

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



In unsicheren Zeiten spricht die ganze Welt von Sicherheit

Was Kunden aber oft nicht wissen...



Ein Blick auf die letzten 10 Jahre genügt, um die Verunsicherung der Menschen zu verstehen. Ereignisse wie die Hypothekenkrise in den USA, die Bankenkrise mit etlichen Pleiten und unzähligen staatlichen Stützungsinterventionen und schlussendlich die EURO-Krise mit zahlreichen europäischen Staaten kurz vor dem Kollaps haben das Ihrige dazu beigetragen.

Von daher ist es absolut verständlich, dass die Finanzbranche die allgemeine Verunsicherung aufnimmt und dieses Thema in unterschiedlicher Ausprägung zu vermarkten versucht. Aber sind Garantien auch immer echte Garantien? Wer steht dahinter und wie ist schlussendlich die Bonität des Garantiegebers zu beurteilen? Und wer kontrolliert überhaupt, ob das Ganze rechtmässig abläuft? Das sind alles Fragen, deren Antworten oftmals nicht auf den ersten Blick klar erkennbar sind.

Bankanlagen

Bei festverzinslichen Bankanlagen gibt es grundsätzlich zwei unterschiedliche Sicherheitsmechanismen. Dank der Einla-

gensicherung sind Kontoguthaben und Kassenobligationen pro Anleger und Bank bis zu einem Betrag von CHF 100 000 gesichert. Das Problem dieser Sicherung ist, dass es eine maximale Haftungssumme von CHF 6 Milliarden gibt. Bei einer mittelgrossen Bank in Nöten würde diese Summe rasch erreicht werden. Zudem stellt nicht der Staat diesen Betrag zur Verfügung, sondern die anderen Banken springen in einem solchen Fall ein.

Das zweite Sicherungssystem betrifft die Säule-3a-Konti und die Freizügigkeitskonti. Diese unterliegen nicht dieser Einlagensicherung, werden im Konkursfall aber bis zu einem Betrag von CHF 100 000 in der Gläubigerklasse 2 geführt. Somit werden diese Forderungen nach den Arbeitnehmer-, aber vor allen anderen Forderungen getilgt. Im gesamten Schweizer Bankensystem gab es im Jahr 2008 privilegierte Einlagen von rund CHF 350 Milliarden.

Bei Wertschriftendepots ist die Bank nur Verwahrungsstelle. Bei einem Konkurs können die Titel einfach auf eine andere Bank übertragen werden. Dafür besteht

Sicherheit in Zeiten der Unsicherheit

Liebe Kundinnen, liebe Kunden

Kaufen Sie heute noch bedenkenlos eine Staatsobligation? Beispielsweise eine des griechischen Staates? Wahrscheinlich nicht, da Sie ja ein Gefühl für Risiken haben und eine solche Investition als Risiko betrachten.

Wie sieht es aber generell mit unseren Investitionen aus? Sind wir in diesem Zusammenhang genauso kritisch? Oder wiegen wir uns in einer vermeintlichen Sicherheit? Wir nehmen es in dieser Frage sehr genau und diskutieren mit unseren Kunden, welche Risiken sie eingehen. Oder anders gesagt: Wissen Sie, warum der Schweizer Franken gegenüber dem Euro so stark ist?

Wer allein unterwegs ist, soll sich zu seiner eigenen Stärkung einer Gruppe anschliessen. Das ist das Prinzip unserer Versicherungsrahmenverträge. Wir bündeln viele einzelne Ärzte zu einer grossen Gemeinschaft und gewinnen daraus für die Versicherungsgesellschaft an Bedeutung. Sind Sie schon dabei?

Wir freuen uns, mit Ihnen Gespräche über Sicherheit und günstige Versicherungen führen zu dürfen.



Herzlichst

Thomas Roth *Sergio Kaufmann*

Thomas Roth & Sergio Kaufmann

Weiter im Inhalt

- Versicherungsrahmenverträge
- Berufsunfähigkeit ≠ Erwerbsunfähigkeit
- Cost-Average-Effekt

hier natürlich ein Ausfallrisiko beim Herausgeber der Aktie oder der Obligation. Anlagefonds stellen ein Sondervermögen dar und werden im Konkursfall der Fondsleitung oder der Depotbank aussondert. Die Werte fallen nicht in die Konkursmasse. Einzig beim Konkurs der Depotbank könnte die Liquidität des Fonds gefährdet sein. Strukturierte Produkte dagegen weisen ein deutlich höheres Risikoprofil als Anlagefonds aus. Alles hängt hier von der Bonität des Emittenten ab. Fällt dieser aus, droht ein Totalverlust.

Versicherung

Die Lebensversicherungen verfügen über ein sogenanntes gebundenes Vermögen. In diesem Sondervermögen werden Sparbeiträge der Kunden, angesammelte Überschussguthaben und Verpflichtungen für Risikoversprechen eingebucht. Auch Säule-3a- und Freizügigkeitsleistungen gehören in dieses Sondervermögen. Weiter ist die Versicherungsgesellschaft verpflichtet, dieses gebundene Vermögen mit zusätzlichen Eigenmitteln zu hinterlegen.

Die FINMA überwacht regelmässig, ob die vorhandenen Mittel im gebundenen Vermögen die Verpflichtungen der Gesellschaft übersteigen. Nähern sich diese Werte zu stark an, dann muss die Versicherung weitere eigene Mittel einschliessen. Kann sie dies nicht, wird im schlimmsten Fall das gebundene Vermögen aus der Versicherung herausgelöst, verwertet und an die Kunden vergütet. Dieser Mechanismus führt dazu, dass Versicherungen nach Schweizer Staatsanleihen die hochwertigste Garantie am Markt bieten können. Entsprechend konservativ fällt die Anlagestrategie aus. Bevorzugt werden vor allem Immobilien und festverzinsliche Wertpapiere.

BVG

Hier gilt es zwischen teil- bzw. vollautonomen Sammelstiftungen und Vollversicherungen zu unterscheiden. Die Vollversicherungen werden nur noch von wenigen grossen Versicherungsgesellschaften angeboten. Die Risiken liegen zu 100% bei der Versicherung. Eine allfällige Unterdeckung muss die Versicherungsgesellschaft aus eigenen Mitteln ausgleichen. Dies hat natürlich Einfluss auf die Kosten und die Rentabilität der angeschlossenen Verträge.

Die teil- oder vollautonomen Sammelstiftungen weisen die aktuell gedeckten Verpflichtungen mit dem Deckungsgrad aus. Fällt



dieser Deckungsgrad unter 90%, sind Sanierungsmassnahmen zu ergreifen. Die ganze Überwachung dieser Sammelstiftungen erfolgt über die entsprechenden Aufsichtsbehörden. Ein Konkurs sollte eigentlich nicht möglich sein. Falls doch in einem Extremfall eine Kasse nicht mehr saniert werden könnte, wären Leistungen bis Lohnbestandteile von aktuell CHF 126 360 über den Sicherheitsfonds BVG abgedeckt.

Grundsätzlich kann gesagt werden, dass die Sicherheit bei den Vollversicherern vorfinanziert wird, während bei teil- und vollautonomen Sammelstiftungen erst bei der tatsächlichen Unterdeckung Sanierungsbeiträge bei den Versicherten erhoben werden können.

Fazit

Das Thema ist hochkomplex und ständig im Wandel. Immer wieder kommen neue Finanzprodukte und neue Anbieter auf den Markt und diese gilt es zu beurteilen. In der täglichen Arbeit beobachten wir, dass oft das Angebot mit der attraktivsten Renditeversprechung oder der höchsten Garantie gewählt wird. Der Wert dieser Versprechung oder der abgegebenen Garantie wird oft aber ausgeblendet oder nur oberflächlich gestreift. Der Beizug einer Fachperson ist absolut zu empfehlen.

Was ist Private Equity?

Der Begriff Private Equity taucht in den Wirtschafts- und Finanzberichten der Medien immer wieder auf. Was umschreibt dieser Begriff aber genau? Hierbei handelt es sich meistens um Unternehmen, welche nicht an einer Börse kotiert sind und somit auch keine Möglichkeit der Eigenkapitalbeschaffung über einen geregelten Markt haben. Wollen diese Unternehmen zu mehr Eigenkapital kommen, können entweder die Firmeninhaber dieses Geld zur Verfügung stellen oder es werden entsprechende externe Investoren gesucht. Diese Beteiligungsform nennt man Private Equity und wird oftmals durch Private-Equity-Fonds oder Kapitalbeteiligungsgesellschaften betrieben. Bei einer solchen Anlage ist das Risiko in der Regel höher als bei einer Investition in ein börsenkotiertes Unternehmen. Dafür bietet sie aber auch ein höheres Renditepotenzial.

Nicht vergessen!

Säule-3a-Beiträge rechtzeitig einzahlen

Damit Sie in diesem Jahr die Säule-3a-Beiträge vom steuerbaren Einkommen abziehen können, muss die entsprechende Einzahlung vor Ende Jahr bei der Säule-3a-Einrichtung eingehen. Somit ist es wichtig, die Überweisung rechtzeitig vorzunehmen.

Zudem gelten für erwerbstätige Personen in diesem Jahr folgende neue maximale Jahresbeiträge:

mit Pensionskasse	CHF 6 739
ohne Pensionskasse 20% des Erwerbseinkommens, maximal	CHF 33 696

Berufsunfähigkeit ≠ Erwerbsunfähigkeit

Ergänzende Unfallversicherung

Die Anspruchsvoraussetzungen zum Bezug von Invaliditätsleistungen basieren im Schweizer Sozialversicherungssystem grundsätzlich auf dem Begriff der Erwerbsunfähigkeit, während z.B. in Deutschland häufig von einer Berufsunfähigkeit ausgegangen wird. Nebst der gesundheitlichen Beeinträchtigung ist dabei entscheidend, welche Tätigkeiten noch ausgeübt werden können.

Bei einer Versicherung nach Berufsunfähigkeit werden Leistungen bereits fällig, wenn der bisherige Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann. Bei einer Erwerbsunfähigkeit gibt es jedoch erst Leistungen, wenn auch keine andere zumutbare Tätigkeit möglich ist. Inwiefern diese zumutbar ist, ist zudem Ermessenssache.

Gerade für hoch spezialisierte Erwerbstätige wie Ärzte ist dies ein sehr wichtiger Faktor. Verliert z.B. ein Herzchirurg einen Daumen, kann er seinen Beruf bereits nicht mehr ausüben, obwohl er eine 100%-Tätigkeit im medizinischen Bereich noch ausüben kann. Die Einkommensdifferenz wird dabei nur teilweise durch die Sozialversicherungen gedeckt.

Aus diesem Grund haben wir eine spezielle Einzelunfallversicherung entwickelt. Nach einer ärztespezifischen Gliederskala werden Leistungen von bis zu CHF 1 050 000 fällig. Siehe einige Beispiele rechts.

Die Prämie dieser Einzelunfallversicherung kostet für Männer CHF 396.– und für Frauen CHF 288.– pro Jahr. Ein Neueintritt ist bis Alter 60 möglich, wobei der Vertrag bis Alter 70 weitergeführt



werden kann. Möchten Sie mehr wissen? Gerne senden wir Ihnen eine persönliche Offerte und eine vollständige Übersicht der Gliederskala zu.

Gebrauchsunfähigkeit Zeigefinger und Daumen	CHF 1 050 000
Verlust eines Daumens	CHF 450 000
Verlust der Sehkraft eines Auges	CHF 300 000
Sehr starke, schmerzhafte Funktionseinschränkungen der Wirbelsäule	CHF 750 000

Versicherung von E-Bikes

Es gibt rechtlich gesehen zwei Typen von E-Bikes: Typ 1 (Tempo mit reiner Motorkraft ohne Pedalbetätigung bis 20 km/h) gilt als normales Fahrrad und Typ 2 (Tempo mit reiner Motorkraft bis 30 km/h) gilt als Motorfahrrad. Die Haftpflichtversicherung ist bei Typ 2 obligatorisch. Bei Typ 1 ist diese Versicherung freiwillig und bei vielen Versicherungsgesellschaften in der Grunddeckung der Privathaftpflichtversicherung eingeschlossen. So auch beim Produkt für FMH-Insurance-Services-Kunden.

Gegen die Risiken Diebstahl, Feuer und Wasser ist Typ 1 über die Hausratversicherung gedeckt. Bei einem Diebstahl auswärts ist die Versicherungssumme jedoch auf eine maximale Entschädigung begrenzt (z.B. CHF 2000). Typ 2 ist normalerweise nicht über die Hausratversicherung gedeckt und muss speziell versichert werden. Beim Produkt für FMH-Insurance-Services-Kunden haben wir eine Spezialdeckung kreiert, sodass die E-Bikes beider Typen gegen eine kleine Mehrprämie automatisch zum Neuwert und ohne Summenbeschränkung bei Diebstahl auswärts mitversichert sind. Testen Sie unser Angebot.



Impressum

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

Gestaltung und Realisation:

rubmedia AG, Wabern/Bern. Auflage: 29 900 Expl.

Exklusive Sonderkonditionen für FMH-Services-Mitglieder Versicherungsrahmenverträge



Der Schweizer Versicherungsmarkt ist gross und unübersichtlich. Die Konditionen variieren von Gesellschaft zu Gesellschaft. Die geeignete Deckung zu einem guten Preis zu finden, ist sehr aufwendig und schwierig. Umso besser, gibt es die Versicherungs-Rahmenverträge von FMH Insurance Services.

Wir vertreten die Ärzteschaft gegenüber den Versicherungsgesellschaften. Das Bündeln der einzelnen Anfragen ermöglicht es uns, für Sie spezielle Rahmenvertragslösungen auszuhandeln. In unserer Tätigkeit analysieren wir die ärztespezifischen Anforderungen an eine Versicherungslösung und vergleichen die Angebote der verschiedenen Marktteilnehmer. Nachdem wir die Auswahl der Produkte auf die geeigneten Lösungen

eingegrenzt haben, nehmen wir die Verhandlungen mit den Versicherungsgesellschaften auf. Ziel ist es, die Deckungen weiter zu optimieren und Sonderkonditionen auszuhandeln. Auf diese zwei Punkte möchten wir nachfolgend weiter eingehen:

Spezielle Deckungsbausteine für Ärzte

In der Regel entwickeln die Versicherungsgesellschaften ihre Produkte für eine möglichst breite Masse an Kundschaft. Daher gilt es, wichtige Deckungsbausteine für Ärzte einzubauen oder Versicherungsbedingungen entsprechend abzuändern. Teilweise schliessen wir auch für Ärzte unnötige Deckungen oder Wahloptionen aus, um dadurch eine Prämieinsparung zu erzielen. Nachfolgend einige Beispiele:

- » Streitigkeiten bezüglich der Praxisausübungsbewilligung sind in der Rechtsschutzversicherung versichert
- » Die Gliederskala bei der Einzelunfallversicherung wurde ergänzt und erweitert (z. B. 100 % Leistung bei Verlust des Zeigefingers und des Daumens, was z. B. für einen Chirurgen sehr wichtig sein kann)
- » Spezialdeckung für Tiefkühlgut (Medikamente) in der Praxisversicherung

Aushandeln von Spezialkonditionen

Nebst der geeigneten Versicherungsdeckung ist eine attraktive Prämie sehr wichtig. Analog einer Einkaufsgenossenschaft können wir dank der Bündelung der einzelnen Verträge spezielle Rahmenvertragskonditionen aushandeln, wovon unsere Kundinnen und Kunden in Form von Prämienrabatten profitieren können. Daher ist es oft so, dass Sie bei uns für das gleiche Produkt

Vorname, Name:

Adresse:

PLZ, Ort:

Telefon:

Erreichbarkeit:

E-Mail-Adresse:

Bemerkungen:

.....

Bitte senden Sie uns für eine Vergleichsofferte eine Kopie Ihrer aktuellen Versicherungspolice. Vielen Dank.

NL0213a



**FMH Insurance Services
Roth Gyax & Partner AG
Koordinationsstelle
Moosstrasse 2
3073 Gümligen**



eine bessere Prämie erhalten als z.B. bei einem Abschluss direkt bei der Gesellschaft oder über einen anderen Versicherungsbroker. Auch hier einige Beispiele:

- » Spezielle Prämiensätze bei der Krankentaggeldversicherung
- » FMH-Insurance-Services-Spezialrabatt auf der Praxisversicherung
- » Spezialtarif in der Berufshaftpflichtversicherung

Übersicht über unsere Rahmenverträge

Das einzig stetige ist der Wandel. Deshalb überprüfen wir regelmäßig unsere Rahmenverträge und reagieren auf Marktveränderungen. Nachfolgend finden Sie eine aktuelle Übersicht unserer Rahmenverträge:

- » Berufshaftpflichtversicherung
- » Rechtsschutzversicherung
- » Hausrat- und Privathaftpflichtversicherung
- » Gebäudeversicherung
- » Praxisversicherung
- » Einzelunfallversicherung
- » Krankentaggeld für das Personal
- » Krankentaggeld für den Inhaber
- » Obligatorische Unfallversicherung UVG
- » Unfallzusatzversicherung UVG-Z
- » Krankenzusatzversicherung

Möchten Sie auch von unseren Rahmenverträgen profitieren?

Prüfen Sie bei einem Neuabschluss oder Vertragsablauf unverbindlich unser Angebot. Mit dem beiliegenden Gutschein können Sie eine kostenlose Vergleichsofferte oder eine persönliche Beratung bestellen.

Ablaufmanagement

Haben Sie bereits alle Versicherungsverträge abgeschlossen und es besteht im Moment keine Kündigungsmöglichkeit? Senden Sie uns trotzdem unverbindlich eine Policenkopie und den beiliegenden Gutschein zu. Wir terminieren uns Ihre nächste Wechselmöglichkeit und nehmen zu gegebener Zeit automatisch mit Ihnen Kontakt auf.

Gutschein für eine Überprüfung Ihrer Versicherungspolice:

Ich möchte mehr über die FMH-Insurance-Services-Rahmenverträge wissen:

- Bitte senden Sie mir eine kostenlose Vergleichsofferte zu meiner bestehenden Versicherung zu.
(Bitte senden Sie uns eine aktuelle Policenkopie, damit wir alle Angaben haben.)
- Ich möchte mich persönlich beraten lassen. Bitte nehmen Sie mit mir Kontakt auf (1 Stunde kostenlos.)
- Ich möchte von Ihnen kontaktiert werden, sobald meine bestehenden Versicherungen kündbar sind.
(Bitte senden Sie uns eine aktuelle Policenkopie, damit wir uns den Kündigungstermin notieren können.)

Dieser Gutschein ist bis am 31. März 2014 gültig.

 
Thomas Roth Sergio Kaufmann

Gemeinsamkeiten auf dem Aktien- und dem Gemüsemarkt

Cost-Average-Effekt erklärt anhand eines Beispiels



Jeden Dienstagmorgen findet auf dem Bundesplatz in Bern der traditionelle Gemüsemarkt statt, wo sich jeweils Heidi und Vreni zum gemeinsamen Einkaufen treffen. Den beiden ist aufgefallen, dass der Kartoffelpreis von Woche zu Woche schwankt. Mit dem Ziel, möglichst günstig einzukaufen, unternehmen sie folgendes

Experiment. Heidi kauft jede Woche 2 kg Kartoffeln, während Vreni immer Kartoffeln für 5 Franken kauft. Nach einem Monat ziehen die beiden Bilanz.

Vreni konnte dank ihrer Strategie die Kartoffeln um durchschnittlich 20 Rappen günstiger einkaufen. Dieses einfache Beispiel bezeichnet man in der Finanzwelt als «Cost-Average-Effekt». Wenn nämlich bei schwankenden Kursen regelmässig ein gleich hoher Betrag investiert wird, senkt dies in der Regel den Durchschnittspreis. Ein Anleger verhält sich dadurch automatisch antizyklisch und kauft bei tiefen Preisen mehr und bei hohen weniger.

Der Cost-Average-Effekt eignet sich sehr gut für einen gezielten Kapitalaufbau mit einem Aktiensparplan. Die schwankenden Aktienmärkte werden durch günstige Käufe systematisch genutzt. Sparer, die diesen Effekt kennen und einen langfristigen Anlagehorizont besitzen, können Kursschwankungen gelassen betrachten. Die komplizierte Überlegung, den richtigen Zeitpunkt für den Einstieg zu finden, entfällt. Auch FMH Insurance Services bietet entsprechende Lösungen an, welche Ihnen Ihr Berater gerne vorstellt.

	Kilopreis	Heidi		Vreni	
Woche 1	2.10	2.00 kg	4.20	2.38 kg	5.00
Woche 2	3.50	2.00 kg	7.00	1.43 kg	5.00
Woche 3	1.80	2.00 kg	3.60	2.78 kg	5.00
Woche 4	3.20	2.00 kg	6.40	1.56 kg	5.00
Total		8.00 kg	21.20	8.15 kg	20.00
Durchschnitt		1.00 kg	2.65	1.00 kg	2.45

Benötige ich für meine Putzfrau eine Krankentaggeldversicherung?

Bei der eigenen Praxis wird die Putzfrau meistens mit der Lohnsumme des übrigen Personals automatisch mitversichert. Eine eigene Versicherung für die Putzfrau zuhause ist wegen der tiefen Lohnsumme und der hohen Minimalprämie kaum sinnvoll. Zudem ist es auch schwierig, für diese Deckung eine Versicherung zu finden. Der Arbeitgeber trägt das Risiko in der Regel selber. In vielen Kantonen richtet sich eine allfällige Lohnfortzahlung nach OR Art. 324a und dauert im ersten Dienstjahr 3 Wochen und steigt danach nach Anzahl Dienstjahren kontinuierlich an (z.B. nach 10 Jahren 16 Wochen). In Kantonen mit Normalarbeitsverträgen für hauswirtschaftliche Angestellte, wie z.B. Zürich oder Bern, zahlt der Arbeitgeber im Krankheitsfall 720 Tage lang 80% des Lohnausfalls. Diese strenge Regelung kann nur umgangen werden, wenn im Arbeitsvertrag schriftlich geregelt wird, dass die Lohnzahlung bei Krankheit nach Obligationenrecht erfolgt.

