

### Das Risiko managen - Die private Vorsorge und die Versicherungen für den Praxisgründer und seine Praxis

#### Sicherheit für den Chef und für die Praxis

**Köln, 21. August 2010 – Die Idee steht am Anfang: Die eigene Praxis! Dann wird gerechnet und schließlich entschieden: Der Start in die Selbständigkeit ist beschlossen. Selbständig als Zahnarzt. Ob es sich lohnt, ob die eigene Praxis die richtige Entscheidung war, hängt dann allerdings von vielen Faktoren ab, nicht nur vom eigenen Können. Denn: Risiken sind die Wegbegleiter des Praxisgründers und diese gilt es zu erkennen und zu begrenzen. Ungeschützt kann alles auf dem Spiel stehen: Die Praxis wie die persönliche Lebensplanung.**

Im Folgenden ist über verschiedene Versicherungen zu sprechen, die einem Praxisinhaber zur Verfügung stehen, sich gegen Risiken zu schützen. Eines aber vorab: Die individuelle Beratung eines kompetenten Repräsentanten einer Versicherung, die sich idealerweise auf den Heilberufesektor spezialisiert hat, können diese „Hinweise“ nicht ersetzen – zu individuell sind die Anforderungen und Ansprüche eines jeden Zahnarztes.

#### **Von tragbaren und existentiellen Risiken**

Abgesehen von den Risiken, deren Absicherung gesetzlich bzw. nach der Berufsordnung der Zahnärztekammern vorgeschrieben ist, können unter Kosten/Nutzen-Erwägungen zunächst zwei Unterteilungen getroffen werden:

- ein Risiko kann als tragbar beurteilt werden, das heißt, im Schadenfall kann der finanzielle Schaden aus der eigenen Kasse bezahlt werden

oder

- die Belastung kann im Schadenfall so hoch sein, dass der finanzielle Ruin unausweichlich ist und daher durch Versicherungen abzusichern ist.

#### **Erster Gefahrenschwerpunkt: Die Absicherung des Praxisdarlehens**

Hier gibt es keine Überlegung hinsichtlich der Risikolage. Eine Bank muss bei einer Kreditvergabe Sicherheiten verlangen. Der Praxisgründer wird mit einem Existenzgründungs- und Finanzierungskonzept vorsprechen und überzeugen müssen.

Die richtige Finanzierungsstrategie will wohl überlegt sein, denn schließlich muss der junge Zahnarzt in der Regel ein beträchtliches Darlehen aufnehmen. Eine nach wie vor finanziell attraktive Möglichkeit ist, das Darlehen über eine Versicherung zu tilgen. Das Prinzip ist

## Presseinformation

einfach: Die Tilgung des Bankdarlehens erfolgt zu einem festgelegten Zeitpunkt über die Ablaufleistung der Versicherung oder einen Rückkaufswert dieser parallel abgeschlossenen Absicherung.

Die Deutsche Ärzteversicherung entwickelte ein "Praxiskonzept", das sowohl die finanziellen und steuerlichen Komponenten als auch die Akzeptanz der Bank berücksichtigt.

Mit dem "Praxiskonzept" hat der Praxisgründer

- ein vorteilhaftes **Finanzierungsmodell** für die eigene Praxis
- finanziellen Spielraum bei der Gestaltung der **Altersvorsorge** und
- hervorragende Optionen für eine zukünftige **Immobilienfinanzierung**.

Wie funktioniert das Konzept? Die laufende Beitragszahlung wird aufgeteilt und zwar

- in eine Rentenversicherung mit Mindestgarantieleistungen
- und in eine Fondspolice.

So wird ein Guthaben aufgebaut, das später zur einmaligen Tilgung des Praxisdarlehens am Ende der Laufzeit benötigt wird. Wird das Darlehen nicht getilgt sondern bis zum 60. Lebensjahr des Darlehensnehmers weitergeführt, so ist der steuerliche Ertrag nur zur Hälfte zu versteuern. Und - die Summe, die nicht zur Tilgung notwendig ist, kann für die zusätzliche Altersvorsorge und/oder zur Entschuldung einer privaten Immobilie genutzt werden.

Das Fazit:

Die richtige Strategie einer Praxisfinanzierung ist entscheidend für den langfristigen Erfolg der Praxis. Eine falsche Entscheidung zu Beginn lässt sich später nur noch schwerlich korrigieren. Unumgänglich ist eine professionelle Beratung durch einen in dieser Materie kompetenten Experten.

### **Zweiter Gefahrenschwerpunkt: Die Arbeitskraft des Chefs**

Ohne die Arbeitskraft des Zahnarztes, ohne seine Ideen läuft nichts. Wird er berufsunfähig, sei es durch Unfall oder Krankheit, kommt kein Geld mehr in die Kasse und die Praxis muss vorübergehend oder sogar auf Dauer geschlossen werden.

Die **Berufsunfähigkeitsversicherung (BU)** schützt vor solchen Einkommensausfällen. Und nicht umsonst verkünden Verbraucherschützer und Versicherer unisono von der Wichtigkeit dieser Versicherung. Sie ist für den Praxisgründer ein "Muss".

## Presseinformation

Eine Erleichterung bedeutet für Zahnärzte immerhin die obligatorische berufsständische Absicherung über das berufsständische **Versorgungswerk der Zahnärzte**, von der sie im Falle einer völligen Berufsunfähigkeit eine Rente erwarten dürfen.

Doch Vorsicht: Die Leistungen des Versorgungswerkes sind in Höhe und Umfang nicht ausreichend, den Einkommensverlust des Zahnarztes nur annähernd zu kompensieren. Man spricht von einer Grundversorgung. Und - die Versorgungswerke gewähren eine BU-Rente nur nach der Devise „Ganz oder gar nicht“. Ein bisschen Berufsunfähigkeit geht nicht. Wenn der Zahnarzt seinen Beruf ganz aufgeben muß, entspricht dies einer satzungsgemäßen Berufsunfähigkeit.

Um den damit programmierten finanziellen Belastungen aus dem Weg zu gehen, ist die private BU mit einem passenden Leistungsangebot zugeschnitten. Was leistet sie?

Der Zahnarzt kann mit einem garantierten monatlichen Ersatzeinkommen rechnen, das er nach seinem persönlichen Bedarf vereinbart. Er hat mit keinen Wartezeiten zu rechnen, sondern einen sofortigen vollen Leistungsanspruch. Vor allem aber bezieht er die volle Leistung bereits bei einer Teil-Berufsunfähigkeit ab 50 Prozent sowie im Pflegefall. Im Leistungsfall muss er auch keine weiteren Prämien mehr bezahlen und ein vereinbarter Kapitalaufbau wird ungeschmälert fortgesetzt.

Das Fazit:

Bei der privaten Berufsunfähigkeitsversicherung kommt es nicht nur auf die zu zahlende Prämie, auf die Bedingungen an. Die Qualität steht im Vordergrund. Zu prüfen ist:

- ist das Versicherungsunternehmen spezialisiert auf den Heilberufesektor
- wie schneiden bei den Bewertungen durch Ratingagenturen die BU-Bedingungen ab
- wurde die BU-Versicherung von einem zahnärztlichen Berufsverband geprüft und auch empfohlen
- gibt es Optionen, den Versicherungsschutz problemlos an berufliche oder private Veränderungen anzupassen
- wie wird im BU-Fall die Altersvorsorge sichergestellt.

### **Private Unfallversicherung**

Die Arbeitskraft des Praxisinhabers kann durch einen Unfall erheblich und sogar auf Dauer beeinträchtigt werden, so dass eine private Unfallversicherung sinnvoll ist, um die dadurch ausgelösten wirtschaftlichen Folgen abzufedern.

Die private Unfallversicherung bietet eine Vielzahl von Leistungsbausteinen. Sie gilt - anders als die gesetzliche Unfallversicherung - rund um die Uhr, also im Beruf und in der Freizeit und

## Presseinformation

weltweit. Bleiben als Folge eines Unfalls dauerhaft gesundheitliche Schäden zurück, wird die sog. Invaliditätsleistung fällig. Schon ab einer festgestellten Teilinvalidität wird ein entsprechend vereinbarter Kapitalanteil bezahlt – und das schon ab einem Invaliditätsgrad von 1 Prozent.

Für Zahnärzte werden die Spezialbedingungen geboten, um wichtige zahnarztspezifische Leistungen bzw. Risiken einzuschließen. Vereinbart werden können zum Beispiel:

- eine zahnarztspezifische Gliedertaxe
- finanzielle Mehrleistungen bei Unfällen infolge von Gewaltanwendungen durch Patienten.
- Infektionstagegeld bei infektionsbedingtem Berufsausübungsverbot.
- Infektionskrankheiten werden unter bestimmten Bedingungen als Unfallereignis definiert.

### **Krankentagegeldversicherung**

Warum eine Krankentagegeldversicherung? Sie bietet den notwendigen Schutz, um das Einkommen des Praxisinhabers abzusichern. Wenn der Zahnarzt arbeitsunfähig wird, drohen bereits nach wenigen Tagen erste Umsatzeinbußen, da die Patienten nicht behandelt werden können. Das Krankentagegeld kann bis zur Höhe des Nettoeinkommens vereinbart werden. Bezahlt wird - ganz gleich, ob der Zahnarzt als Patient im Krankenhaus liegt oder wegen Arbeitsunfähigkeit zuhause behandelt wird. Als Zahlungsbeginn kann mit dem Versicherer ein Tag X nach der festgestellten Arbeitsunfähigkeit vereinbart werden. Der Versicherungsbeitrag richtet sich nach der Höhe des Tagegeldes, dem Zeitpunkt der Zahlung nach der festgestellten Arbeitsunfähigkeit, dem Eintrittsalter und Geschlecht. Zu beachten: Die Höhe des zu vereinbarenden Tagegeldes darf das Nettoeinkommen nicht übersteigen, denn im Schadenfalls ist dieses ggf. nachzuweisen.

Die Empfehlung:

Für Existenzgründer ist das Krankentagegeld als Kompensation für das ausbleibende persönliche Einkommen unverzichtbar. Um die Balance zwischen der Höhe der Prämie und der notwendigen Versicherungsleistung auszutarieren, muss der Zahnarzt neben seinen familiären Aufwendungen, seine persönliche Risikamentalität und mögliche finanziellen Reserven sorgfältig abwägen.

## **Dritter Gefahrenschwerpunkt: Der laufende Betrieb der Praxis**

Neben dem wichtigsten Kapital, der Arbeitskraft, ist die Praxis die Grundlage für die Ausübung des Berufes als selbständiger Zahnarzt. Ein zuverlässiger Praxisschutz ist die

### **Praxis-Ausfallversicherung**

die die fortlaufenden Betriebskosten der Zahnarztpraxis ersetzt und zwar bei

- Krankheit, Unfall,
- Quarantäne,
- Feuer, Sturm, Hagel,
- Leitungswasserschäden
- Einbruchdiebstahl, Raub

Es ist also völlig unabhängig davon, ob der Geschäftsbetrieb durch Krankheit oder Unfall des Praxisinhabers oder durch einen versicherten Sachschaden unterbrochen wird. Die Praxisausfallversicherung bezahlt die fixen Betriebskosten, also

- die Miete, bzw. Pacht,
- Personalkosten
- alle Bürokosten wie Reinigung, Strom, Gas, Wasser, Heizung, Telefon
- Buchhaltungskosten
- Versicherungsprämien
- Steuern und Abgaben sowie
- Finanzierungskosten und Leasingraten

Die Praxis-Ausfallversicherung wird bedarfsgerecht in unterschiedlichen Varianten angeboten – je nachdem, ob zum Beispiel ausschließlich die Kosten eines Praxisvertreters abgedeckt werden sollen bis hin zu einer umfassenden Absicherung. Andererseits können auch ganz gezielt einzelne Leistungselemente ausgeschlossen werden, wenn diese schon über andere Versicherungen abgedeckt sind. Das wirkt sich natürlich beitragsmindernd aus.

### **Elektronik-Versicherung**

Oft als „Kann-Versicherung eingestuft, also als eine Versicherung, die nicht unbedingt sein muss und deren Risikobereich als noch selbst „tragbar“ bezeichnet wird, gilt die Elektronik-Versicherung und das ist nicht richtig. Die technischen Geräte, von der EDV-Anlage bis zu dem Röntgengerät sind in der modernen Zahnarztpraxis ein hohes Investitionsvolumen und zudem unverzichtbar. Die Elektronik-Versicherung deckt Schäden am Gerät, die aufgrund eines technischen Defektes in der Praxis auftreten durch

## Presseinformation

- Verschmoren, Versengen, Kurzschluss, Überspannung
- Fahrlässigkeit oder unsachgemäße Handhabung und vorsätzliche Handlungen Dritter
- Wasser

Zur Beachtung: Besondere Angebote von Spezialversicherer lassen Selbstbehalte zu, die zu einer Reduzierung der Prämie führen. Praxisgründer erhalten oft auch Sonderrabatte.

Karl-Heinz Silbernagel

Deutsche Ärzteversicherung, Köln

### Kontakt

Deutsche Ärzteversicherung AG

Karl-Heinz Silbernagel

Telefon 0221 – 14822857

Mobil 0172 – 29 01 406

E-Mail [karl-heinz.silbernagel@aerzteversicherung.de](mailto:karl-heinz.silbernagel@aerzteversicherung.de)

### Über die Deutsche Ärzteversicherung AG

Die Deutsche Ärzteversicherung, gegründet 1881, ist der Spezialist für Versicherungs- und Vorsorgeprodukte für die Angehörigen der akademischen Heilberufe in Deutschland. Als Standesversicherer hat das Unternehmen eine einzigartige Position im Heilberufemarkt. Neben der Deutschen Apotheker- und Ärztebank, ärztlichen und zahnärztlichen Standesorganisationen (Marburger Bund, Hartmannbund, Deutscher Hausärzteverband, Freier Verband Deutscher Zahnärzte) sowie zahlreichen Ärzte- und Zahnärztekammern ist es fest verankert im Heilberufeverbund. Die Qualität der Produkte und Dienstleistungen wird durch einen ständigen Erfahrungsaustausch innerhalb dieses Verbundes garantiert.