

Roth Gyga & Partner AG | FMH Insurance Services | Moosstrasse 2 | 3073 Gümligen
Tel. 031 959 50 00 | Fax 031 959 50 10 | mail@fmhinsurance.ch | www.fmhinsurance.ch



Können Sie ruhig schlafen? Entspricht Ihre Anlagestrategie Ihrer Risikoneigung?



Ohne dass Sie sich tagtäglich mit Anlagen auseinandersetzen, gibt es für den richtigen Anlageentscheid einen wesentlichen Indikator: Sie selbst! Denn wer ruhig schlafen will, muss in sich gehen und sich Gedanken machen, wie er strukturiert ist. Mit steigenden Kursen kommen alle sehr gut zurecht. Wie sieht es aber aus, wenn das Portefeuille einen Kurseinbruch erleidet?

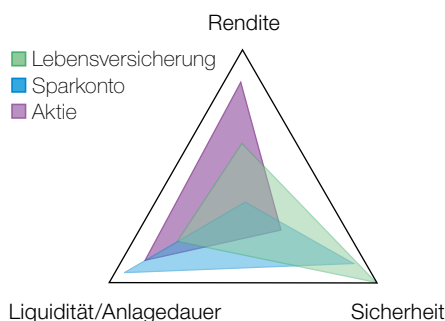
Was heisst das nun konkret für Sie? Sie müssen sich so weit mit dem Thema auseinandersetzen, um definieren zu können, ob Sie beispielsweise mit einer Kurskorrektur von 30% leben können. Oder in Zahlen: Sie haben CHF 100 000.– einbezahlt und erhalten einen neuen Depotauszug, auf welchem Ihr Vermögen nun mit CHF 70 000.– ausgewiesen wird. Diesen Entscheid nimmt Ihnen nicht Ihr Banker, nicht Ihr Treuhänder und auch nicht der FMH Insurance Services Berater ab.

Wo liegt Ihre Erwartung?

In den Gesprächen mit den Kunden stellen wir immer wieder fest, dass die Renditeerwartungen relativ breit gestreut sind. Durch den Boom der strukturierten Produkte in den vergangenen Jahren, in wel-

chen hohe Renditen mit praktisch null Risiken versprochen wurden, stiegen laufend die Erwartungen. Konservative Konzepte waren nicht mehr angesagt und alle, inklusive den Investmentbankern, sind davon ausgegangen, dass dies immer so weitergeht. Doch die Finanzmarktkrise hat diesen Traum platzen lassen, und für viele Anleger war der Kater nach der Geldvermehrungsparty recht nachhaltig.

Grundsätzlich gilt leider nach wie vor, dass mit steigenden Renditechancen auch die Risiken zunehmen. Weiter spielt auch die Anlagedauer eine grosse Rolle. Das folgende magische Dreieck der Vermögensanlage zeigt diesen Zielkonflikt auf:



Liebe Kundinnen, liebe Kunden

Nachdem sich nun alle Staaten um uns herum massiv verschuldet haben und der Euro unter dem Druck dieser Schuldenlast nachgegeben hat, fragen wir uns, ob es das gewesen ist.

Nach wie vor sind einige der Eurostaaten mit über 100% ihres Bruttoinlandproduktes verschuldet, ebenfalls ist die Eurowirtschaftslokomotive Deutschland mit aktuell ca. 73% Verschuldungsgrad nicht gerade in einer komfortablen Lage (Schweiz aktuell unter 50%). Sofort machen Inflationsgerüchte bzw. Spekulationen die Runde, welche sicher nicht unbegründet sind. Denn irgendwer muss die Schulden langfristig abtragen und das wird fast zwangsweise eine konjunkturelle Abschwächung zur Folge haben. Momentan versuchen die europäischen Staaten den schwierigen Spagat zwischen Sparprogramm und Konjunkturstimulation zu vollbringen, aber ob dies gelingt, ist fraglich.

Was bedeutet dies für Sie? Die Entwicklung in Europa bleibt weiterhin unsicher. Auch der Euro dürfte gegenüber dem Schweizer Franken schwach bleiben. Das Fazit lautet also «Diversifikation» der Anlageinstrumente und Sicherheit vor Rendite.

Wir denken daher, dass Sie gemeinsam mit unseren Beratern eine sorgfältige Planung vornehmen sollten, in welcher die oben erwähnten Aspekte berücksichtigt sind.



Mit freundlichen Grüssen

Thomas Roth *Sergio Kaufmann*

Thomas Roth & Sergio Kaufmann

Risikobereitschaft und Risikofähigkeit

Sobald Sie für sich definiert haben, was Sie sich wünschen oder womit Sie eben ruhig schlafen können, stellt sich sofort die Frage, wie Ihre Risikobereitschaft mit Ihrer Risikofähigkeit korrespondiert.

Während die Risikobereitschaft Ihre persönliche Einstellung und Ihr Gefühl gegenüber Risiken widerspiegelt, beschreibt die Risikofähigkeit, wie weit Sie gehen dürfen, um Ihre Bedürfnisse und Ziele sicher erreichen zu können. Können Sie sich z. B. eine aggressive Anlagestrategie vorstellen, benötigen das Geld jedoch innerhalb der nächsten Jahre zur Rückzahlung eines Praxiskredites, sollten Sie keine allzu hohen Risiken eingehen. Hingegen kann z. B. ein 40-jähriger Arzt ohne Verpflichtungen in seinem

Portefeuille einen höheren Aktienanteil wählen und diesen dann schrittweise bis zur Pensionierung reduzieren.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass eine gute Anlagestrategie immer der Risikobereitschaft und der Risikofähigkeit Rechnung trägt. Lässt die Risikofähigkeit eine noch so risikoreiche Anlagestrategie zu, Sie fühlen sich dabei aber einfach nicht wohl, ist eine defensive Strategie richtig. Und auch wenn Sie gerne Risiken eingehen möchten, um hohe Börsengewinne zu erzielen, in Ihrem Finanzplan die Gelder aber bereits fest eingeplant sind, muss dies berücksichtigt werden. Unsere Berater können Ihnen beim Erstellen Ihres Risikoprofils helfen und die gewünschte Anlagestrategie mit Ihnen umsetzen.

Berufshaftpflichtversicherung Wann ist ein Schaden ein Schaden?

Diese Frage lässt sich nicht immer so einfach beantworten und hat oftmals schwerwiegende Folgen für den vermeintlich gut versicherten Arzt. Folgend möchten wir Ihnen einen kleinen Einblick in dieses Thema gewähren.

Grundsätzlich werden in der Versicherungsbranche zwischen drei verschiedenen Schadeneintrittsmöglichkeiten unterschieden:



Zeitpunkt der Verursachung

Hierbei ist massgebend, wann die schadenverursachende Behandlung stattgefunden hat.



Zeitpunkt des Schadeneintritts

Der effektive Eintritt des Schadens ist hier massgebend, also z. B. das erstmalige Auftreten der Folgen der Falschbehandlung. Dies kann oftmals Jahre nach dem Verursachungszeitpunkt sein.



Zeitpunkt der Anspruchserhebung

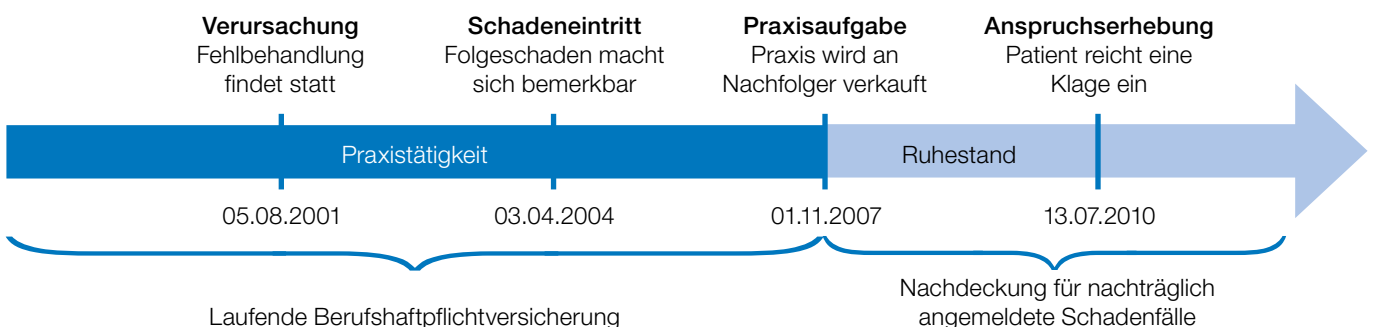
Bei dieser Form ist der Zeitpunkt der Anspruchsgeltendmachung durch den Geschädigten massgebend.

Welchen Einfluss hat dies nun auf die Versicherung ganz allgemein? Ganz einfach, je nach angewandtem Prinzip, muss auch die passende Versicherung bestehen. Ist z. B. der Verursachungszeitpunkt massgebend, muss auch in diesem Zeitpunkt die Versicherung bestehen.

Was bedeutet dies nun konkret im Bereich Haftpflichtversicherung? Bei der Berufshaftpflichtversicherung für Ärzte wird das Anspruchserhebungsprinzip angewendet. Das heisst, dass der Zeitpunkt der Verursachung und des Eintritts des Schadens keine Rolle spielt. Einzig die Anspruchserhebung des Geschädigten ist massgebend.

Aus diesem Grund ist es wichtig, dass bei einem Versicherungswechsel immer ein nahtloser Übergang besteht. Ansonsten könnte eine folgenschwere Deckungslücke entstehen. Noch wichtiger ist jedoch die Nachdeckung bei Geschäftsaufgabe. Nachdem die Praxis verkauft wurde, steht der Arzt noch während Jahren in einem Haftungsrisiko. Und genau hier besteht in der Praxis das grösste Problem. Bei einigen Versicherungen besteht keine oder nur eine sehr kurze Nachdeckung, und anschliessend haftet der Arzt mit seinem gesamten privaten Vermögen.

Die FMH Insurance Services Haftpflichtversicherung hat dieses Problem früh erkannt und gewährt bei Geschäftsaufgabe oder Tod des Versicherungsnehmers während der gesetzlichen Verjährungsfrist eine Nachdeckung. So sind Sie immer bestens versichert.



Alternative Versicherungsmodelle Reduzieren Sie Ihre Krankenkassenprämie

Die alternativen Versicherungsmodelle der obligatorischen Grundversicherung erfreuen sich in Zeiten von steigenden Krankenkassenprämien grosser Beliebtheit. Folgend zeigen wir Ihnen die verschiedenen Möglichkeiten auf, welche auch bei den FMH Insurance Services Rahmenverträgen ausgewählt werden können.

Hausarztmodell

Mit einem Hausarztmodell verpflichten Sie sich, jeweils für eine Erstkonsultation oder für eine Spitalüberweisung den von Ihnen bezeichneten Hausarzt aufzusuchen. Bei unseren Rahmenverträgen können Sie die Rolle des Hausarztes für sich und Ihre Familie selber übernehmen, sofern Sie selber auf der Ärzteliste der Krankenkasse eingetragen sind. Sie erhalten so den Prämienrabatt und können immer noch selber entscheiden, wann Sie einen Spezialisten beiziehen oder ins Spital eintreten möchten.

HMO-Modell

Vor einem Spitaleintritt und bei einem geplanten Arztbesuch müssen Sie das bezeichnete HMO-Zentrum oder den gewählten Arzt des entsprechenden Ärzte-Netzwerkes aufsuchen.

Telemedizin

Bei diesem Modell muss vor einer Erstkonsultation die medizinische Hotline Ihrer Krankenkasse angerufen werden. Ausnahmen dieser drei Modelle betreffen Notfälle, gynäkologische Vorsorgeuntersuchungen und augenärztliche Untersuchungen.



Fazit

Durch die Wahl eines alternativen Versicherungsmodells wird zwar die Handlungsfreiheit etwas eingeschränkt, dafür profitieren die Versicherten in der Grundversicherung von Prämienrabatten bis zu 20%. Vor allem für selbstständige Allgemeinpraktiker und Internisten eignet sich wie vorher beschrieben das Hausarztmodell. Wir registrieren aber auch immer mehr andere Ärzte, die eine Einschränkung in Kauf nehmen, um mit wenig Mehraufwand (Telemedizin) die Prämie zu reduzieren. Möchten Sie wissen, wie gross Ihr Einsparpotenzial ist? Gerne berechnen wir Ihnen eine persönliche Offerte für Sie und Ihre Familie. Bitte legen Sie uns bei der Bestellung unbedingt eine Kopie Ihrer aktuellen Police bei, damit wir Ihnen ein vergleichbares Angebot unterbreiten können und keine Missverständnisse entstehen.

Häufig gestellte Fragen

Was passiert beim Konkurs meines Fondsanbieters?

Viele Ärztinnen oder Ärzte besitzen eine Geldanlage in einem Anlagefonds. Was passiert aber, wenn der Fondsanbieter Konkurs geht? Verliert der Investor dann automatisch sein Geld?

Bei der Fondsleitung handelt es sich immer um eine Aktiengesellschaft, welche theoretisch auch Konkurs gehen könnte. Dies ist in der Schweiz aber noch nie vorgekommen. Würde es trotzdem einmal zu einem solchen Konkurs kommen, wäre dies jedoch für den Investor weitgehend bedeutungslos. Das investierte Kapital gehört nämlich nicht der Gesellschaft, sondern es handelt sich dabei um ein Sondervermögen. Dieses Sondervermögen ist geschützt und fällt nicht in die Konkursmasse.

Was ist eigentlich der SMI?

Beim SMI handelt es sich um den bedeutendsten Aktienindex der Schweiz. Die 20 grössten börsenkotierten Unternehmen werden nach der Höhe des Marktwertes gewichtet und in

diesem Index zusammengefasst. Der Index repräsentiert rund 85% der gesamten Kapitalisierung des Schweizer Aktienmarktes. Seine Zusammensetzung wird einmal pro Jahr überprüft.

Aktuelle Zusammensetzung:

Unternehmen	Gewicht	Unternehmen	Gewicht
1 Nestlé	23.83%	11 Transocean	2.39%
2 Novartis	17.13%	12 Swiss Re	2.08%
3 Roche	14.24%	13 Swatch	1.29%
4 UBS	7.16%	14 SGS	1.23%
5 ABB	6.13%	15 Swisscom	1.08%
6 CS	6.08%	16 Synthes	1.05%
7 Zurich	4.74%	17 Julius Baer	0.89%
8 Syngenta	3.26%	18 Adecco	0.88%
9 Richemont	2.72%	19 Actelion	0.65%
10 Holcim	2.63%	20 Lonza	0.53%

Haben Sie selber Fragen, dann stellen Sie uns diese per Mail an mail@fmhinsurance.ch oder rufen Sie uns an.

Optimale Franchise

Durch die Wahl der optimalen Franchise entsteht in der Grundversicherung enormes Einsparpotenzial. Welche Franchise aber für den Einzelnen am besten ist, hängt ganz von der Höhe der jährlichen Krankheitskosten und der effektiven Rabattierung der Kasse ab. Lassen Sie sich unbedingt die Prämien von mehreren Franchisen offerieren, um die Differenzen zu erkennen!

Folgend sehen Sie ein vereinfachtes Berechnungsbeispiel mit dem jährlichen Einsparpotenzial:

Franchise	Jahresprämie	Einsparpotenzial	Risiko
CHF 300.00	CHF 4 044.00		
CHF 500.00	CHF 3 904.80	CHF 139.20	CHF 60.80
CHF 1 000.00	CHF 3 554.40	CHF 489.60	CHF 210.40
CHF 1 500.00	CHF 3 204.00	CHF 840.00	CHF 360.00
CHF 2 000.00	CHF 2 854.80	CHF 1 189.20	CHF 510.80
CHF 2 500.00	CHF 2 504.40	CHF 1 539.60	CHF 660.40

Erwachsener, Grundversicherung, mit Unfall, Stadt Zürich, Avonex, ohne Berücksichtigung des Selbstbehaltes von 10 %

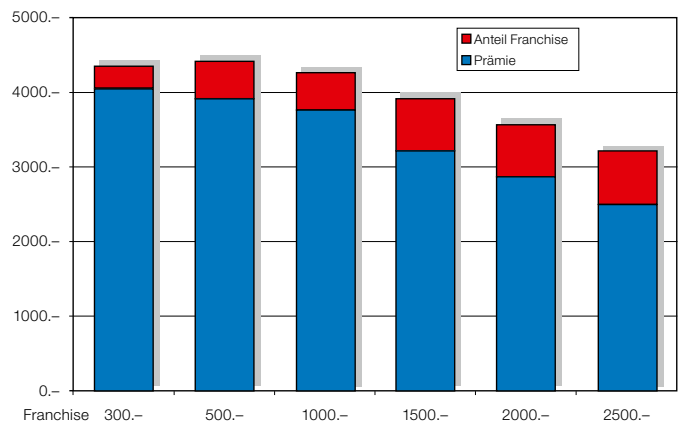
Unter dem Punkt «Risiko» verstehen wir die maximalen Mehrkosten, welche Ihnen in einem Jahr mit hohen Krankheitskosten entstehen würden. So sparen Sie z.B. bei einer Franchise von 1 500.- in unserem Beispiel CHF 840.- Prämien, müssten jedoch maximal 1 200.- Krankheitskosten selber tragen (1 500.- minus 300.- der Mindestfranchise).



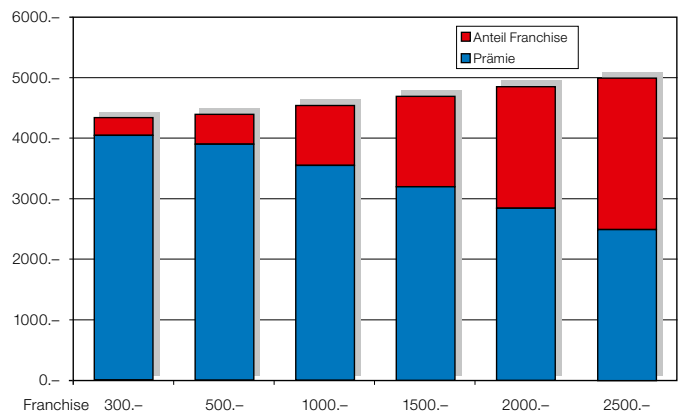
Gesamtkosten bei unterschiedlichen Krankheitskosten

Im folgenden Beispiel zeigen wir Ihnen die unterschiedlichen jährlichen Gesamtkosten (Prämie + Anteil Franchise) zweier Kunden:

Versicherter A



Versicherter B



Versicherter A verfügt über niedrige Krankheitskosten von CHF 700.-. Seine Gesamtkosten sind bei der Franchise von CHF 2 500.- am niedrigsten. Versicherter B hat Krankheitskosten von CHF 2 800.-. In diesem Fall wäre die Franchise von CHF 300.- empfehlenswert.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass bei tiefen Krankheitskosten die 2 500er-Franchise rentiert. Bei hohen Krankheitskosten ist stets die kleinste Franchise von 300.- empfehlenswert. Die mittleren Franchisen bieten daher keine nennenswerten Vorteile. Bis heute kann die Franchise jährlich bis Ende November per 1. Januar des Folgejahres neu festgelegt werden. Das Parlament möchte aber, dass nur noch alle zwei oder drei Jahre ein Franchisewechsel getätigt werden kann. Der Entscheid steht noch aus.

Bezug von Säule 3a-Geldern planen Steuereinsparungen von bis zu 40 % möglich

Viele Erwerbstätige nutzen die Vorteile der Säule 3a und ziehen jedes Jahr die geleisteten Prämien in der Steuererklärung ab. Steuern können aber nicht nur während der Laufzeit, sondern auch bei der Auszahlung gespart werden. Mit der Pensionierung werden die Säule 3a-Gelder vom sogenannten gebundenen Vermögen ins freie Guthaben transferiert, was eine einmalige Kapitalleistungssteuer zur Folge hat. Wie die meisten Steuersätze beinhaltet auch dieser eine Progression. Das bedeutet, dass höhere Guthaben prozentual auch höher besteuert werden. Dabei werden alle Vorsorgeleistungen, d.h. Auszahlungen aus der Säule 3a und Kapitalleistungen aus der beruflichen Vorsorge innerhalb eines Jahres addiert und gemeinsam besteuert. Deshalb beginnt eine gute Planung bereits viele Jahre vor der Pensionierung. Spätestens aber fünf Jahre vor Erreichen des ordentlichen Pensionsalters sollten die Auszahlungen geplant werden, da ab diesem Zeitpunkt Vorsorgegelder bezogen werden können.

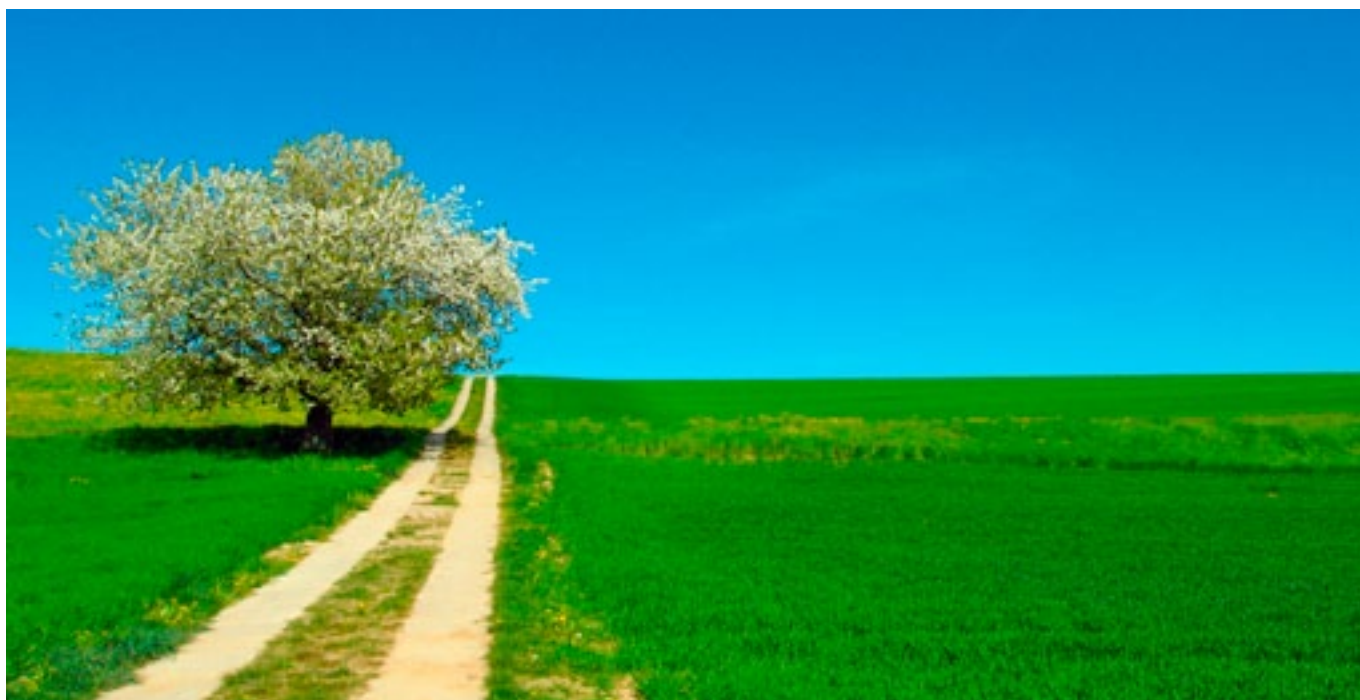
Am nebenstehenden Beispiel zeigen wir Ihnen auf, welche Einsparung durch einen gestaffelten Bezug von 3a-Geldern möglich ist.

Säule 3a-Lösungen für Ärzte

Wir arbeiten mit den meisten Versicherungsgesellschaften und verschiedenen Banken zusammen, um Ihnen die besten Lösungen anbieten zu können. Zudem verfügen wir über Spezialprodukte, womit Sie exklusiv über FMH Insurance Services zu weiteren Vorteilen kommen. Gerne stehen Ihnen unsere Berater für weitere Informationen zur Verfügung oder unterbreiten Ihnen eine persönliche Offerte.

Kanton *	1 x 400 000	2 x 200 000	Einsparung
AG	CHF 39 234.–	CHF 31 618.–	19.41 %
AI	CHF 68 553.–	CHF 66 226.–	3.39 %
AR	CHF 31 473.–	CHF 29 146.–	7.39 %
BE	CHF 35 814.–	CHF 28 722.–	19.80 %
BL	CHF 22 632.–	CHF 19 106.–	15.58 %
BS	CHF 36 823.–	CHF 31 246.–	15.15 %
FR	CHF 46 657.–	CHF 37 962.–	18.64 %
GE	CHF 27 695.–	CHF 22 152.–	20.01 %
GL	CHF 33 073.–	CHF 29 146.–	11.87 %
GR	CHF 19 473.–	CHF 17 146.–	11.95 %
JU	CHF 32 896.–	CHF 28 874.–	12.23 %
LU	CHF 34 455.–	CHF 28 234.–	18.06 %
NE	CHF 37 508.–	CHF 35 182.–	6.20 %
NW	CHF 32 923.–	CHF 27 686.–	15.91 %
OW	CHF 29 817.–	CHF 27 490.–	7.80 %
SG	CHF 31 745.–	CHF 25 114.–	20.89 %
SH	CHF 25 735.–	CHF 20 274.–	21.22 %
SO	CHF 32 139.–	CHF 26 278.–	18.24 %
SZ	CHF 23 693.–	CHF 13 910.–	41.29 %
TG	CHF 30 713.–	CHF 28 386.–	7.58 %
TI	CHF 23 833.–	CHF 21 506.–	9.76 %
UR	CHF 24 230.–	CHF 19 036.–	21.44 %
VD	CHF 43 812.–	CHF 34 838.–	20.48 %
VS	CHF 32 540.–	CHF 23 144.–	28.88 %
ZG	CHF 25 374.–	CHF 18 658.–	26.47 %
ZH	CHF 30 538.–	CHF 24 066.–	21.19 %

* Für die Gemeindesteuern wurden die Kantonshauptorte verwendet.



Durchschnittspreismethode Gewinn trotz tieferem Fondskurs?

Vielleicht sind Sie beim Lesen von Fachzeitschriften zum Thema Geldanlagen auch schon den Begriffen «Durchschnittspreismethode» oder «Cost-Average-Effekt» begegnet. Was oft sehr kompliziert erklärt wird, ist im Prinzip bestechend einfach: Bei der Durchschnittspreismethode werden während mehrerer Jahre regelmässig (z. B. monatlich) für einen fixen Betrag Fondsanteile gekauft, und zwar unabhängig von der jeweiligen Marktsituation. Dadurch profitieren Sie bei steigenden Preisen von Kursgewinnen. Bei sinkenden Kursen kaufen Sie mit Ihrer Einzahlung mehr Anteile, welche nach Überwindung der Schwächephase überproportional an den wieder gestiegenen Preisen partizipieren.

Obwohl im unten stehenden Beispiel der Fondskurs nach fünf Jahren 15% tiefer liegt als zu Beginn, wurde durch die Durchschnittspreismethode ein Kursgewinn von 5 842.– erwirtschaftet, was einer durchschnittlichen Rendite von 6% p.a. entspricht.



Aufbauplan für Ärzte

In Zusammenarbeit mit der Zugerberg Finanz AG bieten wir Ihnen die geeignete Lösung, um von der Durchschnittspreismethode profitieren zu können. Beim Zugerberg Aufbauplan 100

beträgt der Aktienanteil zwischen 0 und 100%. Das heisst, die Zugerberg Finanz AG erhöht oder reduziert je nach Marktsituation den Aktienanteil und bietet Ihnen so eine weitere Ertragschance.



Zugerberg Aufbauplan 100

Vermögensverwaltung mit 0 bis 100% Aktienfondsanteil.

Weiter verfügt die Zugerberg Finanz AG über drei Nachhaltigkeitsstrategien mit unterschiedlichem Aktienanteil. Nachhaltig handeln heisst, den Bedürfnissen heutiger Generationen zu entsprechen, ohne die Chancen zukünftiger Generationen zu gefährden. Bei diesen drei Strategien werden die besten nachhaltigen Fonds ausgewählt und zu einem Portfolio zusammengestellt. Das Ziel ist eine stabile und nachhaltige Entwicklung Ihres Vermögens.



Zugerberg Nachhaltigkeit 20

Vermögensverwaltung mit 0 bis 20% Aktienfondsanteil.



Zugerberg Nachhaltigkeit 40

Vermögensverwaltung mit 0 bis 40% Aktienfondsanteil.



Zugerberg Nachhaltigkeit 100

Vermögensverwaltung mit 0 bis 100% Aktienfondsanteil.

Fragen Sie Ihren Berater nach weiteren Informationen oder einem persönlichen Anlagevorschlag.

Berechnungsbeispiel

Datum	Kurs pro Anteil	Einzahlung	Anzahl Anteile	Anlagewert
01.07.2005	CHF 100.–	CHF 6 000.–	60 Anteile	CHF 6 000.–
01.07.2006	CHF 80.–	CHF 6 000.–	75 Anteile	CHF 10 800.–
01.07.2007	CHF 50.–	CHF 6 000.–	120 Anteile	CHF 12 750.–
01.07.2008	CHF 60.–	CHF 6 000.–	100 Anteile	CHF 21 300.–
01.07.2009	CHF 90.–	CHF 6 000.–	67 Anteile	CHF 37 950.–
01.07.2010	CHF 85.–	CHF 30 000.–	422 Anteile	CHF 35 842.–

Impressum

Redaktion: Roger Ledermann | Stefan Walther
mail@fmhinsurance.ch

Gestaltung und Realisation: Rub Graf-Lehmann AG, Bern
Auflage: 25 000 Expl.