

## Die eigene Praxis

Bei der Finanzierung fängt es an – von Beginn an alles richtig machen

**Köln, 30. August 2010 – Die Idee steht am Anfang: Die eigene Praxis! Dann wird überlegt, gerechnet und schließlich entschieden: Der Start in die Selbständigkeit wird beschlossen. Selbständig als Zahnarzt. Aber - die Phase vor der eigentlichen Praxiseröffnung wird von Zahnärzten, die den Weg in die Selbständigkeit eingeschlagen haben und eine eigene Praxis gründeten, als die schwierigste und wichtigste Phase im Praxisgründungs und -eröffnungsprozess genannt.**

In der konzeptionellen Phase einer Praxisgründung sind vor allem fundierte betriebswirtschaftliche Kenntnisse gefordert. Es geht um Fragen wie zum Beispiel: „Welche Form der Niederlassungsfinanzierung ist die Beste?“ „Gibt es Finanzierungen, die sich bei persönlichen oder wirtschaftlichen Veränderungen anpassen lassen?“ und „Lassen sich auch noch persönliche Ziele, wie zum Beispiel Wohneigentum oder eine private Altersvorsorge integrieren?“

Eine richtige Finanzierungsstrategie will wohl überlegt sein, denn schließlich muss der junge Zahnarzt als Praxisgründer in der Regel ein beträchtliches Darlehen aufnehmen. Mehrere Möglichkeiten bieten sich ihm an. Bei der klassischen Niederlassungsfinanzierung mit einem Tilgungs- oder Annuitätendarlehen sinken durch regelmäßige Tilgungsraten die Restschulden des Darlehens und somit auch die anfallenden Zinskosten. Aber: Da die Zinskosten als betriebliche Ausgaben steuerlich voll absetzbar sind, reduziert dies die Steuerersparnis.

Intelligenter und finanziell attraktiver ist, das Darlehen über eine Versicherung zu tilgen. Das Prinzip ist einfach: Die Tilgung des Bankdarlehens erfolgt zu einem festgelegten Zeitpunkt über die Ablaufleistung der Versicherung oder den Rückkaufswert dieser zum Darlehen parallel abgeschlossenen Versicherung. Der Clou dabei ist, dass die Zinsbelastung und auch deren steuerliche Absetzbarkeit während der gesamten Laufzeit konstant hoch ist, was maximale steuerliche Ersparnis bedeutet. Gleichzeitig werden die eingesparten Tilgungsraten in attraktive Anlageformen investiert.

Diesen steuerlichen Vorteil macht sich das „Praxiskonzept“ der Deutschen Ärzteversicherung zunutze. Der Praxisgründer hat mit diesem Konzept

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

Wie funktioniert das „Praxiskonzept“? Mit der laufenden Beitragszahlung und deren Verzinsung in Anlagen mit hohen Renditechancen 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 etwa 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.

Ein Beispiel:

*Ein 35-jähriger Zahnarzt nimmt ein Darlehen über 150.000 Euro zur Finanzierung seiner Praxis bei der Bank auf. Die Absicherung will er über das "Praxiskonzept" machen. Er vereinbart eine Todesfalleistung von 150.000 Euro und eine Laufzeit bis Alter 60. Unter diesen Bedingungen ist eine monatliche Prämie von 1.170 Euro zu bezahlen. Unter bestimmten Voraussetzungen (erwirtschaftete Überschüsse in der Rentenversicherung, Wertsteigerungen der Fondspolice, persönlicher Steuersatz des Darlehensnehmers) ergibt sich nach 10 Jahren ein Nettorückkaufswert von 150.000 Euro, der zur Tilgung des Darlehens bei der Bank verwendet werden kann. Vorteilhafter ist es nun allerdings, das Darlehen z.B. für weitere Praxisanschaffungen oder einer privaten Immobilie zu prolongieren oder die private Altersvorsorge weiter aufzubauen. Dann stünde im Alter von 60 Jahren ein Kapital von ca. 768.000 Euro zur Verfügung.*

Das „Praxiskonzept“ ist durch die konsequente Nutzung der Steuer- und Renditevorteile die ideale Lösung zur Finanzierung der Niederlassung wie auch weiterer persönlicher Wünsche. Wenn, wie im o.a. Beispiel dargestellt, die Beiträge in das Praxiskonzept bis zum Ende der Vertragslaufzeit und über das Erreichen der Darlehenssumme hinaus eingezahlt werden, wird ein erheblicher Kapitalstock aufgebaut.

Dieses Kapital kann dann zum Ausbau der privaten Altersvorsorge genutzt werden. Das hat einen erheblichen Steuervorteil zur Folge. Entscheidet sich der Zahnarzt für eine Kapitalauszahlung nach Vollendung des 60. Lebensjahres, so ist das Kapital nur zur Hälfte individuell zu versteuern. Bei einer ratierten Rentenauszahlung müssen die Erträge aus der Ansparphase gar nicht und die Rente lediglich mit dem sogenannten Ertragsanteil versteuert werden.

Alternativ zu einer Rentenzahlung kann das Kapital durch zwischenzeitliche Entnahmen schon während der Darlehenslaufzeit zur Realisierung von Wohneigentum flexibel eingesetzt

werden. So lässt sich die Aufnahme eines privaten Darlehens und die damit verbundene zusätzliche Zinslast vermeiden, die steuerlich nicht zu nutzen wäre.

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. Das „Praxiskonzept“ ist der Schlüssel zur eigenen Praxis mit einzigartigen Vorteilen, so

- die volle und konstant hohe steuerliche Absetzbarkeit der Darlehenszinsen über die gesamte Laufzeit
- eine individuelle Anpassung an private Wünsche ist jederzeit möglich
- der eingezahlte Beitrag wird in attraktive Anlageformen nach Vorgaben des Zahnarztes aufgeteilt und angelegt
- die Erträge aus der Ansparphase sind bei späterer Wahl der Rentenzahlung steuerfrei
- bei Kapitalauszahlung nach einer Laufzeit von mindestens 12 Jahren und nach Vollendung des 60. Lebensjahres wird nur die Hälfte der Erträge besteuert.

Bei der Gründung der eigenen Praxis von Beginn an alles richtig machen - das ist die Idee, die das „Praxiskonzept“ auf intelligente Weise realisiert. Unumgänglich allerdings ist eine professionelle Beratung durch einen in der Materie kompetenten Experten. Denn zu unterschiedlich sind die individuellen Voraussetzungen und Vorstellungen, die jeder Zahnarzt bei seiner Niederlassungsplanung hat bzw. zu verwirklichen wünscht. Was das Praxiskonzept bei der Praxisgründung oder Niederlassung sonst noch zu bieten hat, erfahren Sie von den kompetenten Beratern der Deutschen Ärzteversicherung unter Telefonnummer 0221 148-22700 oder [service@aerzteversicherung.de](mailto:service@aerzteversicherung.de).

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.