertragung
- Sofortige Policierung

Vertriebspartner, die eine Anbindung an die uniVersa haben, können sich für den Online-Abschluss registrieren. Nach der Registrierung bzw. Prüfung des Vertrages erhalten Sie Ihren individuellen Abschlusslink per E-Mail. Dieser kann anschließend an einen bestehenden Internetauftritt eingebunden, direkt per E-Mail versendet, über Social Media Kanäle kommuniziert werden oder live mit dem / durch den Kunden abgeschlossen werden. Bei der Einbindung sind alle rechtlichen Anforderungen einzuhalten. Das Formular zur Registrierung finden Sie unter folgendem Link: [www.universa.de/registrierung](http://www.universa.de/registrierung)



# Ohne Alterungsrückstellungen und trotzdem im Alter bezahlbar

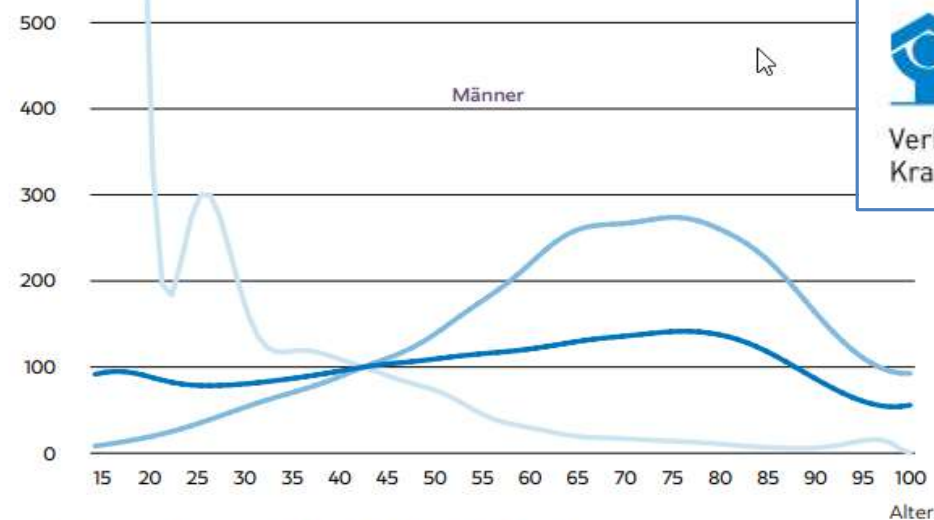
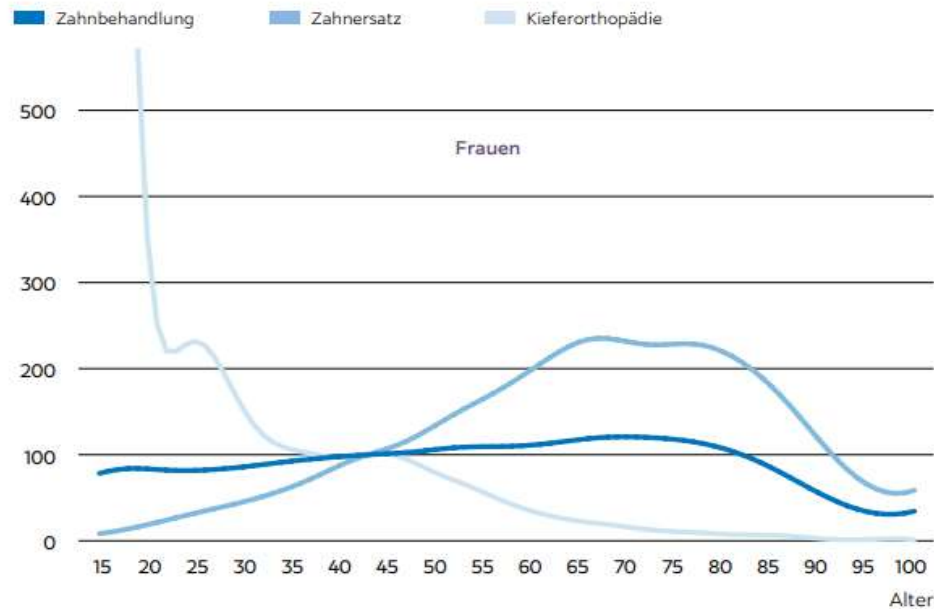


## Tarif uni-dent|Privat

Eintritts- alter	monatliche Beiträge in EUR
bis 15	14,14
16 - 20	16,24
21 - 25	12,92
26 - 30	15,68
31 - 35	18,23
36 - 40	21,38
41 - 45	24,72
46 - 50	27,67
51 - 55	30,82
56 - 60	34,75
61 - 65	38,09
66 - 70	38,88
71 - 75	39,27
76 - 80	39,27



Altersabhängigkeit der Ausgaben im Zahnbereich<sup>1</sup> 2018



<sup>1</sup> Alle Werte wurden je Leistungsart auf die Werte der 41- bis 45-Jährigen normiert.

Z18/S104

Stand: 08/2020

## Die leistungsstärksten Zahnzusatzversicherungen 60Plus

Die vollständige WaizmannTabelle „Generation 60Plus“ finden Sie unter [www.waizmantabelle.de/60plus](http://www.waizmantabelle.de/60plus)

Anbieter, Tarifname (Tarifbausteine)	Zahnersatz <sup>1)</sup> (z.B. Teilkronen, Kronen, Brücken, Implantate und Prothesen)	Zahnerhalt (Wurzelbehandlung, Parodontosebehandl.)	Prophylaxe (Erstattung für PZR inkl. etwaiger Begrenzung)	Implantate (Ohne Begrenzungen auf Anzahl und Höchstbetrag)	Prothesenreinigung (festgeschriebene Leistung oder ersatzweise Leistung anstatt PZR)	keine Gesundheitsfragen (Antrag ohne Gesundheitsfragen)	clearment-“Klarvertrag“ (clearment.de)	Beitrag Versicherungsnehmer ist 60 Jahre alt
<b>uniVersa</b> uni-dent   Privat	80% - 90% abhängig vom Bonusheft	80% - 90% abhängig vom Bonusheft	100% max. 75,- € je Kalenderjahr	✓	✓	✓	✓	ab 34,75 € <sup>3)</sup>
<b>Stuttgarter</b> Smile! ZahnPremium	90%	100%	100% max. 110,- € je Kalenderjahr	✓	✓	✗	✗	ab 43,95 €
<b>ERGO Direkt</b> ZAB+ZAE+ZBB+ZBE	90%	100%	100% (keine tarifliche Begrenzung)	✓	✓	✓	✓	ab 47,80 €
<b>Münchener Verein</b> 571+572+573 574+575	90%	100%	100% max. 170,- € je Kalenderjahr	✓	✓	✓	✓	ab 56,27 €
<b>Württembergische</b> ZE90 + ZBE	90%	100%	100% max. 300,- € innerhalb von 2 Kalenderjahren	✓	✓	✗	✓	ab 47,63 €
<b>Allianz<sup>2)</sup></b> DentalBest (DB02)	90%	100% (für Parodontosebehandlungen ohne GKV 60%)	100% max. 120,- € je Kalenderjahr	✓	✓	✗	✓	ab 42,46 €

1) Gesamterstattung in % = Leistung der Versicherung inkl. Vorleistung der gesetzlichen Krankenkasse.

2) alle Tarife ohne Begrenzung des Eintrittsalters außer Allianz DentalBest (DB02) - nur bis 65 Jahre abschließbar

Stand: 01.02.2018

© by WaizmannTabelle.de

### WaizmannTabelle Bewertungskriterien: Zahnzusatzversicherung Generation 60Plus

Mit der immer höheren Lebenserwartung steigt auch das Eintrittsalter in die private Zahnzusatzversicherung. Anders als bei Kindertarifen, sowie Tarifen für Versicherte „mittleren Alters“, sind Annahmerichtlinien und Leistungen anders zu bewerten. Die WaizmannTabelle 60plus zeigt die leistungsstärksten Tarife aus über 200 Zahnzusatzversicherungen speziell für die Versicherten ab 60 Jahren.

Gerade die Annahmbedingungen, das Höchsteintrittsalter sowie evtl. Gesundheitsfragen im jeweiligen Antrag sind bei „60plus“-Versicherten entscheidende Kriterien. Die WaizmannTabelle 60plus setzt den Fokus auf 100%ige Erstattung im Falle einer Regelversorgung und bestmögliche Leistung im Zahnersatz-Bereich, hier besonders für Implantate.

Mehr als 200 Tarife im Vergleich: [www.waizmantabelle.de/60plus](http://www.waizmantabelle.de/60plus)



**Online-Rechner**  
mit Vorab-Annahmecheck



**Experten-Beratung**  
Chat, Telefon, Email



**Clearment Schutzbrief**  
[www.clearment.de](http://www.clearment.de)

## Was ist bei der Wahl einer Zahnzusatzversicherung zu beachten?

Die wichtigsten Kriterien bei der Auswahl eines guten und vor allem geeigneten Tarifs sind der Leistungsumfang und die Annahmebedingungen.

Zum Leistungsumfang gehört die Anzahl der Leistungsbereiche, für die der jeweilige Tarif Leistungen bietet. Eine leistungsstarke Zahnzusatzversicherung sollte nicht nur für Zahnersatz, sondern auch unbedingt für Zahnerhalt und Prophylaxe leisten. Bei Kindern und Jugendlichen ist zusätzlich auch der Bereich Kieferorthopädie sehr wichtig.

Fast jeder Versicherer hat andere Annahmebedingungen. Meist müssen Kunden bei der Beantragung eines Tarifs Gesundheitsfragen beantworten. Anhand dieser Antworten wird geprüft, ob der Antrag angenommen werden kann. Mit dem Vorab-Annahme-Check bietet die WaizmannTabelle die Möglichkeit sofort online vollkommen anonym zu überprüfen, ob im gewünschten Tarif eine Annahme erfolgen kann oder nicht.

## Der Abschluss oder Wechsel einer Zahnzusatzversicherung ist dann ohne Einschränkung empfehlenswert, wenn:

1. aktuell kein krankhafter Befund (z.B. beschädigter oder erkrankter Zahn, Zahn-/Kieferfehlstellung) ärztlich diagnostiziert wurde - siehe ggf. Patientenakte,
2. derzeit keine medizinische Notwendigkeit für eine Behandlung besteht,
3. und keine Zahnbehandlungen angeraten oder am Laufen sind.

Der Abschluss einer Zahnzusatzversicherung ist sinnvoll, solange der Versicherungsfall noch nicht eingetreten ist. Wenn dies der Fall ist, sind alle zukünftigen Behandlungen durch die neue Zahnzusatzversicherung versichert.

Achtung: Bei Kindern sollten Eltern unbedingt rechtzeitig handeln - und zwar bevor eine Zahn-/Kieferfehlstellung erstmals ärztlich diagnostiziert wurde. Bereits dann wäre der Versicherungsfall eingetreten - unabhängig davon, ob zu diesem Zeitpunkt bereits eine Behandlungsnotwendigkeit bestanden hat oder nicht. Am besten sollte der Abschluss vorm ersten Besuch beim Zahnarzt erfolgen, spätestens jedoch vor Beginn des Zahnwechsels.

Behandlungen, die bereits angeraten oder gar begonnen wurden, sind grundsätzlich vom Versicherungsschutz ausgeschlossen. Dies gilt unabhängig davon, ob der Tarif trotz der angeratenen bzw. laufenden Maßnahme abschließbar ist oder nicht.

## Wann ist es besser mit dem Abschluss einer Zahnzusatzversicherung zu warten?

Wenn eine Behandlung bereits angeraten oder begonnen wurde (ausgenommen Prophylaxe!), ist es zumeist ratsam mit dem Abschluss einer Zahnzusatzversicherung bis zum erfolgreichen Abschluss der Behandlung zu warten. Es gibt jedoch auch Tarife, die trotz einer angeratenen oder laufenden Zahnmaßnahme aufnehmen. Wichtig ist in diesem Zusammenhang aber, dass diese Behandlungen grundsätzlich nicht versichert sind.

Mehr als 200 Tarife im Vergleich: [www.waizmantabelle.de/60plus](http://www.waizmantabelle.de/60plus)



**Online-Rechner**  
mit Vorab-Annahmecheck



**Experten-Beratung**  
Chat, Telefon, Email



**Clearment Schutzbrief**  
[www.clearment.de](http://www.clearment.de)