

S'ISS

#6 AUSGABE 2017

FINANZJOURNAL FÜR MEDIZINER



PERSPEKTIVEN 2017

MÄRKTE & CHANCEN
EXPERTEN & MEINUNGEN
PRAXIS & WISSEN
EXKLUSIVE
BERATUNGSGUTSCHEINE &
GEWINNCHANCEN

CHF 15.-

HARMONIE IN DER PRAXIS- ADMINISTRATION



s'iss #6 2017



Sehr geehrte Leserinnen und Leser

FLY ME
TO THE MOON

Frank Sinatra sang jene berühmte Liedzeile, als Amerika 1969 die erste bemannte Mondlandung gelang. «America First» war die Devise im Wettlauf mit der Sowjetunion zu Zielen im Weltall. Seitdem hat sich in der Raumfahrt die Erkenntnis durchgesetzt, dass nur ein internationales Raumfahrtmanagement mit klar definierter Arbeitsteilung der Schlüssel zum Erfolg sein kann.

Verlässliche internationale Kooperationen prägten Politik und Wirtschaft bis zur Zeitenwende, die nicht erst mit Astronaut Donald Trumps «America First»-Politik eingesetzt hat. Renationalisierung und Abschottung schienen der neue Trend in der westlichen Welt. Doch so raketentypisch die Populisten in der Wählergunst stiegen, so schnell geraten sie wieder ins Trudeln. Zuletzt ist Theresa May spektakulär wie ein Papierdrache abgestürzt und hat die absolute Mehrheit verspielt. Nach den Österreichern, Niederländern und Franzosen senden auch die britischen Wähler positive Signale für Europa, auch wenn dies sicherlich noch nicht den EXIT vom BREXIT bedeutet.

Unabhängig von weltweiten politischen und wirtschaftlichen Unwägbarkeiten sind Aktieninvestoren derzeit im schwerelosen Kaufrausch: Befeuert von Negativzinsen vergeht kaum eine Woche, in der die grossen Börsenindizes nicht einen neuen Rekord aufstellen, als ob keine gravitativen Kräfte auf sie wirken würden. Diese «Negativzinsen» stellen

seit geraumer Zeit die Grundprinzipien der Wirtschaft auf den Kopf: Schuldner erhalten Kapital von Gläubigern und werden dafür auch noch bezahlt. Dies tangiert die Schweiz stärker als die meisten anderen Länder, und straft vor allem uns als Sparer. Der fehlende Zinsertrag bringt insbesondere unsere Vorsorgewerke in Bedrängnis. Diese können die versprochenen Leistungen nicht mehr garantieren und reduzieren massiv ihre Rentenversprechen.

Finanzdienstleister arbeiten in diesem Umfeld mitunter wie die Populisten: Sie schüren Ängste und versprechen simple «trumpsche» Lösungen. Doch solide Anlage und Vorsorge gehen anders. Wir zeigen Ihnen die intelligentesten Konzepte und helfen Ihnen gerne mit unserem Expertenwissen, damit der Countdown in eine gesicherte Rente nicht in einer unsicheren Landung endet.

Als offizieller Partner Ihrer Standesorganisationen, wie dem Mediservice VSAO-ASMAC, der Genossenschaft Schweizerische Ärzte-Krankenkasse und der PAT-BVG, unterstützen wir täglich Mediziner darin, Risiken im Griff zu behalten und ihre Ziele sicher zu erreichen. Die aktuelle S'ISS liefert dazu vielfältige Denkanstösse und lässt auch die schönen Seiten des Lebens nicht zu kurz kommen. Wir wünschen Ihnen viel Freude und Nutzen bei der Lektüre.

Ihr Rainer Lentens

Neue Perspektiven

Leistungserfassung und -abrechnung, elektronische Krankengeschichte und Agenda: Kompatible Programme und maximale Synergien sorgen dafür, dass die Praxisadministration effizient und reibungslos abläuft. Erkundigen Sie sich bei der Ärztekasse!

Ärztekasse – die standeseigene Genossenschaft an Ihrer Seite



Beratung + Service + Software + Schulung = Ärztekasse

Ä K **ÄRZTEKASSE**
C M **CAISSE DES MÉDECINS**
CASSA DEI MEDICI

Ärztekasse
Genossenschaft · Marketing
Steinackerstrasse 35 · 8902 Urdorf
Tel. 044 436 17 74 · Fax 044 436 17 60
www.aerztekasse.ch
marketing@aerztekasse.ch



26 Gut vorbereitet in den Ruhestand



20 Sabbatical



58 Intelligente Praxis-IT



70 Phytopharmaka

VERMÖGENSANLAGE

44 **Marktausblick 2017**
EIN 35-JÄHRIGER BULLENMARKT GEHT ZU ENDE

50 **Bitcoins**
ES IST NICHT ALLES GOLD, WAS GLÄNZT

52 **Philipp Ochsner:**
Vermögen schützen – Evidenz und Praxis
BUCHREZENSION

FINANZPLANUNG

08 **Altersvorsorge 2020**
NUR WEITSICHT UND DISZIPLIN SICHERN EINE
AUSREICHENDE RENTE

24 **Über meine Angelegenheiten
bestimme ich selbst**
VORSORGEAUFTRAG UND PATIENTENVERFÜGUNG SICHERN
IM NOTFALL MEHR SELBSTBESTIMMUNG

26 **Gut vorbereitet in den Ruhestand –
Worauf gilt es zu achten?**
HÄUFIG GESTELLTE FRAGEN ZUR RENTE

30 **Rentnerparadies Deutschland?!**
UPDATE ZUR STEUERLICHEN BEHANDLUNG VON PENSIONS-
KASSEN-BEZÜGEN BEI WOHNSITZ IN DEUTSCHLAND

JUNGE MEDIZINER

20 **Sabbatical**
ICH BIN DANN MAL WEG – DIE ETWAS LÄNGEREN FERIEEN

S'ISS TIPP

06 **Nice 2 Have**
WER HAT, DER HAT...

18 **Kompetenz vermitteln**
EXKLUSIVE INFORMATIONSANLÄSSE, DIE SIE WEITERBRINGEN

34 **James Christie**
UND DIE ERFINDUNG DER KUNSTAUCTION

38 **Cavallino Bianco**
DIE NEUE DIMENSION GEHOBENER URLAUBSKULTUR

54 **Schweizer Messer Manufaktur**
DER AMBOSS STEHT IM EMMENTAL –
DEN LETZTEN SCHLIFF GIBT'S IN BIEL.

62 **Neue Perspektiven für die Arztpraxis**
PUBLIREPORTAGE

70 **Phytopharmaka für die ärztliche
Verordnung**
GEPRÜFTE QUALITÄT AUS DER NATUR

VON FRAUEN FÜR FRAUEN

22 **Von Frauen für Frauen**
S'ISS IM GESPRÄCH

STEUERN & TREUHAND

58 **Wer wagt, gewinnt**
INTELLIGENTE PRAXIS-IT BRINGT «MEHRWERT»
FÜR DEN PRAXISVERKAUF

64 **Spielregeln für das ärztliche Marketing**
EINSICHTEN AUS DER PRAXIS

74 **Kosten für Studium und Facharzt-
ausbildung sind neuerdings steuerlich
abziehbar**
ÄNDERUNGEN IM STEUERRECHT BEDEUTEN FINANZIELLE
VERGÜNSTIGUNGEN FÜR MEDIZINER

76 **Geprüfte Kompetenz im Treuhand-Wesen**
ACADEMIX CONSULT AG IST MITGLIED BEI TREUHAND|SUISSE

78 **Prävention ist auch bezüglich der
Wirtschaftlichkeit die beste Medizin!**
DIE ANALYSE DES EIGNEN ABRECHNUNGSVERHALTENS IST
FÜR DEN MEDIZINER EINE LOHNENDE INVESTITION

82 **Wir vermitteln Ärzte**
DOC2DOC NUTZT BRACHLIEGENDES EXPERTENWISSEN

VERSICHERUNGEN

84 **Unverzichtbar!**
ERWERBSAUSFALLDECKUNG

KOLUMNE

88 **Der Mensch: Wozu?**
BERGSICHT – DR. KONRAD HUMMLER

S'ISS GEWINNSPIEL & BERATUNGSGUTSCHEINE

42 **Ihre Gewinnchance!**
WIR VERLOSEN DREI ATTRAKTIVE PREISE
1. EINE WOCHE AUFENTHALT IM FAMILY SPA GRAND HOTEL
CAVALLINO BIANCO, SÜDTIROL FÜR EINE FAMILIE
2. GOLDBARREN 5 GRAMM
3. GOLDBARREN 2 GRAMM

43 **Persönliche
Beratungsgutscheine**
PROFITIEREN SIE VON UNSEREN
BERATUNGSLEISTUNGEN

DISCLAIMER

Das vorliegende Dokument wurde von der ACADEMIX Consult AG erstellt. Die darin geäußerten Meinungen sind diejenigen der ACADEMIX Consult AG und der Autoren zum Zeitpunkt der Redaktion und können sich jederzeit ändern. Alle Informationen in diesem Dokument sind unverbindlich und stellen kein Angebot dar. Wiedergabe von Artikeln und Bildern, Aufnahme in Online-dienste und Internet, auch auszugsweise, nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung des Herausgebers und der Autoren. ACADEMIX Consult AG® und PRAXSUISSE® sind beim Eidgenössischen Institut für Geistiges Eigentum eingetragene Marken der ACADEMIX Consult AG, Trogen / AR.

IMPRESSUM

Herausgeber: ACADEMIX Consult AG
Berg 26, 9043 Trogen / AR
Tel.: 071 242 71 40
Email: contact@academix.ch

Redaktion: Heike Lentes

Grafik: It's Great! www.its-great.com

Datenberücksichtigung: bis 10.06.2017

Gesamtauflage: 20'000

Versandtermin: 30.06.2017

NICE 2 HAVE

WER HAT, DER HAT...



SHAPE UP – LAMPEN

Die Lampen-Serie Shape up von Ladies and Gentlemen Studio für Roll & Hill ist ein wandlungsfähiges Arrangement aus geometrischen Lampenschirmen, farbigen Kabeln und Führungen aus Messing. Wie an einer Kette fädeln sich die Elemente am Seil auf, können geschlossen im Kreis laufen oder wie beim Mobile gereiht arrangiert werden. Die einzelnen Elemente sind variabel kombinierbar und können so auf die Architektur und Funktion eines Raumes reagieren. Alle Elemente werden auf Bestellung in Brooklyn von Hand gefertigt und können in Form und Farbe individuell gestaltet werden.

Preis: ab ca. € 3'500.- / www.ladiesandgentlemenstudios.com



LULULEMON – YOGA BAG

Natürlich muss eine Yoga-Tasche praktisch sein (und das ist die Tasche von LuluLemon auf jeden Fall), aber mal ehrlich: Vor allem soll sie doch schön sein. Diese Tasche gibt es in verschiedenen Mustern, und sie besticht durch ihre schnörkellose Form. Zugleich bietet sie in verschiedenen (lustig benannten) Fächern genug Stauraum nicht nur für die Matte, sondern auch für eine Wasserflasche, Wechselkleidung, Schlüssel, Portemonnaie, Haargummi, Bürste und, und, und.

Preis: US\$ 58.- / www.lululemon.com



GEORG JENSEN – KERZENHALTER

Der Kerzenhalter Ilse von Georg Jensen zeigt klares dänisches Design in seiner schönsten Form. Der sanfte Schimmer des Messings verstärkt den warmen Glanz des Kerzenscheins, die puristische Form zieht das Auge an. Designerin Ilse Crawford hat mit der Serie Ilse nicht nur den Kerzenhalter, sondern auch Vasen und Schalen aus Edelstahl, Kupfer und Messing geschaffen, die mit ihrer zeitlosen Formsprache das Potenzial zu Familienerbstücken haben.

Preis: € 99.- / www.georgjensen.com

SABLE – BESPOKE WATCH STRAPS

Vor sieben Jahren war Mia Sabel noch Creative Director in einer Corporate Finance-Firma. Heute ist sie mit mehreren Handwerks- und Design-Preisen ausgezeichnete Sattlermeisterin. Neben Sätteln, Zaumzeug etc. stellt sie individuell entworfene Lederuhrbänder in höchster Qualität her. Das Angebot reicht von einfachen Lederbändern bis hin zu Kunstwerken aus kombinierten verschiedenen Lederarten und mit kontrastierenden Stichen. Wer zur Anprobe in ihre Werkstatt östlich von London kommt, kann das Uhrband so genau angepasst bekommen, dass es mit nur einem Loch auskommt. Online-Bestellungen werden grundsätzlich nur mit drei Löchern gefertigt, um eine optimale Passung sicherzustellen.

Preis: ab £ 120.- / www.sablesaddlery.co.uk



HELVETIQ – SIXSTIX

Erinnern Sie sich noch an die Knobelaufgaben in Zeitungen, bei denen aus Streichhölzern Figuren gelegt werden mussten? Helvetiq hat diese Tradition mit SixStix aufgegriffen und aufs Schönste weiterentwickelt. Jeder Spieler darf Spielkarten ziehen und muss die darauf vorgegebenen Figuren mit vier bis sechs Streichhölzern legen. Dabei schliesst jede Figur an die vorausgehende an, und es dürfen maximal zwei Streichhölzer bewegt werden – eine spannende Herausforderung für die ganze Familie, oder auch eine gute Art sich alleine die Zeit zu vertreiben. SixStix ist für ein bis vier Spieler ab acht Jahren geeignet, eine Runde dauert knapp 30 Minuten.

Preis: CHF 19.- / www.helvetiq.ch

ALTERSVORSORGE 2020

NUR WEITSICHT UND DISZIPLIN
SICHERN EINE AUSREICHENDE RENTE

Von einer grosszügigen Rente aus der AHV träumt aufgrund der demographischen Vorhersagen schon längst niemand mehr. Die Hoffnungsblase, dass die AHV-Beiträge in Zukunft stabil und das Rentenalter gleichbleiben, ist zerplatzt. Das Sicherste an der AHV wird unabhängig von einer Annahme der Abstimmungsvorlage zur «Altersvorsorge 2020» im September die Versorgungslücke sein. Nun senken auch die Pensionskassenrenten dramatisch ihre Umwandlungssätze. Angesichts der Negativzinsen, der demographischen sowie der gesellschaftlichen Herausforderungen stehen viele Pensionskassen vor grossen strukturellen Problemen und müssen Sanierungsmassnahmen einleiten. Die jahrzehntelang propagierte Zukunftsfestigkeit der kapitalgedeckten Pensionskassenrente hat sich als Illusion erwiesen. Die Renten reichen nicht mehr aus, um den gewohnten Lebensstil aufrechtzuerhalten. Deshalb ist es höchste Zeit, die Augen zu öffnen: Ohne private Vorsorge geht es nicht.

Als das Pensionskassenobligatorium 1985 eingeführt wurde, erhielt man für das angesparte Vermögen noch eine garantierte Verzinsung von 4 Prozent. Diese goldenen Zeiten sind längststens vorbei. Kaum eine Pensionskasse hat es geschafft bei tiefen Zinsen über die letzten 10 Jahre eine durchschnittliche Rendite von mehr als 2.2% p.a. zu erwirtschaften. Nebst diesen wirtschaftlichen Problemen steht das Pensionskassensystem vor allem aufgrund der demographischen Entwicklung zusätzlich unter Druck: Wir sind ein alterndes Land. Wenn die heute 50-Jährigen in absehbarer Zeit in den Ruhestand treten werden, wird der Verteilungskampf richtig losgehen. Die Anzahl der Rentner in den Pensionskassen wird immer grösser, gleichzeitig sind deren Leistungen wegen der niedrigen Zinsen und der steigenden Lebenserwartung immer schwieriger finanzierbar.

Sämtliche Pensionskassen haben daher eine nachhaltige Reduktion der Umwandlungssätze und damit eine Verringerung der planbaren BVG-Renten beschlossen und zu Beginn 2017 umgesetzt. So hält der neue Pensionskassenausweis 2017 für alle Mediziner eine böse Überraschung bereit. Die versprochenen Altersrenten sinken im Vergleich zum Vorjahr bereits erheblich, und weitere radikale Kürzungen sind teils bis ins Jahr 2025 bereits beschlossen.

DER SINKENDE UMWANDLUNGS- SATZ FÜHRT ZU DRAMATISCHEN RENTENKÜRZUNGEN

Mit dem prozentualen Umwandlungssatz wird ermittelt, wie hoch die Rente aus der zweiten Säule sein wird. Diese ist abhängig davon, wie viel Kapital ein Mediziner bis zum Ruhestand angespart ...

*BVG-Ausweis 2017:
Aufgrund sinkender
Rentenversprechen gilt
es neu zu kalkulieren.*

hat. So bedeutet ein Umwandlungssatz (UWS) von 6.4% zum Beispiel, dass pro CHF 100'000.– angespartem Pensionskassenkapital eine Rente von CHF 6'400.– pro Jahr ausbezahlt wird.

WELCHE FOLGEN HAT DIE REDUKTION DER UMWANDLUNGSSÄTZE KONKRET FÜR DEN RENTENBEZUG AB ALTER 65 BEI EINEM BVG-GUTHABEN VON 1.2 MIO. CHF?

RENTENBEZUG	2017	2018	2020	2025	2030	2045
UWS	6.40%	6.00	5.40%	5.00%	4.80%	4.50%
JAHRESRENTE in CHF	76'800.–	72'000.–	64'800.–	60'000.–	57'600.–	54'000.–

Sinkt der Umwandlungssatz, sinken auch die Renten aus dem angesparten Vermögen der 2. Säule. Bei Verrentung ab 2025 führt die Reduktion der Umwandlungssätze in obigem Beispiel zu einer Verringerung der verfügbaren Jahresrente auf CHF 60'000.– und somit zu einem Rentenabschlag von 21.9% p.a. Die junge Mediziner-Generation wird sich auf ein noch wesentlich tieferes Rentenniveau und auch auf Einschränkungen beim Bezug von BVG-Geldern einstellen müssen, da fraglich ist, ob die bisherigen Massnahmen zur Stabilisierung des Vorsorgesystems ausreichend sind. So zieht der renommierte Pensionskassen-Experte Martin Janssen, Professor für Finanzmarktökonomie an der Universität Zürich, ein vernichtendes Resümee: «Die zweite Säule rast mit zunehmender Geschwindigkeit auf eine Betonwand zu.» Diese Diagnose ist schnell gestellt, ein Eingriff dringend gefragt. Das Menetekel der Altersarmut geht um, wenn die Vorsorge nicht in die eigene Hand genommen wird. Doch welches sind die richtige Medizin und die richtige Dosierung? Welche Risiken und Nebenwirkungen müssen beachtet werden?

Die ACADEMIX Consult AG berät als standesnahe Beratungsorganisation täglich Mediziner in komplexen Vorsorge- und Vermögensfragen. Der Finanzplanungs-Experte Rainer Lentjes führt als Verwaltungsrat das Unternehmen. S'ISS hat ihn zum aktuellen Pensionskassen-Dilemma interviewt. Was rät er? Wie soll man sich als Mediziner angesichts der sinkenden Rentenversprechen nun verhalten? Und wie strukturiert er seine eigene Vorsorge und sein Vermögen?

Die Notwendigkeit, sich stärker um die eigene Altersvorsorge kümmern zu müssen, wird vielen Medizinern immer deutlicher bewusst. Wer für die Rente sparen will, hat es angesichts niedriger Zinsen jedoch schwer wie nie. Lohnt sich die private Vorsorge noch? Unabhängig vom aktuellen Zinsniveau ist es für jeden Mediziner ein absolutes Muss, sich mit der Altersvorsorge zu beschäftigen. Und gerade die niedrigen oder gar negativen Zinsen auf Bundesobligationen verstärken die Notwendigkeit einer seriösen Planung. Es steht zu befürchten, dass die erheblichen Kürzungen der Pensionskassenrenten seit 2017 noch nicht ausreichen, um der demographischen und wirtschaftlichen



Niedrige Zinsen:
Welche Anlagestrategien führen sicher ans Ziel?

Realität zu genügen. Wer die Diskussionen um die Abstimmungsvorlage zur «Altersvorsorge 2020» und die notfallmässigen Sanierungen bei vielen Pensionskassen aufmerksam verfolgt, wird erkennen, dass er für den von Prof. Janssen prognostizierten Frontalcrash der Systeme mit einem privaten «Renten-Airbag» vorsorgen muss.

Kurzum: Jeder Mediziner muss sich also damit abfinden, dass die Altersvorsorge auch Privatsache ist.

Ja. Allein der Blick auf die aktuellen Pensionskassenausweise und die reduzierten Umwandlungssätze sollten allen die Sorgenfalten auf die Stirn treiben. Die Rentenversprechungen

der Vergangenheit entpuppen sich als systematische Fehlinformation und waren leider nur eine provisorische Hochrechnung.

Sollte man die Rentenlücken durch Pensionskasseneinkäufe selbst schliessen? Steuerlich scheint dies sehr interessant.

Steuerliche Anreize lassen einen Pensionskasseneinkauf per se attraktiv erscheinen: Der Einkaufsbetrag ist vom steuerbaren Einkommen abzugsfähig, die Vermögenssteuern verringern sich, und die Zinserträge zählen nicht zum steuerbaren Einkommen. Bei selbständigen Medizinern verringern sich zudem die AHV-Abgaben. Diese Vorteile klingen verlockend und sind auch noch unkompliziert erreichbar: Auf Anfrage oder automatisiert versenden Pensionskassen ein Formular sowie einen Einzahlungsschein. Einfach Formular ausfüllen, unterschrieben zurücksenden sowie den Einkaufsbetrag einzahlen. Hierbei handeln Mediziner fatalerweise nach dem Motto «Steuern sparen – koste es, was es wolle» und gehen grob fahrlässig mit dem eigenen Vermögen um. Vor einem Einkauf sollte nämlich zwingend abgeklärt

werden, ob die Pensionskasse solide finanziert ist. Drohen Sanierungsmassnahmen, die den Wert und die Entwicklung des Einkaufs negativ beeinflussen? Verfällt bei Invalidität oder im Todesfall der freiwillig einbezahlte Betrag oder gar das gesamte Guthaben zugunsten der Pensionskasse?

Dies klingt kompliziert. Wo findet man alle benötigten Informationen, um hier die richtige Lösung zu finden?

Diese Fragen können nur bei detaillierter Kenntnis des Pensionskassenreglements sowie von Bilanzkennziffern beantwortet werden. Es empfiehlt sich zudem, diese im Rahmen der Ausarbeitung einer nachhaltigen Vorsorgestrategie sorgfältig gemeinsam mit einem Finanzplanungsexperten, der die Informationen auch richtig interpretieren kann, zu besprechen. Da nach den aktuellen Leistungskürzungen einige Pensionskassen weitere Sanierungsmassnahmen planen, spricht viel dafür, sein Geld eher in der dritten statt in der zweiten Säule anzulegen. Die Säule 3A ist eine gute Alternative zum Einkauf in die Pensionskasse; steuerlich gelten dieselben Vorteile wie in der zweiten Säule.

Wie beurteilen Sie vor dem Hintergrund der Negativ- und Niedrigzinsen klassische 3A-Bank-Anlagen?

Reine kapitalgebundene 3A-Bankkonti werden auf Dauer zwar einen kleinen sicheren Bruttozins abwerfen, die Netto-Rendite fällt unter Berücksichtigung der Inflation jedoch negativ aus. Damit sinkt de facto die Kaufkraft des gesparten Vermögens, und der Steuereffekt der 3A-Subventionierung verringert sich oder wird gar ganz aufgezehrt.

Welche Alternativen können Sie empfehlen?

In der Säule 3A können Mediziner sowohl bei Bank- als auch bei Versicherungsprodukten je nach Risikofähigkeit und Anlagehorizont zwischen aktiv gemanagten oder indexierten Wertschriftenlösungen auswählen, wodurch sich langfristig attraktive Renditechancen ergeben können. Aber Achtung, da sowohl die steuerlich begünstigte Höhe der Einzahlung als auch die Anlageoptionen bei Standardangeboten von Versicherern und Banken beschränkt sind, stellen ratierliche Einzahlungen oder steuerbegünstigte Einmaleinlagen in die Säule 3B eine notwendige und attraktive Ergänzung einer ausgewogenen Vorsorgestrategie dar...

... bietet denn die Säule 3B auch steuerliche Vorteile?

Ja. Die Erträge in der Säule 3B sind während der Laufzeit verrechnungssteuerfrei, die Auszahlung ist bei Einhaltung der gesetzlichen Vorgaben steuerfrei und der Sparprozess durch das Konkursprivileg geschützt. Die Säule 3B steht allen in der Schweiz lebenden, erwerbstätigen und auch ...

S'ISS TIPP

Informationsanlass
**DAS PENSIONS-
KASSEN-DILEMMA:
REICHT MEINE
RENTE NOCH?**

- Basel – 17. Okt 2017
- Bern – 5. Sep 2017
- St. Gallen – 29. Aug 2017
- Zürich – 24. Aug 2017

Anmeldung und
Informationen unter:
[www.academix.ch/
veranstaltungen](http://www.academix.ch/veranstaltungen)

... nicht erwerbstätigen Personen zur Verfügung und unterliegt bezüglich der Höhe rätlicher Einzahlungen oder von Einmaleinlagen ebenso keinen Einschränkungen wie bei der Anlagestrategie. Zudem besteht grundsätzlich eine bessere Flexibilität bei der Auswahl der Anlagen sowie in der Verwendung der Gelder als in den Säulen 2 und 3A. Über das gesparte Kapital kann jederzeit frei verfügt werden, wenn die vertraglichen Bedingungen des Vorsorgeprodukts eingehalten werden. Damit eignen sich Säule 3B-Versicherungen nebst der Eigenvorsorge insbesondere auch zur indirekten Immobilienamortisation, da sie unter das Konkurschutzprivileg fallen und auch eine Verpfändung uneingeschränkt für jeden Zweck möglich ist.

Sind denn solche Versicherungslösungen nicht zu unflexibel?

Beim Aufbau der Altersvorsorge kommt es in erster Linie auf den Sparwillen und die notwendige Absicherung des Sparvorgangs und weniger auf Flexibilität an. Es ist richtig, dass Banksparen

«Vorsorge fängt im Kopf an und ist eine Frage der Disziplin.»

Die Theoriediskussion, ob Risikovorsorge und Vermögensaufbau besser «gebündelt» oder «unabhängig» voneinander geführt werden sollen, ist aus meiner Sicht nicht entscheidend. Viel wichtiger ist, dass man sowohl Vermögen anspart als auch die eigene Arbeitskraft ausreichend absichert. In unserer Praxis sehen wir jedoch, dass Vorsorgelücken – insbesondere im Bereich Invalidität – selbst von Ärzten, die beruflich ständig mit den Risiken und Folgen von Unfällen oder Erkrankungen konfrontiert sind, unterschätzt werden. Die im Einzelfall passende Lösung ist natürlich abhängig von der persönlichen Lebensplanung und den finanziellen Möglichkeiten des Mediziners und sollte mit einem unabhängigen Finanzprofi detailliert erarbeitet werden.

Zum Stichwort Disziplin. Wie viel sparen Mediziner aus Ihrer Erfahrung und wie hoch müsste die Sparrate sein?

Bei den meisten Medizinerinnen fehlt es an der notwendigen Motivation zur Vorsorge. Es ist illusorisch anzunehmen, dass eine Sparrate von lediglich 200.– oder 300.– Franken im Monat für die Altersvorsorge ausreicht. Das galt allerdings auch schon vor den radikalen Senkungen der Renten-Umwandlungssätze. Hinsichtlich der Höhe der notwendigen Sparrate gibt

es keine pauschale Antwort, die für jeden Mediziner passt. Jungen Ärzten mit langfristigem Horizont rate ich, die Vorsorgelücke unter Berücksichtigung der Invaliditätsabsicherung präferiert zu besparen und die Optionen in der Säule 3A möglichst voll auszunutzen. Ab einem verfügbaren Nettosalär von CHF 100'000.- erachte ich je nach Alter, Einkommen und Vermögenssituation eine monatliche Sparrate von 8–10 Prozent des fix nach Steuern verfügbaren Nettoeinkommens als unverzichtbar, wenn man im Alter keine bösen Überraschungen erleben möchte. Nur wer heute im Konsum unter seinen Möglichkeiten lebt, wird sich im Alter nicht erheblich einschränken müssen. Die schlichte Verdrängung der schmerzhaften Rentenkürzungen und die Verlagerung des privaten Sparens in die Zukunft sind zwar verständlich. Es ist nur leider Fakt, dass man mit 40 oder 50 die Uhr nicht zurückdrehen kann. Daher ist es dringend anzuraten, bereits mit dem ersten Salär einen fixen Betrag zu sparen. ...



Diagnose:
Akutes Rentenloch

wesentlich flexibler ist als eine 3B-Versicherungslösung, da hier keine fixe Vereinbarung über einen langen Zeithorizont eingehalten werden muss. Aber wer kennt das nicht: Ohne feste Vereinbarungen und Zielsetzungen wird ein geplantes Vorhaben schnell einmal einer Laune geopfert. Zu verführerisch scheint eine erholsame Reise zu exotischen Zielen, ein neues Natel oder die Uhr, von der man schon lange geträumt hat, und zu «unsexy» der Verzicht auf heutigen Konsum zugunsten des in ferner Zukunft liegenden. Und schon ist der flexible, aber notwendige Sparbetrag für die Rente und die einhergehende Steuerersparnis anderweitig investiert, und die Rentenlücke wird grösser. Vorsorge fängt im Kopf an und ist eine Frage der Disziplin. Für diese und den Verlust seiner Flexibilität wird der 3B-Sparer mit den genannten Vorteilen subventioniert. Diese erhöhen auf Dauer den Zinseszineffekt und sichern so das Erreichen der eigenen Zielsetzungen mit weniger Eigenaufwand.

zur Rose



„Medikamente dürfen vor allem eines nicht: fehlen. Zur Rose kümmert sich professionell um die effiziente Bewirtschaftung meiner Apotheke - und mir bleibt mehr Zeit für meine Patienten.“

Dr. med. Patrik Noack, Abtwil

Jetzt Termin vereinbaren und Medikamentenmanagement optimieren.

SO VIEL MÜSSEN SIE ZUKÜNFTIG SPAREN, UM NUR DIE REDUKTION DER UMWANDLUNGSSÄTZE ZU KOMPENSIEREN

AUSGANGSLAGE IST DER 65-JÄHRIGE RENTNER DR. SORGLOS MIT EINEM PENSIONSKASSEN-KAPITAL VON 1.2 MIO. CHF. BEI EINEM UMWANDLUNGSSATZ VON 6.4% ERHÄLT ER EINE JAHRESRENTE IN HÖHE VON CHF 76'800.- (MONATLICH CHF 6'400.-)

Jahr	Zu erwartender Umwandlungssatz	Voraussichtliche Altersrente p.a.	Reduktion p.a.	Reduktion in %	Notwendige mtl. Spar-rate zur Kompensation des Rentenverlustes
2017	6.40%	76'800.- CHF	0.- CHF	0.00%	
2018	6.00%	72'000.- CHF	- 4'800.- CHF	- 6.25%	6'667.- CHF
2020	5.40%	64'800.- CHF	- 12'000.- CHF	- 15.63%	6'128.- CHF
2025	5.00%	60'000.- CHF	- 16'600.- CHF	- 21.88%	3'296.- CHF
2030	4.80%	57'600.- CHF	- 19'200.- CHF	- 25.00%	2.173.- CHF
2045	4.50%	54'000.- CHF	- 22'800.- CHF	- 29.69%	755.- CHF

Zur Erläuterung: Senkt die Pensionskasse den Umwandlungssatz bis 2030 auf 4.80%, fehlen dem Versicherten CHF 19'200.- Jahresrente (monatlich CHF 1'600.-). Um den Fehlbetrag zu kompensieren und das anvisierte heutige Rentenniveau zu erreichen, müssen Versicherte, die in 2030 pensioniert werden, ab sofort CHF 2'173.- monatlich für die private Vorsorge zur Seite legen. Denjenigen, denen bis zum Renteneintritt mit 65 J. noch einige Arbeitsjahre verbleiben, hilft der Zinseszinsseffekt, so dass die mtl. Kompensationsrate niedriger ist. Je früher ein Versicherter beginnt, die Pensionskassenlücken durch privates Vorsorgesparen zu schliessen, desto sicherer erreicht er seine Ziele.

... Insbesondere Eigenheimbesitzer sollten dringend ihre Amortisations- und Rentenplanung prüfen. Die bankenseitig propagierte Mindestamortisation von lediglich der 2. Hypothek reicht angesichts der reduzierten Pensionskassenrenten nicht mehr aus, um eine nachhaltige Tragbarkeit der eigenen Immobilie auch im Rentenalter zu sichern. Durch die Anforderungen der Banken drohen hohe Einmalamortisationen oder allenfalls der Zwangsverkauf. Die Höhe der privaten Vorsorgesparrate wird somit auch durch die Notwendigkeit höherer Hypothekenamortisationen determiniert. Neben der Kalkulation der notwendigen Sparraten sollte bei der Wahl der passenden Sparformen und der Anlagestrategie das aktuelle Marktumfeld mit niedrigen Zinsen berücksichtigt werden.

Herr Lentes, noch ein Wort zur Anlagestrategie in der dritten Säule und damit auch zur Vermögensanlage. Viele Mediziner sind ratlos, weil die Zinsen niedrig und fast nirgends hohe Renditen zu erzielen sind. Wie lange müssen wir mit Niedrigzinsen leben?

Für alle Anleger ist die aktuelle Lage in der Tat sehr unbefriedigend. Die Zinsen auf Obligationen guter Qualität sind negativ. Die Zeiten, in denen Anleger sich darauf verlassen konnten, ihr Vermögen mit festverzinslichen Obligationen oder Spareinlagen zuverlässig vermehren zu können, sind seit Jahren vorbei. Angebrochen ist ein Zeitalter der Niedrigzinsen, die nicht mal ausreichen werden, um den allgemeinen Preisanstieg auszugleichen. Mit dieser Situation werden wir uns längerfristig auseinandersetzen müssen.

Was heisst «längerfristig»?

Drei bis vielleicht 10 Jahre. Als Folge der weltweiten Finanz- und Schuldenkrise werden die hoch

verschuldeten Staatshaushalte versuchen, durch eine längerfristige Entschuldungsstrategie, «finanzielle Repression» genannt, ihre Staatsdefizite in den Griff zu bekommen. Sie haben ein Interesse daran, das Zinsniveau langfristig niedrig zu halten.

Welche weiteren Anlageformen kommen dann für Anleger noch in Frage? Immobilien scheinen längst zu teuer, und die Aktienmärkte erklimmen ein Allzeithoch nach dem anderen.

In der Tat verlieren Hypothekenschulden durch Inflation an Gewicht. Die Inflationserwartung alleine kann jedoch kein Argument sein, unbedingt schuldenfinanziert eine Immobilie erwerben zu müssen. Es gilt nicht in Hektik zu geraten und auch die Preisentwicklung bei Immobilien in den letzten Jahren zu beachten. Aufgrund des Mangels an alternativen Anlagen, des anhaltend niedrigen Zinsniveaus und der Bevölkerungsentwicklung sind diese stark gestiegen. Ein leichter Preisverfall in den kommenden Jahren ist nicht auszuschliessen. Von Immobilieninvestments unter Anlagegesichtspunkten rate ich daher ab. Selbstgenutztes Wohneigentum sollte nicht um jeden Preis, sondern nur bedarfsgerecht und solide finanziert angeschafft werden.

«Gold bietet Sicherheit vor Inflation und ist taktisch als Versicherungsprämie für eine relativ hohe Aktienquote einzusetzen.»

Aktienkurse sind im Verhältnis zu den Firmengewinnen im historischen Vergleich trotz der Börsenkurse immer noch attraktiv. Viele Unternehmen ver-

fügen über hohe Liquiditätsbestände, aus denen sie solide Dividenden zahlen können. Die Dividendenrendite wird europaweit bei 3 bis 4 Prozent erwartet. Dies ist verglichen mit den Renditen von Firmenobligationen und erst recht mit denen von Bundesobligationen ein Argument für ausgesuchte Aktieninvestments mit hoher Dividendenrendite.

Und was halten Sie von Gold?

Gold bietet Sicherheit vor Inflation und ist taktisch als Versicherungsprämie für eine relativ hohe Aktienquote einzusetzen. Als Bestandteil einer ausgewogenen Vorsorge- und Vermögensstrategie ist es aktuell nebst anderweitiger Rohstoffabsicherungen sicherlich nachhaltig unverzichtbar, zumal Gold als Anlageform bei den meisten Pensionskassen eher unterrepräsentiert ist.

Wie legt der Privatmann Rainer Lentes sein Geld an, wie strukturiert er seine Vorsorge?

Viel Freude habe ich an meinem Eigenheim, welches ich schrittweise entschulde. Mein Depot habe ich auf Phasen extremer Volatilität sowie eine leicht steigende Inflation vorbereitet und daher stark diversifiziert: Neben Anleihen in unterschiedlichen Währungen bin ich in substanzhaltigen Dividendenaktien und Rohstoffen sowie physischem Gold investiert. Als Familienvater und Finanzplaner ist meine Vorsorge sehr diszipliniert aufgebaut.

Seit dem Studienende habe ich mich nicht auf ein vermeintliches Ruhekitzen aus der AHV sowie der Pensionskasse verlassen und frühzeitig eine monatliche Sparrate von 13% meiner Nettosäläre in mehrere steueroptimierte 3A- und 3B-Vorsorgelösungen investiert. In Abstimmung mit den Vorsorgen meiner Gattin und dem indirekten Tilgungsträger zur Amortisation der Hypotheken

auf unser Eigenheim sind die jeweiligen Laufzeiten bereits jetzt für steueroptimale Bezüge über einen Zeitraum von 10 Jahren gestaffelt.

Aktuell vermeide ich Pensionskasseneinkäufe, da ich keine nicht determinierbaren Risiken eingehe und bewusst meine Anlagen in der Eigenvorsorge steuere. Dazu analysiere ich jährlich die Diversifikation meines Gesamt- und Vorsorgevermögens und vermeide Gegenpartei Risiken durch aktives Management der Anlagen unter Beachtung der jeweiligen Finanzmarktentwicklungen. Dies geht oft nur durch Verzicht auf «Standardlösungen» von Banken und Versicherungen, welche insbesondere im Rahmen der Anlageoptionen in der Säule 3A lediglich BVG-nahe oder BVG-identische Diversifikationen anbieten.

Fragen Sie doch mal Ihren Anlage- oder Versicherungsberater, warum er Ihnen Produkt A oder B anbietet? Ist es nur das seit langen Jahren erfolgreiche Produkt der Woche oder das «Top-Angebot» des jeweiligen Arbeitgebers? Fragen Sie, ob vor der Produktauswahl für Sie auch die Diversifikation Ihrer Sparraten und Vorsorgevermögen inklusive der Pensionsklasse analysiert wurde? Oder besser noch: Fragen Sie ihn doch einmal, wie die eigene Pensionskasse aktuell sein Vorsorgevermögen anlegt? Sollte diese Frage nicht beantwortet werden können, ist wohl der Wechsel weg vom Produktverkäufer zu einem wirklichen Fachspezialisten angesagt. Wir suchen für uns und unsere Mandanten nach eingehender detaillierter Analyse der Diversifikationen und individueller Zielsetzungen gezielt nach intelligenten steueroptimierten Sonderlösungen, die nicht standardgemäss angeboten werden. So habe ich beispielsweise meine Säule 3A aktuell zu 100% in physischem Gold investiert. ...

Seit der Jahrtausend-wende verzeichnet Gold eine deutlich bessere Performance als Aktien.





© kripico / istockphoto.com

...

EXKLUSIVE VORSORGE LÖSUNGEN FÜR IHRE RENTE

Sicherheit, gerade die finanzielle Sicherheit, ist für Mediziner eines der wichtigsten Ziele. Doch wie zukunftssicher sind Vorsorgen und Anlagen angesichts niedriger Zinssätze, weltweiter Staatsverschuldung, politischer Krisenherde und Terror? Welche Anlageformen bieten einen nachhaltigen Schutz vor Inflation?

Die fundamentale Antwort auf diese Fragen heisst: Fokus auf Stabilität und Diversifikation. Sachwerte wie Edelmetalle, Rohstoffe und inflationsindexierte Obligationen bieten eine Absicherung

gegen Vermögensverluste durch Inflation oder Wirtschaftskrisen. Auch dividendenstarke Aktien von Unternehmen mit globaler Präsenz, tiefer Verschuldung und hohem Substanzwert gleichen langfristig selbst schwache Börsenjahre aus. Wir haben verlässliche Vorsorge-Alternativen als Sparplan oder Einmaleinlage mit einem ausgewogenen Anlagemix zur Sicherung der Rente zusammengestellt, die jede Krise überstehen, und diese mit den Steuersubventionen der dritten Säule kombiniert:

STEUERBEGÜNSTIGTER VORSORGE SPARPLAN 3A GOLD-LIMITED-EDITION

FÜR MEDIZINER BIETET DIE ACADEMIX CONSULT EINEN GOLD-SPARPLAN ALS STEUERBEGÜNSTIGTE SÄULE 3A IM RAHMEN EINER «LIMITED EDITION» AN:

- Ihr Investment erfolgt währungsabgesichert in Schweizer Franken mit physisch hinterlegtem Gold als sichere und wertbeständige Anlage mit Inflationsschutz. Gelagert wird das Edelmetall ausschliesslich in der Schweiz. Die Anlage kann hinsichtlich der Diversifikation flexibel dem jeweiligen Bedarf und Marktbedingungen angepasst werden.
- Sicherheit: Es besteht kein Schuldnerisiko, da es sich um ein Sondervermögen gemäss KAG handelt.
- Steuerliche Vorteile:
 - Volle Abzugsfähigkeit der Beiträge in der Steuerdeklaration;
 - Verrechnungssteuerfreie Erträge;
 - keine Vermögenssteuer;
 - Reduzierte Besteuerung bei der Auszahlung getrennt vom sonstigen Einkommen.

Die GOLD-Limited-Edition ist ein bis zum 15.12.2017 zeitlich befristetes Angebot.

Das Anlagevolumen ist auf 5 Mio. CHF beschränkt.

STEUERBEGÜNSTIGTE VERMÖGENSSCHUTZANLAGE PREMIUM-VORSORGE EXKLUSIV FÜR MEDIZINER

FÜR MEDIZINER BIETET DIE ACADEMIX CONSULT EINE VERMÖGENSSCHUTZANLAGE ZUR KOMPENSATION DER RENTENLÜCKEN AUS DER REDUKTION DER UMWANDLUNGSSÄTZE ALS STEUERBEGÜNSTIGTE SÄULE 3B-EINMALEINLAGE IM RAHMEN EINER «LIMITED EDITION» AN:

- Ihr Investment erfolgt in einem breit diversifizierten Vermögensschutz-Portfolio ausschliesslich in Werte mit nachhaltiger Substanz und Ertragsstärke unter Beimischung von Gold und Rohstoffen nach individuellem Bedarf; auf Wunsch auch solitär in physisch hinterlegtem Gold.
- Freie erbrechtliche Begünstigung
- Übernahme der vollen Stempelsteuer in Höhe von 2.5%: Dies bedeutet für Sie, dass Sie beim Abschluss der Police keine Steuern zahlen müssen und daher mit der Einmaleinlage eine höhere Rendite erzielen.
- Steuerliche Vorteile: Nicht auf das einbezahlte Kapital wird künftig eine Vermögenssteuer erhoben, sondern nur auf den Rückkaufswert der Police. Darüber hinaus fällt bei der späteren Auszahlung auch keine Einkommenssteuer auf den Ertrag an, sofern die Police als Vorsorgevertrag abgeschlossen wurde. Das heisst: Mindestlaufzeit 10 Jahre; Abschluss der Police vor dem 66. Geburtstag und Auszahlung nach dem 60. Altersjahr.

Bei unserer Vermögensschutzanlage handelt es sich um ein zeitlich befristetes Angebot, das wir Ihnen im Bereich der Einmaleinlagen bieten. Der Mindestanlagebetrag beträgt CHF 100'000.-; die Zeichnung ist bis zum 30.12.2017 möglich. Das Anlagevolumen ist auf 7.5 Mio. CHF beschränkt.

Sie wollen sich über die exklusiven Vorsorgelösungen informieren und sich die limitierten Premiumanlagen sichern?

Kontaktdaten und

Details finden Sie auf

SEITE 43 in der Mitte

des Finanzjournals.



Was beschäftigt Sie?

Lebenssituationen ändern sich. Neue Fragen ergeben sich. Ständig. Wir finden Antworten. Das braucht Wissen, Sorgfalt und persönliche Beratung. Dafür nehmen wir uns Zeit.

Sprechen Sie mit uns am Fronwagplatz 22 in Schaffhausen oder unter 052 630 18 18.

www.notenstein-laroche.ch



NOTENSTEIN
LA ROCHE

PRIVATBANK

KOMPETENZ VERMITTELN

EXKLUSIVE INFORMATIONSANLÄSSE,
DIE SIE WEITERBRINGEN

Alle aktuellen Veranstaltungen finden Sie im
Internet unter der Adresse: www.medisem.ch



Fundierte und auf die individuellen Bedürfnisse zugeschnittene Beratungsleistungen sind seit jeher wesentliche Grundwerte des MEDISERVICE VSAO. Als Dienstleistungsorganisation richten wir unser Leistungsspektrum konsequent auf die persönliche Berufs- und Lebenssituation von Medizinerinnen aus. Für spezielle Fragestellungen arbeiten wir seit vielen Jahren erfolgreich mit ausgesuchten externen Partnerunternehmen zusammen, die aufgrund ihrer täglichen Arbeit und dem daraus resultierenden Erfahrungshorizont als echte Experten ihres Genres gelten dürfen. Wir empfehlen Ihnen folgende Seminare zu aktuellen Fragestellungen in den Bereichen Vermögensanlage, Vorsorge, Steuern sowie der Praxis-Treuhand.

RUND UM DIE BETRIEBLICHE PRAXIS:

Effiziente Buchhaltung in der Arztpraxis – Verschenken Sie kein Geld!

Basel	Mi.	25. Apr. 2018	19.00 – 20.30 Uhr
Bern	Do.	26. Apr. 2018	18.30 – 20.00 Uhr
St. Gallen	Do.	05. Apr. 2018	16.00 – 17.30 Uhr
Zürich	Do.	12. Apr. 2018	16.00 – 17.30 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.academix.ch/veranstaltungen

Chancen der Umwandlung einer Arztpraxis in eine Kapitalgesellschaft

Basel	Do.	15. Feb. 2018	17.30 – 19.00 Uhr
Bern	Mi.	14. Feb. 2018	18.30 – 20.00 Uhr
St. Gallen	Do.	01. Mär. 2018	17.30 – 19.00 Uhr
Zürich	Do.	22. Feb. 2018	17.30 – 19.00 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.academix.ch/veranstaltungen

Die erfolgreiche Praxisabgabe

Zürich	Do.	30. Nov. 2017	16.00 – 18.00 Uhr
Bern	Do.	26. Apr. 2018	16.00 – 18.00 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.praxisabgabe.ch

RUND UM VORSORGE, VERMÖGEN UND STEUERN:

Das Pensionskassen-Dilemma: Reicht meine Rente noch?

Basel	Di.	17. Okt. 2017	18.30 – 20.00 Uhr
Bern	Di.	05. Sep. 2017	18.30 – 20.00 Uhr
St. Gallen	Di.	29. Aug. 2017	18.30 – 20.00 Uhr
Zürich	Do.	24. Aug. 2017	18.30 – 20.00 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.academix.ch/veranstaltungen

Steuertipps für Berufseinsteiger

Basel	Di.	14. Nov. 2017	18.30 – 20.00 Uhr
Bern	Di.	14. Nov. 2017	19.00 – 20.30 Uhr
St. Gallen	Di.	14. Nov. 2017	18.30 – 20.00 Uhr
Zürich	Di.	14. Nov. 2017	18.30 – 20.00 Uhr
Bern	Di.	24. April 2018	18.30 – 20.00 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.academix.ch/veranstaltungen

Vorsorge, Vermögen, Steuern für Ärztinnen – von Frau zu Frau

Basel	Mi.	18. Okt. 2017	18.30 – 20.30 Uhr
Bern	Di.	12. Sep. 2017	18.30 – 20.30 Uhr
St. Gallen	Di.	07. Nov. 2017	18.30 – 20.30 Uhr
Zürich	Mi.	13. Sep. 2017	18.30 – 20.30 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.academix.ch/veranstaltungen

Nachlassplanung für Medizinerinnen und Mediziner

Basel	Do.	07. Sep. 2017	18.30 – 20.00 Uhr
Bern	Mi.	06. Sep. 2017	18.30 – 20.00 Uhr
St. Gallen	Do.	21. Sep. 2017	18.30 – 20.00 Uhr
Zürich	Do.	14. Sep. 2017	18.30 – 20.00 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.academix.ch/veranstaltungen

Vorsorgefallen im Konkubinat

Basel	Mi.	29. Nov. 2017	18.30 – 20.00 Uhr
Bern	Do.	30. Nov. 2017	18.30 – 20.00 Uhr
St. Gallen	Di.	05. Dez. 2017	19.00 – 20.30 Uhr
Zürich	Do.	07. Dez. 2017	18.30 – 20.00 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.academix.ch/veranstaltungen

Pensionierungsplanung für Mediziner

Basel	Do.	23. Nov. 2017	16.00 – 17.30 Uhr
Bern	Do.	16. Nov. 2017	16.00 – 17.30 Uhr
Zürich	Do.	30. Nov. 2017	18.30 – 20.00 Uhr

Anmeldung und Informationen unter: www.academix.ch/veranstaltungen

Ade Helvetica – Wegzug nach Deutschland

Basel	Do.	17. Aug. 2017	18.30 – 20.00 Uhr
Bern	Mi.	16. Aug. 2017	18.30 – 20.00 Uhr
St. Gallen	Di.	29. Aug. 2017	16.00 – 17.30 Uhr
Zürich	Do.	31. Aug. 2017	18.30 – 20.00 Uhr
St. Gallen	Di.	12. Dez. 2017	18.30 – 20.00 Uhr

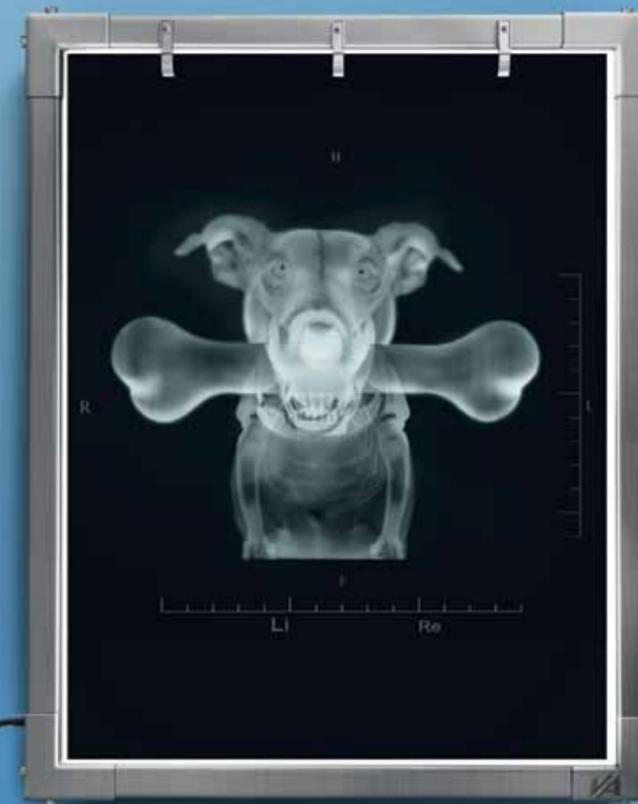
Anmeldung und Informationen unter: www.academix.ch/veranstaltungen

IHR SPEZIALIST FÜR TISCHKULTUR © KÜCHE © HAUSHALT



NEUGASSE 51
ST. GALLEN
TEL. 071 223 41 61

PRO TABLE
GLAS UND PORZELLAN



Beste Prognosen für Ihre finanziellen Vorräte.

Was auch immer die Zukunft bringt: Die Versicherung der Schweizer Ärzte bietet allen Ärztinnen und Ärzten beste Vorsorgelösungen und eine optimale Risikoabdeckung in jeder Lebenssituation. Machen Sie den Spar-Check: va-genossenschaft.ch



Risikoschutz



Vorsorge

VA Versicherung
der Schweizer Ärzte
Genossenschaft

Sicher vorsorgen. Seit 1926.

SABBATICAL

ICH BIN DANN MAL WEG – DIE ETWAS LÄNGEREN FERIEEN

Weltreise, Sprachaufenthalt, Familienzeit: Eine längere Auszeit vom Job ist für viele Mediziner ein grosser Traum. Die Zahl derjenigen, die ihren Traum realisieren, nimmt in den letzten Jahren zu. Welche Möglichkeiten gibt es, und was ist bei der Vorsorge zu beachten?

20 Tage Ferien, oder neuerdings oft auch 25 – das ist schön, aber letztlich kann man damit keine grossen Sprünge machen. Wer eine längere Auszeit vom Job möchte, plant einen Sabbatical. Und ein solcher muss gut vorbereitet sein, damit der Traum nicht mit einem bösen Erwachen endet.

WELCHE MODELLE EINES SABBATICALS GIBT ES?

Längere Abwesenheiten vom Arbeitsplatz am Spital können in unterschiedlichen Varianten vereinbart werden. Im Fall eines unbezahlten Urlaubs sollte dieser mitsamt der vereinbarten Konditionen (Dauer, Regelung Sozialversicherungsbeiträge etc.) schriftlich vereinbart werden. Ein unbezahlter Urlaub bedeutet, dass während dieser Zeit das Arbeitsverhältnis ruht. Wird nichts anderes fixiert, trägt in dieser Zeit der angestellte Mediziner die Sozialversicherungsbeiträge komplett. Mit Blick auf die Vorsorge ist es einfacher, wenn der Mediziner die Auszeit vorab über einen befristeten Lohnverzicht oder über Arbeitszeitkonten (durch Überstunden oder ungenutzte Ferientage) ansparen kann. Dann wird während des Sabbaticals zumindest ein Teil des Gehalts ausbezahlt. Zudem wird die Beschäftigung während der Auszeit nicht unterbrochen und die Sozialversicherungen mit ihrem Versicherungsschutz laufen weiter.

WIE SIEHT ES WÄHREND DER AUSZEIT MIT DEM VERSICHERUNGSSCHUTZ AUS?

UNFALLTAGGELD

Jeder Mediziner mit einer Arbeitszeit von mehr als acht Stunden wöchentlich ist obligatorisch über den Arbeitgeber unfallversichert. Dies gilt auch für Unfälle während der Freizeit. Wird der

Sabbatical über Ferienguthaben realisiert, erhält der Arzt weiterhin regelmässig Gehalt, und der Versicherungsschutz bleibt bestehen. Komplizierter ist die Regelung bei Auszeiten aus dem Arbeitszeitkonto. Gutschriften auf dem Arbeitszeitkonto sind im Zeitpunkt der Gutschrift sozialversicherungs- und steuerpflichtig. Das wiederum hat zur Folge, dass die Versicherungsdeckung entfällt, wenn der Mediziner durch den Bezug von Langzeitguthaben während längerer Zeit ununterbrochen dem Arbeitsplatz fernbleibt. Wird wiederum mittels des Zeitguthabens über eine längere Zeit hinweg das Arbeitspensum auf 50% gesenkt, erhält der Arzt - dank dem Zeitguthaben - den vollen Lohn ausbezahlt, ist aber nur zu 50% versichert! Erleidet er in dieser Zeit einen Unfall, fällt die Versicherungsleistung entsprechend tief aus. Wer unbezahlten Urlaub nimmt, ist während der ersten 31 Tage weiter über den Arbeitgeber versichert. Ab dem 32. Tag empfiehlt es sich zwingend, eine Abredeversicherung abzuschliessen. Diese deckt einen maximalen Zeitraum von sechs Monaten ab. Fällt der Sabbatical des Mediziners noch länger aus, muss er die Unfallversicherung im Anschluss in die Krankenversicherung einschliessen.

KRANKENTAGGELD UND KRANKENVERSICHERUNG

Hat der Arbeitgeber eine Krankentaggeldversicherung, besteht bei einzelnen Versicherern die Möglichkeit, den Versicherungsschutz (teilweise) auch während des unbezahlten Urlaubs aufrecht zu halten. Die versicherten Leistungen und die Dauer der Weiterversicherung variieren von Gesellschaft zu Gesellschaft und müssen individuell betrachtet werden. Bei der Krankenversicherung muss geprüft werden, welche Leistungen diese für den Krankheitsfall im Ausland übernimmt. Die Grundversicherung zahlt maximal den doppelten Betrag für Behandlungen im Ausland, der für eine Behandlung am Wohnsitz anfallen würde. Wer einen längeren Aufenthalt zum Beispiel in den USA oder Australien plant, ist sicher gut beraten, eine zusätzliche Police bei der Krankenkasse oder einer Reiseversicherung abzuschliessen, denn in diesen Ländern sind die Arztkosten oft deutlich höher als in der Schweiz.



© littlebenrabi / istockphoto.com

AHV/IV/EO

Fällt das Einkommen während der Auszeit weg, so sind für diese Zeit auch keine AHV-Beiträge geschuldet. Solange aber der Mindestbeitrag pro Jahr von derzeit CHF 480.– einbezahlt wird, werden alle versicherten Leistungen aufrechterhalten. Der Mediziner muss aber vorab klären, ob ihm durch die reduzierten Beiträge Lücken in der AHV entstehen. Diese können später zu einer Kürzung der Altersrente führen, weil nicht über die vollen Beitragsjahre verfügt wird. Mit Blick auf die AHV empfiehlt es sich, bereits vor der Auszeit den Rat eines Finanzplaners einzuholen.

PENSIONSASSE BVG

Abhängig von der Pensionskasse und dem Vorsorgereglement kann die berufliche Vorsorge auch während eines unbezahlten Urlaubs weitergeführt werden. Dies empfiehlt sich insbesondere für die Risikoversicherung (Invaliden- und Todesfallleistungen). So vermeidet der Mediziner bei Auftreten einer lang andauernden Krankheit während des Urlaubs oder im Todesfall grosse finanzielle Einbussen. Die Kosten für die Risikobeiträge sind im Vergleich zu den Sparbeiträgen marginal. Hinsichtlich der Weiterführung muss mit dem Arbeitgeber vereinbart werden, ob er seinen Anteil weiterhin übernimmt. Ansonsten muss der Mediziner Ar-

beitgeber- und Arbeitnehmeranteil selbst tragen. Wer als Arzt also eine Auszeit plant und danach wieder in seinen Beruf zurückkehrt, sollte sich rechtzeitig um seinen Versicherungsschutz und mögliche drohende Deckungslücken etwa bei der AHV und IV oder Pensionskasse während dieser Zeit kümmern. Hat der unbezahlte Urlaub erst einmal begonnen, ist es nämlich zu spät diese Versicherungen noch abzuschliessen. Besonders bei Auszeiten, die für ein Jahr oder länger geplant sind, ist eine frühzeitige Prüfung des Versicherungsschutzes entscheidend. Dies gilt übrigens auch für Ärztinnen, die eine Babypause über die gesetzlich vorgeschriebenen 14 Wochen hinaus planen.

WAS IST IN DER ZEIT ZWISCHEN ZWEI ANSTELLUNGEN ZU BEACHTEN?

Noch eine kurze Anmerkung zu einer anderen Art der Auszeit. Befindet sich der Arzt zwischen zwei Anstellungen, kann die Pensionskasse als reine Risikoversicherung weitergeführt werden. Mit Blick auf Unfallrisiken empfiehlt sich zudem eine Unterbruchsversicherung, die für einen Zeitraum von maximal 24 Monaten abgeschlossen werden kann, oder alternativ die Integration des Unfallrisikos in die Krankenversicherung.

S'ISS IM GESPRÄCH

MIT DEM ERSTEN KIND ÄNDERN
SICH DIE ANFORDERUNGEN AN
ABSICHERUNG UND VORSORGE



© cecilia arams / istockphoto.com

Frau S., Sie wurden vor vier Monaten Mutter, wie geht es Ihrer Tochter?
Vielen Dank, die Kleine ist ein Sonnenschein und schläft schon fast durch.

Sie sind nicht nur Mutter, sondern seit etwas mehr als zwei Jahren auch Oberärztin am Spital. Wie bekommen Sie diese beiden Rollen unter einen Hut?
Im Moment bin ich noch zu Hause. Ich habe mit meinem Chef vereinbart, dass ich erst wieder zurückkommen werde, wenn unsere Tochter sechs Monate alt ist. Und das dann mit einem reduzierten Pensum von 60%. Glücklicherweise haben wir beide Grosseltern nicht weit, so dass wir zumindest bis auf weiteres die Kinderbetreuung innerhalb der Familie regeln können. Wie sich das in der Zukunft entwickeln wird, lasse ich auf mich zukommen.

War es schwierig, Ihren Arbeitgeber von der Auszeit und der Pensumreduktion zu überzeugen?
Na ja, begeistert war man nicht. Aber die Zeiten haben sich geändert und ich bin in meiner Abteilung auch nicht die einzige Ärztin in Teilzeit. Wir haben sogar einen männlichen Kollegen, der nach der Geburt seines Kindes eine Auszeit genommen hat.

Sie haben Anfang des Jahres bei der Informationsveranstaltung «Vorsorge, Vermögen, Steuern für Ärztinnen – von Frau zu Frau» teilgenommen. Was hatte Sie dazu bewogen?
Um ehrlich zu sein hatte ich mich vorher nicht gross um meine Finanzen gekümmert. Ich war voll und ganz mit

meiner Facharztausbildung beschäftigt. Wobei mir schon klar war, dass ich das ernsthafter angehen sollte. Man hört ja doch immer wieder etwas, wie eben dass man sich nicht mehr auf die staatliche Vorsorge verlassen soll, dass die Zinsen so niedrig sind und so. Als ich dann von der Schwangerschaft erfuhr, haben sich mir schon eine ganze Reihe von Fragen gestellt.

Welche waren das zum Beispiel?
Wie ich während der geplanten Auszeit gegen Unfall und Krankheit abgesichert sein würde, zum Beispiel. Oder ob in dieser Zeit meine Vorsorge weiterläuft. Und vor allem, wie ich mit dem reduzierten Teilzeitpensum finanziell dastehen würde. Mein Mann und ich führen zwar eine gemeinsame Kasse, aber grundsätzlich bin ich es schon gewöhnt, dass ich mir Kleider, Sport, Freizeit usw. von meinem eigenen Einkommen finanzieren kann. Die Vorstellung, finanziell abhängig zu sein, ist mir nicht angenehm.

Und wie sind Sie dann auf die Informationsveranstaltung gestossen?
Bei uns im Spital wurde darauf hingewiesen, und ich hatte auch von Kolleginnen gehört, die in den Vorjahren am gleichen Anlass teilgenommen hatten.

Sind Sie gezielt zu einem Event nur für Frauen gegangen, oder war das Zufall?
Nein, das war schon Absicht. Ich fand die Vorstellung angenehmer, unter Kolleginnen meine Fragen zu stellen. Die haben vielleicht ähnliche Erfahrungen gemacht wie ich. Unter Männern ist es ja eher kompetitiv, da hätte ich

vielleicht nicht alle meine Überlegungen laut in der Runde äussern wollen.

Haben sich Ihre Erwartungen denn erfüllt?
Ja, sehr. Wir waren eine nette Runde. Die Bandbreite der Teilnehmerinnen reichte von ganz jungen Assistenzärztinnen bis hin zu einer älteren Kollegin mit eigener Praxis kurz vor der Pensionierung. Und es war auch noch eine andere Ärztin in meinem Alter da, die gerade erst ein Kind bekommen hatte. Vor allem mit ihr hatte ich natürlich viele Fragestellungen gemeinsam.

War es für Sie wichtig, dass auch die Referentinnen Frauen waren?
Das war angenehm, aber nicht entscheidend. Ich würde mich auch von einem Mann beraten lassen, solange ich das Gefühl habe, dass er kompetent ist und ich mich bei ihm gut aufgehoben fühle. Positiv fand ich aber, dass eine der Referentinnen ebenfalls ein Baby hat und in Teilzeit arbeitet. Sie wusste also aus erster Hand, worum es mir geht.

Und konnten alle Ihre Fragen geklärt werden?
Zunächst bekam ich einen guten ersten Überblick und Vieles zum Nachdenken. Ich habe mich zwei Wochen nach der Veranstaltung für einen persönlichen Beratungstermin bei einer der Referentinnen angemeldet, und da haben wir dann meine Fragen Punkt für Punkt besprochen und zusammen eine Lösung erarbeitet.

Frau S., wir danken Ihnen für dieses Gespräch. ■

Familiengründung und Pensenreduktionen haben gravierende Auswirkungen auf die Vorsorgesituation von Medizinerinnen. Wir haben mit einer Ärztin gesprochen, die sich gerade mit diesen Fragestellungen auseinandersetzt. Eine Finanzplanerin gibt erste wichtige Antworten.

DIE EXPERTIN RÄT: WAS SOLLTE AUSSER DER KINDERZIMMEREINRICHTUNG UND KAUF DES KINDERWAGENS VOR EINER MUTTERSCHAFTSPAUSE ORGANISIERT SEIN?

Frau Keller, grundsätzlich empfehlen Sie ja immer, sich so früh wie möglich mit der eigenen Vorsorge auseinanderzusetzen. Warum wird das mit Eintritt einer Schwangerschaft umso wichtiger?
Kürzlich gab es in der Berner Zeitung einen spannenden Artikel über die Problemzonen der Frauen. Hier ging es aber nicht um die Problemzonen des weiblichen Körpers, sondern um die Problematik der mehrheitlich tieferen Arbeitspensen der Frau und deren direkten Auswirkungen auf die Vorsorge. So müssen z.B. Frauen im Alter doppelt so häufig Ergänzungsleistungen beantragen wie Männer. Die eigentliche Problemzone von Frauen ist also oftmals das Geld. Umso wichtiger ist es, sich frühzeitig beraten zu lassen. Insbesondere wenn ein Kind unterwegs und im Anschluss eine Teilzeitanstellung geplant ist, müssen Vorsorge und Absicherung individuell betrachtet werden. Eine Teilzeitanstellung verringert das Altersguthaben enorm, und auch die Absicherung während eines evtl. verlängerten Mutterschaftsurlaubes ist nicht ausser Acht zu lassen. Meine Kunden sind Ärztinnen und begegnen täglich Krankheiten und Unfallfolgen. Sie wissen deshalb sehr genau, dass wir alle nicht mehrere Schutzengel haben.

Wie gravierend sind die Auswirkungen eines reduzierten Arbeitspensums?
Konkret hängt das natürlich von einer ganzen Reihe von Faktoren ab, z.B. dem Arbeitspensum, der Dauer eines evtl. verlängerten Mutterschaftsurlaubs, dem Alter etc. Grundsätzlich kann aber gesagt

werden, dass eine Auszeit oder eine Teilzeitanstellung die Altersrente einer Frau im Schnitt um 37% im Vergleich zu ihren männlichen Arbeitskollegen reduziert. Das entspricht etwa CHF 20'000.– pro Jahr. Eine Erwerbsunfähigkeit bei einer Teilzeitanstellung kann schnell mal eine siebenstellige Summe ergeben, welche dann bis zur Pension fehlen wird.

S'ISS TIPP

Vorsorgeplanung für Ärztinnen –
VON FRAU ZU FRAU

- Basel – Mi, 18. Okt 2017
- Bern – Di, 12. Sep 2017
- St. Gallen – Di, 7. Nov 2017
- Zürich – Mi, 13. Sep 2017

Anmeldung und Informationen unter:
www.academix.ch/veranstaltungen

Dabei setzen Sie voraus, dass nach der Auszeit wieder ins Berufsleben eingestiegen wird. Wie sieht es aus, wenn dies aus verschiedensten Gründen nicht gewollt oder möglich ist?
Bei den Vorsorgeberechnungen geht man zunächst davon aus, dass wir Frauen nach der Mutterschaftspause (einer Mutterschaftspause kann auch ein Sabbatical gleichgestellt werden) wieder arbeiten gehen. Es kann aber immer der Fall sein, dass dies nicht wie geplant möglich ist. Vielleicht stellt die Frau fest, dass sie sich lieber länger ausschliesslich um das Kind kümmert. Vielleicht gibt es aber auch gesundheitliche Gründe, die einen Wiedereinstieg nicht mehr möglich machen. Deshalb müssen vor einer Geburt, oder noch besser vor einer Schwangerschaft, Vorsorge und Absicherung zwingend geprüft werden. Pauschal gültige Vor-

schläge kann ich leider nicht machen, denn es ist sehr individuell, in welcher Höhe und Form die Absicherung und Vorsorge getätigt werden muss.

Warum betonen Sie die Notwendigkeit der Vorsorge von Frauen so sehr? Letztlich ist diese doch für alle wichtig.
In unseren Köpfen ist trotz Emanzipation meist immer noch verankert, dass der Mann der Versorger ist, und dass aus diesem Grund seine Vorsorge wichtiger ist als diejenige der Frau. In der heutigen Zeit arbeiten 80% der Mütter in Teilzeitanstellung, und die Hälfte davon mit einem Pensum von weniger als 50%. Der «andere» Job als Familienmanagerin ist in keiner Form abgesichert, und auch bei einer Scheidung wird dieser nicht berücksichtigt. Die Pensionskassengelder werden zwar ausgeglichen, jedoch reicht dies bei weitem nicht für die Aufrechterhaltung des Lebensstandards. Mein Rat: Kümmern Sie sich früh genug um Ihre eigene finanzielle Zukunft. Nehmen Sie Ihren Partner mit, und lassen Sie sich in den Themen Vorsorge, Absicherung, Ehe- und Erbrecht sowie Steuern beraten. Sobald Sie einen Überblick haben, entscheiden Sie, wo Hand angelegt werden muss.

Frau Keller, wir danken Ihnen für dieses Gespräch! ■



Diana Keller
ist Finanzplanerin und Leiterin
des Beratungszentrums Bern der
ACADEMIX Consult AG.
Sie ist zudem Mutter zweier Söhne.

ÜBER MEINE ANGELEGENHEITEN BESTIMME ICH SELBST

© Diego Cervo / istockphoto.com

VORSORGEAUFTRAG
UND PATIENTENVERFÜGUNG
SICHERN IM NOTFALL
MEHR SELBSTBESTIMMUNG

Über Unfälle, Krankheit oder gar den eigenen Tod denkt man ungerne nach. Noch unangenehmer ist aber die Vorstellung, in einer Situation, in der man selbst nicht mehr urteilsfähig ist, von Entscheidungen gänzlich Fremder abhängig zu sein. Wer rechtzeitig vorsorgt, kann sicherstellen, dass sein Wille respektiert wird und erspart auch seine Angehörigen unnötigen Ärger.

Jeder von uns hat mehr oder weniger genaue Vorstellungen davon, was mit uns und unserem Vermögen passieren soll, wenn wir selbst aufgrund einer schlimmen Krankheit oder eines Unfalls nicht mehr urteilsfähig wären bzw. wenn wir gar versterben würden. Nicht alle haben wir diese Vorstellungen aber schriftlich im Rahmen eines Vorsorgeauftrags und einer Patientenverfügung dokumentiert.

Mit Hilfe des Vorsorgeauftrags legt eine handlungsfähige Person fest, wer im Fall der Urteilsunfähigkeit ihr Rechtsvertreter werden soll. Die Patientenverfügung wiederum definiert, wer im Fall der Urteilsunfähigkeit bestimmten medizinischen Massnahmen zustimmen oder nicht zustimmen darf. Beide Dokumente sind für Verheiratete und Konkubinatspaare ebenso wichtig wie für Singles, denn nur durch sie kann sichergestellt werden, dass Entscheidungen über das eigene Leben im Ernstfall von den uns nahestehenden Personen getroffen werden, anstatt von einer staatlich geregelten Behörde.

VORSORGEAUFTRAG: WAS IST DAS, UND WAS PASSIERT, WENN ICH KEINEN HABE?

Ein Vorsorgeauftrag tritt erst in Kraft, wenn eine Person urteilsunfähig wird. Liegt im Ernstfall kein Vorsorgeauftrag vor, können Ehegatten und eingetragene Partner/-innen den urteilsunfähig gewordenen Partner in folgenden Angelegenheiten vertreten

- Alle Rechtshandlungen, die zur Deckung des Unterhaltsbedarfs üblicherweise erforderlich sind;
- Die ordentliche Verwaltung des Einkommens und der übrigen Vermögenswerte;
- Nötigenfalls die Befugnis, Post zu öffnen und zu erledigen.

Wissenswert und zu beachten ist aber, dass eine Vertretung nur in den alltäglichen finanziellen Dingen möglich ist. Für alles, was darüber hinaus geht – etwa den Verkauf von Wertpapieren oder Börsengeschäfte, die Veräusserung von Liegenschaften und Wertgegenständen oder die Liquidation eines Unternehmens – muss der Ehegatte bzw. eingetragene Partner die Zustimmung der KESB einholen.

Die KESB ist die Kinder- und Erwachsenenschutzbehörde und wurde mit dem neuen Erwachsenenschutzrecht per 01.01.2013 eingeführt. Diese Behörde ersetzt die Vormundschaftsbehörden sowie das dazugehörige Vormundschaftsrecht, welche seit dem Jahr 1912 bestanden hatten und nicht mehr zeitgemäss waren. Um die Zustimmungserfordernis der KESB zu umgehen, ist zwingend ein Vorsorgeauftrag (Art. 360 ff. ZGB) notwendig, in dem der Ehegatte oder eine andere Vertrauensperson als Vorsorgebeauftragter mit umfassenden Kompetenzen in der Vermögensverwaltung eingesetzt wird.

Benannt werden kann jede urteilsfähige und volljährige Person. Zusätzlich muss genau aufgeführt werden, welche Kompetenzen dieser Person übertragen werden, entweder die Verwaltung aller Angelegenheiten oder nur definierte Bereiche. Diese unterteilen sich in die Personensorge (Entscheidungen rund um Privatangelegenheiten und Gesundheit - Öffnen der Post, Schriftverkehr, Pflege etc.), die Vermögenssorge (Verwaltung des Einkommens und Vermögens) sowie die Vertretung im Rechtsverkehr (für sämtliche Rechtshandlungen und den Abschluss von Verträgen).

Ein Vorsorgeauftrag ist an Formvorschriften geknüpft. Werden diese nicht eingehalten, ist der Vorsorgeauftrag nicht gültig und die KESB wird im Fall der Urteilsunfähigkeit Massnahmen des Erwachsenenschutzrechts prüfen müssen. Es empfiehlt sich daher, sich bei Unklarheiten hinsichtlich der Formulierung des Vorsorgeauftrags juristisch beraten zu lassen.

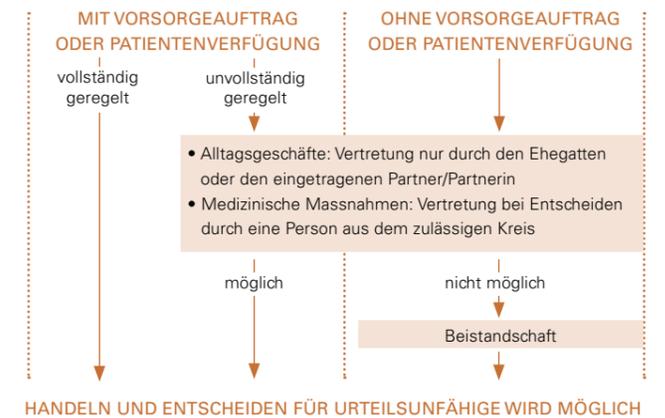
Aufbewahrt werden sollte der Vorsorgeauftrag an einem sicheren und erreichbaren Ort, zudem sollte der Hinterlegungsort beim Zivilstandsamt im Personenstandsregister eingetragen werden. Es ist nicht sinnvoll, den Vorsorgeauftrag z.B. in einem Bankschliessfach aufzubewahren, zu dem niemand anderes als der Vorsorgeauftraggeber selbst Zugriff hat.

PATIENTENVERFÜGUNG - VORSORGEN FÜR MEDIZINISCHE BEHANDLUNGEN

Was würde passieren, wenn Sie einen schweren Autounfall oder Hirnschlag erlitten und nicht mehr ansprechbar wären? Wer bestimmte über Ihr Leben? Als Arzt stehen Sie regelmässig auf der anderen Seite, aber haben Sie sich schon einmal überlegt, wie es im Notfall für Sie selbst aussehen würde?

In Notfällen entscheiden die behandelnden Ärzte beim nicht ansprechbaren Patienten über die medizinischen Massnahmen – in dessen Interesse und gemäss seinem mutmasslichen Willen. In nicht dringlichen Fällen klärt das Behandlungsteam ab, ob der Patient eine Patientenverfügung hat, in der er Anordnungen getroffen hat. Liegt eine solche nicht vor, gilt die folgende gesetzliche «Rangordnung» für Ansprechpartner als medizinische Vertretungsperson

- Beistand mit einem Vertretungsrecht bei medizinischen Massnahmen
- Ehegatte/ Ehegattin bzw. eingetragener Partner/ eingetragene Partnerin
- Konkubinats-Partner/ -Partnerin
- Nachkommen
- Eltern
- Geschwister



Medizinische Vertretungsperson werden die genannten Personen nur, wenn sie sich regelmässig und persönlich kümmern und Beistand leisten. Ansonsten werden es die sich kümmernden Angehörigen der nachfolgenden Kategorie. Im Zentrum stehen immer der mutmassliche Wille und die Interessen des urteilsunfähigen Patienten. Die vertretungsberechtigte Person hat das zu beachten und darf nicht nach eigenem Gutdünken entscheiden.

Jede urteilsfähige Person kann eine Patientenverfügung verfassen, es ist ein höchstpersönliches Recht: Eine Patientenverfügung für eine andere Person zu verfassen ist rechtlich ausgeschlossen. Da es schwer ist, auf einem leeren Blatt Papier den eigenen Willen in den unterschiedlichsten Situationen umfassend zu beschreiben, empfiehlt sich die Verwendung einer Vorlage (z.B. aus dem Internet). Diese gibt es in unterschiedlichsten Varianten von der 40-seitigen detaillierten Aufzählung bis zur sehr kurzen und bündigen Erklärung. Wählen Sie die Variante, die am besten zu Ihnen passt.

Jede Patientenverfügung muss das Erstellungsdatum sowie die Unterschrift der verfügenden Person enthalten und ist grundsätzlich unbeschränkt gültig. Da sich die eigenen Ansichten über die Jahre ändern können, empfiehlt es sich, die Patientenverfügung alle zwei Jahre neu zu datieren und zu unterschreiben oder – wenn der Inhalt angepasst werden soll – gänzlich neu zu verfassen.

Übergeben Sie eine Kopie der Patientenverfügung Ihrem behandelnden Arzt sowie Ihren Vertretungspersonen. Tragen Sie die Hinweiskarte mit den Angaben zur Vertretungsperson sowie zum Aufbewahrungsort der Patientenverfügung in Ihrem Portemonnaie.

Wenn Sie einen Vorsorgeauftrag und eine Patientenverfügung verfasst haben, schützen diese Sie natürlich nicht vor dem Unbill des Lebens. Im Ernstfall können Sie aber wenigstens sicher sein, dass alles in Ihrem Sinne geregelt wird und Ihre Angehörigen nötige Entscheidungen treffen dürfen. ■



Delilah Wiget
Partner der
ACADEMIX Consult AG
Mitglied TREUHAND | SUISSE

GUT VORBEREITET IN DEN RUHESTAND – WORAUF GILT ES ZU ACHTEN?

HÄUFIG GESTELLTE FRAGEN ZUR RENTE

Die Pensionierung ist ein entscheidender Schritt im Leben aller Mediziner. Damit der Ruhestand unbeschwert genossen werden kann, empfiehlt es sich, seine Finanzen frühzeitig zu ordnen. «Wie kann ich mit Blick auf die Pensionierung die Steuern optimieren?» oder «Kann ich mir die Frühpension leisten, oder muss ich vielleicht sogar länger arbeiten?» sind nur zwei von oft gestellten Fragen, wenn es auf die Pensionierung zugeht. Wir haben unseren Pensionsplanungsexperten, Herrn Patric Langer, zu den wichtigsten Themen befragt.

S'ISS: Erhalte ich ab meiner Pensionierung automatisch die AHV-Rente?

Patric Langer: Für die Anmeldung der AHV ist der Mediziner selbst verantwortlich. Das Anmeldeformular für die AHV-Rente bekommt man unter www.ahv.ch, oder bei jeder AHV Zweigstelle. Damit Sie die erste AHV-Rente pünktlich zur Pensionierung bekommen, sollten Sie die Anmeldung drei bis sechs Monate vor Ihrer Pensionierung einreichen.

Wieviel Rente ist aus der AHV zu erwarten?

Die Höhe der AHV-Rente ist nach oben und unten begrenzt, und die Maximalrente ist doppelt so hoch wie die Minimalrente. Mediziner, die während 44 Jahren einbezahlt und dabei ein Durchschnittseinkommen von rund CHF 80'000.– erzielt haben, erhalten die Maximalrente von CHF 28'200.– p.a. für eine Einzelperson und CHF 42'300.– p.a. für Ehepaare. Dies trifft auf knapp die Hälfte aller Rentenbezüger zu.

Die Berechnung der Rentenhöhe ist komplex, denn es sind mehrere Elemente massgebend:

- die anrechenbaren Beitragsjahre
- die Einkommen, auf welche Beiträge bezahlt worden sind
- die Erziehungs- und Betreuungsgutschriften
- sowie weitere Faktoren

Insbesondere für Zuzügler oder Personen, die einige Jahre im Ausland waren, empfiehlt es sich eine Rentenvorausberechnung anzufordern. Diese gibt Auskunft über die voraussichtlich zu erwartenden Renten der AHV und hilft dabei, die Zukunft aus finanzieller Sicht zu planen.

Die langfristige Prognose für die AHV-Rente ist übrigens düster. Die Finanzierung der Altersrente ist aufgrund der demographischen Entwicklung nicht gesichert und ein akutes Thema im Parlament in Bern.

Soll die Pensionskassenrente als Rente oder Kapital ausbezahlt werden?

Sicherheit wird von vielen Medizinerinnen im Alter sehr hoch eingestuft. Darum lassen sich Pensionäre vielfach eine Rente anstelle des Alterskapitals von der Pensionskasse ausbezahlen. Dies scheint naheliegend, denn die Rente gilt lebenslänglich, und der Arzt weiss genau, was er monatlich erhält. Jedoch gilt zu berücksichtigen, dass bei frühzeitigem Tod der Ehe- oder Lebenspartner meist nur 60% in Form einer Witwen- oder Lebenspartnerrente erhält. Der Auszahlung einer Rente steht auch der Wunsch entgegen, etwaigen Erben Vermögen zu hinterlassen. Bei Kapitalbezug wiederum ist die Verwaltung des Vermögens eine Herausforderung. In vielen Fällen bietet sich eine Mischlösung an. Mit dem Anteil des Rentenbezugs soll der Arzt zusammen mit der AHV-Rente seinen Grundbedarf

(für Wohnen, Haushalt und Gesundheit) decken können. Für die variablen Auslagen wie Freizeit und Reisen bietet sich der Kapitalbezug an. Entscheidend für die Entscheidung, einen Teil als Kapital zu beziehen, sind oftmals die Steuern. Wenn die Renteneinkünfte eine bestimmte Schwelle nicht übersteigen, kann die Steuerprogression optimiert werden. Auf die Frage Rente oder Kapital gibt es keine einfache Antwort. Eine seriöse und unabhängige Beratung ist hier besonders wichtig.

IHR NUTZEN EINER PROFESSIONELLEN PENSIONIERUNGSPLANUNG – KLARHEIT ÜBER DIE WICHTIGEN FRAGESTELLUNGEN

- **Erwartetes Einkommen** nach der Pensionierung unter Berücksichtigung Ihres Ausgabenbudgets
- Bezug des Altersguthabens als **Rente oder Kapital**
- Möglichkeiten einer **Frühpensionierung**, Optionen des **Aufschubs der Pension** oder die **gestaffelte Pension**
- **Sparpotenziale** bei den **Steuern**
- Optimierung der **Hypothekarlösung**
- Für Praxisinhaber die steueroptimierte **Nachfolgeplanung** und **Suche eines Nachfolgers**

Werden auch die Pensionskassenrenten längerfristig sinken?

Analog zur AHV sieht es aktuell auch bei den Pensionskassen nicht besonders rosig aus. Die Höhe der Rente hängt vom Umwandlungssatz ab, mit dem das vorhandene Altersguthaben multipliziert wird. Entsprechend gilt: Je niedriger der Satz, desto niedriger die Rente. Ein Pensionskassenguthaben von CHF 100'000.– ergibt bei einem Umwandlungssatz von 6.4% eine Rente von CHF 6'400.– pro Jahr. Der Umwandlungssatz ist während der letzten Jahre von 7.2% bereits schrittweise gesunken und wird gemäss unabhängigen Prognosen längerfristig unter 5% sinken. Die Politik ist gefordert, die Herausforderungen der beruflichen Vorsorge jetzt anzupacken, ansonsten sind die Aussichten für eine sichere Pensionskassenrente, insbesondere für die jüngere Generation, düster. Um nochmal zur Frage Rente oder Kapitalbezug zurückzukommen: Je tiefer der Umwandlungssatz ist, desto attraktiver ist grundsätzlich der Bezug in Kapitalform.

Wie verändert sich die Pensionskassenrente bei Frühpensionierung?

Lässt sich ein Arzt frühpensionieren, muss er einen tieferen Umwandlungssatz in Kauf nehmen. Die Pensionskassen kürzen den Satz in der Regel um etwa 0.15 bis 0.2 Prozentpunkte pro Jahr. Arbeitet er länger, wird er hingegen mit einer Erhöhung der Rente belohnt. Gleiches gilt auch für die AHV-Rente.

Was ist zu beachten, wenn ich länger arbeiten möchte?

Die AHV kann unabhängig vom Pensionierungsalter um mindestens ein bis maximal fünf Jahre aufgeschoben werden. Wenn ein Mediziner die AHV aufschiebt und dadurch auf die Rente verzichtet, ...



© gfrischknecht

... erhält er später eine höhere AHV-Rente. Ob sich ein Aufschieben lohnt, hängt von vielen Faktoren ab, vor allem die Restlebenserwartung und die Steuersituation sind entscheidend. Unabhängig ob eine Rente bezogen wird oder nicht, auf etwaige Einkünfte sind immer AHV-Beiträge geschuldet, auch wenn schon eine Rente bezogen wird. Viele Pensionskassen sehen vor, dass bis Alter 70 einbezahlt werden kann, sofern eine Erwerbstätigkeit vorliegt. Durch die freiwillige Unterstellung einer Pensionskasse können die die Rentensituation verbessert und Steuern gespart werden. Mittelfristig wird das Rentenalter für alle, wie in den umliegenden Ländern auch, angehoben werden müssen. Der politische Weg ist manchmal sehr steinig ... Es ist jedoch der einzige Weg, um die Renten in der Schweiz nachhaltig zu sichern. Unsere Kunden im Gesundheitswesen haben das Glück, dass ihre Arbeit am Markt sehr gefragt ist. Auch im fortgeschrittenen Alter ist es für sie problemlos möglich, weiterzuarbeiten bzw. Anstellungen zu finden.

Wann muss ich mich um eine Planung kümmern?

Die Planung der Renteneinkünfte beginnt bereits mit dem Aufbau von Sparguthaben, am besten schon bei Antritt der ersten Arbeitsstelle nach dem Studium. Die konkrete Pensionsplanung sollte der Arzt ab dem Alter 58 angehen, Ärztinnen ca. zwei Jahre früher. So erhält man sich Freiraum für die steuerliche Optimierung etwaiger Bezugsoptionen. Insbesondere Praxisinhaber und Selbständigerwerbende müssen frühzeitig agieren. Neben der eigenen finanziellen Planung gilt es einen Nachfolger/eine Nachfolgerin für die Praxis zu finden, und die Übergabe zu regeln. Die Nachfolgeregelung zeitlich auf die eigene finanzielle Planung (z.B. erwarteter Gewinn aus einem Praxisverkauf) abzustimmen, kann eine echte Herausforderung bedeuten!

Pensioniert: Was nun?

Nicht nur am Ende der Schulzeit oder nach dem Studium gilt es innezuhalten und über seine Zukunft nachzudenken. Die Pension ist der Beginn einer neuen Lebensphase und es fällt vielen Medizinern schwer, diesen Schritt zu gehen. Für viele Ärzte bedeutet die Pensionierung den Schritt in die «Frei-

heit». Und dennoch kommt man sich verloren vor. So lange hat die Arbeit das Leben bestimmt und den Lebensrhythmus vorgegeben. Die Gestaltung der Freizeit richtete sich während des Erwerbslebens danach, wie man zur Arbeit eingeteilt war. Vielen Medizinern fällt es leicht, die «Freiheit» von einem Tag auf den anderen zu geniessen. Anderen fehlt jedoch die Tagesstruktur, oder sie benötigen Zeit, eine neue Struktur für sich zu finden. Die Pensionierung kann auch eine echte Herausforderung für das Zusammenleben in der langjährigen Partnerschaft bedeuten, was meine Erfahrungen aus der Beratungspraxis bestätigt. Mit dem Übergang in den dritten Lebensabschnitt sollte sich der Mediziner auf jeden Fall nicht ausschliesslich nur mit den finanziellen Aspekten beschäftigen. Eine Möglichkeit ist, gestaffelt in Pension zu gehen, was zum einen ein «Soft Landing» und in vielen Fällen zudem auch interessante Steuersparmöglichkeiten bietet.

Haben Sie noch eine Empfehlung zum Schluss?

Je früher Sie Ihre Pensionierung planen, desto sorgenfreier und entspannter können Sie später den Ruhestand geniessen und die Zeit nach dem Erwerbsleben gemäss Ihrer eigenen Vorstellungen gestalten. Immer mehr Ärzte beginnen bereits vor der eigentlichen Pensionierung damit, ihr Arbeitspensum zu reduzieren. Andere gehen den umgekehrten Weg und arbeiten auch nach der Pensionierung – zumindest teilweise – weiter. Die Pension ist heutzutage nicht auf ein fixes Datum festgelegt und richtet sich nach den individuellen Bedürfnissen und Rahmenbedingungen. Daher benötigen Sie keine «Standardberatung», sondern eine individuelle Unterstützung durch einen Pensionierungsprofi. Dabei ist die Unabhängigkeit des Beraters wichtig. Eine unabhängige und qualitative Beratung kann nicht kostenlos sein, ist langfristig jedoch lohnenswert. Von unseren erfahrenen Pensionierungsplanern erhalten Sie eine umfassende und nachhaltige Betrachtung Ihrer Situation sowie eine klare und einfache Dokumentation. ■

Je früher Sie Ihre Pensionierung planen, desto sorgenfreier und entspannter können Sie später den Ruhestand geniessen.



Patric Langer
Partner der ACADEMIX
Consult AG, Vorstand
beim FPVS, FinanzPlaner
Verband Schweiz

🔍 SICHERE RENTE – PERFEKT GEPLANT VON EXPERTEN

Es lohnt sich, frühzeitig alle Fragen rund um Ihre finanzielle Zukunft zu stellen und Ihre Vorsorgestrategie bereits ab dem Alter 50 zu überprüfen, damit Sie sicher Ihre Ziele erreichen. Profitieren Sie mit dem exklusiven S'ISS-Leser-Gutschein

■ GUTSCHEIN ÜBER CHF 750.– FÜR IHRE PENSIONIERUNGSPLANUNG

Akkreditierte Vorsorge- und Pensionierungsplanungsspezialisten des FPVS (FinanzPlaner Verband Schweiz) betreuen Sie persönlich bei Ihren Planungen – Der Gutschein ist anrechenbar auf ein Pensionierungsplanungsmandat und gültig bis zum 30.12.2017 – Kontaktdaten und Details zur Einlösung des Gutscheins finden Sie auf Seite 43 in der Mitte des Finanzjournals.

s'iss

KLEINANZEIGEN

GESUCHE

Erfahrene Hausärzte suchen Praxis (Einzel- oder Gemeinschaftspraxis) in der Deutschschweiz zur Übernahme oder Einstieg. **Chiffre PM 2017 2918**

Frauenärztinnen suchen Praxis im Raum Zürich. **Chiffre PM 2017 2324**

Grosse **Zahnarztpraxis** von jungem, dynamischen Implantologen gesucht. **Chiffre PM 2017 2798**

MKG-Chirurg sucht Praxistätigkeit (Übernahme oder Einstieg) 2017. **Chiffre PM 2017 2736**

Erfahrener **Gastroenterologe** sucht Endoskopiepraxis 2017. **Chiffre PM 2017 2033**

Ophthalmochirurgin sucht Praxis zur Übernahme in den Kantonen Aargau, Schwyz, Zürich, Zug. **Chiffre PM 2017 2111**

ORL-Arzt sucht Praxis in der Deutschschweiz zur Übernahme. **Chiffre PM 2017 2647**

Dermatologin sucht Praxis (Einstieg oder Übernahme) 2017. **Chiffre PM 2017 2988**

ANGEBOTE

Altersbedingt – mehrere **Hausärzte** suchen Nachfolger, gleitender Übergang möglich. **Chiffre PM 2017 8537**

Allgemeine Innere Medizin – Einstieg mit flexiblem Pensum ab 2017 (Anstellung, Infrastrukturnutzung oder Partnerschaft) möglich. **Chiffre PM 2017 8394**

Grosse Hausarztpraxis sucht 1 bis 2 Nachfolger. **Chiffre PM 2017 8029**

Moderne **Augenarztpraxis** in bester Lage sucht Nachfolger. **Chiffre PM 2017 8731**

Frauenärztin sucht jüngere Kollegin zum Einstieg mit späterer Übernahme. **Chiffre PM 2017 8628**

Genossenschaftlicher Arbeitgeber bietet attraktive **Anstellungen** für

Praktische Ärzte, Ärzte für **Allgemeine Innere Medizin, Kinder- und Frauenärzte** in diversen medizinischen Grundversorgungszentren; Teilzeit ab 40% möglich. **Chiffre PM 2017 8394**

Praxisräume für Neugründung/Zusammenlegung **Praxen/Arztzentren** an verschiedenen Standorten in der Deutschschweiz für 2017/2018 gesucht. **Chiffre PM 2017 8899**

Bei Interesse wenden Sie sich bitte unter Angabe der Chiffre-Nummer an: presse@academix.ch bzw. an **ACADEMIX Consult AG S'ISS** Berg 26, CH 9043 Trogen



«Ich habe jetzt zwei Leben.»
Sorg für dich.

Mit grossem Glück kommt auch grosse Verantwortung. Swiss Life unterstützt Sie dabei und bietet einen umfassenden Risikoschutz für Familien. Erfahren Sie mehr auf www.swisslife.ch/risikoschutz



SwissLife
So fängt Zukunft an.



RENTNERPARADIES DEUTSCHLAND?!

UPDATE ZUR STEUERLICHEN BEHANDLUNG VON PENSIONSKASSEN-BEZÜGEN BEI WOHNSTI Z IN DEUTSCHLAND

Viele deutsche Mediziner verlassen die Schweiz, um ihre Karriere in Deutschland weiterzuverfolgen oder sich in der «alten Heimat» zur Ruhe zu setzen. Das Bundesministerium für Finanzen (BMF) hat im Herbst 2016 in Detaillierung und Korrektur der Grundsatzurteile des Bundesfinanzhofs (BFH) rechtskräftig entschieden, wie inskünftig Renten und Kapitalauszahlungen aus Schweizer Pensionskassen in Deutschland zu versteuern sind. Hierbei hat das BMF insbesondere klargestellt, dass die willkürliche Differenzierung des BFH zwischen öffentlich-rechtlichen und privatrechtlichen Vorsorgestiftungen aufgehoben wird. Dies wird vor allem Angestellte kantonaler Arbeitgeber erfreuen, da nun die desaströsen Steuerbelastungen aus der Ersteinschätzung des BHF aufgehoben sind.

Für in Deutschland (DE) ansässige Personen hat der Wohnsitzstaat ein grundsätzliches Besteuerungsrecht für alle Ruhegehälter. Bei der Anwendung des dt. Steuerrechts nehmen die zuständigen Finanzämter stets eine rechtsvergleichende Qualifizierung ausländischer Einkünfte nach dt. Recht vor, um die Art und Höhe der jeweiligen Besteuerung festzulegen. Nachdem das Alterseinkünftegesetz seit 2005 die einkommensteuerrechtliche Be-

handlung von Altersvorsorge-Aufwendungen und Altersbezügen (Rentenbesteuerung) regelt, war die Qualifizierung von Leistungen aus Schweizer Pensionskassen ein ständiger Streitpunkt zwischen Behörden und Steuerpflichtigen.

Das BMF hat nun mit Schreiben vom 27.07.2016 (IV C 5 – S 2333/13/10003) in Ergänzung u.a. von Urteilen des VIII. Senats des BFH die rechtsvergleichende Einordnung vorgenommen und bisherige Unklarheiten beseitigt. Unterschieden wird bei der Besteuerung von Leistungen aus Pensionskassen nun «nur noch» zwischen der gesetzlich vorgeschriebenen Mindestabsicherung («Obligatorium» = neben der AHV eingeordnet als «gesetzliche Rentenversicherung») und der darüber hinausgehenden reglementarischen Zusatzvorsorge («Überobligatorium»). Die für Mediziner wesentliche Unterscheidung des BFH nach der Herkunft der Gelder aus einer privatrechl. oder öffentl.-rechtl. Pensionskasse wurde vom BMF gestrichen.

BESTEUERUNG VON LEISTUNGEN AUS DEM OBLIGATORIUM VON PENSIONSKASSEN

Kapitalauszahlungen, Todesfallleistungen und Renten aus dem obligatorischen Teil sind wie Zahlungen aus einer dt. gesetzlichen Rentenversicherung mit einem massgebenden Besteuerungsanteil zu besteuern. Der steuerpflichtige Anteil richtet sich hierbei nach dem Beginn der Rente bzw. dem Auszahlungsjahr einer Kapitalauszahlung. Mit der Einführung des Alterseinkünftegesetzes 2005 wurde bei 50% Besteuerungsanteil mit dem Ziel einer Anhebung auf 100% bis zum Jahr 2040 gestartet. Die Erhöhung erfolgt für jeden neuen Rentnerjahrgang um jeweils 2% (2006 bis 2020) bzw. 1% (2021 bis 2040). Im Jahr 2017 beträgt der Besteuerungsanteil somit 74%, in 2018 bereits 76% und bspw. bei einem Rentenerstbezug in 2023 bereits 83%. Die Besteuerungsgrundlage ist somit bis 2040 in Deutschland in jedem Fall niedriger als in der Schweiz, da hierzulande sämtliche Rentenbezüge aus AHV und Pensionskasse zu 100% der Steuerpflicht unterliegen (siehe Grafik 1).

Sollte ein steuerpflichtiger Mediziner vor 2005 bereits über einen Zeitraum von mehr als 10 Jahren Beiträge über der jeweils gültigen Beitragsbemessungsgrenze geleistet haben, profitiert er zudem von der Anwendung der sog. Öffnungsklausel: Eine auf diese Beiträge entfallende Rente wird nur mit einem geringen Ertragsanteil besteuert (vgl. Besteuerung von Renten aus dem Überobligatorium); bei Kapitalauszahlungen aus dem obligatorischen Teil entfällt die Steuerpflicht sogar entsprechend. Etwaig in der Schweiz

erhobene Quellensteuern werden gegen Nachweis der Besteuerung in DE rückerstattet.

BESTEUERUNG VON RENTEN AUS DEM ÜBEROBLIGATORIUM VON PENSIONSKASSEN

Rentenzahlungen aus dem überobligatorischen Teil werden anders als gesetzliche Renten nicht mit dem obig benannten Besteuerungsanteil besteuert, sondern wesentlich niedriger nur in Höhe eines sog. Zins- oder Ertragsanteils. Dieser ist altersabhängig und beträgt bspw. bei einem Rentenerstbezug im Alter von 65 Jahren minimale 18 Prozent. In Umkehrschluss sind folglich 82% der Rentenzahlung steuerfrei! Verglichen mit der 100%igen Steuerpflicht in der Schweiz stellt dies eine erhebliche Besserstellung dar, zumal bei Verheirateten das Splittingverfahren in DE zu weiteren steuerlichen Vorteilen führen kann und ausserdem die Vermögenssteuer entfällt (vgl. Berechnung für Grafik 1).

BESTEUERUNG VON KAPITAL-AUSZAHLUNGEN AUS DEM ÜBEROBLIGATORIUM

Kapitalauszahlungen und Todesfallleistungen sind gänzlich steuerfrei, sofern der Eintritt in eine Schweizer Pensionskasse vor dem 1. Januar 2005 erfolgt ist und bis zu einer Auszahlung mind. 12 Jahre Mitgliedschaft bestanden sowie der Mediziner selbst Beiträge geleistet hat. Sind diese Bedingungen nicht erfüllt, muss zwar der rechnerische Zinsanteil (Kapital abzgl. Sparbeiträge), nicht aber wie in der Schweiz die gesamte Kapitalleistung versteuert werden. Eine Sonderregelung gilt für Alter 60 und 62. ...

Grafik 1

NETTOEINKOMMEN UND STEUERLAST BEI WOHNSTI Z SCHWEIZ VS. DEUTSCHLAND

Beispiel: Rentenbezug in 2018; Ehepaar (65 und 63 Jahre); Vermögen 600'000.– CHF; Vergleich der Nettoeinkommen bei einer Gesamtbruttorente von CHF 100'000.– aus deutschen und Schweizer Renten bei Wohnort Bern versus alternativem Wohnsitz in Deutschland

		SCHWEIZ		DEUTSCHLAND		
		anrechenbar	steuerbar	anrechenbar	steuerbar	
PERSON 1, 65 Jahre	82'724.– CHF	100%	82'724.– CHF	37%	30'781.– CHF 28'221.– €	
CH - Altersrente AHV	12'840.– CHF	100%	12'840.– CHF	74%	9'502.– CHF 8'717.– €	
CH - Altersrente BVG	obligatorisch	7'680.– CHF	100%	7'680.– CHF	74%	5'683.– CHF 5'214.– €
	überobligatorisch	54'384.– CHF	100%	54'384.– CHF	18%	9'789.– CHF 8'981.– €
DE - Gesetzliche Altersvorsorge	7'820.– CHF	100%	7'820.– CHF	74%	5'787.– CHF 5'309.– €	
PERSON 2, 63 Jahre	17'276.– CHF	100%	17'276.– CHF	67%	11'510.– CHF 10'559.– €	
CH - Altersrente AHV	7'296.– CHF	100%	7'296.– CHF	74%	5'399.– CHF 4'953.– €	
CH - Altersrente BVG	obligatorisch	5'630.– CHF	100%	5'630.– CHF	74%	4'166.– CHF 3'822.– €
	überobligatorisch	2'360.– CHF	100%	2'360.– CHF	20%	472.– CHF 433.– €
DE - Gesetzliche Altersvorsorge	1'990.– CHF	100%	1'990.– CHF	74%	1'473.– CHF 1'351.– €	
Total steuerbares Einkommen	100'000.– CHF	100%	100'000.– CHF	42%	42'271.– CHF 38'780.– €	
Steuerbelastung			- 16'884.– CHF		- 3'121.– CHF - 2'863.– €	
Nettoeinkommen			83'136.– CHF		96'879.– CHF 88'880.– €	
	jährlich, nach Steuern monatl. z. Konsum verfügbar		6'928.– CHF		8'073.– CHF 7'407.– €	

Unabhängig vom Wohnsitz in der Schweiz und dem etwaigen Beitritt in eine Schweizer Pensionskasse ist die Steuerlast von Bezügen in DE für alle Konstellationen niedriger als in der Schweiz (siehe Grafik 2).

Bei Kapitalauszahlungen aus Pensionskassen oder von Freizügigkeitsguthaben wird der Wohnsitz Deutschland zum Steuerparadies mit bestenfalls NULL Steuerlast, wenn bei Eintritt in eine Schweizer Pensionskasse vor 2005 und die Auszahlung lediglich aus dem Überobligatorium erfolgt. Diese Regelung setzt keine dt. Staatsbürgerschaft voraus und gilt daher unabhängig von der Nationalität für jeden Mediziner, der seinen Wohnsitz in DE nimmt.

FOLGERUNGEN FÜR DIE BILATERALE PENSIONIERUNGSPLANUNG

Grundsätzlich erscheint der Wegzug nach DE vor einem Renten- oder Kapitalbezug die aus rein finanzieller Perspektive sinnvollste Entscheidung. Die Steuerlasten sind – für viele wahrscheinlich überraschend – niedriger und das verfügbare Nettoeinkommen oder -vermögen höher als bei einem Wohnsitz in der Schweiz. Durch die im Vergleich zudem niedrigeren Lebenshaltungskosten wird Deutschland zum regelrechten Rentnerparadies.

Unbedacht sollten jedoch die Koffer nicht gepackt werden. Die für die Pensionierung wesentliche Fragestellung wieviel Renten benötigt werden und wie hoch ein Kapitalbezug maximal sein sollte, gilt es sicherlich immer noch grundlegend im Rahmen einer umfassenden Pensionierungsplanung zu lösen. Und ACHTUNG: Neben der Einkommenssteuer sind auch die Erbschafts- und Schenkungssteuer in der Schweiz und in Deutschland unter Berücksichtigung des Doppelbesteuerungsabkommens zwischen den beiden Staaten zu betrachten. Während in der Schweiz keine Erbschafts- und in der Regel keine Schenkungssteuer mehr gegenüber Ehegatten und direkten Nachkommen erhoben wird, erfolgt in DE bundes einheitlich die Besteuerung nach Abzug geringer



S'ISS TIPP

Informationsanlass

ADE HELVETICA –

WEGZUG NACH DEUTSCHLAND

■ Basel – Do, 17. Aug 2017

■ Bern – Mi, 16. Aug 2017

■ St. Gallen – Di, 29. Aug 2017

■ Zürich – Do, 31. Aug 2017

■ St. Gallen – Di, 12. Dez 2017

Anmeldung und Informationen unter:
www.academix.ch/veranstaltungen

Freibeträge. Hier droht der schnell der desaströse Verlust von 20% bis 30% des Familienvermögens.

Grundsätzlich empfiehlt es sich in dieser komplexen Materie frühzeitig einen versierten Finanzplaner mit bilateralem Steuer-Know-how zu konsultieren, um die vielfältigen Planungsoptionen optimal auszuloten, sämtliche Chancen zu nutzen und unnötig hohe Steuerzahlungen zu vermeiden. ■



Rainer Lentes
CEO / VRP
ACADEMIX Consult AG
Akkreditiertes Mitglied
FPVS, Finanzplaner
Verband Schweiz

Grafik 2

STEUERN AUF KAPITALBEZUG BEI WOHNSITZ SCHWEIZ / DEUTSCHLAND

Beispiel: Kapitalbezug von 1 Mio. CHF in 2017 als Single altersunabhängig differenziert nach den Wohnorten Zürich und Deutschland; Eintritt in BVG vor 2005

		SCHWEIZ		DEUTSCHLAND			
		anrechenbar	steuerbar	anrechenbar	steuerbar		
CH - Kapitalbezug BVG	obligatorisch	1'000'000.– CHF	100%	1'000'000.– CHF	6%	55'315.– CHF	50'748.– €
	überobligatorisch	74'750.– CHF	100%	74'750.– CHF	74%	55'315.– CHF	50'748.– €
		925'250.– CHF	100%	925'250.– CHF	0%	0.– CHF	0.– €
Total steuerbarer Kapitalbezug		1'000'000.– CHF	100%	1'000'000.– CHF	6%	55'315.– CHF	50'748.– €
abzgl. Steuerbelastung				- 160'882.– CHF		- 14'367.– CHF	- 13'181.– €
Nettovermögen nach Steuern				839'118.– CHF		985'633.– CHF	904'250.– €

PAT BVG

Personalvorsorgestiftung der Ärzte und Tierärzte

Fondation de prévoyance pour le personnel des médecins et vétérinaires

Fondazione di previdenza per il personale dei medici e dei veterinari

à la carte...

Stellen Sie mit uns Ihr persönliches Vorsorge-Menu 2. Säule für die berufliche Vorsorge nach Ihren Bedürfnissen zusammen.



massgeschneidert...

Sie wählen Ihre berufliche Vorsorge 2. Säule passend – nicht ab Stange – direkt auf Ihre Anforderungen abgestimmt.

Alles über

- Attraktive Risikobeiträge
 - Steuerprivilegierte Beiträge
 - Günstige Verwaltungskosten
- erfahren Sie unter pat-bvg.ch



Die PAT-BVG, als Personalvorsorgestiftung vor mehr als 30 Jahren gegründet, versichert heute weit mehr als 22'000 Mitglieder, davon über 4'500 Selbständigerwerbende.

Wann dürfen wir Sie bei uns begrüßen?

Wir beraten Sie gerne. Kontaktieren Sie uns via E-Mail an: sitz@pat-bvg.ch oder telefonisch.

PAT - BVG

Geschäftssitz Bern

Geschäftssitz St. Gallen

Kapellenstrasse 5, 3011 Bern

Oberer Graben 37, 9001 St. Gallen

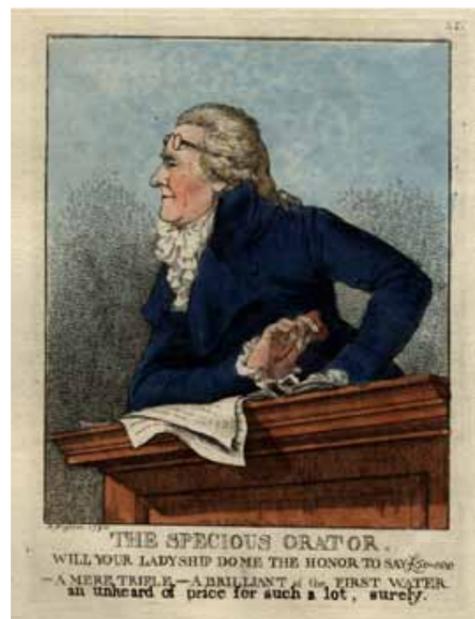
031 330 22 62

071 228 13 77



JAMES CHRISTIE

UND DIE ERFINDUNG DER KUNSTAUKTION



1766 gründete James Christie in London das erste Kunstauktionshaus und trug damit wesentlich zu einer Veränderung des Kunsthandels bei, deren Auswirkungen über die reine Kommerzialisierung hinausgeht.

dass der Kunsthandel, die direkte Konkurrenz, zu allen Zeiten ein gewisses unternehmerisches Interesse am Erfolg des Auktionsmodells hatte, lässt sich doch die öffentliche Validierung von Kunst vortrefflich für die eigenen Geschäfte nutzen.

Möglicherweise spielte Geld schon immer eine Rolle bei der Einordnung von Kunst. Offenkundig wurde dies spätestens in den 1980er Jahren, als japanische Sammler Werke des Impressionismus erwarben, oder in den 1990er Jahren, als beinahe jedermann begann, zeitgenössische Werke zu kaufen. Heute gilt der Marktwert von Kunst als Faktor im Kanonisierungsprozess allgemein als gesichert. Man mag das bedauern, aber dabei wird es vermutlich bleiben. Die umfassende Transparenz, die mit dem Internet ins Marktgeschehen Einzug gehalten hat, verschafft dieser Entwicklung eine geradezu basisdemokratische Grundlage und macht ihr Auftreten zudem dauerhaft.

Dies erkannte man schon in der Antike, denn so zeitgenössisch uns Auktionen heute erscheinen, sie sind Jahrtausende alt. Man weiss von hellenistischen Versteigerungen von Bräuten oder römischen Sklavenauktionen. Ernte auf dem Halm wurde angeboten, und andere leichtverderbliche Güter. Kunstwerke kamen nicht zur Auktion, und wenn, dann höchstens zufällig – als Aspekt eines überschuldeten Nachlasses, als Bestandteil eines Inventars.

Obgleich die Kunstmärkte in ihrer Form tradierten Regeln und Gesetzen folgen, haben sie sich seit der letzten Jahrtausendwende so stark verändert wie nie zuvor. Den Auktionshäusern ist es endgültig gelungen, sich von Grosshändlern zu Einzelhändlern zu entwickeln. Es zeigt sich, dass die Kunstwelt, zumindest der Teil der kommerziellen Kunstvermittlung, im Zuge dieser Entwicklung zur Kunstindustrie geworden ist und sich industriell verhält. Beschaffungsanalyse, Absatzplanung, Kundendienst, Kommunikation, Markenpflege – die Hinweise sind zahlreich. Gemäss der öffentlichen Natur der Versteigerung werden sie vor allem bei den Auktionsunternehmen sichtbar, die offenkundig, je grösser sie sind, desto stärker industrielle Züge aufweisen. Ihnen kommt zudem entgegen,

Im 18. Jahrhundert jedoch änderte sich die Befassung mit der Kunst, weil die Gruppe der Nachfrager signifikant wuchs. Vor allem die britischen Adligen unternahmen Bildungsreisen auf den Kontinent, die Grand Tour. Eindrücke von diesen Reisen waren regelmässig die Grundlage für eine eigene Sammeltätigkeit. Schon bald war es für das gesellschaftliche Prestige unabdingbar, eine Kunstsammlung sein Eigen zu nennen. Diese Sammlungen umfassten jedoch nicht nur Werke der Bildenden Kunst, sondern auch kostbare Möbel, Edelsteine oder exotische Naturalien.

Die wachsende Nachfrage hatte Folgen für das Auktionsgeschäft: 1674 wurde mit Auktionsverket in Stockholm das erste der heute noch bestehenden Auktionshäuser gegründet, 1707 folgte das Wiener Dorotheum als staatliche Pfandleihe. Auch das 1744 gegründete Londoner Haus Sotheby's sah damals noch ganz anders aus, versteigerte es doch bis ins 20. Jahrhundert ausschliesslich ...

oben, rechts:
James Christie
«The specious orator»
von Robert Dighton,
handkolorierte
Radierung (1794)

linke Seite:
«A Peep at Christie's, or
Tally-Ho & his Nimemey-
Pimmene Taking the
Morning Lounge» von
James Gillray (1796)



«Christie's Auction Room» aus Rudolph Ackermanns *Microcosm of London* (1810). Bilder von Thomas Rowlandson und Auguste Charles Pugin.

... Bücher. Londoner Versteigerungen fanden nur während der Stadtsaison von September bis Mai statt. Fuhr die Gesellschaft über den Sommer aufs Land, ruhte auch der Auktionsbetrieb: «Kirschen rot, Handel tot» hiess es nicht nur im Geschäft mit Luxusgütern der Epoche.

Alle diese Häuser verkauften jedoch keine Kunstwerke, höchstens als zufälliges Beigeschäft von Nachlässen. Bildende Kunst als erfolgreiche Spezialisierung des Auktionsgeschäfts entdeckte ein eingewanderter Schotte: James Christie, der am 05. Dezember 1766 in London seine erste Auktion abhielt. War diese noch von den üblichen Gemischtwaren gekennzeichnet, begann er im dritten Jahr seiner unternehmerischen Tätigkeit mit der Spezialisierung. Er hielt eigene Auktionen ausschliesslich mit Kunstwerken ab, die er mit Expertise einwarb. Rasch wurde er auch zum bevorzugten Absatzkanal der grossen Künstler der Zeit, die direkt auf der Auktion verkauften. Wenig überraschend, dass nach deren Ableben in aller Regel Christie den Nachlass versteigerte. Bald gab es bei Christie's eigene Spezialistenabteilungen, deren Expertise sich auf einzelne Regionen, Epochen oder Schulen künstlerischen Schaffens konzentrierte.

James Christie stellte sich mit grosser Offenheit auf seine neue Klientel ein. Auktionsware muss von jeher dem Bieter vorher zur Besichtigung angeboten werden, und Christie gestaltete diese Vorbesichtigungen zum gesellschaftlichen Schauspiel. Aber darüber hinaus war dies ein geradezu demo-

kratischer Schritt in Zeiten, in denen den meisten Menschen Kunstrezeption mangels öffentlicher Museen verschlossen blieb. Christie's Geschäftslokale im Kunsthandelsquartier St. James's hingegen luden «Jedermann» zum Kunstgenuss und damit zum Verweilen ein, und wurden verstärkt zum Ort des geistigen Austausches, der gemeinsamen und schichtenübergreifenden Intellektualisierung.

Die Französische Revolution und die napoleonischen Kriege stärkten den Auktionsplatz London erheblich, verkauften doch hier die emigrierten Adligen ihren einzigen beweglichen Besitz, ihre Kunstwerke und ihre Juwelen. Wichtige kontinentale Sammlungen wurden zwischen 1790 und 1820 in London verkauft. James Christie konnte sich dank seines Renommées den Löwenanteil sichern und versteigerte die Sammlungen Calonne, Conti, Lafitte, Orléans und als Höhepunkt die Juwelen der Gräfin du Barry, der letzten Geliebten Ludwigs XV. Möglicherweise war Christie's schon damals Marktführer: Es ist jedoch nicht einfach, diesen Markt als ökonomisches System in Zahlen darzustellen. Der Preis, den der sächsische Kurfürst (und polnische König) 1754 für den Erwerb der Sixtinischen Madonna zahlte, scheint eine Art «Weltrekord» dieser Epoche gewesen zu sein – zumindest wenn man zeitgenössischen Kommentatoren Glauben schenkt, die diese umgerechnet £ 8'500.– für extraordinär hielten.

Bis heute hat die Auktion nichts von ihrem Faszinosum eingebüsst, und auch nichts von ihrer

ökonomischen Funktionalität. Denn statt ein Gut einzupreisen und zu warten, bis sich ein Nachfrager findet, der bereit ist, den geforderten Preis zu zahlen, versammelt die Auktion alle potentiellen Interessenten und fordert diese dann auf, Höchstpreisgebote abzugeben. Die so geschaffenen Ergebnisse schaffen eine Wahrheit – einen Preis, der öffentlich zustande gekommen ist. Viele Menschen neigen dazu, für diese Wahrheit Erklärungen, ja geradezu Entschuldigungen zu finden: Kunstwerke würden als Investmentvehikel missbraucht. Der Markt werde durch seine Teilnehmer manipuliert. Aber sogar die Anerkennung, dass die Qualität der teuer verkauften Kunstwerke eben ausserordentlich hoch war, ist nichts anderes als eine Entschuldigung, die eine Erklärung sein möchte. Denn die ökonomische Wahrheit ist schlicht: Ein angebotenes Gut hat einen Nachfrager gefunden, der bereit ist, einen öffentlich gesetzten Preis zu bezahlen. Dieser Preis wird für alle Zeiten in den Annalen stehen, und für kommende Verkäufe ein Referenzpunkt sein. In diesem Zusammenhang kommt verstärkend hinzu, dass die starke Saisonalität des Auktionsgeschehens einen unerhörten Spannungsbogen zur Folge hat. Wie beim olympischen 100-Meter-Lauf kann man erst bei der nächsten Durchführung der Spiele versuchen, den erreichten Rekord zu brechen. Für die Zeit, die dazwischen liegt, wird der historische Erfolg Orientierungspunkt und Sehnsuchtsziel.

Die zentrale Figur in dieser Geschichte ist die Person des Auktionators. Auch wenn nicht er – oder sie! – allein Wert schaffen kann, so beeinflusst sein Auftritt den Preis des Kunstwerks in nicht unerheblichen Masse. Sein Streben, die Zuschauer zu Bietern, zu Wettstreitern zu machen, nutzt die sinnliche Faszination, die von der Auktion seit Jahrhunderten ausgeht. Die rituelle Dramaturgie dieses im Grunde archaischen Wettstreits hält immer wieder Momente bereit, die den Mitwirkenden den Atem stocken lässt und auch den Unbeteiligten in Bann schlägt. In dieser aufgeladenen Atmosphäre verhält sich der Auktionator wie ein Fussballtrainer, der vor seiner Mannschaft steht und ihr klarmacht, dass sie das Spiel gewinnen wird, einfach weil sie besser spielen kann. Ist der Trainer ein guter Anführer, dann werden seine Spieler ihm glauben, möglicherweise in einem gewissen Masse sogar unabhängig von ihrer physischen Konstitution. Und dieser Glaube wird ihnen helfen, sich im Konkurrenzkampf durchzusetzen. Der einzige Unterschied der Spielfelder ist, dass es im Auktionssaal so viele Mannschaften wie Bieter gibt und sie trotzdem alle auf denselben Trainer hören.

Im Zeitalter der Internetkommunikation und der Kunstmarktblogs spricht man seit einigen Jahren von Starauktionatoren, und James Christie war sicherlich ein solcher. Zwar sind Auktionatoren als

Meister ihres Handwerks zunächst einmal nüchterne Kaufleute. Aber ihr Handwerk besteht eben unter anderem darin, eine emotionale Temperatur zu erzeugen, in der sie selbst dem Publikum als Identifikations- bzw. Projektionsfiguren der eigenen Leidenschaft dienen. Und so zeigt die Kulturgeschichte der Kunstauktion eine beispiellose Entwicklung: Ursprünglich ein Distributionssystem für Erbstücke, falls der Nachlass überschuldet oder kein Erbe zu finden war, oder für Sicherungsgüter, die von Gläubigern nach einem Bankrott verkauft werden mussten, waren Auktionen und alle Menschen, die mit ihnen in Berührung kamen, gar nicht gut beleumdet. Erst im Zeitalter von James Christie wurde die Wandlung der Versteigerung von Veranstaltungen zum Tausch Geld gegen Waren in gesellschaftliche Ereignisse vollzogen – Ereignisse, deren Unterhaltungswert geschätzt wird, die aber auch dem Kunstgenuss und der intellektuellen Erbauung dienen. Zum Ersten, zum Zweiten, und zum Dritten! ■



Für spannende Einblicke in die Welt der Kunstauktionen empfehlen wir **HELDEN DER KUNSTAUKTION** unseres Gastautors Dirk Boll.
CHF 27.70
ISBN 978-3-7757-3902-3



Prof. Dr. Dirk Boll
President Christie's
Europe, Middle East,
Russia und India. Er lebrt
Kulturmanagement in
Hamburg.

Firmengründer James
Christie porträtiert von
Thomas Gainsborough
(1778).



CAVALLINO BIANCO

DIE NEUE DIMENSION
GEHOBENER
URLAUBSKULTUR



ES GIBT EINEN NEUEN MAGNETEN FÜR DEN RUNDUM PERFEKTEN FAMILIENURLAUB

Das Cavallino Bianco in St. Ulrich im Südtiroler Grödnertal stellt als Family Spa Grand Hotel****S alle Ansprüche an einen Familienurlaub rundum zufrieden.

Die Hotel-Erlebniswelt ist ausschliesslich für Familien bzw. Singles mit Kindern oder Babys da und entwickelte sich aus einem der traditionsreichsten Hotels Grödens.

Das Cavallino Bianco Family Spa Grand Hotel****S sticht unter den Familienhotels hervor. Das grösste weltweite Bewertungsportal TRIPADVISOR hat das Grand Hotel im Jahr 2013, 2014, 2015 und 2016 als das beste Familienhotel der WELT ausgezeichnet. Der Travellers' Choice® Award von Tripadvisor gehört zu den Prestige-Auszeichnungen in der Hotellerie.

Mit Family-Luxus-Suiten bis 140 m² Grösse, 1.250 m² Spielraum für die Kinder, über 90 Stunden Kinder-Animation pro Woche, einer 2.900 m² grossen Spa & Wellness-Oase und

einem Bündel an massgeschneiderten Inklusiv-Leistungen wird eine neue Dimension des Familien-Wohlfühl-Urlaubes geboten. Ein «herkömmlicher» Familienurlaub muss gut geplant sein: Neben der richtigen Kleidung dürfen auch Schmusedecke, Spielzeug, Rückentragende oder Freizeitsportgeräte nicht fehlen. Im Cavallino Bianco wird den Eltern fast alles abgenommen: Vom Lätzchen über die Gäste-Küche bis zum Buggy ist hier alles vorhanden. Babyfon-Anlage, Wickeltisch oder Kinder-WC machen das Urlaubsleben in den grosszügigen Familienzimmern (25 bis 140 m²) fast so «eingespielt» wie zu Hause.

Dazu gibt es Kinder- und Baby-Betreuung schon ab dem ersten Lebensmonat inklusive und über 90 Stunden Betreuung und Animation pro Woche für die kleinen Lieblinge im 1.250 m² grossen Indoor Kinderspielparadies. Hier sind bis zu zwanzig Betreuer um ihr Wohl im Einsatz. Im Labyrinth-Funpark, im Piratenland, auf der gigantischen Lego-Baustelle, im überdimensionalen Puppenhaus oder im Kinderrestaurant geht es so richtig rund. Die Kids zeigen auch, was sie sportlich, kreativ und sozial alles drauf haben: In der Mini-Sportarena, der Holzwerkstatt, dem Kunst- und Bastelatelier und an der Kochstelle im Grödnertal Berghaus zum selbst Pizza backen sind sie alle voller Tatendrang und Ausdauer dabei. Natürlich entdecken die Kinder auch gemeinsam die Natur und entfalten sich beim Ausflug zum Bauernhof oder beim Natur Detektive Camp. Auch in der Kinderdisco, beim Schwimmkurs, in der Zauberschule, bei der Kinderolympiade, im «Lino's Beach Club» und beim Cocktail-Mischen finden die Kinder weiter Spass. ...



...WOHNEN
IM BESTEN
FAMILIENHOTEL
DER WELT

... Im Hotel wird eine 2.900 m² grosse Wellnesswelt geboten, die sich vom Durchschnitt weit abhebt. Vier Innenpools (das «Haupthallenbad» mit diversen Whirlpools, «Blaue Grotte» mit Whirlpools, der «Baby-Pool», die «Familien-Lagune» mit Whirlpool und Dreibahnen-Rutsche) und zwei ganzjährig beheizte Aussenpools (35° Grad) bringen Körper und Seele «zum Schweben». Zum Entschlacken, Entgiften und Relaxen ist der Sauna Dom mit Caldarium, Solebad, Stuben- und Hüttensauna, Eisbrunnen und Tepidarium ein ideales Refugium. Ein absolutes Highlight der Saunawelt stellt die Familiensauna dar.

In «Theresia's Beauty & Wellness» dreht sich alles um die Schönheit. Zu den Favoriten für verwöhnte Geniesser zählt im Cavallino Bianco das orientalische Rosenbad, ein Ritual mit Aroma-Dampfbad, Seifenbürsten-Massage und Schönheitsbad. Ganzheitliche Wellness-Angebote für Mütter in der Zeit der Schwangerschaft, nach der Entbindung und für Neugeborene werden hier geboten. Und für die Kinder gibt's eine eigene Beauty-Kabine «Princess Dreams» - hier werden die Prinzessinnen vor grossen rosa Spiegeln geschminkt und frisiert. Für Teenager gibt's eigene Gesichtsbearbeitungen, Packungen für den Körper und Wasserstrahlmassagen mit besonderen Duftölen.

All-Inclusive Urlaub, bei dem wirklich an alles gedacht wird und fast alles inklusive ist: Im Cavallino Bianco Family Spa Grand Hotel****S ist vom Tiefgaragenplatz und W-LAN in allen Suiten über das Wellness-Dorado, das Panorama-Fitness Studio,



betreuten Wanderungen und der Kinderbetreuung alles im Preis enthalten. Selbstverständlich auch die Verpflegung in den vier Restaurants - vom Frühstücks-, Mittags- und Jausenbuffet bis zum gepflegtem 5-Gang-Abend-Wahlmenü, Softgetränke, gastronomischen Themenabenden und Live Musik.

NEUIGKEITEN SEIT 2016!

Um den hohen Ansprüchen der reiseerfahrenen und anspruchsvollen Familien gerecht zu werden, hat das Cavallino Bianco im Frühjahr 2016 88 Suiten komplett neu renoviert.

Ob kuschelig für Kleinfamilien oder «abgehoben» über zwei Etagen für Grossfamilien mit bis zu acht Personen: Durch den Umbau der Zimmer und Suiten wird der Urlaub im Cavallino Bianco Family Spa Grand Hotel****S noch luxuriöser und zeitgeistiger.

Seit Juni 2016 sorgen helles Holz, weisser Marmor und elegantes Creme für eine exklusive, aber dennoch sehr heimelige Atmosphäre mit viel Komfort. ■

»Nicht einmal in Ihren Träumen werden Sie diese luxuriösen Räume verlassen wollen...«

So lautet das Versprechen von Hotelchef Ralph A. Riffeser an seine Gäste.



GEÖFFNET IST DAS CAVALLINO BIANCO AB MAI BIS ENDE MÄRZ.
Erreichbar ist das Hotel einfach über die Brennerautobahn (A22), Abfahrt Klausen/Gröden. Von hier sind es noch 20 Minuten bis St.Ulrich (Entfernung München 300 km, Salzburg 320 km).

Info, Prospektanfrage & Buchung:
Cavallino Bianco Family Spa Grand Hotel
Fussgängerzone - Dorfczentrum
I-39046 St.Ulrich in Gröden - Dolomiten
Tel. 0039 0471 783 333
www.cavallino-bianco.com

MULTIPLE AWARD WINNER
tripadvisor
HolidayCheck.com

IHRE GEWINNCHANCE

WIR VERLOSEN DREI ATTRAKTIVE PREISE



1. PREIS

EINE WOCHE AUFENTHALT IM FAMILY SPA GRAND HOTEL CAVALLINO BIANCO/ ST. ULRICH, SÜDTIROL FÜR EINE FAMILIE MIT ZWEI ERWACHSENEN UND BIS ZU ZWEI KINDERN

IM CAVALLINO BIANCO URLAUBEN AUSSCHLIESSLICH FAMILIEN MIT KINDERN UND BABYS

GENIESSEN SIE DIE EXKLUSIVEN ALL INCLUSIVE LEISTUNGEN WIE:

- Gourmet Frühstücksbuffet & reichhaltiges Mittagsbuffet
- Abends serviertes 5-Gang Wahlmenü mit grossem Salat- & Gemüsebuffet
- Aqvana SPA & Wellnesswelt auf über 2'900 m² und Beauty Center «Theresia's Beauty & SPA»
- Hoteleigene Ski- & Wander-Guides
- Grosser Mountainbike-Fuhrpark uvm.

SPEZIELL FÜR DIE KINDER:

- Benützung des «Lino Lands» mit über 1'250 m² Indoor Spielbereich
- Geschützter Garten-Spielbereich im Freien
- Animation für Mini- & Junior-Linos ab 3.5 Jahren tägl. von 8:30 bis 22:00 Uhr
- Betreuung für Baby-Linos von 1 - 42 Monaten täglich von 8:30 bis 21:00 Uhr
- Im Winter Kinder-Skischule (separat zu bezahlen)
- Mittags und abends betreutes Kinderessen
- Gratisverleih von Kinderaccessoires (Babybadewannen, Bademäntel, Flaschenwärmer uvm.)



2. PREIS

1x GOLDBARREN 5 GRAMM



3. PREIS

1x GOLDBARREN 2 GRAMM

PERSÖNLICHE BERATUNGSGUTSCHEINE

Nutzen Sie die Gelegenheit und melden Sie sich zu einem kostenlosen Beratungsgespräch an: Profitieren Sie von den exklusiven S'ISS-Beratungsgutscheinen und erfahren Sie mehr über die Vorzüge unserer Beratungsleistungen und Produktlösungen.

UNABHÄNGIGER VORSORGE-CHECK-UP

inkl. Beratungsgutschein über CHF 1'200.- (gültig bis 31.12.2017)



EXKLUSIVE VORSORGE LÖSUNGEN FÜR IHRE RENTE

3A-Gold «Limited Edition» / Steuerbegünstigte Vermögensschutzanlage



PENSIONIERUNGSPLANUNG DURCH EXPERTEN

inkl. Beratungsgutschein über CHF 750.- (gültig bis 31.12.2017)



VERSICHERUNGS-CHECK-UP

inkl. Beratungsgutschein über CHF 800.- (gültig bis 31.12.2017)



BERATUNG IMMOBILIENFINANZIERUNG

inkl. Beratungsgutschein über CHF 750.- (gültig bis 31.12.2017)



PRAXIS-BUCHHALTUNG & TREUHANDMANDATE



PERSONALSUCHE FÜR IHRE PRAXIS

inkl. Beratungsgutschein über CHF 500.- (gültig bis 31.12.2017)



PRAXISUISSE-DIENSTLEISTUNGEN

inkl. Beratungsgutschein über CHF 500.- (gültig bis 31.12.2017)



JETZT ONLINE TEILNEHMEN UND PROFITIEREN!

www.academix.ch/gewinnspiel

Oder: QR-Code scannen und direkt zu den Beratungsgutscheinen und zum Gewinnspiel



Teilnahmeschluss für das Gewinnspiel: 30. Oktober 2017

NUTZUNGS- / TEILNAHMEBEDINGUNGEN BERATUNGSGUTSCHEINE UND GEWINNSPIEL:
 Pro Person ist sind max. 2 Beratungsgutscheine einlösbar. Die Beratungsgutscheine sind nicht verrechenbar mit laufenden Mandatsonoraren der Kunden der ACADEMIX Consult AG. Die Teilnahme am Gewinnspiel ist kostenlos und nicht an den Abschluss eines Rechtsgeschäfts geknüpft. Teilnahmeberechtigt sind alle natürlichen Personen ab 18 Jahren mit Wohnsitz in der Schweiz. Ausgenommen sind die Mitarbeitenden der ACADEMIX Consult AG und ihre Angehörigen. Pro Person ist nur eine Teilnahme zulässig. Aus zureichenden Gründen (z.B. falsche Angaben bei der Anmeldung) können Teilnehmer (auch nachträglich) ausgeschlossen werden. Einsende- bzw. Teilnahmeschluss ist der 30. Oktober 2017. Nach Teilnahmeschluss werden die Gewinner ausgelost und postalisch oder per E-Mail benachrichtigt. Über den Wettbewerb wird keine Korrespondenz geführt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Die Gewinne aus dem Wettbewerb sind in der Schweiz steuerpflichtige Einkommen. Jede Haftung für Steuerpflichten der Gewinner wird abgelehnt. Ihre Kontaktdaten aus der Gewinnspielteilnahme werden von der ACADEMIX Consult AG und ihren Tochtergesellschaften nicht zu Werbe- und Marketingzwecken verwendet. Die Daten werden vertraulich behandelt. Mit der Gewinnspielteilnahme anerkennen die Teilnehmer die obigen Bedingungen.

MARKT-AUSBLICK 2017

Ein 35-jähriger Bullenmarkt geht zu Ende

Die US-Notenbank (Fed) hat am 15. März diesen Jahres nach nur dreimonatiger Pause die kurzfristigen Zinsen erneut um 25 Basispunkte auf 1.00% erhöht. Angesichts der robusten Konjunkturlage, möglichen fiskalpolitischen Stimuli der Regierung Trump und anziehender Inflation wird die Fed ihren Zinserhöhungskurs im Jahresverlauf mit hoher Wahrscheinlichkeit fortsetzen. Im Gegensatz dazu hat die Europäische Zentralbank (EZB) ihr Wertpapierkaufprogramm und damit die massive Geldschöpfung 2016 nochmals verlängert. Die Geldpolitik beider Notenbanken dürfte 2017 weiter auseinanderlaufen, was sich insbesondere am Währungsmarkt widerspiegeln wird.

POSITIVE KONJUNKTURAUSSICHTEN

Die Arbeitslosenquote betrug in den USA im Februar 4.7%. Die Grundvoraussetzung für höhere Zinsen – ein Arbeitsmarkt nahe der Vollbeschäftigung sowie steigende Inflationsraten – sind nun schon seit ein paar Monaten gegeben. Trumps Wahlkampfagenda sieht an vorderster Stelle deutliche Steuersenkungen und erhöhte Infrastrukturausgaben vor. Damit soll das Wirtschaftswachstum moderat angehoben werden, was für höhere Inflation sorgen dürfte. Es ist jedoch unklar, wie Trump diese Fiskalpolitik finanzieren will. Die langfristigen Zinsen in den USA sind nach dessen Wahl innerhalb weniger Wochen von 1.25% auf 2.6% gestiegen. Die in Aussicht gestellte protektionistische Aussenhandelspolitik hätte längerfristig auch eine höhere Teuerung zur Folge, weil sie unmittelbar die Importpreise ausländischer Güter in den USA verteuert. Die Finanzmärkte haben dieses reflationäre Szenario in den letzten Monaten bereits zu einem guten Teil eingepreist. In der Folge dürfte das Fed 2017 in puncto Zinsnormalisierung sogar einen Gang zulegen: Bis Jahresende sind mindestens zwei weitere Zinsschritte in der Größenordnung von je 25 Basispunkten zu erwarten.

Europa liefert derweil weiter ein Kontrastprogramm. Die Kerninflation in der Eurozone lag zuletzt bei 0.9% und damit nur unwesentlich höher als im Sommer 2014, als die EZB erstmals Negativzinsen einführte. Allein bei der Gesamtteuerungsrate, die vor allem vom Ölpreis getrieben wird, erreicht die EZB derzeit ihr Inflationsziel von 2%.

KEHRTWENDE BEI DER TEUERUNG

Rohstoffpreise treiben die Inflation an

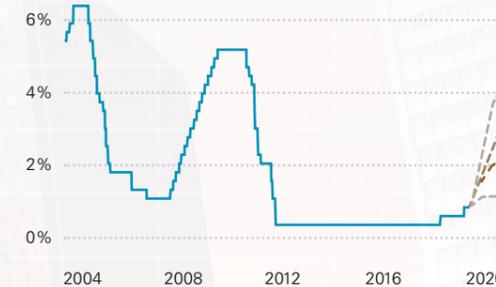
INFLATION USA, EUROZONE, GROSSBRITANNIEN, JAPAN UND SCHWEIZ



US-ZINSERHÖHUNGSTEMPO DÜRFTE ZUNEHMEN

Fed bleibt «lonely hiker»

US-LEITZINSEN



INFLATIONSERWARTUNGEN 5Y



... Der Zinsanstieg in den USA verteuert derweil auch die Finanzierungskosten in Europa. Aus diesem Grund hat EZB-Chef Mario Draghi anfangs Dezember 2016 die Verlängerung des Wertpapierkaufprogramms um weitere neun Monate bis Dezember 2017 angekündigt. Das monatliche Volumen wird zwar ab April von 80 Mrd. auf 60 Mrd. Euro verringert werden, dafür läuft das Programm länger und spült zusätzlich 540 Milliarden Euro in den Geldkreislauf. Den Gegensätzen in der Geldpolitik der USA und Europas tragen wir in unserer Anlagetaktik Rechnung, indem wir den US-Dollar gegenüber dem Schweizer Franken und dem Euro stärker gewichten. Ein schwacher Euro verbessert zwar die Wettbewerbsfähigkeit und die Margen der Exportindustrie – vor allem in Deutschland. Dennoch bleibt der Wirtschaftsaufschwung insgesamt verhältnismässig schwach. Immerhin ist die Arbeitslosenquote in der EU derweil auf 9.6% gefallen – den tiefsten Wert seit über sieben Jahren.

In der **Schweiz** trat das Wirtschaftswachstum im 4. Quartal 2016 mit einem minimalen Plus von 0.1% auf der Stelle. Positive Impulse kamen vom privaten und staatlichen Konsum. Die Bau- und Ausrüstungsinvestitionen waren rückläufig. Der als Vorlaufindikator bekannte Einkaufsmanagerindex (PMI) stieg im Februar derweil auf einen vielversprechenden Wert von 57.8 Punkten und deutet damit auf eine positive Wirtschaftsdynamik in den kommenden Monaten hin. Eine Abkehr von der Negativzinspolitik in der Schweiz ist angesichts der sehr expansiven Geldpolitik der EZB und der bis vor kurzem noch zögerlichen Zinsnormalisierung in den USA nach wie vor nicht in Sicht.

In den vergangenen Wochen fiel der EUR/CHF-Kurs zeitweise unter CHF 1.07, weshalb die Schweizerische Nationalbank (SNB) erneut am Devisenmarkt intervenierte, um den Schweizer Franken nicht zu stark gegenüber dem Euro aufwerten zu lassen. Aufgrund der stabilen Wirtschaftssituation und des stärkeren US-Dollars dürfte die SNB mittelfristig aber grössere Toleranz gegenüber einem noch stärkeren Franken zeigen, weshalb ein weiteres Abdriften des EUR/CHF-Kurses Richtung CHF 1.05 möglich ist.

Der US-Dollar ist gegenüber dem Schweizer Franken Ende 2016 aus seinem mehrmonatigen Handelsband nach oben ausgebrochen und hat sich oberhalb CHF 1.00 pro US\$ etabliert. Damit spricht auch aus charttechnischer Sicht vieles für eine Fortsetzung dieses Aufwärtstrends. Die Parität zwischen USD/EUR ist unterdessen in greifbare Nähe gerückt.

AUSVERKAUF BEI OBLIGATIONEN

Der abrupte Zinsanstieg im letzten Quartal 2016 dürfte das Ende des 35 Jahre andauernden Bullenmarktes bei den Obligationen bedeuten. Die noch immer tiefen Renditen – gepaart mit der Aussicht auf einen moderaten Zinsanstieg – bedeuten für mittel- und langfristige Anleihen ein schlechtes Risiko-Rendite-Verhältnis. Es wäre aber verfrüht, von einer klaren Trendumkehr zu sprechen. Solange die strukturellen Probleme in Europa nicht bereinigt sind, werden die Eurozinsen im Interesse von Italien, Spanien, Portugal und Griechenland tief gehalten. Die CHF-Zinsen werden diesem europäischen Schema folgen. Erklärtes Ziel von EZB-Chef Draghi ist es, die Inflation auf mindestens 2% zu heben. Für Deutschland, dessen Arbeitsmarkt sich nahe der Vollbeschäftigung befindet, dürfte als Folge einer extensiven Fiskalpolitik über die Lohn-Preis-Spirale mittelfristig sogar eine Inflation von 3-4% resultieren. In diesem Umfeld würden wir Anleihen mit einer kurzen Laufzeit oder mit Inflationsschutz favorisieren.

35-JÄHRIGER BULLENMARKT AM ENDE

Mittelfristig schlechtes Chance-Risiko-Verhältnis bei Obligationen

RENDITE 10-JÄHRIGER US-STAATSANLEIHEN



Quelle: Bloomberg 3/2017

RENDITE 10-JÄHRIGER STAATSANLEIHEN



Quelle: Bloomberg 3/2017

Hochverzinsliche Obligationen oder Anleihen aus Emerging Markets haben von diesen Erwartungen bereits profitiert, weshalb wir sie aus bewertungstechnischer Sicht als neutral einstufen. Staatsanleihen sind aufgrund der enormen Staatsverschuldung und der historisch tiefen Renditen weiterhin zu meiden.

ZYKLISCHE AKTIEN PROFITIEREN

Der verbesserte Konjunkturausblick spricht dafür, zyklische Sektoren stärker zu gewichten. Die expansive globale Geldpolitik sowie die Stabilisierung bei den Unternehmensgewinnen eröffnen für die Aktienmärkte ein aussichtsreiches Zeitfenster, obschon das Kurs-Gewinnverhältnis von 17 inzwischen deutlich über dem historischen Median von 14 liegt und damit eine stattliche Bewertung der Aktienmärkte anzeigt. Das positive Momentum stützt jedoch den steigenden Aktienmarktrend. Die relative Bewertung von Aktien ist gegenüber jener von Anleihen nach wie vor sehr attraktiv. Das Interesse der Investoren für Aktien mit soliden Dividendenrenditen wirkt ebenfalls stabilisierend.

AKTIEN SIND KEINE SCHNÄPPCHEN MEHR

Aktien sind nur noch «relativ» attraktiv

KURS/GEWINN-VERHÄLTNIS (MSCI WORLD)



Quelle: Bloomberg 3/2017

DIFFERENZ VON DIVIDENDENRENDITE UND BONDRENDITE



Quelle: Bloomberg 3/2017

In den **USA** sollten die Unternehmensgewinne 2017 im Zuge der angekündigten Steuerentlastungsmassnahmen nochmals steigen, obschon die Gewinnmargen mittelfristig unter Druck geraten dürften. Besonders anfällig für Korrekturen werden wegen der Dollarstärke US-Exportwerte sein. Dagegen sollten Anbieter, die sich auf den US-Binnenmarkt fokussieren, sowie die Öl- und Schiefergasindustrie profitieren. Das Volumen bei den Aktienrückkaufprogrammen wird sich tendenziell stabilisieren und keine namhafte Unterstützung mehr für ein Ansteigen der Aktienkurse bieten. Ein wesentliches Risiko wäre ein exzessiver Handelsprotektionismus Donald Trumps, der den Welthandel dämpfen und in einem Wirtschaftskrieg zwischen den zwei Wirtschaftsgrossmächten USA und China ausufern könnte.

Der wohl relevanteste Einfluss auf die **europäischen Aktienmärkte** wird 2017 von der Politik kommen. Die europäischen Wachstums- und Schuldenprobleme sind nicht gelöst und die Sanierung der Banken, die aufgrund maroder Kredite in Schieflage geraten sind, kommt vor allem in Italien nicht voran. Die Frage, wie die EU nach dem Brexit aussehen wird, ist noch unbeantwortet, und es stehen wichtige Wahlen in Frankreich, Deutschland und möglicherweise in Italien an. Die entscheidenden Wahlkampfthemen werden die Wohlstandsverteilung sowie die Asylpolitik innerhalb der EU sein. Das bisherige Europa steht vor einer Bewährungsprobe.

LEICHTER OPTIMISMUS AUCH FÜR ROHSTOFFPREISE

Von deflationären Tendenzen ist nun keine Rede mehr. Die Geldpolitik, gepaart mit der Aussicht auf einen kräftigen fiskalischen Stimulus in den USA, verbessert die weltweiten Wachstumsaussichten, und die Notenbanken fördern weiterhin eine höhere Inflation. Rohstoffpreise werden von dieser Entwicklung positiv beeinflusst und Preissteigerungen sind aufgrund einer zunehmenden Nachfrage höchst wahrscheinlich.

Trotz der unerwarteten OPEC-Einigung auf Förderkürzungen bleiben wir für den **Rohölpreis** skeptisch. Die Geschichte der OPEC zeigt, dass bisher getroffene Vereinbarungen nur halbherzig umgesetzt und nur teilweise eingehalten wurden. Die Schiefergasförderer in Kanada und in den USA limitieren zudem das Preispotenzial des schwarzen Goldes, weil sie ihre Förderkapazitäten relativ schnell und flexibel auf das herrschende Preisniveau anpassen können. Damit kommt bei höheren Ölpreisen automatisch ein höheres Mengenangebot aus Nicht-OPEC-Ländern auf den Markt, was den Preisauftrieb bremst.



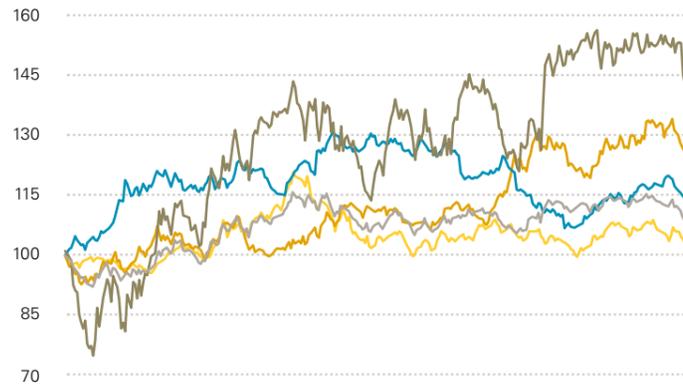
«Rohstoffpreise werden von dieser Entwicklung positiv beeinflusst. Preissteigerungen sind aufgrund einer zunehmenden Nachfrage höchst wahrscheinlich.»

© iStockphoto.com

ROHSTOFFE: NEGATIVSERIE BEENDET

Nach fünf schwachen Jahren erstmals wieder Kursgewinne

BLOOMBERG ROHSTOFFINDIZES, INDEXIERT



Quelle: Bloomberg
Daten: 03/2017

— Rohstoffindex 8.2%
— Rohöl Brent 40.3%
— Industriemetalle 26.5%
— Gold 12.8%
— Agrarrohstoffe 2.8%

... Der **Goldpreis** ist seit Jahresbeginn zwischenzeitlich bis auf US\$ 1'260.– gestiegen, ehe eine Korrektur einsetzte. Die langfristigen Aussichten auf eine steigende Inflation sowie die Gefahren, die von einem Scheitern des europäischen Währungssystems ausgehen, sprechen weiterhin für ein physisches Engagement in diesem Edelmetall.

Schweizer Immobilienfonds bieten derzeit eine Dividendenrendite zwischen 2 und 3%. Im Vergleich zu Anleihen ist dies weiterhin als ansprechend zu werten. Die Investorennachfrage hat in dieser Anlageklasse dazu geführt, dass sich die bezahlten Kurse teilweise weit über 25% über den Buchwerten befinden. Dieser

Umstand macht die Immobilienfonds verletzlich gegenüber einem Zinsanstieg, weil die relative Attraktivität dieser Anlageklasse abnehmen könnte. Eine neutrale Gewichtung erscheint uns deshalb in dieser Situation als angebracht.

FAZIT

Die Zinswende in den USA ist auf Kurs und dürfte sich im Jahresverlauf weiter manifestieren. In Europa wird durch den Wertpapierankauf der EZB weiterhin exzessive Geldschöpfung betrieben, um den verschuldeten EU-Mitgliedstaaten unter die Arme zu greifen. Die Finanzmärkte haben den Brexit sowie die Wahl von Donald Trump überraschend positiv aufgenommen. Aufhellende Konjunkturdaten und angekündigte US-Infrastrukturinvestitionen führten zu einer Aktienmarkt-Rallye. Weil die Gewinnrenditen von Aktien auch nach dem ersten Zinsanstieg immer noch deutlich attraktiver sind als die Anleiherenditen, bleiben solide Dividendenwerte aus den USA und Europa die erste Wahl. Aufgrund der divergenten Geldpolitik neigt der Euro gegenüber dem US-Dollar weiterhin zur Schwäche, was vor allem in der deutschen Exportindustrie zusätzlich für Wachstum sorgen dürfte. Die Risiken für die Kapitalmärkte scheinen 2017 ziemlich eindeutig von politischer Seite zu kommen. Eine zu protektionistische Handelspolitik der USA oder ein zu starkes Auseinanderdriften der EU-Mitgliedstaaten in Fragen der Wohlstandsverteilung und der Asylpolitik dürften die Märkte nicht unbeeindruckt lassen. ■



Andreas Helg
Certified Financial Consultant (NDS)
und eidg. dipl. Bankfachexperte,
ist langjähriger Kundenberater bei der
Notenstein La Roche Privatbank AG in St. Gallen.



Porsche empfiehlt Mobil

Am Anfang haben auch viele gefragt, wozu man eine Gitarre an Strom anschliessen sollte.

Der neue Panamera 4 E-Hybrid. Bei uns im Porsche Zentrum Zürich.



PORSCHE

Porsche Zentrum Zürich

AMAG First AG
Bernstrasse 59 - 8952 Zürich-Schlieren
Tel. 044 305 99 99
Dufourstrasse 182/188 - 8008 Zürich
Tel. 044 269 59 59
info@porsche-zuerich.ch

BITCOINS

ES IST NICHT ALLES GOLD,
WAS GLÄNZT

Eine Einheit der Online-währung Bitcoin kostet mehr als die Feinunze Gold. Als Ersatz für echtes Gold taugen die virtuellen Münzen trotzdem nicht. Oder würden Sie einen Ehering aus Bitcoins tragen?

Glücklich kann sich schätzen, wer Bitcoins besitzt: Eine Einheit der virtuellen Währung kostete Anfang Juni US\$ 2'871.– und damit deutlich mehr als die Feinunze Gold. Bitcoin-Evangelisten sehen darin einen Beleg dafür, dass die virtuelle Währung das Edelmetall als sicheren Hafen ablöst. Aber sie liegen

falsch. Bitcoins sind kein Gold wert, und als Krisenversicherung sind sie erst recht nicht geeignet. Dabei gibt es durchaus Parallelen zwischen beiden Anlagen. Und die sind nicht zufällig, denn der mysteriöse Bitcoin-Erfinder Satoshi Nakamoto orientierte sich am Gold, als er sein Konzept entwarf. So wie Gold mühsam abgebaut wird, müssen sogenannte Bitcoin-Miner die virtuellen Münzen mit viel Rechenaufwand schürfen. Ein Algorithmus sorgt dafür, dass das Schürfen mit steigender Bitcoin-Menge immer schwieriger wird. So wie auch die Goldvorräte eines Tages erschöpft sein dürften, ist auch die Bitcoin-Menge endlich. Die Bitcoins lassen sich wie Goldmünzen an Börsen tauschen, als Zahlungsmittel nutzen und leicht transportieren. Aber da enden die Gemeinsamkeiten auch schon. Anders als Gold besitzen Bitcoins keinen realen Verwendungszweck. Gold dient als Industriemetall – und natürlich als begehrtes Statussymbol. Oder würden Sie sich zur Hochzeit einen Ehering aus Bitcoins wünschen?

Und auch mit dem Charakter als Krisenversicherung ist das so eine Sache: Goldmünzen liessen sich wohl selbst nach der Zombie-Apokalypse gegen Nahrung eintauschen. Bit-

coins brauchen Computer und das Internet. Als sicherer Hafen sind die virtuellen Münzen aber auch deshalb ungeeignet, weil ihr Wert noch mehr schwankt als der Goldkurs. Allein im vergangenen Jahr legten Bitcoins um rund 130% zu – doch so schnell, wie der Fahrstuhl nach oben rauscht, kann er auch wieder abstürzen. Solche Crashes gab es in der jungen Geschichte des Bitcoins mehr als genug. Getrieben wird der Bitcoin-Kurs derzeit wohl vor allem deshalb, weil demnächst der erste Indexfonds für die virtuelle Währung genehmigt werden könnte. Die Logik: Mit einem solchen Produkt könnten Anleger noch leichter in Bitcoins investieren – und so den Kurs weiter antreiben. Doch wenn die Börsenaufsicht SEC den Bitcoin-ETF kassiert, könnte der Kurs binnen kürzester Zeit wieder fallen.

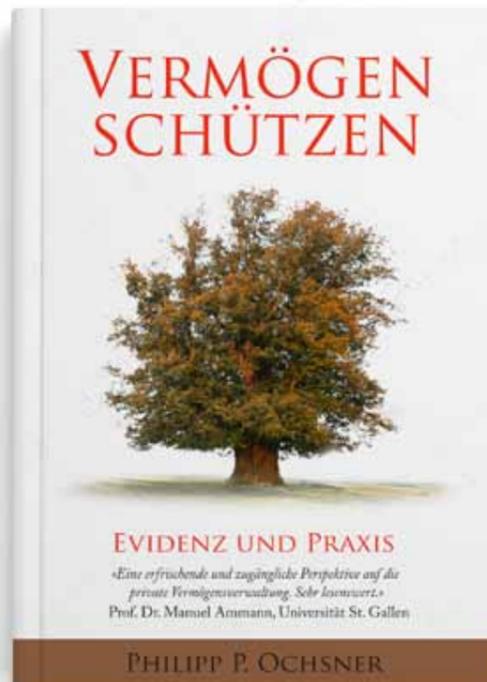
Die hohe Volatilität erklärt sich wohl auch über den engen Markt. Denn obwohl die Akzeptanz der virtuellen Münzen steigt, bleiben sie bis auf weiteres zum Nischendasein verdammt: Alle Bitcoins zusammengerechnet sind gerademal 20 Milliarden US\$ wert. Zum Vergleich: Allein im vergangenen Jahr wurden rund 3'000 Tonnen neues Gold geschürft – das entspricht einem Gegenwert von rund 120 Milliarden US\$. «Wir sind auf Augenhöhe!», rufen die Bitcoin-Fans und stehen dabei auf dem Feldberg, während die Goldfans auf dem Mount Everest müde lächeln. Zum Ausprobieren oder als Beimischung für das Portfolio eignen sich die virtuellen Münzen allemal, als Ersatz für Gold noch lange nicht: Es ist nicht alles Gold, was glänzt. ■



Michael Brächer
(Autor: Handelsblatt / Redakteur)
Erstveröffentlichung: 04.02.2017 im Handelsblatt
© 2017 Handelsblatt GmbH



© skodonnell / istockphoto.com



BUCHREZENSION
**VERMÖGEN
 SCHÜTZEN –
 EVIDENZ UND
 PRAXIS**

Der Ökonom Philipp Ochsner (Jg. 1979) hatte seine Spuren im Consulting verdient und gründete 2007 die heutige IndexInvestor AG, eine unabhängige Vermögensverwaltung, die sich auf passive Vermögensverwaltung ab 1 Million CHF spezialisiert hat.

«Vermögen schützen» könnte man als ein «Aufklärungsbuch über Investments» bezeichnen. Der Autor verfolgt einen Ansatz, der auf wissenschaftlicher Evidenz basiert und zum Ziel hat, ein Vermögensverwaltungsmodell zu evaluieren, bei dem keine Interessenkonflikte zwischen Banken und den Bedürfnissen der Kunden mehr bestehen. Nicht zuletzt aus eigener (negativer) Erfahrung und jahrelangem Research heraus kam Philipp Ochsner zur Erkenntnis, dass die «Verhaltenslücke» der Privatanleger zu beseitigen ist, die aus verschiedenen emotionalen Gründen die Rendite gegenüber dem Markt schmälert. Er geht ausserdem auf die vielfältigen Kosten und Interessenkonflikte ein, die bei Investments entstehen können. Seiner Meinung nach ist «aktives Management ein Risiko mit einer negativen erwarteten Rendite, also ein Risiko, das sich nicht lohnt».

Die Erkenntnis, mittels passiver Anlagen mit weniger Risiko bessere Renditen zu erzielen, ist

das eine. Wie diese aber umgesetzt werden kann, ist eine andere Frage. Dass sich solvente Investoren mit Anlagesummen von 5 Millionen CHF einen Honorarberater leisten, ist nachvollziehbar – aber wie geht das mit «kleinen» Privatinvestoren? Leider liefert das Buch genau zu dieser Frage keine Antwort, aber trotzdem interessante Hinweise, wie solche Produkte auszusehen hätten.

Ochsner konzentriert sich beim Aktiensparen vor allem auf die drei Dimensionen Markt, Small Cap und Value, welche die Professoren Eugene Fama und Kenneth French schon 1993 postuliert hatten (Fama bekam 2013 den Nobelpreis für seine Theorie der effizienten Märkte). Es geht primär darum, für das eingegangene Risiko adäquat entschädigt zu werden.

Das Büchlein enthält knapp und leicht verständlich die wichtigsten Dos and Don'ts für Anleger – es regt zum Nachdenken an und zeigt, wohin die Reise in Zukunft gehen kann. ■



Reto Spring
 Finanzplaner mit eidg. Fachausweis
 Präsident FinanzPlaner Verband Schweiz,
 Zollikon

GESUCHT UND GEFUNDEN



Suchen und Finden
 ist Schweizer Tradition...
 und Zukunft!

Denn mit PRAXSUISSE®, dem
 Schweizer PraxenMarkt, sind Sie
 immer auf der richtigen Fährte.

Sie suchen eine Praxis zur Übernahme?
 Oder potentielle Interessenten zur Übergabe
 Ihrer Praxis?

Hier werden Sie fündig: seriös, diskret und
 mit Unterstützung standesnaher Experten.

Aber PRAXSUISSE® bietet mehr als
 Erste Hilfe um Angebots- und Nach-
 fragepotentiale gezielt aufzuspüren und
 zusammenzuführen.

Wir sind Ihr erfahrener Partner mit dem
 richtigen Gespür für alle wirtschaftlichen
 und administratorischen Belange rund um
 die medizinische Praxis.



PRAXSUISSE®
 Der Schweizer PraxenMarkt

PRAXSUISSE® | Flühgasse 17 | 8008 Zürich

www.praxsuisse.ch
 Infotelefon: 044 - 317 65 55

SCHWEIZER MESSER MANUFAKTUR

DER AMBOSS STEHT IM EMMENTAL –
DEN LETZTEN SCHLIFF GIBT'S IN BIEL.



VON HAND IN DER SCHWEIZ HERGESTELLT

Vom Schmieden des heissen Stahls – es ist ein neuartiger Chirurgengestahl von besonderer Härte – über das Anpassen der Griffe bis hin zum letzten Klingenschliff werden sknife Messer von Hand in der Schweiz hergestellt. Die Griffschalen sind aus stabilisiertem Walnussholz oder schwarz eingefärbter Esche, beides zertifizierte heimische Hölzer. Der bewusst fließende Übergang vom Griff zur Klinge sorgt für ergonomisches Schneiden. Durch das intelligent optimierte Design ist die Schnittkante berührungslos. Die Feinverarbeitung und der Handabzug erfolgen durch erfahrene Messerschmiede in Basel sowie in der sknife Messermanufaktur in Biel.



DAS SORTIMENT WÄCHST

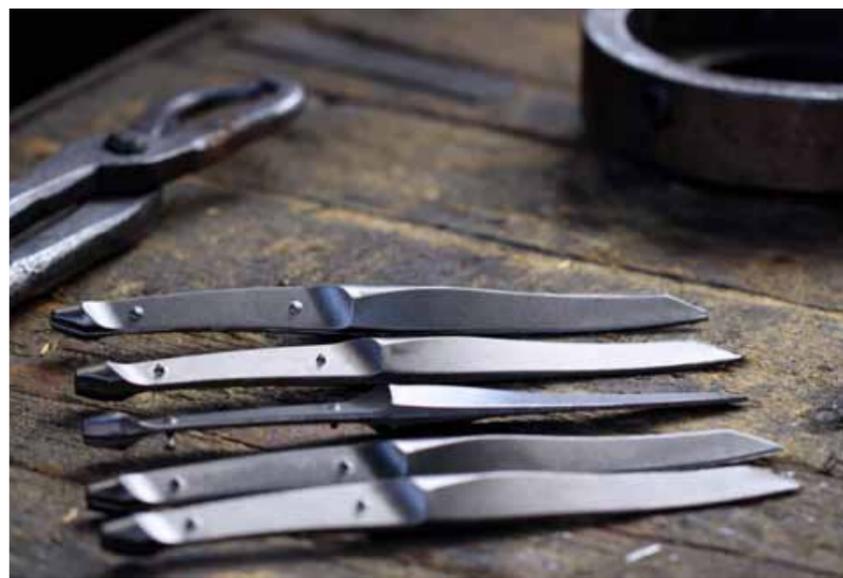
Als erstes serienmässig geschmiedetes «sknife» kam im August 2015 das Stekmesser auf den Markt, gleich darauf folgte das Käsemesser. Nur ein Jahr später wurden im Sommer 2016 weitere neue Messerformen lanciert: Austern-, Tafel- und Trockenfleischmesser. Perfekte Handlichkeit zeichnet sie alle aus – ob zum Öffnen von Austern oder zum exquisiten Schnitt von Trockenfleisch. «Form follows function», der Ur-Leitsatz aus ...

Schweizer Präzision lebt nicht nur im Uhrenhandwerk, auch die Messer von sknife vereinen aufs Schönste traditionelle Handwerkskunst mit modernem Design.

Beim ersten Lesen stolpert man vielleicht über den Namen: sknife. Auf den zweiten Blick erklärt er sich aber schnell selbst. Der aus swiss + knife zusammengesetzte Markenname bringt auf den Punkt, worum es sich handelt: Durch und durch ein Schweizer Messer. Erfunden und entwickelt

am Bielersee, geschmiedet im Emmental, erhält jedes Messer in vielen von Hand ausgeführten Fertigungsschritten mit dem letzten Feinschliff in Biel seine Vollendung. Und es ist ein vollendetes Messer. Eine optische wie haptische Verführung, wenn man ihm zum ersten Mal begegnet. Ein Vergnügen, wenn man es in der Hand hält. Eine Offenbarung, wenn man damit schneidet. Der Kopf hinter dem sknife: Michael Bach, Messerspezialist, profunder Marktkenner und kompromissloser Perfektionist. Innerhalb von nur zwei Jahren hat er sein Messer auf den Markt gebracht, und nun ist es nicht nur auf den Tischen der besten Gourmetrestaurants der Schweiz zu finden. Die Nachfrage von Messerliebhabern im In- und Ausland ist enorm. Ja, dieses Messer ist eine Delikatesse!





«Messer sind meine Leidenschaft und Profession. Mit sknife wollte ich ein Messer entwickeln, welches alles beinhaltet und auf den Punkt bringt, was ein perfektes Schneidwerkzeug ausmacht. Von der Ergonomie, wie es in der Hand liegt und sich führen lässt, bis zum Schnitt, seiner Anmutung und Emotionalität. Ja, ich wollte ein Messer entwickeln, das Emotionen auslöst. Und das Funktionalität, Natürlichkeit und Ästhetik mit hoher Schweizer Qualität verbindet.» Michael Bach

...

Produktdesign und Architektur, wird im Designkonzept dieser Messer konsequent umgesetzt – auch im Sinne des Bauhaus, das darunter den Verzicht auf jegliches Ornament verstand. Bei sknife sprechen die Materialwahl, das Handwerk, die Form und die Funktion eine unverwechselbare, eigene Sprache. Das trifft ganz speziell auf die Klingen in Damaststahl zu, welche neu für die gesamte Messerkollektion angeboten werden.

DAMASTSTAHL

Der grosse Erfolg der sknife Stekmesser in Damaststahl-Ausführung gab den Anstoss, die ganze sknife-Messerkollektion neu auch mit dieser besonderen, schon fürs Auge faszinierenden Klinge auszustatten. Damaststahl, oder Damaszenerstahl, lässt die verschiedenen Lagen des Stahls, aus dem es geschmiedet wird, erkennen: In feinen Adern durchziehen sie die Fläche und ergeben das charakteristische Muster. Das Prinzip der Herstellung ist Jahrtausende alt. Zum Einsatz kommen unterschiedlich harte Stahlsorten, die aufeinandergelegt und mittels Schmieden oder Schweißen miteinander verbunden werden. Die flach geschmiedeten Stücke werden in mehreren Schritten immer wieder aufeinandergelegt (gefaltet) und erneut zusammenschmiedet. Der Torsionsdamast ergibt ein Damastbild, welches wunderschön mit den Griffen aus schwarz eingefärbtem Eschenholz oder Walnussholz harmoniert. Der Prozess verlangt höchste Schmiedekunst – und das Ergebnis ist ein Meisterwerk: Klingen von aussergewöhnlicher Härte, Schärfe und Schönheit.

PASSENDE ACCESSOIRES

Zu den Messern gibt es sknife Accessoires rund ums Schneiden, wie magnetische Klingenschutz-Varianten, eine Messertasche in Leder, Schubladeneinsätze in Walnussholz oder Kunststoff, verlängerbare Walnuss-Magnetleisten, ein drehbarer und schräger Messerblock sowie Schneidbretter.

Die beste Empfehlung: Das Original in die Hand nehmen, erleben, und man wird es nie wieder hergeben! ■

BESUCH IN DER MESSERMANUFAKTUR

In der **SKNIFE MESSERMANUFAKTUR IN BIEL** taucht man ein in die spannende Welt der Messer, und für so manchen wurde ein Besuch der Manufaktur zum Beginn einer neuen Leidenschaft: Das Entdecken, Erforschen, Ausprobieren und Arbeiten mit exzellenten Schneidwerkzeugen. Wie entscheidend dafür die verschiedenen Verfahren und die Qualität der Herstellung sind, lässt sich in Biel bei sknife hautnah erleben, wenn man dem Messerschmied beim Fertigen der Schweizer Messer über die Schulter schaut. Einmal pro Monat gibt es hier einen Tag der offenen Messermanufaktur: Das sollte man sich unbedingt einmal ansehen!
Anmeldung: info@sknife.com

WER WAGT, GEWINNT

INTELLIGENTE PRAXIS-IT BRINGT «MEHRWERT» FÜR DEN PRAXISVERKAUF

Die Umstellung auf eine elektronische Krankengeschichte birgt grosse Effizienzpotenziale für die Abläufe in einer Arztpraxis. Ihre Einführung ist aber nicht nur dann interessant, wenn man selbst noch lange mit ihr arbeiten möchte. Vielmehr erleichtert die elektronische Krankengeschichte auch die Praxisabgabe.

«Oft lohnt eine Investition noch vor einem geplanten Verkauf»

«Ärztmangel in der Schweiz» – solche und ähnliche Schlagzeilen werden uns in den Medien regelmässig präsentiert. Dass es immer schwieriger sein werde, eine qualitativ hochwertige Gesundheitsversorgung zu erhalten, wird uns prognostiziert. Den Luxus, an jedem noch so abgelegenen Ort einen Grundversorger zu finden, sei bald Vergangenheit. Folglich arbeiten viele Hausärzte bis über das reguläre Pensionsalter hinaus, da sie für ihre Praxis keinen geeigneten Nachfolger finden. Der Verkauf der eigenen Praxis bereitet vielen Grundversorgern Kopfzerbrechen. «Wie viel ist meine Praxis wert?» «Kann ich sie 1:1 so verkaufen, oder muss ich noch investieren?»

Solche und andere Fragen stellt sich auch Herr Dr. Meier. Er gehört zu den 15% der Hausärzte, die altershalber die Rente bereits beanspruchen dürften, aber trotzdem noch Vollzeit weiterarbeiten. In den 80er-Jahren hat er sich den Traum einer eigenen Praxis verwirklicht und seine Landarztpraxis in einem kleinen Dorf am Bodensee aufgebaut. Vieles war damals noch anders. Die Patienten grüssten Herrn Meier auf der Strasse mit «Herr Doktor», die Arzthelferin kochte dem Chef in seinen Pausen Kaffee, und den Notfalldienst erledigte Herr Meier selbstständig. 24 Stunden war er für seine Patienten erreichbar, falls der Schuh mal nach Feierabend drückte. Die Infrastruktur war für damalige Verhältnisse topmodern – das Röntgen dauerte mit Handentwicklung ca. eine

halbe Stunde, im Labor wurden die Zellen von Hand unter dem Mikroskop ausgezählt, und Überweisungen schrieb er mit der Schreibmaschine auf Durchschlagpapier.

Vieles hat sich seither verändert, und Herr Dr. Meier hat sich immer bemüht, mit den Entwicklungen Schritt zu halten. Im Röntgen steht unterdessen ein automati-

sches Entwicklungsgerät, das ein Röntgenbild innerhalb von fünf Minuten erstellt. Auch im Labor hat Herr Meier investiert: Ein Gerät steht neben dem anderen, und er ist stolz auf sein Lebenswerk. Seine MPA arbeitet bereits seit zwanzig Jahren treu mit ihm zusammen und hat sich vor ein paar Jahren sogar noch das Abrechnen am Computer angeeignet. Dieser Computer ist der Einzige in der Praxis. Herr Dr. Meier wollte bei sich im Sprechzimmer nie einen PC haben, denn seine Krankengeschichten (KG) auf Papier haben ihm zur Dokumentation immer genügt.

In letzter Zeit merkt Herr Dr. Meier immer öfter, dass der Zahn der Zeit auch an ihm nagt und es langsam wirklich Zeit wäre, in den Ruhestand zu treten. Von einem Tag zum nächsten will er aber nicht aufhören – nein. Ein gestaffelter Übergang mit seinem Nachfolger wäre das Ziel, doch wo soll er einen Nachfolger finden, der die Praxis mit demselben Engagement führen und seine MPA übernehmen wird?

Nach mehreren Anzeigen in diversen Fachzeitschriften kontaktiert ihn Herr Dr. Hein. Der junge Kollege hat bereits in einigen Spitälern gearbeitet und will sich nun selbstständig machen. Dass die Praxis etwas abgelegen ist, spiele für ihn keine Rolle. Wichtig sei ihm produktives Arbeiten und dass er abends pünktlich nach Hause komme, schliesslich habe er zwei Kinder und eine Frau, für die er da sein wolle. ...

Mobile Geräte unterstützen die Abläufe in der Praxis und bieten dem Arzt grösstmögliche Flexibilität

© dolegatov / istockphoto.com



© afrika studio / Shutterstock.com

Die elektronische KG vereinfacht die Dokumentation und schafft dem Arzt mehr Freiraum für seine Patienten.

... Dr. Meier zeigt dem Interessenten voller Stolz seine Praxis und erzählt von seinen Erfahrungen. Als die Führung fast vorbei ist, stutzt Herr Dr. Hein und will wissen, wo denn die Computer seien. Mit welcher Software gearbeitet würde, will er ebenfalls wissen. «So etwas haben wir nicht nötig, bei uns wird mit Papierkrankengeschichten gearbeitet. Nur für die Rechnungsstellung benötigt die MPA einen Rechner», erklärt Hr. Meier und zeigt dem Kollegen eine dicke Papierkrankengeschichte, die bereits mehrfach mit Klebestreifen bearbeitet sowie mit einem Post-It versehen ist. Herr Hein ist sehr überrascht und teilt Herrn Meier mit, dass er die Praxis

mit einer elektronischen KG. Beinahe zwei Drittel aller Ärzte arbeiten mit Papierkrankengeschichten, welche für Dritte oft schwer lesbar und durch die Fülle von Dokumenten alles andere als übersichtlich sind. Die Ärzte, die bereits elektronisch dokumentieren, arbeiten häufig mit bedienungsaufwendiger Software, die den täglichen Ansprüchen nicht genügt. Sich mit dieser Software richtig anfreunden können die Ärzte meist nicht. Oft legen sie neben der elektronischen Erfassung parallel doch noch die Papierakte mit Laborbefunden, Spitalbefunden, EKGs etc. an und haben doppelten Aufwand.

Die Vorbehalte der Ärzte gegenüber der IT müssten aber gar nicht sein. Die Anforderung an eine gute Software können simpel zusammengefasst werden. Intuitiv bedienbar sollte sie sein, ohne dass man lange dafür geschult werden muss. Ausserdem muss sie auf die ärztlichen Prozesse abgestimmt sein, das heisst die Software muss sich den Abläufen anpassen und nicht etwa umgekehrt. Wenn dann Laborwerte, Berichte und Untersuchungsergebnisse wie Lungenfunktionen, EKGs oder Röntgenbilder schnell und einfach zu finden sind, wären die wesentlichen Anforderungen bereits erfüllt. Mit einer guten Praxissoftware ist die mühsame Dokumentation schnell erledigt und es bleibt mehr Zeit, sich der eigentlichen Aufgabe – der Patientenbetreuung – zu widmen.

Es drängt sich die Frage auf, wieso nicht bereits haufenweise Softwareprodukte von guter Qualität angeboten werden. Die Antwort ist einfach. Es gibt wohl genügend clevere und erfahrene Entwickler in der Softwarebranche, die programmieren und immer wieder Änderungen in bestehende Programme einbauen, bis diese einem Flickenteppich gleichen. Was fehlt, ist das Verständnis dafür, wie es in einer Praxis täglich zu- und hergeht. Entscheidend für eine gute Software ist, dass der Programmierer die Abläufe kennt. Er muss berücksichtigen,

«Zurzeit arbeiten nur 35% aller niedergelassenen Schweizer Ärzte mit einer elektronischen Krankengeschichte»

und die Patienten so auf keinen Fall übernehmen könne – er sei es gewohnt, seine Akten elektronisch zu führen, Briefe per E-Mail zu versenden und damit effizient zu arbeiten. Er könne sich beim besten Willen nicht vorstellen, mühsam in den Krankengeschichten nach Berichten zu suchen. Zudem müsste er so, nachdem der letzte Patient die Praxis verlassen hat, noch länger bleiben, um den ganzen Papierkram zu erledigen. Als potenzieller Nachfolger brauche er die Patientenakten in digitaler Form. Wenn Dr. Meier seine Praxis tatsächlich verkaufen wolle, müsse er etwas in die IT investieren, sonst werde er es schwer haben, einen Nachfolger zu finden. Herr Dr. Meier bleibt mit dem Gefühl zurück, dass sich der Verkauf der Praxis wohl schwieriger gestalten werde als erwartet. Er wird sich mit seinen 66 Jahren der «modernen Computerwelt» wohl nicht mehr verschliessen können. Herr Meier ist längst nicht alleine. Zurzeit arbeiten nur 35% aller niedergelassenen Schweizer Ärzte

dass nicht alleine der Arzt mit einem Programm arbeitet, sondern beispielsweise auch MPAs, Medizinstudenten im Praktikum oder Physiotherapeuten, die der Praxis angegliedert sind.

In den USA wurde das Problem qualitativ hochwertiger IT für Arztpraxen längst angegangen. Bereits 2009 stellte die US-Regierung knapp US\$ 26 Mrd. zur Verfügung, um die Entwicklung neuer, innovativer Software für elektronische KGs zu fördern (der sogenannte HITECH Act). Wesentlicher Punkt bei dieser Investition war der Wissenstransfer von Ärzten und medizinischem Personal zu den Softwareprogrammierern. Indem beide Berufsgruppen intensiv zusammenarbeiteten, konnte eine neue Generation elektronischer Krankengeschichten entstehen. Diese zeichnet sich durch hohe Benutzerfreundlichkeit, Patientenfokussierung und die Benutzung mobiler Geräte (Tablets) aus. Das Arbeiten wird dadurch effizient, und der Datenaustausch unter Ärzten kann einfacher erfolgen.

Auch hier in der Schweiz ist mittlerweile moderne Praxis-IT verfügbar, die einfach und intuitiv zu bedienen ist und deshalb nicht nur jüngeren oder technikaffinen Medizinerinnen zusagt. Eine Praxissoftware, die einen nicht an den Computer fesselt sondern auf mobilen Geräten anwendbar ist, ist der ortsgebundenen Praxis-IT einen grossen Schritt voraus. Der Praxisalltag findet nämlich selten direkt vor dem Computer statt. Die Patienten empfinden es als unangenehm, wenn der Arzt während des Gesprächs dauernd auf den Bildschirm schaut, anstatt sich ihnen direkt zuzuwenden. Zudem arbeiten viele Ärzte in zwei Sprechzimmern parallel; da ist es praktisch, die Informationen alle griffbereit auf dem Tablet dabei zu haben. Der Arzt kann sich beim Gehen zwischen den Räumen bereits über den wartenden Patienten informieren. Häufig passiert es auch, dass der Arzt den Patienten nach der Konsultation an den Empfang begleitet und dieser in dem Moment noch nach einem anderen Medikament fragt. Der Weg zurück ins Sprechzimmer bleibt dem Arzt erspart, da er Kontraindikationen auf seinem Tablett prüfen und die Etiketten per WLAN direkt ausdrucken kann. Bei Hausbesuchen ist es nicht mehr nötig, dicke Papierstapel mitzuschleppen und die Akten im Wohnzimmer des Patienten auszubreiten. Auch offline hat der Arzt die Möglichkeit, sämtliche Informationen auf dem Tablet aufzurufen und zu bearbeiten. Bei der nächsten Verbindung mit dem Internet werden die Daten automatisch aktualisiert und gesichert. Ebenfalls automatisch in das System aufgenommen werden Laborwerte, egal ob von intern oder extern. Per Schnittstelle werden diese direkt in die Software geladen und sind somit jederzeit verfügbar.

«Auch in der Schweiz ist mittlerweile moderne Praxis-IT verfügbar, die einfach und intuitiv zu bedienen ist»

Viele Ärzte haben grossen Respekt vor dem Wechsel zu einer (neuen) Software. Was tun mit den Papierakten, welche Informationen aus Jahrzehnten enthalten? Alles von Hand zu übertragen, wäre mit einem enormen Zeitaufwand verbunden! Auch dieses Problem kann mit einer mobilen Softwarelösung behoben werden. Mit der im Tablet integrierten Kamera kann die alte Papierakte abfotografiert und direkt beim Patienten abgelegt werden. Mit wenigen Klicks ist die KG «archiviert», und die Informationen sind schnell und einfach verfügbar. Dauerdiagnosen und Medikamente können zusätzlich im neuen KG-Formular mit wenig Arbeitsaufwand strukturiert eingegeben werden. Die Papierakte kommt dann für immer ins Archiv, denn nun kann ausschliesslich mit der elektronischen KG weitergearbeitet werden. Der Schritt von alt zu neu kann mit überschaubarem Aufwand gemeistert werden.

Herr Dr. Meier hatte nach der klaren Absage von Herrn Dr. Hein einige schlaflose Nächte. Er hat sich nun intensiv mit der Thematik der elektronischen KG auseinandergesetzt und sich entschieden, den Schritt zur papierlosen Praxis zu wagen. Er ist sich bewusst, dass es ihn etwas Geld und Zeit kosten wird, bis er seine Praxis-IT technisch aufgerüstet haben wird. Damit die Infrastruktur auf dem neusten Stand ist, gehört die IT aber einfach dazu. Nur so kann er für die Praxis auch einen guten Preis verlangen. Für seinen Nachfolger muss das Gesamtpaket stimmen, und mit der Software, für die er sich entschieden hat, können auch mehrere Bearbeiter gleichzeitig in der Praxis arbeiten. Es besteht also für ihn die Möglichkeit, seinen Rücktritt schrittweise anzugehen. Er ist glücklich über den Entscheid, und auch seine MPA freut sich über die Neuerung, da die Sucherei nach den Papierkrankengeschichten endlich entfällt.

Dass die Ressource Arzt in der Schweiz nicht unbegrenzt verfügbar ist, ist mittlerweile auch den hartnäckigsten Optimisten klargeworden. Es ist also höchste Zeit zu handeln und den Ärzten Lösungen zu bieten, welche ihnen wieder mehr Freiheit geben, das zu tun, was ihre eigentliche Aufgabe ist – Patienten zu behandeln, anstatt hinter PCs festzustecken. ■



Dr. med. Christoph Baumann
Internist und Mitgründer von Rockethealth, des innovativen, mobilen Krankengeschichtensystems, das von und mit Ärzten entwickelt wurde.
<http://helmedica.com>

Arztpraxis – quo vadis?

Neue Perspektiven für die Arztpraxis

Mit der Umstellung auf eHealth erfährt das Gesundheitswesen eine tief greifende Veränderung in der Administration und Dokumentation. Viele Praxen sind in der Übergangsphase organisatorisch und finanziell gefordert, insbesondere Gemeinschaftspraxen, die eine durchdachte Koordination und eine komplexe Informatik bedingen. Als standeseigene Genossenschaft ist es das Ziel der Ärztekasse, den praktizierenden Ärztinnen und Ärzten Perspektiven anzubieten, um die unternehmerischen, strategischen und organisatorischen Herausforderungen der Zukunft souverän zu meistern.

Die Ärztekasse hat zwei Informatikangebote für die Praxisadministration: MediWin CB ist eine komplette, leistungsfähige Software für Einzel- und Gruppenpraxen. Zahlreiche Schnittstellen zu externen Datenbanken und internen Geräten machen diese Software zum «Praxiscockpit», von wo aus alle Vorgänge überwacht und gesteuert werden können. Die webbasierte Lösung Variante I funktioniert ohne Softwareinstallation und Back-up-System. Die Programm- und Tarif-Updates werden automatisch im Rechenzentrum der Ärztekasse durchgeführt. Da zudem die Anforderungen an die Hardware bescheiden sind, ist diese Variante besonders für Neueröffner attraktiv. Sowohl MediWin CB als auch die Variante I beinhalten eine Praxisagenda und die Möglichkeit zur Führung einer elektronischen Krankengeschichte. Ob man die interne Softwareinstallation oder die Leistungserfassung via Internet bevorzugt, ist eine Frage der Grösse der Praxis sowie der persönlichen Präferenz. Die Ärztekasse bietet beide Systeme ohne Lizenz- und Wartungsgebühren an.

Hürden beim Wechsel der Software

Bei einem Wechsel zum Informatiksystem der Ärztekasse konnten die Daten aus dem Patientenstamm, der elektronischen Krankengeschichte oder der Praxisagenda bisher nicht oder nur unvollständig übernommen werden. Dadurch waren die Arztpraxen gezwungen, bei ihrem bisherigen Anbieter zu bleiben und die kostspieligen Updates zu bezahlen. Solche Software-Knebelverträge sind unfair, denn die Daten gehören der Praxis! Neu ist die Ärztekasse in der Lage,

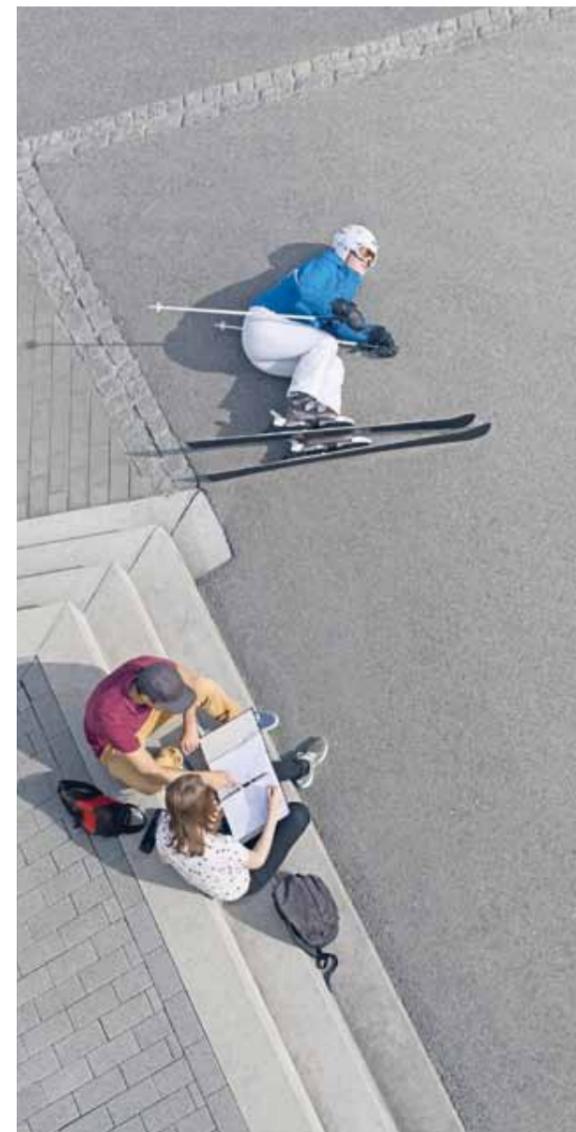
Daten aus einigen fremden Softwaresystemen zu extrahieren und in die eigene Software zu importieren. Zudem geht die Ärztekasse mit gutem Beispiel voran und garantiert ihren Mitgliedern, dass sie bei einem Wechsel auf ein anderes System sämtliche Daten in lesbarer und zum Import geeigneter Form zur Verfügung stellt.

Datenschutz

Medizinische Personendaten geniessen besonderen Schutz. Arztpraxen sind gesetzlich verpflichtet, alle erforderlichen technischen und organisatorischen Vorkehrungen zu treffen, um Datenschutz und Datensicherheit jederzeit zu gewährleisten. Darum müssen Arztpraxen auch bei ihren Informatiklieferanten und Abrechnungsdienstleistern entsprechend vorsichtig sein. Als standeseigene Genossenschaft kann die Ärztekasse autonom handeln und ihre eigene restriktive Strategie bezüglich Ethik und Diskretion verfolgen. Auch nicht-medizinische Daten wie Adressen oder Zahlungsangaben werden vertraulich behandelt und Dritten nicht zugänglich gemacht, wodurch die Dienstleistungen und Informatikprodukte der Ärztekasse die Anforderungen an den Datenschutz problemlos erfüllen. Alle Daten, die durch die Ärztekasse bearbeitet werden, sind gleichzeitig in zwei örtlich getrennten Rechenzentren in der Schweiz gespeichert. Eine mögliche Schwachstelle ist die Datenübermittlung, weshalb die Ärztekasse mit den Arztpraxen ausschliesslich über das gesicherte und verschlüsselte «Health Info Net» (HIN) kommuniziert. Alle Mitarbeitenden der Ärztekasse, die im Rahmen ihrer Arbeit möglicherweise Einblick in Patientendaten erhalten, unterstehen derselben Schweigepflicht wie die Mitarbeitenden in den Arztpraxen.

Outsourcing bietet Vorteile

Die Kerndienstleistung der Ärztekasse besteht darin, aus den Leistungsdaten der Praxis Rechnungen zu erstellen und diese auf dem Postweg oder neu auch elektronisch den Versicherern und/oder den Patienten zuzustellen. Für diese Leistung wird eine Gebühr erhoben, mit der die Ärztekasse ihre Softwareprodukte und Dienstleistungen finanziert. Für Arztpraxen stellt sich folgende Frage: Ist es günstiger, die Software zu kaufen und regelmässig für deren Unterhalt zu bezahlen, damit die Rechnungen in der Praxis ausge-



druckt und versendet werden können? Oder lohnt es sich, die Fakturierung an die Ärztekasse zu delegieren und dafür die Praxissoftware gratis zu erhalten? Die Outsourcing-Variante bietet den entscheidenden Vorteil, dass sie leistungsabhängig ist, das heisst Kosten entstehen nur, wenn tatsächlich Rechnungen erstellt werden. Die Kosten für die gekaufte Software sind dagegen – unabhängig von der Anzahl der gestellten Rechnungen – immer gleich hoch. Theoretisch braucht eine Praxis mehr als zehn Jahre, um die gekaufte Software zu amortisieren, was aber in aller Regel nicht möglich ist, weil die Programme vorher veralten und ersetzt werden müssen. Dazu kommen die internen

administrativen Aufwendungen und unternehmerischen Risiken sowie die Tatsache, dass das Schreiben von Rechnungen und Mahnungen für die Arztpraxis eine unproduktive Arbeit ist, die nur Kosten verursacht, aber keinen Ertrag bringt.

Dokumentieren mit dem Tablet

Bei der Krankengeschichte auf Papier ist es üblich, dass der Arzt oder die Ärztin während der Patientenkonsultation handschriftliche Einträge macht. Obwohl es sinnvoll und zeitsparend ist, die Einträge direkt in die elektronische Krankengeschichte einzugeben, ist es für die Patienten-Arzt-Beziehung nicht förderlich, wenn sich der Arzt oder die Ärztin hinter einem grossen Bildschirm «versteckt». Die ideale Lösung bietet die elektronische Krankengeschichte «rockethealth» auf dem Tablet: Ohne störenden Bildschirm stehen Patientendaten und Krankengeschichte aus der Software MediWin CB jederzeit vollständig und aktuell zur Verfügung, die Einträge werden über intuitiv auswählbare Menüs gesteuert und erfolgen durch einfaches Antippen. Auch extern können mit dem Tablet Informationen erfasst werden, denn zurück in der Praxis werden die neuen Daten automatisch übertragen. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Patientendaten auch für die Erfassung der Leistungsdaten und für die Abrechnung genutzt werden können.

Weiterbildung und Informationsveranstaltungen

Die Ärztekasse bietet den Arztpraxen eine umfangreiche Palette an Aus- und Weiterbildungen an. Das Kursangebot richtet sich an künftige und bereits praktizierende Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber. Zusätzlich gibt es eine ganze Reihe lohnenswerter Weiterbildungsmodulen für Medizinische Praxiskoordinatorinnen und Medizinische Praxisassistentinnen. In der Regel werden die Fortbildungen direkt von der Ärztekasse organisiert und durchgeführt. Neu ist das Speed-Dating für Ärztinnen und Ärzte. Die Hälfte der heute in der Schweiz frei praktizierenden Hausärztinnen und -ärzte werden in den kommenden Jahren pensioniert. Einige von ihnen, insbesondere in ländlichen Gebieten, arbeiten weit über das Pensionsalter hinaus, weil die Nachfolgesuche jahrelang erfolglos geblieben ist und sie ihre Patienten nicht im Stich lassen wollen. Das Speed-Dating bietet einen einfachen und ungezwungenen Rahmen, um einen Nachfolger für die eigene Praxis oder Partner für eine neue Gemeinschaftspraxis zu finden.

Kontaktadresse

Ärztekasse Genossenschaft · Marketing · Steinackerstrasse 35 · 8902 Urdorf
Tel. 044 436 17 74 · Fax 044 436 17 60 · www.aerztekasse.ch · marketing@aerztekasse.ch



SPIELREGELN FÜR DAS ÄRZTLICHE MARKETING

EINSICHTEN AUS DER PRAXIS

Marketing und «ärztliche Berufsethik» sind heute längst kein Widerspruch mehr. Angesichts Patienten, die sich immer mehr wie Kunden verhalten, sind Ärzte auch unternehmerisch zunehmend gefordert. Welche Anforderungen sollte eine zeitgemässe Arzt-Patienten-Kommunikation erfüllen und welche Spielregeln müssen dabei eingehalten werden? Wir zeigen auf, wie gutes ärztliches Marketing funktioniert - was Ärzte dürfen und Patienten wollen.



ARZT-PATIENTEN-KOMMUNIKATION IM WANDEL

So wie Gesellschaft, Wirtschaft, Technologie und Medizin im Wandel stehen, verändert sich auch das Anforderungsprofil einer zeitgemässen Arzt-Patienten-Kommunikation.

Patienten wollen mehr denn je nicht nur selbst ihren Arzt oder ihre Ärztin wählen, sondern auch am Diagnose- und Behandlungsprozess beteiligt werden. Die Herkunft des Wortes «Patient» aus dem Lateinischen «patiens» für «duldend» und «leidend» passt da so gar nicht mehr.

Die zukünftigen Patienten werden noch informierter, noch mündiger und noch anspruchsvoller sein. Dank der digitalen Medienentwicklung haben sie ihre Gesundheitsfragen im Netz gründlich recherchiert, in Foren besprochen, sich über die verschiedenen in Frage kommenden Gesundheitsanbieter informiert und diese im Detail verglichen.

Auf der anderen Seite intensivieren zunehmender Kostendruck und Deregulierungstendenzen den Wettbewerb unter den Gesundheitsanbietern und damit die Notwendigkeit und das Bedürfnis der Ärzte, über ihre spezifischen Leistungen sachlich zu informieren und gezielt auf sich aufmerksam zu machen. Die Zeiten, in denen eine Praxis oder Klinik vom Eröffnungstag an ausgebucht ist, gehören der Vergangenheit an, und der bislang erfolgreiche Weg der persönlichen Empfehlung und Zuweisung genügt kaum mehr allein für einen langfristig auslastenden Patientenstamm.

MARKETING ALS DIALOG

In diesem Umfeld ergänzt das Marketing die ärztlichen Kernaufgaben, die medizinische Untersuchung, Diagnose und Behandlung, um den wichtigen Aspekt der patientenorientierten, unternehmerischen Praxisführung. Die professionelle Kommunikation als ein Instrument des Marketings dient der treffsicheren Vermittlung von

Informationen in komplexen und sich verändernden Märkten. Bei der ärztlichen Kommunikation geht es also primär um einen Dialog zwischen den «werbenden» Ärzten und den informationssuchenden Patienten. Der Nutzen entscheidet hier über die Legitimation der Kommunikation; die teilweise kontroversen Meinungen über Ärztemarketing oder Werbung sind in diesem Kontext vielleicht eher semantischer Natur.

DEFINIEREN SIE SICH

Und auch wenn so manchem Praxisinhaber die Zeit fehlt, sich mit Marketing zu befassen: Die Image-Bildung geschieht dennoch. Oder wie es der Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick so treffend ausgedrückt hat: «Man kann nicht nicht kommunizieren.» Das «Image» ist das Vorstellungsbild, welches Patientinnen und Patienten, Zuweiser und Kollegen mit einem Arzt oder einer Praxis verbinden. Zielführender für die Bildung der gewünschten Positionierung und

«Heute verhalten sich Patientinnen und Patienten zunehmend wie Kunden, die informiert mitentscheiden möchten, wem sie sich anvertrauen und welche Leistungen für sie aus medizinischer, aber auch aus emotionaler Sicht richtig sind.»

...

illustration: © pressureUA / istockphoto.com

«Eine klare Haltung und ein überzeugender Auftritt, welcher die Bedürfnisse der Patienten und die Möglichkeiten der eigenen Praxis in Einklang bringen, kann Sie als Gesundheitsanbieter wirksamer im Markt positionieren.»

... Aussenwirkung ist, wenn Sie entsprechend Ihrer Präferenzen, Bedürfnisse und Möglichkeiten eine für Sie geeignete Marketingstrategie entwickeln. In einem ersten Schritt kann ein strukturierter Fragenkatalog helfen, sich über Ihre Stärken und Qualitäten klar zu werden. (Siehe Kasten rechts.) Wofür stehen Sie als Arzt und wofür steht Ihre Praxis? Vielleicht als kompetenter und professioneller Arzt, der mit neuesten Technologien in einer modernen Praxis arbeitet, oder als jemand, der sich ausnehmend viel Zeit für die Patienten nimmt, vor allem gerne ältere Patienten betreut und mit besonders viel Empathie seine Patienten begleitet? Oder legt Ihr Praxisteam besonderen Fokus auf die Möglichkeiten der alternativen und ganzheitlichen Medizin? Fragen Sie sich auch, ob es Leistungsaspekte in Ihrer Praxis gibt, die Sie differenzieren: Was machen Sie anders oder besser?

Sind diese Fragen geklärt, kann man sich unter Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen der ärztlichen Werbung, der Kommunikationsplanung, den konkreten Inhalten und der Gestaltung der Werbung widmen. Überlegen Sie sich genau, welche Kernbotschaft Sie propagieren wollen, welche Anspruchsgruppen Sie erreichen wollen, welche Informationen Ihre Patienten suchen und wie Sie diese Informationen am besten visuell darstellen.

RECHTLICHE GRUNDLAGEN

Die rechtlichen Grundlagen ärztlicher Werbung sollen insbesondere den Patientenschutz gewährleisten und eine Kommerzialisierung des Arztberufes verhindern, so dass Patienten nicht unter-, über- und fehlversorgt werden.

Die Zulässigkeit ärztlicher Werbung beurteilt sich nach verschiedenen rechtlichen Grundlagen:

- den **Vorschriften des Medizinalberufegesetzes** (Art. 40 lit. d MedBG), betrifft selbständig tätige Ärzte
- den **kantonalen Gesundheitsgesetzen**
- der **Standesordnung der FMH**, betrifft FMH-Mitglieder
- den **FMH-Richtlinien** (Anhang 2 der FMH-Standesordnung).

Die Konkretisierung der rechtlichen Grundlagen erfolgt dann vor allem durch die kantonalen Ärztesellschaften und die kantonalen Richtlinien der Gesundheitsdirektion.

Das Medizinalberufegesetz, die Standesordnung der FMH sowie der Anhang zur Standesordnung lassen Information und Werbung grundsätzlich zu, sofern sie:

1. sachlich und objektiv ist,
2. dem öffentlichen Bedürfnis entspricht,
3. weder irreführend noch aufdringlich ist,
4. nicht der Selbstanpreisung der eigenen Person dient,
5. die eigene ärztliche Tätigkeit nicht in aufdringlicher oder marktschreierischer Weise darstellt,
6. nicht darauf abzielt, die Patientinnen und Patienten zu medizinischen Eingriffen zu verleiten, derer sie objektiv nicht bedürfen,
7. das Ansehen des Arztberufs nicht beeinträchtigt.

Damit unterscheiden sich die rechtlichen Grundlagen im Gesundheitsbereich kaum von denen anderer Branchen, denn irreführende Werbung, unlautere geschäftliche Handlungen und die spürbare Beeinträchtigung der Interessen von Mitbewerbern, Kunden oder sonstigen Marktteilnehmern sind auch dort rechtswidrig.

KOMMUNIKATIONSPLANUNG - ONLINE UND OFFLINE

Die wirksame ärztliche Werbung ist sachlich, authentisch, konsistent, kohärent und richtet sich direkt an ihre Zielgruppe. Sie soll im richtigen Umfeld und möglichst gleichzeitig auf verschiedenen Kanälen erscheinen. Wenn die Kommunikation den Betrachter noch belohnt, weil sie nicht nur informativ, sondern auch noch inspirierend und ästhetisch ansprechend ist - umso besser. Das gesamte «Patientenerlebnis», alles was von einem Arzt und einer Praxis wahrgenommen wird, von der Telefonansprache über die Praxisgestaltung bis hin zur ärztlichen Behandlung, ist letztlich entscheidend für das Image der Praxis sowie das Vertrauen und die emotionale Bindung, die zwischen Patient und Arzt entstehen.

Bei der Kommunikationsplanung für Arztpraxen werden vier Arten von Medien oder Werbeträgern unterschieden, die je nach Situationen, Bedürfnissen und finanziellen Möglichkeiten kombiniert werden:

- Digitale Medien
- Printmedien
- Medien der Aussenwerbung
- Medien der Direktwerbung

10 FRAGEN ZUR PRAXISPOSITIONIERUNG

DIE BEANTWORTUNG DER FRAGEN GIBT AUFSCHLUSS DARÜBER, WIE SIE IM GESUNDHEITSMARKT POSITIONIERT SIND.

1. Welches sind Ihre **Leistungsbereiche** und welchen funktionalen Nutzen erbringen diese (z.B. Untersuchungen und Behandlungen, Sprechstunden, med. Versorgung, Prävention, Information, ...)?
2. Welche sozialen oder eher emotionalen **Patientenbedürfnisse** befriedigen Sie bzw. Ihr Team und Ihre Leistungen (z.B. Vertrauen, schnelle Problemlösung, Transparenz, ...)?
3. Welches ist Ihr **Leitbild** oder Ihre Vision für Ihre Praxis (z.B. Wo wollen Sie in 5 Jahren als Praxis(-verbund) in der Region bzw. im Gesundheitsmarkt stehen?)?
4. Welches sind Ihre wichtigsten Kunden- bzw. **Patientensegmente** (z.B. Spitäler, Allgemeinpraktiker als Zuweiser, ...)?
5. Wie sollen Ihre **Leistungen und Behandlungen** von den Patienten gesehen und beschrieben werden (z.B. «nimmt sich Zeit», «bietet breites Leistungsspektrum», «high-tech», ...)?
6. Wer sind Ihre wichtigsten **Mitbewerber** und wie stehen Sie und Ihre Praxis im Vergleich dazu (z.B. + breiteres Leistungsspektrum, – kürzere Öffnungszeiten, ...)?
7. Welches sind Ihre **Vorzüge und Alleinstellungsmerkmale**? Wie grenzen Sie sich ab von den Mitbewerbern (z.B. gutes Einzugsgebiet, Alternativmedizin, schnelle Reaktionszeiten, ...)?
8. Welches sind mögliche **Schwächen oder Risiken** Ihrer Praxis/Leistungen im Gesundheitsmarkt (z.B. stärker werdender Wettbewerb um Patienten, medizintechnische Veränderungen, ...)?
9. Wie **kommunizieren** Sie Ihre Leistungen (z.B. professionelle Website, Anzeigen in Lokalzeitungen, Rundschreiben, Praxis-Flyer, ...)?
10. Wie messen Sie Ihren **Erfolg** als Arzt und den Erfolg der Praxis (z.B. Gesundheit der Patienten, gutes Netzwerk zuweisender Ärzte, finanzieller Erfolg, zufriedene Mitarbeiter, ...)?

So können Sie beispielsweise eine Praxiseröffnung mit einer neuen Website, Anzeigen in den Amtsblättern und einem Mailing zuhänden der Kollegen und Zuweiser einleiten, aber auch zusätzlich mit Google AdWords und gezieltem Suchmaschinenmarketing die Eröffnungsphase begleiten. So werden Sie noch besser gefunden, wenn potenzielle Zuweiser oder Patientinnen und Patienten nach Ihnen oder Ihren Leistungen suchen.

Website

Eine Praxiswebsite soll primär der Information der Patienten, Angehörigen und Zuweiser dienen und es diesen erleichtern, den für ihr Anliegen geeigneten Arzt bzw. geeignete Ärztin zu finden. Natürlich ist das Ziel jedes Website-Inhabers, dass er möglichst hoch im Google Ranking gelistet wird. Google bewertet jede Website nach diversen Kriterien. Die genauen Details dieser Algorithmen sind unbekannt, aber eines ist klar: «Content is king», d.h. umfassender und konziser Text wird belohnt. Je relevanter die Inhalte für die Patienten und ihre Suchkriterien, je interessanter die Inhalte für Zuweiser oder andere «peers», desto höher erscheint die Website im Google Ranking.

Aus rechtlicher Sicht zulässige Informationen auf einer Praxis-Website sind:

- die Erwähnung des Leistungsangebots (oder Hinweise darauf) wie:
 - Sprechstunden
 - Untersuchungen und Behandlungen

- Praxiseinrichtungen

- Zusammenarbeitsformen und Zusammenarbeitspartner

- das Team mit Namen und akademischen Titeln (von einer schweizerischen oder gleichwertigen ausländischen Universität verliehen) sowie:

- Facharzttitel FMH bzw. «Praktischer Arzt / Praktische Ärztin» oder «Diplomierter Arzt / diplomierte Ärztin» gemäss Weiterbildungsordnung

- absolvierte Weiterbildungen (Perioden über drei Monate)

- Mitgliedschaften

- gesprochenen Sprachen

- Öffnungszeiten und Kontaktangaben
- Informationen über den Praxis-Ablauf
- Aktuelle Praxisinformationen
- Offene Stellen
- Glossar medizinischer Begriffe

Social Media

Gemäss FMH-Empfehlungen vom April 2016 gelten für Social Media wie Facebook, Twitter, Xing, LinkedIn oder YouTube dieselben Regeln wie bei der Websitegestaltung. Im Umgang mit sozialen Medien ist zudem ganz besondere

Vorsicht geboten bei der persönlichen Meinungsäusserung, vertraulichen Informationen und Bildern sowie privaten Aussagen zu Gesundheitsfragen, insbesondere wenn sie nicht von der Ärzteschaft selber formuliert und gepostet wurde, aber vom User solchermassen interpretiert ...

NAMENSENTWICKLUNG

EIN OFT VERNACHLÄSSIGTER ASPEKT DER KOMMUNIKATION BEI EINER PRAXISGRÜNDUNG ODER -ÜBERNAHME IST DIE FRAGE NACH EINEM SINNVOLLEN PRAXISNAMEN, CLAIM ODER SLOGAN, DER DIE ESSENZ DER PRAXIS POINTIERT AUSDRÜCKT.

Gründen Sie eine Gemeinschaftspraxis an verschiedenen Standorten? Dann sind die Namen der Ärzte vielleicht wenig geeignet um das Netzwerk und die Teamkompetenz zu demonstrieren. Dafür wäre ein gemeinsamer Name, der die Kernleistung, nachhaltig und mit schönem Wortklang einprägsam darstellt, geeigneter. Es lohnt sich, die Verfügbarkeit des Namens und der Domain des Namens frühzeitig abzuklären, damit die Marke geschützt werden kann. Für die Prüfung der Verfügbarkeit eines Markennamens eignet sich das Institut für geistiges Eigentum oder der Firmenindex des Eidgenössischen Amtes für das Handelsregister.

Bezüglich Praxisnamen, Claims oder Slogans gibt es keine detaillierten rechtsverbindlichen Vorschriften betreffend deren Zulässigkeit. Letztlich bewegt man sich hier in einer Grauzone und es kann durchaus sein, dass ein zu prägnanter Name oder Claim im Anlassfall einer standesrechtlichen Anzeige überprüft werden müsste. Bei Unsicherheiten ist es sinnvoll, mögliche Namen oder Claims bei der kantonalen Ärztesgesellschaft zur Abklärung einzureichen.



... werden. Um Vorfälle mit disziplinarischen oder juristischen Konsequenzen zu vermeiden, sollten Diagnosen und Behandlungen nie via Social Media kommentiert und vermittelt werden.

Printmedien

Bei Printmedien wie Fachzeitschriften, Zeitungen, Amtliche Anzeiger, Geschäftsdrucksachen oder Praxis-Flyer gelten die gleichen Rahmenbedingungen bezüglich zulässiger Inhalte wie im Online-Bereich unter Berücksichtigung der rechtlichen Grundlagen. Bei einer Praxisgründung oder Änderungen im Leistungsangebot darf während mehrerer Wochen eine Anzeige in regionalen Anzeigern zur Information der lokalen Bevölkerung geschaltet werden. Auch die Kollegen dürfen mit einem Rundschreiben (Direktwerbung) informiert werden. Publiereportagen, Flugblätter oder Massensendungen an die Bevölkerung sind allerdings nicht gestattet.

Praxisschilder

Am Praxisschild sollen das Logo, alle Ärzte mit den korrekten Schweizer und anerkannten ausländischen Titeln und sonstige Bekanntmachungen wie Öffnungszeiten oder Web-Adresse dargestellt werden. Die Grösse der Praxisschilder ist nicht vorgegeben, solange die Schilder nicht aufdringlich wirken und in der Nähe des Praxiseingangs angebracht sind.

Autoaufschriften

Die Frage, ob oder ab wann das Anbringen des Praxislogos auf Autos primär einen Werbeeef-

ekt hat oder sogar der Selbstanpreisung dient, kann nicht pauschal beantwortet werden. Bei einer auffälligen Beschriftung dürfte aufgrund der Sensibilität des Themas mit Beanstandungen zu rechnen sein. Auch hier muss letztlich im Anlassfall konkret geprüft werden, ob diese spezifische Werbung standeswidrig bzw. gesundheitsrechtlich zulässig oder unzulässig ist.

FAZIT

Die Beziehung zwischen Arzt und Patient ähnelt heutzutage aus verschiedenen Gründen zunehmend einem klassischen Dienstleister-Kunde-Verhältnis. Daher dürfen und sollen die Leistungen von Ärzten, Praxen und Kliniken gezielt – sachlich-informativ, wie auch ästhetisch ansprechend – im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten beworben werden. Eine entsprechende Kommunikationsplanung, die unter Berücksichtigung der finanziellen Möglichkeiten der Praxisinhaber die unterschiedlichen Werbekanäle geschickt und bedürfnisgerecht kombiniert, ermöglicht einen Gewinn für beide Seiten. ■



Frau Dr. Tarja Zingg
ist Gründerin und Geschäftsführerin der Branding- und Designagentur Lumina. Sie doktorierte in Volkswirtschaftslehre (Zürich/Berkeley) und absolvierte ein Studium in Kommunikationsdesign (Melbourne). Heute ist Frau Zingg primär aktiv in den Bereichen Marketing Strategie, Branding, Corporate Design sowie Online Marketing im Gesundheitswesen.
www.luminadesign.ch



Personenversicherung

Sach-/Vermögensversicherung

Laufbahnplanung

Vorsorge-/Finanzberatung

Mit uns haben Sie den Durchblick.
So profitieren Sie als Mitglied von transparenten Angeboten.



- 1 **Kostenloser Versicherungs-Check-up**
Schicken Sie jetzt Ihre Versicherungsunterlagen ein!
- 2 **Speziell auf Sie zugeschnittene Versicherungslösungen**
Versicherungsofferte und Online-Prämienrechner unter
→ www.mediservice-vsao.ch
- 3 **Karriereplattform mit Entscheidungshilfen**
Sparen Sie Energie und Zeit und nutzen Sie unsere Plattformen:
→ www.medifuture.ch, www.medisem.ch, www.jobmed.ch



Exklusive Lösungen für MEDISERVICE VSAO-ASMAC-Mitglieder

- 031 350 44 22 – wir sind für Sie da.
- www.mediservice-vsao.ch – und ich weiss mehr.



© barbanus1000 / stockphoto.com

GEPRÜFTE QUALITÄT AUS DER NATUR

PHYTOPHARMAKA FÜR DIE ÄRZTLICHE VERORDNUNG

1864 vom Apotheker Max Zeller gegründet, ist der Familienbetrieb zur Nr. 1 im Schweizer Phytopharmaka-Markt gewachsen. Massgeblich zum Erfolg beigetragen hat die Strategie der Firma, eine eigene Phyto-Linie für den Arzt zu etablieren.

In den 153 Jahren ihres Bestehens hat die von Max Zeller in Romanshorn gegründete Firma die Entwicklung moderner Phytopharmaka massgeblich mitgeprägt. Ursprünglich enthielten Phytopharmaka Kombinationen aus verschiedenen pflanzlichen Zubereitungen. Heute findet man sogenannte «rationale» Phytopharmaka im Zeller-Sortiment, bei denen jeder enthaltene Extrakt einen nachgewiesenen Beitrag zur klinischen Wirksamkeit leistet. Meist handelt es sich um Monopräparate, die nur einen Pflanzenextrakt als Wirkstoff enthalten. Wichtige Eckpfeiler der Zeller-Strategie sind die kontrollierte Qualität auf allen Stufen der Wertschöpfungskette sowie das Bestreben, Wirksamkeit und Verträglichkeit der qualitativ hochwertigen Phytopharmaka durch wissenschaftliche Studien zu belegen. Es gibt weltweit nur wenige Phytopharmaka-Anbieter, die derart breit aufgestellt sind. Ein wichtiger strategischer Entscheid war,

vor 20 Jahren die Zeller Medical AG zu gründen, und damit den Grundstein für rationale Phytopharmaka in der ärztlichen Verordnung zu legen.

VON DER PFLANZE ZUM PRODUKT

Die Qualität von Phytopharmaka beginnt bereits mit der Auswahl des richtigen Saatguts und dem kontrollierten Anbau. Ausgangsmaterial ist der pflanzliche Rohstoff, der als «Droge» bezeichnet wird. Neben Blatt-, Wurzel-, Blüten- und Kraut-Drogen werden je nach Arzneipflanze auch Früchte, Rinde oder Harze als Ausgangsmaterial für die Extraktion verwendet. Die Beschaffung grosser Mengen getrockneter Pflanzenteile in der geforderten Qualität stellt eine grosse Herausforderung dar. Noch vor zwei Jahrzehnten stammte der pflanzliche Rohstoff fast ausschliesslich aus Wildsammlung, was immer wieder zu grossen qualitativen Problemen geführt hat. Ernten waren teilweise mit falschen Pflanzenarten verunreinigt, die Inhaltsstoffe genügten nicht der vorgegebenen Spezifikation, und oft konnte die benötigte Menge nicht beschafft werden. Zeller hat sich deshalb bereits vor rund 20 Jahren dazu entschieden, seine eingesetzten Pflanzen aus kontrolliertem Anbau zu beschaffen. In den letzten zwei Jahrzehnten konnte so eine enorme Expertise aufgebaut werden, die seit der Integration des Tochterunternehmens VitaPlant im Jahr 2010 noch zusätzlich ausgebaut wurde. ...



... Die Extraktion der Arzneipflanzen stellt den wichtigsten Herstellungsschritt und eine Kernkompetenz von Zeller dar. Je nach zu extrahierendem Inhaltsstoff wird mit unterschiedlichen Lösungsmitteln extrahiert, wobei oft wässrig-alkoholische Mischungen zur Anwendung kommen. Zur Extraktion wird die getrocknete Arzneipflanze zunächst zu einem feinen Pulver vermahlen, um eine möglichst grosse spezifische Oberfläche zu erhalten. Das Drogenpulver wird nach der Extraktion durch Filtration entfernt, und der erhaltene Rohextrakt wird erst mittels Vakuumdestillation schonend getrocknet und anschliessend mittels verschiedener Trocknungstechnologien zu einem Pulver weiterverarbeitet. Dieses Pulver wird dann im weiteren Prozess mit Hilfsstoffen zu Tabletten gepresst, die anschliessend noch befilmt werden.

FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG

Im Rahmen der Entwicklung von Phytopharmaka steht zunächst die Aufklärung des Wirkmechanismus im Vordergrund. Da es sich bei Pflanzenextrakten immer um Vielstoffgemische handelt, kann nicht von einer «einfachen» Molekül-Target-Wechselwirkung (z.B. Rezeptorwechselwirkung) ausgegangen werden. Der Wirkmechanismus setzt sich bei Phytopharmaka immer aus zahlreichen Einzelwirkungen zusammen und ist daher deutlich komplexer als bei chemisch-synthetischen Arzneimitteln, bei denen Einzelmoleküle pharmakologisch untersucht werden können. Dieses breite Wirkprofil wird heute als eine Erklärung für die gute Verträglichkeit der Phytopharmaka angesehen. Hinzu kommt, dass Pflanzeninhaltsstoffe die Menschheitsgeschichte seit jeher begleitet haben und die meisten Inhaltsstoffgruppen (wie z.B. Flavonoide, Gerbstoffe, Terpene) regelmässig auch als Nahrungsbestandteile aufgenommen werden. Im Gegensatz dazu sind es chemisch-synthetische Arzneistoffe, sogenannte Xenobiotika, die unserem Stoffwechsel fremd sind. Zur Aufklärung des Wirkmechanismus werden präklinische pharmakologische Studien oder auch erste mechanistische Studien durchgeführt. Während in der Vergangenheit dabei fast ausschliesslich die in den Indikationsgebieten «klassischen» Wirkmechanismen untersucht wurden, weiss man heute, dass Phytopharmaka oft andere pharmakologische Wege beschreiten. Pflanzliche Gynäkologika aus dem Zeller-Sortiment zeigen beispielsweise keine direkte hormonelle Wirkung. Im Rahmen der klinischen Forschung wird die Wirksamkeit und Sicherheit eines Phytopharmakons, wie bei synthetischen Medikamenten, an Patienten geprüft und nachgewiesen. Standardmässig werden dazu randomisierte kontrollierte Doppelblindstudien durchgeführt. Dabei werden dieselben Quali-

tätsanforderungen und gesetzlichen Vorschriften befolgt, die es bei den chemisch-definierten Arzneimitteln zu beachten gilt. Solche Studien werden zusammen mit Spitälern und niedergelassenen Ärzten im In- und Ausland durchgeführt.

Zeller arbeitet bei der Durchführung von klinischen Studien mit einem Netzwerk von Experten, die bei der Planung solcher Studien beratend zur Seite stehen. Gemeinsam mit diesen Fachexperten aus den jeweiligen Anwendungsgebieten werden Studienprotokolle entwickelt und umgesetzt. Die klinischen Studien werden nach der Durchführung ausgewertet, ein umfangreicher Studienbericht wird für die Zulassungsbehörden erstellt. Die Resultate dieser Studien werden regelmässig in international anerkannten und unabhängigen Fachzeitschriften veröffentlicht und an wissenschaftlichen Kongressen der Fachwelt vorgestellt. PhytopharmakaHersteller sind wie alle anderen Arzneimittelhersteller verpflichtet, die Anwendungssicherheit der Produkte auch nach der Zulassung zu überwachen. Vom Markt gemeldete unerwünschte Arzneimittelwirkungen (UAW) müssen umgehend bewertet und je nach Schweregrad der unerwünschten Arzneimittelwirkungen der Behörde gemeldet werden. Verantwortlich für die Überwachung der Arzneimittelsicherheit ist die Pharmakovigilanz-Abteilung. Im Vergleich zu synthetischen Medikamenten ist sowohl die Anzahl als auch der Schweregrad der unerwünschten Arzneimittelwirkungen bei den Phytopharmaka in der Regel geringer. Aber auch Phytopharmaka können zu unerwünschten Arzneimittelwirkungen führen. Die Ergebnisse der präklinischen und klinischen Forschung sind massgebliche Voraussetzung für die Zulassung eines pflanzlichen Arzneimittels im In- und Ausland. Für die Zulassung als Arzneimittel muss ein umfangreiches Zulassungsdossier basierend auf den drei Säulen Qualität, Sicherheit und Wirksamkeit erstellt werden. Sämtliche Resultate aus den drei erwähnten Gebieten werden in Expertenberichten sowie in ausführlichen Analysen- und Studienberichten zusammengestellt und müssen von den Behörden überprüft und gutgeheissen werden. Für die Präparate der Arztlinie der Zeller Medical AG wird nach erhaltener Zulassung der Antrag auf Rückerstattung und die Aufnahme auf die Spezialitätenliste gestellt.

STELLENWERT DER PHYTOPHARMAKA

Die Behandlung mit Naturstoffen geht geschichtlich sehr lange zurück. Bis weit ins 19. Jahrhundert wurde hauptsächlich mit pflanzlichen Zubereitungen behandelt. Noch heute sind etwa 1/3 der meistverkauften Arzneimittel reine Naturstoffe



Die moderne Infrastruktur von Zeller in Romanshorn und Uttwil im Kanton Thurgau.

oder von Naturstoffen abgeleitet. Rund die Hälfte aller in letzter Zeit entwickelten Krebsmedikamente haben einen natürlichen Ursprung. Der natürliche Arzneischatz ist nach wie vor gross. Bisher wurden mehr als 120'000 Naturstoffe beschrieben, von denen mehr als 10'000 eine bekannte pharmakologische Wirkung haben.

Zeller entwickelt innovative Phytopharmaka für unterschiedliche Indikationsgebiete, um damit dem Arzt- und Patientenwunsch nach einer natürlichen, gut verträglichen und kostengünstigen medikamentösen Therapie nachzukommen. Gut dokumentierte Phytopharmaka können als sinnvolle Therapie in zahlreichen Indikationsgebieten im Bereich der Grundversorgung eingesetzt werden und ergänzen so den bestehenden synthetischen Arzneimittelmarkt ideal. Gut dokumentierte Phytopharmaka stellen ausserdem eine ideale Ergänzung zum synthetischen Arzneischatz mit oft überlegenem Nutzen-Risiko-Profil dar. In einigen Indikationen wurden pflanzliche Arzneimittel bereits zur Standard-Therapie, wie zum Beispiel in der Behandlung menopausaler Beschwerden. In dieser Indikation

wird das Produkt aus Traubensilberkerze häufiger verordnet als jedes andere Präparat auf dem Schweizer Markt. Einen ähnlichen Stellenwert hat Agnus castus in der Behandlung des premenstruellen Syndroms. Neben Gynäkologika stellt die Zeller Medical AG ein breites ZNS-Portfolio in den Indikationsgebieten depressive Verstimmungen, Schlafstörungen, Angst und kognitive Leistungsfähigkeit zur Verfügung. Der Vorteil von Phytopharmaka zeigt sich vor allem in Indikationen, in denen die Einnahme von synthetischen Arzneimitteln mit Nebenwirkungen oder Risiken verbunden ist, wie z.B. bei der Behandlung von Schlafstörungen, depressiven Verstimmungen oder Angstzuständen. Hier bieten gut dokumentierte Phytopharmaka eine sinnvolle therapeutische Möglichkeit für die Einstiegstherapie. Phytopharmaka stellen eine noch kleine Nische im Arzneimittelmarkt der Schweiz dar. Von den ca. 4.2 Mrd. Franken Medikamentenkosten in den Bereichen Arztpraxis, Apotheke und Drogerie machen die Phytopharmaka mit insgesamt nur ca. 3% noch einen kleinen Teil aus. Zeller ist im Phyto-Bereich die führende Firma auf dem Schweizer Markt. ■

ÄNDERUNGEN IM STEUERRECHT BEDEUTEN
FINANZIELLE VERGÜNSTIGUNGEN FÜR MEDIZINER

KOSTEN FÜR STUDIUM UND FACHARZTAUSBILDUNG SIND NEUERDINGS STEUERLICH ABZIEHBAR

Während Mediziner bisher die Kosten für ihr Studium und ihre Facharztausbildung selbst tragen mussten, sind diese nach einer Änderung der Steuergesetzgebung bis zu einer Höchstgrenze von CHF 12'000.– steuerlich abzugsfähig.

Die Ausbildung von Ärztinnen und Ärzten ist lang und aufwändig. Nach abgeschlossenem Studium dürfen sie zwar unselbstständig in einem Spital oder einer Arztpraxis arbeiten, aber erst der Facharzttitel öffnet ihnen Karriereperspektiven. Für eine selbstständige Tätigkeit ist er sogar unabdingbare Voraussetzung. Und nach dem Erwerb des Facharzttitels sichern lebenslange Fortbildungen die Aktualisierung und Ausweitung des Fachwissens.

Steuerlich waren die Abzugsmöglichkeiten für Aus- und Weiterbildungsaufwendungen bisher sehr eingeschränkt. Es konnten nur diejenigen Kosten geltend gemacht werden, die mit dem Beruf zusammenhängende Weiterbildungs- und Umschulungskosten darstellten. Dies bedeutete, dass sowohl die Erstausbildung, also das Medizinstudium, als auch die mit der Erlangung des Facharzttitels einhergehenden nicht unerheblichen Aufwendungen nicht in der Steuer berücksichtigt werden durften. Dies begründete das Steueramt wie folgt: «Der Facharzttitel führt zu wesentlichen Zusatzkenntnissen und einem zusätzlichen Titel mit eigenem Wert, namentlich dem Wert zur selbstständigen Berufsausübung. Die Dauer von sechs Jahren belegt ebenso, dass es sich nicht lediglich um eine Vertiefung und Aktualisierung bereits vorhandener Kenntnisse handelt. Solche Auslagen,

d.h. Berufsaufstiegskosten, sind Investitionen in die Zukunft, ergänzen die Grundausbildung und gelten nicht als abzugsfähige Weiterbildungskosten.»

Zum 1. Januar 2016 wurde das Bundesgesetz über die steuerliche Behandlung berufsorientierter Aus- und Weiterbildungskosten geändert. Neu abzugsfähig sind die «Kosten der berufsorientierten Aus- und Weiterbildung». Dabei handelt es sich um einen allgemeinen Abzug, d.h. ein Bezug zum derzeit ausgeübten Beruf ist nicht mehr erforderlich. Zwar sind nicht die kompletten anfallenden Kosten abzugsfähig, aber immerhin ein Maximalbetrag von CHF 12'000.– pro Jahr. Für Mediziner bedeutet dies, dass jährlich Kosten für das Medizinstudium wie auch für die Facharztausbildung bis zur Höchstgrenze steuerlich geltend gemacht werden können.

Neu ist auch, dass die Weiterbildungskosten nicht mehr im Zusammenhang mit der Erzielung des gegenwärtigen Einkommens stehen müssen. Zudem ist es keine Voraussetzung, dass der neue Beruf künftig tatsächlich ausgeübt wird. Massgebend ist vielmehr, ob mit der erlangten Qualifikation der Lebensunterhalt vollumfänglich finanziert werden könnte, oder ob es sich lediglich um eine Massnahme zur Selbstentfaltung oder eine Liebhaberei handelt.

Entsprechend gilt die steuerliche Abzugsfähigkeit nicht für Kurse, die

eher den Charakter eines Hobbies haben. Als solche werden zum Beispiel Tanzkurse, Tauchkurse und Bildungsmassnahmen von pensionierten Medizinerinnen angesehen. Die Nachweispflicht für die berufliche Relevanz liegt beim Steuerpflichtigen. Weiterhin nicht möglich ist der steuerliche Abzug der Kosten der ersten Grundausbildung. Dazu zählen Vorschule, Primar- und Sekundarstufe sowie Maturitätsschulen.

S'ISS TIPP

STEUERTIPPS FÜR BERUFSEINSTEIGER

- Basel – Di, 14. Nov 2017
- Bern – Di, 14. Nov 2017
- St. Gallen – Di, 14. Nov 2017
- Zürich – Di, 14. Nov 2017
- Bern – Di, 24. Apr 2018

Anmeldung und Informationen unter:
www.academix.ch/veranstaltungen

Zudem bleibt der Grundsatz bestehen, dass in der Steuererklärung nur die im gleichen Jahr angefallenen und selbst bezahlten Weiterbildungskosten geltend gemacht werden können. Vom Arbeitgeber übernommene Kosten sind somit steuerlich nicht relevant. Mediziner mit eigener Praxis können weiterhin Aus- und Weiterbildungskosten im Zusammenhang mit ihrer selbstständigen Erwerbstätigkeit als geschäftsmässig begründete Kosten abziehen. Eine Begrenzung der Höhe der Kosten besteht nicht. ■



Delilah Wiget
Eidg. Dipl. Treuhand-Expertin
Partner ACADEMIX Consult AG



GEPRÜFTE KOMPETENZ IM TREUHAND- WESEN

ACADEMIX CONSULT AG
IST MITGLIED BEI
TREUHAND|SUISSE

Letztes Jahr hat TREUHAND|SUISSE die ACADEMIX Consult AG als vollwertiges Mitglied aufgenommen. Der Schweizerische Treuhänderverband TREUHAND|SUISSE sichert über seine hohen Standards die fachlich versierte, vertrauenswürdige und unternehmerisch denkende Beratung der Mandanten seiner Mitglieder.

DIE ACADEMIX CONSULT AG ERFÜLLT HÖCHSTE ANSPRÜCHE IM TREUHAND-WESEN

Das Aufnahmeverfahren der TREUHAND|SUISSE ist ein aufwändiger Prüfprozess. So müssen Mitglieder einen einwandfreien Ruf aufweisen,

über Mitarbeiter mit langjähriger Berufserfahrung verfügen und diese regelmässig weiterbilden.

Konkret hat die ACADEMIX Consult AG unter anderem folgende Kriterien nachgewiesen:

- Unsere Mitarbeiter bilden sich regelmässig weiter: Unsere Mandatsleiter nehmen laufend an Seminaren zu aktuellen Themen teil.
- Es liegen keine Verlustscheine vor.
- Wir verfügen über eine Berufshaftpflichtversicherung, damit Sie als Kunde geschützt sind.
- Wir pflegen unseren Firmenzweck im Treuhand-Bereich.
- Die Firmenvertreterin in Person unserer Leiterin der Treuhandabteilung und Partnerin,

Frau Delilah Wiget, hat langjährige Erfahrung im Treuhand-Bereich und verfügt über ein Diplom als Treuhandexpertin sowie über einen nachgewiesenen einwandfreien Ruf.

- Hohes Ausbildungsniveau im Team: Auf 5 Sachbearbeiter in der Buchhaltung kommt mindestens ein Mitarbeiter mit Fachausweis.

Das Qualitätssiegel von TREUHAND|SUISSE garantiert Ihnen, dass Sie bei der ACADEMIX Consult AG mit Spezialisten im Bereich der Buchhaltung zusammenarbeiten.

WIESO WIR TREUHAND|SUISSE- MITGLIED GEWORDEN SIND

Bei Gründung der ACADEMIX Consult AG im Jahr 2004 sind wir mit Dienstleistungen im Bereich der Finanzplanung gestartet und haben uns auf die Betreuung von Medizinern spezialisiert. Wir konnten bei vielen unserer niedergelassenen Kunden feststellen, dass die Schnittstelle zwischen externen Treuhändern und unseren Finanzplanern eine Herausforderung darstellte, und nicht immer reibungslos funktionierte. So entschieden wir uns schon vor 10 Jahren, unseren Mandanten als am Markt immer noch einzigartigen Service die Dienstleistungen von Finanzplanern und Treuhändern aus einer Hand zu bieten. So vermeiden wir Schnittstellenverluste und unterstützen unsere Mandanten darin, sich voll auf ihre Kernaufgabe als Mediziner konzentrieren zu können.

DIE AUSBILDUNG UNSERER MITARBEITER IST ZENTRAL

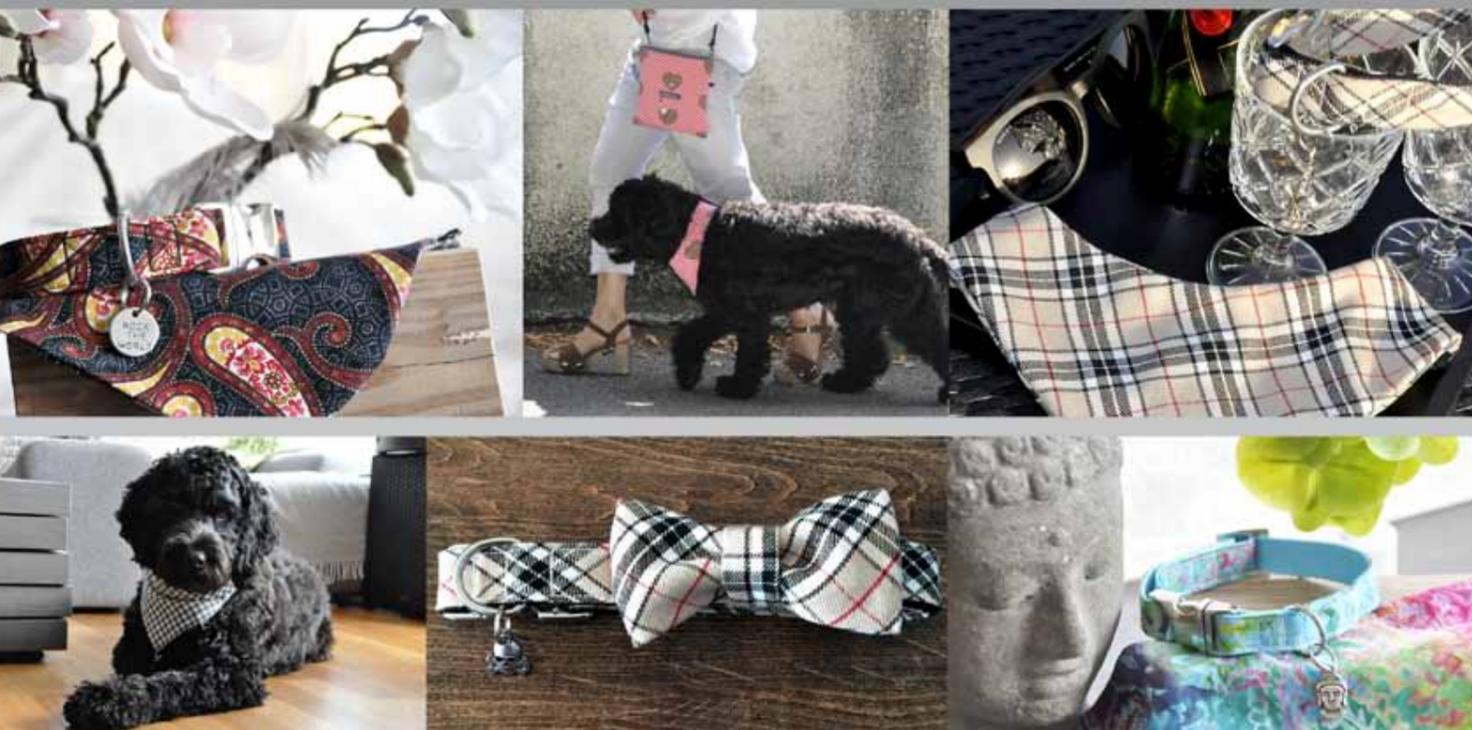
Ein guter Treuhänder zu sein und zu bleiben erfordert viel Know-how und laufende Weiterentwicklung. Gesetze und die aktuelle Praxis der Steuerbehörden ändern sich laufend, und wir möchten für Sie immer auf dem neuesten Stand sein. Aus diesem Grund ermuntern wir unsere Mitarbeiter, sich kontinuierlich weiterzubilden. Wir fördern dies, indem wir sie im Tagesgeschäft fordern und fördern, ihnen aber auch externe Ausbildungen finanzieren. Die Hälfte unserer Kolleginnen in der Buchhaltung sind aktuell in der Ausbildung zur Fachfrau Finanz- und Rechnungswesen bzw. zur Treuhänderin, eine Kollegin bildet sich zur Sachbearbeiterin weiter.

Durch die hohen Anforderungen an eine Mitgliedschaft bei TREUHAND|SUISSE können Sie sicher sein, dass die ACADEMIX Consult AG zuverlässige Treuhand-Dienstleistungen auf höchstem Niveau erbringt, dass sich unsere Mitarbeiter dem Beruf als Treuhänder verpflichtet fühlen und in ihrem Fachgebiet immer auf dem neuesten Stand bleiben.

Sind Sie noch kein Kunde von der ACADEMIX Consult AG? Gerne stehen unsere Mitarbeiter für eine Beratung zur Verfügung und erklären Ihnen die Vorteile, von denen Sie durch eine Zusammenarbeit mit uns profitieren können. ■



Delilah Wiget
Partner der
ACADEMIX Consult AG
Mitglied TREUHAND|SUISSE



milliondog
Erlesenes für ihren Herzenshund

www.milliondog.com





LiechtensteinLife
Einfach Anders

Liechtenstein Life

#Einfach.Intelligent vorsorgen

Die Liechtenstein Life ist Ihr moderner Versicherungspartner für Alters- und Risikoversorgeprodukte.

Besuchen Sie uns auf
liechtensteinlife.net

Setzen Sie sich heute noch mit unserem Partner in Verbindung und lassen Sie sich professionell beraten – www.academix.ch

Als innovatives Unternehmen stellen wir Ihnen aus einer Hand die Expertise eines erfolgreichen Versicherers mit den Vorzügen eines InsurTech Unternehmens zur Verfügung. Digitalisierte Verwaltungs- und Serviceprozesse in Kombination mit der Fachexpertise eines Produktentwicklers erlauben es uns, intelligente, flexible und vor allem für Sie attraktive Vorsorgeprodukte anzubieten.

Lernen Sie heute noch unser Vorsorgeprodukt KOKON Value plus kennen. KOKON Value plus erweitert das Beste aus dem schweizer Vorsorgesystem um die Bedürfnisse an ein modernes Leben und begleitet Sie optimal in jeder Lebenslage.

PRÄVENTION

IST AUCH BEZÜGLICH
DER WIRTSCHAFTLICHKEIT
DIE BESTE MEDIZIN!

DIE ANALYSE DES EIGENEN ABRECHNUNGSVERHALTENS
IST FÜR DEN MEDIZINER EINE LOHNENDE INVESTITION

Eine regelmässige Kontrolle des Abrechnungsverhaltens ist besser, als einen Brief von santésuisse oder tarifsuisse zu riskieren.

ABRECHNUNGSPRAXIS: IM CLINCH ZWISCHEN «ZU VIEL» UND «ZU WENIG»

Auf den ersten Blick könnte man meinen, dass Abrechnung für den Arzt ganz einfach ist: korrekt gemäss den Regeln des Tarifs – in der Arztpraxis im Wesentlichen der TARMED. Wirtschaftlichkeitsprüfungen seitens santésuisse sind allseits bekannt und der Prozess inkl. der Gerichtspraxis ist seit Jahren etabliert. Grundsätzlich ist es sicher richtig, dass Ärzte, die die Wirtschaftlichkeitsgebote des KVG nicht genügend beachten, zur Verantwortung gezogen werden und zu viel verrechnete Leistungen rückerstattet werden müssen. Dies darf aber nicht dazu führen, dass Ärzte aus reiner Angst vor einem möglichen Verfahren davor zurückschrecken, korrekt geleistete Arbeit vollständig zu verrechnen oder gar ganz auf gewisse Leistungen verzichten.

Der Arzt bewegt sich somit in einem Spannungsfeld: Einerseits hat er als Unternehmer ein berechtigtes Interesse, seine Abrechnungspraxis

sorgfältig zu analysieren, um sicherzustellen, dass seine geleistete Arbeit auch verrechnet wird. Hier dürfte es in einigen Praxen durchaus noch Optimierungspotenzial geben. Andererseits muss der Leistungserbringer sicherstellen, dass er allfällige Abweichungen von der Norm kennt. So kann er entweder sein Verhalten ändern oder den Grund für die Abweichungen plausibel erklären.

Analysen des eigenen Abrechnungsverhaltens sollten idealerweise präventiv erfolgen, und nicht erst als Reaktion auf einen Informationsbrief von santésuisse. Denn wird ein Arzt von santésuisse als «auffällig» erkannt, wird es – zumindest für den unvorbereiteten Leistungserbringer – schnell teuer. Es liegt am Arzt zu beweisen, dass die erhöhten Kosten auf seine Praxisbesonderheiten zurückzuführen und gerechtfertigt sind.

Zu weiterer Verunsicherung in der Ärzteschaft führte der Aufbau des tarifcontrolling durch die tarifsuisse ag. Ziel dabei ist das Aufspüren von Ärzten, die die Wirtschaftlichkeitsgebote missachten, aber durch das Netz der Wirtschaftlichkeitsprüfungen schlüpfen. Anders gesagt: Selbst mit einem Index unter 130 ist es nun möglich, dass das Abrechnungsverhalten gerechtfertigt werden muss. Auch hier wird ein für den Arzt aufwändiger Prozess in Gang gesetzt. Damit

wird der Druck auf den Arzt weiter erhöht, was wiederum dazu führen kann, dass der Leistungserbringer aus reiner Vorsicht auf die Abrechnung eines Teils der Leistungen verzichtet. Notabene ein Verzicht auf ihm zustehendes Einkommen!

METHODEN UND DATENQUALITÄT

Das den Wirtschaftlichkeitsprüfungen zugrundeliegende Kriterium ist simpel: Es werden die Kosten pro Erkrankten der betrachteten Praxis mit den Durchschnittskosten pro Erkrankten der Referenzgruppe verglichen. Im tarifcontrolling ist die Beurteilung komplexer – hier wird die Tarifanwendung analysiert, also das Pattern der abgerechneten TARMED-Positionen. Über Kennzahlen werden «Ausreisser» ermittelt. Eine gute Beschreibung findet sich auch auf der Homepage von tarifsuisse: www.tarifsuisse.ch/de/leistungsmanagement.

Oft wird in der Diskussion zwischen santésuisse/tarifsuisse und Leistungserbringern über «Nebenkriegsschauplätze» gestritten, vor allem bezüglich Datenqualität und der ANOVA Methode. Hier ist festzuhalten, dass die Datenqualität auf Seiten der Versicherer umfassend sowie gut ist und durch ein Qualitätssicherungskonzept sichergestellt wird. Methodischer Hauptkritikpunkt ist das Fehlen von Rechnungen, die dem Versicherer gar nie gemeldet wurden. Dies kann

in spezifischen Einzelfällen zu einer Verzerrung führen, dürfte aber im Allgemeinen kein echtes Problem darstellen. Praktisch in jeder Verhandlung taucht irgendwann die Behauptung auf «Ihre Daten stimmen nicht». Diese Behauptung ist (mit Ausnahme wenige Einzelfälle) nicht haltbar, weshalb Gerichte die RSS-Statistik akzeptieren.

Kommt santésuisse zum Schluss, dass ein Arzt zu teuer ist, lässt sich dies fast immer auch aus den Daten des Trust Centers der Ärzte ablesen. Steht im santésuisse Brief «Wir bitten um Stellungnahme zu Positionen x, y, z», findet sich in den meisten Fällen auch im Praxisspiegel des Trust Centers ein entsprechender Hinweis. Viele Ärzte beziehen (und bezahlen!) die RSS-Statistik und den Praxisspiegel – ohne aber die darin enthaltenen wertvollen Informationen zu nutzen. Spätestens wenn man feststellt, dass der Index in der Statistik über 130 liegt und der Praxisspiegel Empfehlungen zur Analyse macht, sollte man dies im eigenen Interesse auch tun. In den meisten Fällen dürfte hier eine externe Unterstützung von Vorteil sein.

Die oft kritisierte ANOVA-Methode ist keine Erfindung von santésuisse. Sie wendet lediglich eine anerkannte mathematische Analyse-methode – die Varianzanalyse (ANalysis Of VAriance) – auf Kostendaten und relevante Parameter

«Es genügt nicht mehr, sich jedes Jahr die RSS-Statistik zu bestellen, um seinen Indexwert zu kennen, sowie sich den Praxisspiegel zu beschaffen, aber diesen einfach beiseite zu legen. Die Daten sollten vielmehr sorgfältig analysiert und die Art der Abrechnungspraxis hinterfragt werden.»

an. Der Hauptnachteil dieser Methode liegt in den komplexen mathematischen Verfahren, die dazu führen, dass die Resultate schwerer verständlich sind als bei der RSS-Statistik, die mit einfachen Mittelwertbetrachtungen arbeitet.

Oft diskutiert wird auch die Zusammensetzung der Referenzgruppe. Wir alle sind Individuen – daraus kann aber nicht geschlossen werden, dass jeder Arzt eine ganz spezielle Praxiskonstellation hat, die eine Abweichung von der Norm rechtfertigt. Die Zahl der Ärzte ist im Allgemeinen so gross, dass eine statistische Betrachtung gerechtfertigt ist. Zudem hat tarifsuisse in letzter Zeit die Referenzgruppen verfeinert (z.B. invasive und nicht invasive Ophthalmologen). Hat der Arzt jedoch tatsächlich eine Praxisbesonderheit, wird diese bei deren Nachweis von tarifsuisse auch anerkannt. Oft ist es jedoch so, dass der Leistungserbringer von einer vermeintlichen Praxisbesonderheit ausgeht, z.B. einer grossen Zahl von demenzen Patienten, die zu erhöhten Kosten führen würden. Gerade das Alter (höheres Alter = höherer Anteil an demenzen Patienten) wird aber bei der ANOVA-Analyse berücksichtigt. Zudem zeigt eine Studie des Bundesamtes für Gesundheit, dass die ärztliche Betreuung von demenzen Patienten nicht im angenommenen Masse zu Mehrkosten führt! Eine Praxisbesonderheit sind alte Patienten dann, wenn die absolute Zahl sehr hoch ist und sich diese in speziellen Institutionen befinden – dies aufgrund der dann vorhandenen starken Komorbidität.

FAZIT

Abzuwarten, bis ein Brief von santésuisse/ tarifsuisse kommt, ist gefährlich, denn üblicherweise melden sich diese nicht grundlos. Die Reaktionszeit ist dann klein und das Beobachtungsjahr zum grössten Teil bereits vergangen. Kostensenkende Massnahmen lassen sich also kaum mehr implementieren. Selbst ein Index von unter 130 ist neuerdings kein Garant mehr dafür, von tarifsuisse unbehelligt zu bleiben.

tarifcontrolling konzentriert sich, wie dargelegt, auf die missbräuchliche Tarifierung – und diese kann auch bei einem Index von unter 130 vorliegen. Als klassisches Beispiel seien Notfallzuschläge erwähnt. Ein Arzt, der z.B. bei 50% der Konsulta-

tionen eine Notfallpauschale berechnet, benötigt eine sehr klar umrissene Praxisbesonderheit, um dies rechtfertigen zu können. Werden die Patienten unmittelbar behandelt, rechtfertigt dies, auch wenn die Interpretation gemäss TARMED erfüllt ist, im Normalfall keine Abrechnung der Zuschlagsposition. Es genügt nicht mehr, sich jedes Jahr die RSS-Statistik zu bestellen, um seinen Indexwert zu kennen, sowie sich den Praxisspiegel zu beschaffen, aber diesen einfach beiseite zu legen. Die Daten sollte vielmehr sorgfältig analysiert und die Art der Abrechnungspraxis hinterfragt werden. Rechne ich wirklich aus Notwendigkeit über zwei Mal mehr umfassende Untersuchungen als meine Kollegen ab, und ist aufgrund der KG auch der Nachweis zu erbringen? Wenn ich in «fremden Gärten» abrechne – habe ich die entsprechende Berechtigung resp. ist diese auch dokumentiert? Umgekehrt sollte man sich bei Abweichungen im Tarifpattern nach unten fragen, ob die entsprechenden Positionen wirklich aufgrund der eigenen Praxis nicht verrechnet worden sind, oder ob sie allenfalls aus Unkenntnis oder Angst vor santésuisse nicht verrechnet werden. Ein Leistungserbringer hat, soweit die WZW-Kriterien erfüllt sind, Anrecht, auf Vergütung seiner Leistungen. Eine Analyse des Abrechnungsverhaltens ermöglicht also eine Optimierung einerseits im Sinne des «Vermeidens von Auseinandersetzungen mit Wirtschaftlichkeitsprüfungen resp. tarifcontrolling» und andererseits aber auch zur Sicherstellung, dass die erbrachte Leistung honoriert wird. Besser agiert der Arzt präventiv, als auf Nachfrage von santésuisse/tarifsuisse aus der Defensive. Der Beizug eines Experten ist eine lohnende Investition – sei es schlicht um sich voll auf die Tätigkeit als Arzt zu konzentrieren, sei es um Optimierungspotenzial herauszufinden oder kritische Abrechnungsprozedere zu entdecken. Ist tatsächlich ein Brief von tarifsuisse eingetroffen, ist der Arzt meist auf externe Unterstützung angewiesen, um eine möglichst optimale Beantwortung und Verhandlung mit tarifsuisse sicherzustellen. ■

Juerg B. Reust

hat als promovierter Chemiker eine klassische Karriere in der Pharmaindustrie durchlaufen. Darauf folgte der Wechsel zu santésuisse, wo er für Wirtschaftlichkeitsprüfungen, ambulante Tarife und Taxipunktwertverhandlungen zuständig war. Bei Neugründung von tarifsuisse ag war er als Mitglied der Geschäftsleitung wesentlich am Aufbau der Firma beteiligt. Heute ist er als selbständiger Berater (RHC Reust Health Consulting GmbH) tätig.



Gratisausgabe

Der Mensch: Wozu?

Schreiben Sie uns ein E-Mail mit dem Betreff «s'iss Probe-Ausgabe» an info@miag.ch mit Ihren Kontaktdetails.

Wir senden Ihnen die vollständige Ausgabe 23 der *bergsicht* mit dem Titel «Ist diesmal alles anders?» zu. Weitere Informationen zur *bergsicht* finden Sie unter www.bergsicht.ch.



bergsicht knüpft an die Tradition der «Anlagekommentare» von Dr. Konrad Hummler an. Die Ideen für *bergsicht* entstehen im Team der MIAG, einem kleinen Think Tank von unabhängigen Skeptikern mit Leidenschaft zum Diskurs. In der *bergsicht* setzen wir uns mit strategischen Zeitfragen auseinander und versuchen so, das Bewusstsein für Chancen und Gefahren zu schärfen. Ergänzt wird *bergsicht* auf unserer Webseite bergsicht.ch mit Kurzkommentaren zu laufenden Geschehnissen unter der Rubrik *wer hätte das gedacht*.

DOC2DOC NUTZT BRACHLIEGENDES EXPERTENWISSEN



Dr. med. Markus Kaiser

Der 60-jährige Kardiologe und Internist hat vor zwei Jahren die Idee zur neu gegründeten Start-up Firma doc2doc gehabt. Seit 1992 führt er eine eigene Praxis für nicht-invasive Kardiologie in Zürich und seit 1997 zusammen mit einem kardiologischen Partner. Markus Kaiser hat von 1976 bis 1982 in Zürich Medizin studiert und war von 1999 bis 2003 Präsident der Zürcher Gesellschaft für Kardiologie. Er ist verheiratet und Vater von zwei erwachsenen Töchtern.

WIR VERMITTELN ÄRZTE

S'ISS sprach mit
Dr. med. Markus Kaiser von
der Firma doc2doc AG

Seit August 2016 gibt es das Start-up-Unternehmen doc2doc. Was ist Ihre Geschäftsidee?
Wir vermitteln Ärzte. An uns können sich Praxisinhaber wenden, die kurzfristig eine kompetente Fachkraft für einige Wochen oder Monate als Vertretung benötigen oder Spitäler, bei denen eine Ärztin oder ein Arzt ausgefallen ist.

Wer sind die Ärzte, die Sie vermitteln?
Wir nehmen beispielsweise erfahrene Mediziner in unsere Datenbank auf, die sich – im optimalen Fall kurz vor dem Ruhestand – bei uns melden, weil sie gerne in einem reduzierten Pensum weiterarbeiten möchten. Dort sehen wir ein grosses Potential an Fachwissen. Zudem wenden wir uns gezielt an gut ausgebildete Ärztinnen, die etwa nach einer Familiengründung den Wiedereinstieg suchen. Auch Mediziner, die aus anderen Gründen in verschiedenen Praxen oder Spitälern Erfahrungen sammeln möchten, sind willkommen.

Sie bieten also eine Plattform, um Nachfrager und Anbieter zusammenzubringen?

Ja genau, aber nicht nur das. Wir wählen die Ärztinnen und Ärzte, die wir vermitteln, gut aus. Voraussetzung ist beispielsweise ein Facharzttitel und mindestens fünf Jahre Berufserfahrung. Wir führen zudem das erste Auswahlgespräch durch. Danach schauen wir, ob die fachliche Ausrichtung übereinstimmt und natürlich ob es räumlich und zeitlich passt.

Sie haben zusammen mit vier weiteren Kardiologen und einem Rechtsanwalt die Firma doc2doc AG gegründet. Gilt das Angebot nur für Herzspezialisten?

Am Anfang schon. Da liegt die Fachkompetenz der Gründer. Wir Gründer sind breit aufgestellt und decken verschiedene Fachgebiete in der Kardiologie ab. Zudem sind wir gut vernetzt. Ich habe beispielsweise seit 25 Jahren eine eigene Praxis und war unter anderem 4 Jahre lang Präsident der Zürcher Gesellschaft für Kardiologie. Aufgrund der bisherigen ausschliesslich positiven Resonanz auf unser Projekt planen wir bereits die Ausweitung auf weitere Fachgebiete.

Ihre vier Kollegen und Sie arbeiten alle in Zürich...

... wo wir uns gut auskennen. Dort bringen wir nach dem Motto «aus der Region für die Region» passende Partner zusammen. Wir vermitteln jedoch Herzspezialisten in der gesamten Deutschschweiz. Insgesamt gibt es hier rund 200 Kardiologie-Praxen, die Spitäler noch nicht mitgezählt.

Wenn sich zwei Partner gefunden haben, wie geht es dann weiter?

Wir leisten die gesamte Administration vom Arbeitsvertrag bis zur Lohnadministration. Das ist eine grosse Erleichterung sowohl für die anbietenden Ärzte, die damit einen festen Minimalstundenlohn haben und keine Rechnungen schreiben müssen, als auch für die Arbeitgeber, die sich beispielsweise nicht um Bewilligungen, Anmeldungen bei den Sozialversicherungen oder Ähnliches kümmern müssen.

Sie vermitteln auch Gutachter, warum?

Wir können auf das gleiche Fachwissen der Kardiologen zugreifen, die wir bereits in unsere Datenbank aufgenommen haben. Ein anderer positiver Aspekt für die Auftraggeber ist, dass die Gutachten vollkommen unabhängig sind, etwa bei Haftpflichtfällen oder wenn es ums Krankentagegeld geht. Wir übermitteln den Ärzten nur die zu beurteilenden Fälle, nennen aber nicht die Auftraggeber.

Wann werden Sie auch Fachärzte aus anderen Bereichen vermitteln?

Wir sind momentan an der Planung für den Markteinstieg in den nächsten Fachbereich. Vor dem Hintergrund unserer Qualitätsanforderungen werden wir dann auch entsprechende Fachärzte beiziehen.

Wie sind Sie auf die Idee gekommen, die doc2doc AG zu gründen?

Auf der einen Seite habe ich wiederholt erlebt, wie Kollegen aufgrund einer Erkrankung dringend eine Aushilfe in der eigenen Praxis benötigten. Auf der anderen Seite geht in den nächsten Jahren die Generation der Babyboomer in Pension. Darunter befinden sich Mediziner, die ein grosses Expertenwissen haben und gerne noch arbeiten möchten, jedoch lediglich in Teilzeit. Es ist wirtschaftlich wie auch demografisch sinnvoll, dieses Potenzial zu nutzen.

Und was hat Sie persönlich gereizt eine Firma zu gründen?

Mir macht es Spass, daran mitzuwirken, wenn etwas entsteht. Und von der Idee, die passenden Ärzte zusammenzubringen, bin ich überzeugt. ■

KONTAKT:

doc2doc AG
Bahnhofstrasse 64
8001 Zürich
Telefon: +41 44 201 07 02
E-Mail: kontakt@doc2doc.ch
Website: www.doc2doc.ch

DIE GRÜNDER



Dr. med. Dominik Maurer
52-jährig, Kardiologe in einer Privatklinik



Dr. med. Stefan Christen
54-jährig, Kardiologe in einer öffentlichen Klinik



Dr. Alessandro Marzan
37-jährig, Kardiologe am Beginn der eigenen Privatpraxis



Dr. med. Tobias Wettstein
47-jährig, Kardiologe mit eigener Privatpraxis



Michael Walther
Rechtsanwalt
38-jährig, Rechtsanwalt, ohne den es nicht geht



Dr. med. Markus Kaiser
60-jährig, Kardiologe in eigener Privatpraxis

ERWERBSAUSFALLDECKUNG

UN- VER- ZICHT- BAR!



Trotz IV, UVG und BVG ist ein langfristiger Erwerbsausfall infolge Krankheit oder Unfall oftmals nur ungenügend gedeckt. Eine seriöse Beratung bei veränderten Verhältnissen im Beruf und in der Familie hilft allfällige Lücken zu orten. Eine zusätzliche, individuelle Erwerbsausfalldeckung ist die logische Konsequenz.

**EIN UNFALL IST SCHNELL
PASSIERT UND KANN
DAS LEBEN VERÄNDERN**

Sonnige Tage verlocken den Menschen, seine Freizeitaktivitäten wieder vermehrt nach draussen zu verlagern. Dies besonders dann, wenn der Winter lang und kalt war, und die Frühlingssonne uns mit ihren wärmenden Strahlen umschmeichelt. An einem solchen Tag schwingt sich der Gynäkologe mit eigener Praxis Dr. B. auf sein Rennrad und unternimmt eine zuerst schöne Tour im Zürcher Oberland. Auf der Abfahrt vom Bachtel stürzt er in einer Kurve auf der noch vom Winterkies bedeck-

ten Strasse. Dabei schlägt er, trotz Velohelm, hart mit dem Kopf auf der Strasse und anschliessend an der Leitplanke auf. Er verliert das Bewusstsein und wird mit Verdacht auf ein schweres Schädel-Hirntrauma in das Unispital Zürich geflogen. Ein langer Heilungsprozess steht an. Wie sieht es nun mit den Versicherungsleistungen aus?

Da Dr. B. nicht UVG-versichert ist, übernimmt die Krankenkasse nur die Heilungskosten entsprechend der versicherten Spitalklasse. Franchise und Kostenbeteiligung gehen zu Lasten des Versicherten.

Um den Lohnausfall in den ersten zwei Jahren abzusichern, hat Dr. B. seinen Eigenlohn über eine Kollektiv-Taggeldversicherung zu 80% abgesichert. Dabei ging vergessen, dass die Betriebskosten der Praxis weiter laufen, auch wenn Dr. B. ausfällt. So muss z.B. der Lohn seiner MPA weiter bezahlt werden. Bei der Vorsorge ebenfalls nicht berücksichtigt wurde die Dividende, die er sich in normalen

Jahren als zusätzlichen Lohn ausbezahlen kann. Und selbst wenn er eine Praxisvertretung findet, können noch empfindliche Kosten auf ihn zukommen, denn auch diese will entsprechend vergütet werden. Mit einer zusätzlichen Taggeldversicherung – wichtig als Summenversicherung konzipiert – können solche Lücken geschlossen werden.

Wie sieht es nun bei einem Lohnausfall aufgrund einer dauernden Erwerbsunfähigkeit aus? Sollte Dr. B. ganz oder teilweise erwerbsunfähig bleiben, erhält er Leistungen aus der IV und der abgeschlossenen Pensionskasse, welche Invaliditätsrenten sowohl bei Krankheit wie auch bei Unfall enthält. Bei hohen Verdiensten decken diese beiden Versicherungen, je nach Ausprägung, vielleicht gerade noch 40 – 60% des versicherten Gehaltes. Gerade bei einer langandauernden Invalidität ist eine zusätzliche Invalidenrente zwingend, um den gewohnten Lebensstandard zu halten und etwaige zusätzliche Kosten, z.B. resultierend aus körperlichen Einschränkungen, tragen zu können! ...

**DIE SCHWEIZERISCHE ÄRZTE-KRANKENKASSE (SÄKK)
VON ÄRZTEN - FÜR ÄRZTE**

1898 von Ärzten als Genossenschaft gegründet, bietet die SÄKK bis heute individuelle, auf die Bedürfnisse der Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Chiropraktoren und Studenten der Medizin ausgerichtete Taggeldlösungen bei kurz- und langfristigen Erwerbsunfähigkeiten an.

DAS BIETET DIE SÄKK IHREN GENOSSENSCHAFTERN:

- **Summenversicherung** (vollumfänglicher Anspruch auf die versicherten Taggelder)
 - **Leistungszahlung** unabhängig weiterer Versicherungen
 - **Krankheit und Unfall**, inkl. allen Unfallrisiken gedeckt
 - **Keine Kürzung** bei Grobfahrlässigkeit
 - **Keine Kündigung** im Schadenfall
 - **Keine Sanierung** nach einem Leistungsfall
 - **Volle Leistungsdauer** ohne Abzug der Wartezeit (Basis- und Zusatztaggeld)
 - **Bei Teilerwerbsunfähigkeit Verlängerung der Leistungsdauer** entsprechend dem Erwerbsunfähigkeitsgrad (Basis- und Zusatztaggeld)
 - **Prüfung der Anträge und Leistungen durch Ärzte**
 - **Eintrittsrabatte** bis Alter 50 von 50% für drei Jahre
 - **Bonus bei Leistungsfreiheit** von drei Jahren und mehr
 - **Zusätzliche Überschussbeteiligung** bei gutem Geschäftsverlauf der SÄKK
- Weitere Einzelheiten finden Sie auch unter: www.saekk.ch

Die eigene Arbeitskraft ist ein wertvolles Gut, das man sorgfältig schützen sollte. Dessen sind sich vor allem Mediziner, die beruflich stets mit den Risiken und Folgen von Unfällen oder Erkrankungen konfrontiert sind, bewusst. Dennoch wird die Wahrscheinlichkeit invalide zu werden auch von ihnen regelmässig unterschätzt.



© karpicoo / istockphoto.com

...

STUDENTEN DER MEDIZIN PROFITIEREN BEREITS AB STUDIENBEGINN

Grundsätzlich gilt: Wer früh sein Taggeld versichert, spart Geld und sorgt für die Zukunft richtig vor. Da Taggelder entsprechend dem Abschlussalter berechnet werden, profitieren jüngere Personen von tieferen Prämien. Zudem ist die Wahrscheinlichkeit, vorbehaltlos aufgenommen zu werden, ebenfalls höher, da in der Regel keine gesundheitlichen Probleme vorhanden sind.

Studenten sind zum Beispiel sehr schlecht bei einer bleibenden Erwerbsunfähigkeit abgesichert, wenn sie nicht selber noch eine Invalidenrente versichern. Aus der IV können sie lediglich eine monatliche Rente von ca. CHF 1500.– erwarten – und das bis zur Pensionierung! Die Schweizerische Ärzte-Krankenkasse unterstützt die Selbstvorsorge der angehenden Ärzte mit einem grosszügigen Rabatt von 75% während der Studienzzeit.

AUCH DER ANGESTELLTE ARZT SOLLTE FRÜHZEITIG SEINE VORSORGE ABSICHERN

Selbst für Ärzte im Angestelltenverhältnis empfiehlt sich eine zusätzliche Invalidenversicherung. Sie müssten sich sonst mit einer Deckung aus IV und Pensionskasse von 60 – 80% des letzten Lohnes zufrieden geben. Teuerung und spätere höher erzielbare Einkommen blieben auf der Strecke.

Die Beratungsstellen der Schweizerischen Ärzte-Krankenkasse, wie die ACADEMIX Consult, kennen die Bedürfnisse und Anforderungen der Ärzte in allen Facetten rund um den Erwerbsausfall bestens. Vereinbaren Sie einen Beratungstermin und erfahren Sie, wie es um Ihre eigene Vorsorge steht und welche allfälligen Defizite behoben werden müssen. ■



André Frischknecht
Leiter Taggeld und Kollektiv-Krankenkasse SÄKK
«Als Genossenschaft sind wir einzig und allein unseren Mitgliedern verpflichtet.»

EXKLUSIVER VERSICHERUNGS-CHECK-UP

MEDIZINER SOLLTEN IHREN VERSICHERUNGSSCHUTZ IM BEREICH ERWERBSAUSFALL DURCH UNFALL ODER KRANKHEIT REGELMÄSSIG HINSICHTLICH DES DECKUNGSUMFANGS ÜBERPRÜFEN LASSEN UND ABKLÄREN, IN WELCHEM MASSE ABSICHERUNGEN NEBEN IV, UVG, KTG UND BVG SINNVOLL SIND. Prüfen Sie Ihren Absicherungsbedarf, vermeiden Sie Vermögensrisiken und zu hohe Versicherungsprämien mit dem exklusiven S'ISS-Leser-Gutschein.

GUTSCHEIN FÜR DIE KOSTENFREIE UND UNABHÄNGIGE VERSICHERUNGSANALYSE IHRER PRAXIS- UND PRIVATVERSICHERUNGEN IM GEGENWERT VON CHF 800.–

- Krankenversicherung
- Immobilien
- Praxisversicherungen – Personal & BVG
- Haftpflicht- und Hausrat
- Erwerbsausfalldeckung
- Praxisversicherungen – Fahrhabe, Technik & Betriebsunterbruch
- Motorfahrzeuge
- Berufshaftpflicht
- Praxisversicherungen – Praxisinhaber
- Rechtsschutz

Akkreditierte Versicherungsspezialisten des FPVS (FinanzPlaner Verband Schweiz) bewerten Ihre aktuellen Versicherungen und erarbeiten für Sie eine individuelle Absicherungsstrategie. Der Gutschein für Ihren Versicherungs-Check-up ist gültig bis zum 30.12.2017. Kontaktdaten und Details zur Einlösung des Gutscheins finden Sie auf Seite 43 in der Mitte des Finanzjournals.



Wir stehen Ihnen als offizielle Beratungsstelle und Partner Ihrer Ständesorganisationen stets mit Diskretion, Effizienz, Sicherheit, und Know-how rund um Ihre individuellen Finanzbelange zur Seite.

BASEL | BERN | ST. GALLEN | ZÜRICH
www.academix.ch

Beratungskompetenz für Mediziner. Aus einer Hand, transparent und unabhängig!

Die ACADEMIX Consult AG ist Partner und offizielle Beratungsstelle von:



bergsicht



von
Konrad
Hummler

DER MENSCH: WOZU?

Die Geschichte der Entwicklungsschübe der Menschheit zeigt, dass zwar immer bisherige Jobs und Berufe zumindest teilweise obsolet wurden, ja in den Bereich eigentlicher Freizeitbeschäftigungen wechselten – man denke etwa an die einstmals existenziell notwendige Jagd – im Übrigen aber in grossem Stile neue, zusätzliche Beschäftigungsmöglichkeiten ungeahnten Masses geschaffen wurden. Prof. Horace W. Brock vom Think Tank «Strategic Economic Decisions» führte mir kürzlich vor, wie viele Menschen früher in der amerikanischen Landwirtschaft zum Bündeln von Getreidegarben gebraucht wurden: Millionen. Der ungesunde, tiefbezahlte Beruf

wurde ersatzlos durch den Traktor und die für den Getreidebau erfundenen Peripheriegeräte eliminiert. Im Jahr 1900 gab es jedoch noch keine Disc-Jockeys; heutzutage sind es in den USA hunderttausende, zum Teil hochbezahlte Leute, neben allem Servicepersonal, den Technikern, der im Hintergrund wirkenden Musikindustrie und so weiter. Es könnte sein, dass das Diskothekengeschäft das Bündeln von Getreide sogar beschäftigungsmässig überflügelt hat. Was die Wertschöpfung betrifft ganz sicher.

Was lehrt uns das Beispiel? Wohlstandsgewinn, das Resultat eines Entwicklungsschubs, verändert die

Präferenzen und führt zu andersartiger, ungeahnter Nachfrage. Die auf den Feldern des mittleren Westens hart arbeitenden Menschen konnten sich nicht in den wildesten Träumen eine Diskothek vorstellen und schon gar nicht, dass sich damit das Leben verdienen lässt. Vermutlich hätten sie das für frivol bis unanständig gehalten. Auch unsere Sicht auf das, was wir als Arbeit bezeichnen, ist stark von moralischen Gesichtspunkten gehabter Gesellschaftsmodelle geprägt: Von der Stirne heiss rinnen muss der Schweiß, alles andere ist unseriös. Einmal abgesehen davon, dass auch bei Disc-Jockeys der Schweiß nicht allzu selten von der Stirne rinnt, ist nicht

einzusehen, weshalb Arbeit zwingend mit der Idee von Mühsal verbunden und mithin negativ konnotiert sein soll. Genauso ist nicht einzusehen, weshalb es seriösere und weniger seriöse Präferenzen geben soll, solange die durch ihre Wahrnehmung entstehenden Externalitäten nicht anderen Menschen Schaden zufügen. Präferenzen seien, so die Theorie der Mikroökonomie, axiomatisch nicht vergleichbar. Folglich dürfte man sie auch nicht moralisch werten.

Dringend notwendiger Befreiungsschlag

Der Entwicklungsschub der Industrie 4.0 wird kaum einen Stein auf dem andern belassen und an sozusagen jedem Berufsbild rütteln, ja ganze Berufsstände, wie weiland die Garbenbinder in den USA, eliminieren. Relativ bequeme, saubere Jobs werden bei Industrie 4.0 bei weitem eher behelligt als jene, die von den früheren Entwicklungsschüben bereits einmal durchgekämmt

worden sind oder jene, bei welchen eine Automation in jeder Hinsicht kaum Sinn macht. Meine Friseurin wurde auf diese Weise in ihrer Existenz auch für die weitere Zukunft bestärkt. Es könnte durchaus sein, dass Berufe mit analoger

«Bereits Joseph Schumpeter bezeichnete die Bürokratisierung als Feind der Innovation und des Unternehmertums schlechthin.»

Verrichtung von Arbeit eine Renaissance erleben, weil relativ wenige Menschen dazu überhaupt noch befähigt sind, und weil sich die Präferenzen nach so viel Digitalisierung auch einmal in jene Richtung entwickeln könnten.

In der Veränderung, in der Weiterentwicklung von Präferenzen, in der Kreierung neuer Präferenzen liegt meines Erachtens die einzige Chance,

wie sinnvoll mit dem Entwicklungsschub Industrie 4.0 gesellschaftspolitisch umgegangen werden kann. Nicht Weiterbildung – zwingend aufdockend, der Name sagt es ja, auf Bestehendem – kann die Lösung sein, sondern die

möglichst rasche und freie Zulassung von Neuem, Ungeahntem, noch nicht Erfundenem, noch nicht Erdachtem. Das muss rasch erfolgen, denn der Entwicklungsschub wartet nicht, und die Strukturveränderungen werden erfolgen.

Wie entstehen neue Präferenzen? Indem man ihre Entstehung zulässt. In den vergangenen zwei Jahrzehnten herrschte in den meisten Berufsgattun- ...

bergsicht



... gen, zumeist unter dem Titel des wohlgemeinten Konsumentenschutzes, eine Phase der Re-Regulierung, nachdem die späten Achtzigerjahre des vergangenen Jahrhunderts noch für eine massive Deregulierung gesorgt hatten. Kaum ein Berufszweig in unserem Lande, der (unter massgeblicher Mithilfe der einschlä-

«Wo Institutionen obsolet werden, weil die Technologie sie überflüssig macht, muss man sie absterben lassen.»

gigen Berufsverbände, die damit ihre Notwendigkeit begründen und ihre Existenz sichern) nicht die Zulassungskriterien für die Berufsausübung verschärft hätte. Die vielgelobte Weiterbildung wurde zum Instrument der Kartellerhaltung missbraucht. In einem solchen Umfeld haben es neue, zarte Pflänzlein schwer, Wurzeln zu bilden. Bereits Joseph Schumpeter bezeichnete die Bürokratisierung als Feind der Innovation und des Unternehmertums schlechthin.

Es gilt auch, mit moralisch bedingten Denk- und Handlungsverboten aufzuräumen. Spiel und Wette, seit je zu den wesentlichen Präferenzen der Menschen gehörend, sind Chancen für die künftige Beschäftigung eines Menschen, der nicht mehr für sein nacktes Überleben kämpfen muss, genauso wie die gesellschaftlich besser akzeptierte Kultur.

Doch nicht nur das. Die Bedienung neuer oder modifizierter Präferenzen muss auch sinnvoll eingebettet werden in den gesellschaftlichen Gesamtzusammenhang. Man mag die Anstrengungen des Taxigewerbes gegen die Konkurrenz von Uber und jene der Hotellerie gegen Airbnb verstehen. Aber die Quasikrimi-

nalisierung neuer Geschäftsmodelle kann kein Ausweg sein. Fiskus und Sozialwerke werden sich der Hinwendung zur «Ich-AG» und zu Betätigungsmodellen zwischen

Freiwilligenarbeit und Job annehmen müssen. Wo Institutionen obsolet werden, weil die Technologie sie überflüssig macht, muss man sie absterben lassen. Die schöpferische Zerstörung nach Schumpeter ist schon im rein wirtschaftlichen Bereich ein prekärer Prozess, geschweige denn, wenn es um halb- oder ganzstaatliche Einrichtungen geht. Schulen, Universitäten, Spitäler, hierzulande zumeist Staatsdomäne, dürften nicht verschont bleiben.

Es wird notwendig sein, den Arbeitsmarkt so frei wie möglich zu gestalten, um eine neue Gleichgewichtsbildung und die Abdeckung neuer Präferenzen so rasch wie möglich zuzulassen. Mindestlöhne, aber auch die Vorstellung des Stuserhalts, haben in einem so massiven Strukturwandel, wie er uns bevorsteht, keinen Platz.

Die Alternative: Schlaraffenland mit Arbeitslosen

Alles, was in diesem Beitrag steht, liegt völlig quer zum Zeitgeist. Aber was wäre die Alternative? Vermutlich die Hinwendung zu einer Art Schlaraffengesellschaft, in welcher ohne Arbeit des Menschen vom 3D-Drucker alles Gewünschte ausgestossen wird, finanziert durch eine Art von bedingungslosem Grundeinkommen, das seinerseits sich aus der von Professor Thomas Piketty (Das Kapital im 21. Jahrhundert, 2013) vorgeschlagenen, weltweit flächendeckend erhobenen, progressiven Vermögensabgabe nähren würde. Das vom WEF dieses Jahr so dringlich erklärte Ungleichheitsproblem wäre dann vielleicht gelöst, der Mensch aber, so meine Vermutung, auch am Ende angekommen. Denn sein Leben hätte jegliche Sinnhaftigkeit verloren. Möglich wäre es, denn die Artificial Intelligence ist durchaus in der Lage, dem Menschen nicht zur Extension seiner Fähigkeiten zu verhelfen, sondern seinen Geist verkümmern zu lassen. Degenerierung wäre dann unser Evolutionsziel. ■



Dr. Konrad Hummler
ehemaliger Teilhaber der Privatbank Wegelin & Co., ist Verfasser der bergsicht. bergsicht erscheint sechs Mal pro Jahr und thematisiert strategische Zeitfragen. Herausgeberin der bergsicht ist die M1 AG. Dies ist ein gekürzter Beitrag aus der bergsicht 23 mit dem Titel «Ist diesmal alles anders?». Mehr Informationen finden Sie auf www.m1ag.ch.



Unbeschwertes Freizeitvergnügen

Lieben Sie
den Bergsport/Wandern, Flugsport, Rad- und Rollsport, Wassersport oder Reitsport?

Wussten Sie, dass 2/3 aller Unfälle sich in der Freizeit ereignen?

Unfälle und deren Kosten können schnell sehr teuer werden. So rechnet die Suva z.B. bei einer Rückenmarkverletzung alleine für Behandlung und Rehabilitation mit Kosten von über CHF 500'000.–. Allfällige Rentenleistungen infolge Erwerbsunfähigkeit belaufen sich, je nach Alter und Rentenhöhe, zusätzlich auf mehrere Millionen Franken.

Die Schweizerische Ärzte-Krankenkasse versichert das Taggeld/den Erwerbsausfall für die Mediziner seit vielen Jahrzehnten.

Planen Sie heute für sich und Ihre Angehörigen eine optimale, finanziell gut abgestützte Vorsorge. Unsere Beratungsstellen in der ganzen Schweiz zeigen Ihnen die beste finanzielle Absicherung auf.



**Schweizerische Ärzte-Krankenkasse
von Ärzten – für Ärzte***

*Ärztin/Arzt, Zahnärztin/Zahnarzt, Tierärztin/Tierarzt und Chiropraktorin/Chiropraktor

www.saekk.ch info@saekk.ch



«Ich wusste schon immer genau,
auf wen ich mich verlassen kann.»



[generali.ch](https://www.generali.ch)

Überwinden Sie jedes Hindernis.
Mit Generali an Ihrer Seite.

Zugehört und verstanden. Ihre Bedürfnisse, unsere Lösungen.

