

Infobrief „Versicherungen – Nötiges und Unnötiges“

Zunächst einmal muss man verstehen, was eine „Versicherung“ überhaupt ist, um zu entscheiden, was man braucht und was nicht. Der Grundgedanke ist sehr einfach: Risiken, die für einen allein existentiell sind, werden durch eine Gemeinschaft getragen, welche in ihrer Gesamtheit stark genug sein muss, damit durch die Beiträge aller die Existenz jedes Einzelnen gesichert werden kann.

Daraus leitet sich dann vor allen Dingen die Notwendigkeit ab, die eigene Situation exakt zu prüfen und zu analysieren. Es muss also geklärt werden, was denn „existentiell“ bedeutet.

In aller Regel ist man allein nicht in der Lage, diese Fragen angemessen zu beantworten. Man sollte deshalb die Hilfe von unabhängigen Beratern suchen, welche sich mit der Berufsgruppe und deren Entwicklung gut auskennen und nicht nur die ersten Schritte, sondern auch die Folgenden begleiten können. Erst mit dem Blick auf die gewünschte Zukunft wird erkennbar, was Sie heute brauchen.

Dazu nur ein Beispiel: Eine Rechtsschutzversicherung für einen angestellten Zahnarzt gehört eher zum Luxus, als zum existentiell Nötigen. In der Niederlassungsphase aber, also genau dann, wenn Sie mit Banken, Vermietern, potentiellen Praxispartnern usw. verhandeln, dann gewinnt sie an Bedeutung. Genau diese Zeit ist aber nicht versicherbar, wenn Sie nicht Monate vorher schon eine Versicherung hatten, die das deckt. Also braucht man sie doch, aber nicht sofort.

Typisierter Lebenslauf eines Zahnmediziners



Bild 1: Mögliche Pfade und finanzielle Ziele eines Zahnarztes im Laufe seines Lebens

Immer wieder sollten Sie den im Bild 1 skizzierten Lebenslauf von Beginn an vor Augen halten und auch monetarisieren, also Ihren Zielen und Wünschen einen konkreten Zahlenwert geben.

So hat ein fertiger Zahnmedizinistudent einen potentiellen Vermögensbildungswert – nennen wir es Humankapital – zwischen 5 und 10 Mio €. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung (BU), die für den Fall einer schweren Erkrankung diese Werte abdeckt, kostet weniger Versicherungsprämie, als eine Vollkaskoversicherung für einen PKW.

Was nützt aber eine BU-Rente, die mit 60 oder 65 endet, wenn man nicht auch für den BU-Fall eine Rente angespart hat? Keiner wird dann mit 65 ernsthaft Sozialfall werden wollen. Für 2.500,- € Nettokaufkraft heute benötigt ein 25-Jähriger mit 65 nach Steuer und Inflation ein Vermögen von rund 1,4 Mio €. Dafür müsste er – auch im Falle einer BU – bei 4% Nettorendite monatlich im Schnitt etwa 1.200,- € sparen.

Es ist ein weit verbreiteter Irrtum, dass Ihre Versorgungsanstalt im Falle einer BU für eine adäquate Altersrente aufkommt. Erhalten Sie aufgrund der sehr harten Kriterien keine BU-Rente (siehe www.bwva.de/fileadmin/user_files/Dokumente/pdf/VA-Satzung-2014-01-01.pdf), bemisst sich die Altersrente nur anhand der bereits eingezahlten Beiträge. So ist im Falle einer BU wenige Jahre nach dem Berufsstart die Altersrente geringer als der Sozialhilfesatz.

Es braucht also sehr gute Vorsorgekonzepte, die man so in keinem Testheft findet.

Zum Berufsstart gibt es Versicherungen, an denen man nicht vorbei gehen sollte/darf. Dazu zählen sicher:

- Unfallversicherung (Absicherung der Hände)
- Berufsunfähigkeitsabsicherung mit Konzept fürs Alter
- Krankenversicherung mit passendem Krankentagegeld (Systementscheidung)
- Berufshaftpflicht- mit Privathaftpflichtversicherung

Die Berufshaftpflichtversicherung ist in der zahnärztlichen Berufsordnung verpflichtend vorgesehen und muss der zuständigen Bezirkszahnärztekammer nachgewiesen werden.

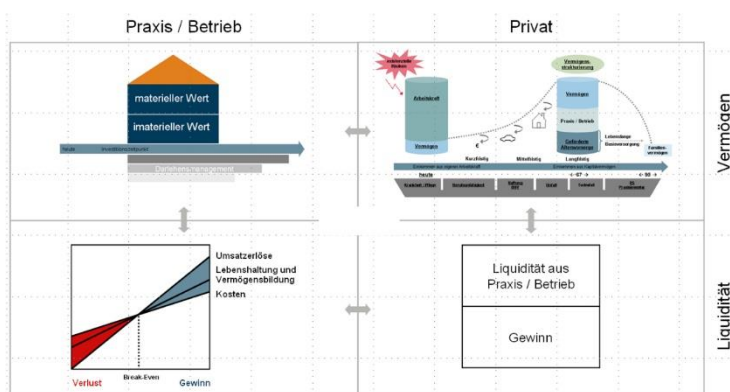


Bild 2: Liquidität und Vermögen sind in Betrieb und Privatem untrennbar miteinander verknüpft

Geht es dann in die Selbständigkeit, kommen einige hinzu. Diese sind zwar für den noch Angestellten zunächst nicht wichtig. Er muss aber für seine Planungen vor Existenzgründung die Bedeutung dieser Versicherungen verstanden haben und die Prämien in etwa kennen. So ist jemandem, der bereits an einer ernsten Krankheit leidet, wenn er nicht die entsprechende Versicherung hat, von einer Existenzgründung im Alleingang oft gänzlich abzuraten.

Mehr noch als die Bedeutung jeglicher Versicherung zu verstehen, sollten Sie frühzeitig mit Ihrem Berater die Zusammenhänge zwischen privater und betrieblicher Liquidität und privatem und betrieblichem Vermögen verstehen (siehe Schema in Bild 2). Daraus leiten Sie später ab, welcher Weg für Sie der richtige ist, welcher Praxis Sie für die Erreichung Ihrer Ziele den Vorzug geben müssen und welche Risiken Sie tragen können und welche nicht.

Wie erkennen Sie nun den für Sie richtigen Berater?

1. Sie sollten sich sicher gut mit ihm verstehen, so dass Sie gemeinsam Vertrauen aufbauen können. „Ein guter Berater nimmt Ihre Ziele mindestens so ernst, wie Sie selbst dies tun.“
2. Er sollte Sie unabhängig von Produkten oder sonstigen Zwängen beraten können.
3. Er sollte ein hohes Fachwissen in Ihrem Beruf, aber auch in der Finanzplanung und betriebswirtschaftlichen Beratung insgesamt haben (siehe auch <http://www.fpsb.de/>). Lassen Sie sich das nachweisen (Zertifikate von IHK, FPSB etc.).
4. Er sollte bereit sein, sich mindestens 1- 2 mal pro Jahr mit Ihnen ausführlich zu besprechen, in Phasen wie Existenzgründung eher häufiger.

Sie werden zu Berufsbeginn in der Regel akzeptieren müssen, dass Ihr Berater Provisionen für die Produkte erhält. Einen reinen Honorarberater wird sich kaum ein Studienabsolvent leisten können, denn diese kosten mindestens 150,- € pro Stunde, wenn sie entsprechende Qualität mit sich bringen. Es muss aber auch bei anderen Beratern immer deutlich sein, ob gerade eine Versicherungsberatung stattfindet, ein Karrierecoaching, eine betriebswirtschaftliche Beratung oder sonstiges.