

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



## Finanzielle Klarheit in jeder Lebensphase Teil 2: Finanzsituation bei einer Praxisgründung



In der letzten Ausgabe des FMH Insurance Services Finanz-Newsletters haben wir Ihnen den Aufbau einer Finanzplanung aufgezeigt. Im zweiten Teil dieser Serie beleuchten wir nun die finanzielle Situation eines Praxisgründers näher und zeigen Ihnen, welche wesentlichen Bereiche sich verändern und worauf geachtet werden muss.

### Ausgangslage

Wir zeigen Ihnen unsere Überlegungen und den Aufbau einer vereinfachten Planung anhand des folgenden Musterkunden auf:

Dr. med. Roland Krebs ist 46-jährig und mit Manuela (43) verheiratet. Die beiden haben zwei Kinder, Marcel (9) und Ramona (6). Roland Krebs arbeitet aktuell in einem Kantonsspital und erzielt ein Nettoeinkommen von CHF 180 000. Schon seit dem Studium träumt Roland Krebs von seiner eigenen Praxis. Per 1.1.2016 steht nun eine geeignete Praxis zum Verkauf, wodurch sich Roland Krebs seinen Traum erfüllen kann.

### Entwicklung der Einnahmen und Ausgaben

Die Einkommenssituation von Familie Krebs ändert sich in der folgenden Übersicht nach dem Praxisverkauf grundlegend (1). Einerseits fällt das Einkommen aus der Spitaltätigkeit per 1.1.2016 weg. Andererseits gehen wir in unserem Beispiel von einem Praxisgewinn von CHF 240 000 aus. Diesen erreicht Herr Krebs jedoch erst ab dem 3. Jahr, da vorher zusätzliche Kosten anfallen.

Herr Krebs hat mit dem bisherigen Praxis-eigentümer einen Kaufpreis von CHF 70 000 ausgehandelt. Zusätzlich rechnet er mit anfänglichen Investitionen von rund CHF 80 000, was die Ausgabenseite im 2016 stark belastet (2). Im Budget berücksichtigt ist bereits der künftige Sparprozess (3). Wie der folgenden Tabelle entnommen werden kann, benötigt Familie Krebs im 2016 Rückstellungen über CHF 196 300, um sämtliche Kosten begleichen zu können (4).

## Negativzinsen!

Liebe Kundinnen, liebe Kunden

Das hatten wir noch nie! Sie müssen heute damit rechnen, dass Sie für Ihr Sparguthaben bei der Bank noch einen Zins zahlen müssen. Eine ausserordentliche Situation, die Sparer dazu zwingt, sich verschiedene Gedanken zum Vermögen und Vermögensaufbau zu machen. Wir versuchen, dieser Herausforderung auch mit den Ausführungen im Thema Kapitalaufbau gerecht zu werden.

Ebenfalls beschäftigt uns die Thematik der Berufshaftpflichtversicherung immer wieder. Gute Lösungen zu einem günstigen Preis sind nicht einfach zu finden, aber wir denken, dass Sie mit unserem Rahmenvertrag und den vorteilhaften Konditionen immer zu den Gewinnern gehören. Lesen Sie dazu das Interview mit Thomas Roth.

Der Praxisgründer ist heute gefordert. Gerne geben wir Ihnen im vorliegenden Newsletter einige Ideen auf den Weg in die Praxisgründung mit.

Wir wünschen gute Lektüre!



Herzlichst

Thomas Roth & Sergio Kaufmann

### Weiter im Inhalt

- Berufshaftpflicht-Rahmenvertrag
- Garantierter Kapitalaufbau fürs Alter
- Summen- oder Schadenversicherung

Entwicklung Einnahmen und Ausgaben von Familie Krebs				
Jahr	2015	2016	2017	2018
Lohn Roland	180 000	0	0	0
Lohn Manuela	36 000	36 000	36 000	36 000
Praxisgewinn	0	80 000	160 000	240 000
<b>Total Einnahmen</b> ①	<b>216 000</b>	<b>116 000</b>	<b>196 000</b>	<b>276 000</b>
Lebenskosten	100 000	100 000	100 000	100 000
Steuern	37 600	8 800	30 600	59 500
Säule 3a (für beide)	13 500	13 500	13 500	13 500
Praxiskauf ②	0	150 000	0	0
Kapitalaufbau ③	0	40 000	40 000	40 000
<b>Total Ausgaben</b>	<b>151 100</b>	<b>312 300</b>	<b>184 100</b>	<b>213 000</b>
<b>Differenz</b> ④	<b>64 900</b>	<b>-196 300</b>	<b>11 900</b>	<b>63 000</b>

### Vermögensentwicklung

Den Praxiskauf finanziert Herr Krebs aus dem Bezug seines BVG-Guthabens, welches er während seiner Tätigkeit im Kantonsspital angespart hat. Das tiefere Einkommen in den ersten Jahren kann Herr Krebs zudem durch sein angespartes Bankguthaben ausgleichen. Ein BVG- und Säule 3a-Kapitalbezug ist bei der Aufnahme einer selbständigerwerbenden Tätigkeit in der Regel empfehlenswert, auch wenn das Guthaben nicht vollumfänglich für den Praxiskauf oder die Eröffnung verwendet wird, da dieser Betrag in einem späteren Zeitpunkt wieder eingekauft und somit steuerlich erneut in Abzug gebracht werden kann.

Vermögensentwicklung von Familie Krebs				
Jahr	2015	2016	2017	2018
Bankguthaben	120 000	444 900	248 600	260 500
BVG Roland	175 000	0	0	0
BVG Manuela	33 000	34 900	36 900	39 000
Säule 3a Roland	70 400	6 750	13 618	20 606
Säule 3a Manuela	28 700	35 952	43 331	50 840
Wohneigentum (netto)	400 000	400 000	400 000	400 000
Kapitalaufbau (neu)	0	40 000	80 400	121 204
Einnahmenüberschuss	64 900	-196 300	11 900	63 000
<b>Gesamtvermögen</b>	<b>892 000</b>	<b>766 202</b>	<b>834 749</b>	<b>955 150</b>

### Vorsorge- und Versicherungssituation

Durch die Praxisübernahme verändert sich die Vorsorge- und Versicherungssituation von Herrn Krebs komplett. Während er als Angestellter gegen viele Risiken durch seinen Arbeitgeber versichert war, muss er sich nun als Selbständigerwerbender selber um die notwendigen Deckungen kümmern. Folgende Risiken müssen in die Überlegungen einbezogen werden und können wie folgt gedeckt werden:

- » Kurzfristige Arbeitsunfähigkeit: Taggeldversicherung
- » Langfristige Erwerbsunfähigkeit: Erwerbsunfähigkeitsversicherung und/oder freiwilliger BVG-Anschluss
- » Todesfall: Todesfallversicherung und/oder freiwilliger BVG-Anschluss
- » Sach- und Haftpflichtversicherungen: Berufshaftpflicht-, Rechtsschutz- und Praxis-Sachversicherung

Diese Deckungen sollten spätestens per Datum der Praxisübernahme abgeschlossen werden.

### Taggeldversicherung

Während ein Angestellter, je nachdem, ob es sich im Schadenfall um eine Krankheit oder einen Unfall handelt, Leistungen aus dem UVG oder Krankentaggeld erhält, empfehlen wir einem Selbständigerwerbenden den Abschluss einer Taggeldversicherung (inkl. Unfallrisiko). Bei der Höhe des versicherten Taggeldes sind nebst dem persönlichen Erwerbsausfall auch die laufenden Praxiskosten und allfällige Amortisationen mitzubedenken. Zudem ist unbedingt zu beachten, eine Summenversicherung abzuschliessen, damit es im Schadenfall keine Leistungskürzungen geben kann (siehe Newsletter-Beitrag zur Summen- und Schadenversicherung).

### Berufliche Vorsorge BVG und garantierter Kapitalaufbau

Für Herrn Krebs stellt sich bei der Praxisübernahme die Frage, ob er sich freiwillig im BVG versichern lassen will. In der Regel ist das Einkommen in den ersten Jahren des Praxisbetriebs durch Investitionen und Abschreibungen etwas tiefer, weshalb ein BVG-Beitritt aus steuerlicher Sicht häufig aufgeschoben wird. Nebst Steuereinsparungen bietet das BVG aber auch die Möglichkeit, Leistungen bei Invalidität und Todesfall zu versichern. Weiter gilt es, auch den künftigen Kapitalaufbau einzuplanen und abzusichern (siehe Newsletter-Beitrag «Garantierter Kapitalaufbau fürs Alter»). Anstelle eines BVGs kann dies auch über eine private Lebensversicherung erfolgen. Die ersten Prämien werden in unserem Beispiel über die bezogenen BVG- und Säule 3a-Kapitalien finanziert.

### Sach- und Haftpflichtversicherungen

Um überhaupt eine Praxisbewilligung zu erhalten, wird häufig eine Deckungsbestätigung einer Haftpflichtversicherung verlangt. Es ist unbedingt darauf zu achten, sämtliche Tätigkeiten mitzuversichern und eine genügend hohe Versicherungssumme zu wählen. Wir empfehlen eine Jahres-Zweifachgarantie von CHF 10 Mio. Weiter lohnt sich der Abschluss einer Rechtsschutzversicherung. Einerseits bieten unsere Versicherer eine Hotline oder Internetplattform mit wertvollen Auskünften und Tipps. Andererseits deckt diese Versicherung Anwalts- und Gerichtskosten in einem Rechtsstreit.

Nicht zuletzt sollte auch die Praxis mit allen Geräten gegen Feuer, Wasser und Diebstahl versichert werden. Auch ein Umsatzausfall infolge eines versicherten Schadens sollte unbedingt mitversichert werden, wobei auf die korrekte Deklaration der versicherten Werte geachtet werden muss, um nicht unterversichert zu sein.

### Fazit

Eine Praxisgündung oder -übernahme ist sowohl persönlich wie auch finanziell ein wichtiger Schritt und sollte daher gut geplant werden. Mit FMH Insurance Services verfügen Sie über einen zuverlässigen Partner, der umfassend berät und unterstützt.

## Berufshaftpflicht-Rahmenvertrag Interview mit Thomas Roth

FMH Insurance Services führt in Zusammenarbeit mit der AXA Winterthur einen Rahmenvertrag für die Berufshaftpflichtversicherung. Thomas Roth, Mitglied der Geschäftsleitung und Partner der Roth Gygax & Partner AG, hat diesen Rahmenvertrag mitgestaltet und verhandelt. Wir haben mit Thomas Roth über diese Lösung gesprochen:



### Herr Roth, warum sollten Ärzte ihre Berufshaftpflichtversicherung bei Ihnen abschliessen?

Zuerst analysieren wir den Versicherungsmarkt laufend und spüren für unsere Kunden die besten Angebote und Konditionen auf. Haben wir den richtigen Partner gefunden, handeln wir in einem zweiten Schritt einen Rahmenvertrag aus, dank welchem Sie zu tieferen Prämien oder besseren Leistungen kommen.

### Sie haben die Verhandlungen für den Berufshaftpflicht-Rahmenvertrag mit der AXA Winterthur geführt. Haben Sie für die Versicherten das Möglichste herausgeholt?

Die Verhandlungen mit der AXA Winterthur waren sehr hart aber stets fair. Dank unseren zahlreichen Kunden und als Vertreter der Dienstleistungsorganisation FMH Services ist es uns gelungen, einen exklusiven Rahmenvertrag mit attraktiven Konditionen, effizienter Kostenstruktur sowie risikogerechten und günstigen Prämien auszuhandeln.

### Haben Sie sich schlussendlich für die AXA Winterthur entschieden, weil sie die billigste Gesellschaft war?

Bei der Berufshaftpflichtversicherung haben wir primär die Deckungen verglichen und einen soliden und zuverlässigen Partner gesucht, welchen wir mit der AXA Winterthur gefunden haben. Die AXA Winterthur ist zudem Marktleader bei den Berufshaftpflichtversicherungen für Ärzte. Haben Sie gewusst, dass die AXA Winterthur als eine der wenigen Gesellschaften auf medizinisches Haftpflichtrecht spezialisierte Juristen beschäftigt? Meiner Meinung nach ist dies ein wesentliches Kriterium, welches viele andere Anbieter nicht erfüllen. Zudem sind die Prämien mehr als konkurrenzfähig.

### Können diese Konditionen auch über einen anderen Broker oder über den Gesellschafts-Aussendienst abgeschlossen werden?

Nein, diese Rahmenvertragskonditionen erhalten Sie exklusiv über das FMH Insurance Services Netzwerk.

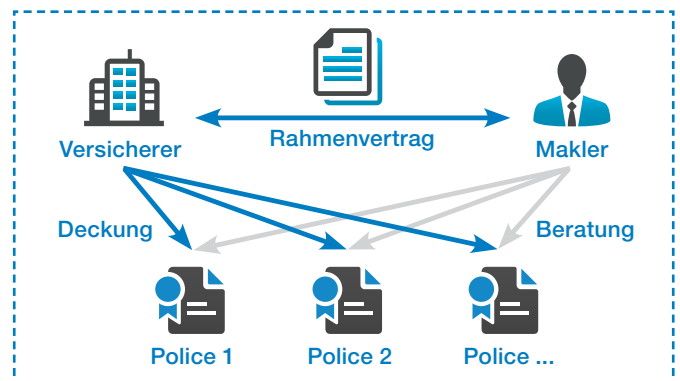
### Was ist mit Ärzten, die bereits bei der AXA Winterthur versichert sind, aber von den Rahmenvertragskonditionen nicht profitieren?

Ein Übertritt in unseren Rahmenvertrag ist in der Regel per Vertragsablauf möglich. Kontaktieren Sie uns, damit wir dies konkret für Sie abklären können.

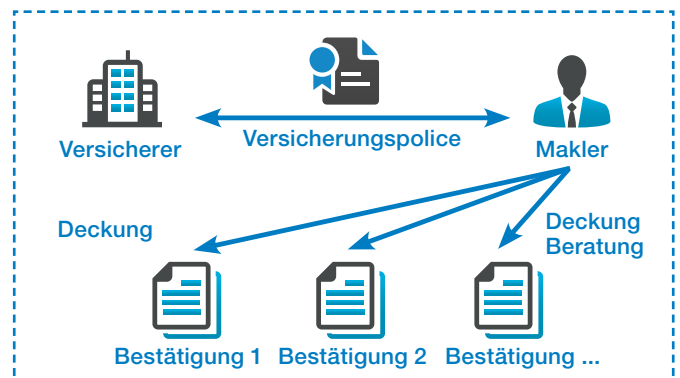
### Gibt es unterschiedliche Rahmenvertragsmodelle?

Grundsätzlich gibt es zwei Ausprägungen: Eine Rahmenvereinbarung mit einzelnen Direktverträgen zwischen den Versicherten und dem Versicherer oder eine Rahmenvertragspolice zwischen der Gesellschaft und dem Makler, in welcher die einzelnen Personen mitversichert werden. Grafisch lässt sich dies wie folgt darstellen:

#### Rahmenvereinbarung mit Direktverträgen



#### Rahmenvertragspolice



Wir sind überzeugt von der Rahmenvertragsvereinbarung mit Direktverträgen und haben unsere Berufshaftpflichtlösung entsprechend aufgebaut.

### Weshalb haben Sie sich für dieses Modell entschieden?

Unser Rahmenvertrag regelt lediglich die Konditionen für unsere Kunden. Es handelt sich eigentlich um eine Rabattvereinbarung wie bei einer Einkaufsgenossenschaft. Die Kunden schliessen schlussendlich aber direkt einen Vertrag mit der AXA Winterthur ab und haben somit eine Vertragsbeziehung mit einem direkten Forderungsrecht gegenüber dem Versicherer.

Bei einer Rahmenvertragspolice überweisen Sie in der Regel Ihre Prämie dem Makler, welcher schlussendlich den Versicherer bezahlt. Der Makler ist in diesem Modell der Versicherungsnehmer und hat somit alle Rechte und Pflichten des Vertrages. Er kann somit für die Versicherten entscheiden, ob er die Leistungen anpasst oder den Vertrag zu einer anderen Gesellschaft verlegt. Der Makler kann in diesem Modell zwar rascher auf Marktänderungen reagieren, dieses Modell setzt aber ein grosses Vertrauensverhältnis zwischen dem Kunden und dem Makler voraus. Stellen Sie sich nur vor, der Makler deklariert die einzelnen versicherten Risiken nicht korrekt und es kommt zu einem Schadenfall.

### Kommen wir noch kurz auf die Berufshaftpflicht-Deckung zu sprechen. Welche drei Deckungen oder Bedingungen sollte eine Berufshaftpflichtversicherung für Ärzte Ihrer Meinung nach unbedingt aufweisen?

Erstens sollte unbedingt eine genügend hohe und zeitgemässe Versicherungssumme gewählt werden. Wir empfehlen aktuell eine Deckung von 10 Mio. und verfügen über eine Jahres-Zweifachgarantie. D.h. die Leistung ist im Einzelfall auf 10 Mio. begrenzt und bei mehreren Fällen bis 20 Mio. pro Jahr. Viele ältere Verträge verfügen noch über Versicherungssummen von 3 oder 5 Mio., was aus unserer Sicht zu tief ist.



Zweitens muss ein Vertrag eine Nachrisikodeckung bei Praxisaufgabe oder Tod gemäss der gesetzlichen Verjährungsfrist aufweisen. Aktuell kann ein Arzt bis zu 10 Jahre nach Verursachung eines Schadens belangt werden. Unser Vertrag deckt solche Fälle ohne Mehrprämie ab, auch wenn der Vertrag bei der Praxisaufgabe gekündigt wird oder im Todesfall erlischt. Auf solche Details muss man unbedingt vorzeitig achten. Welcher Angehörige denkt an so etwas nach einem Todesfall?

Als dritten Punkt möchte ich festhalten, dass das zu versichernde Risiko unbedingt korrekt deklariert werden muss. Leider treffen wir immer wieder auf Verträge, bei welchen der Berater das Risiko nicht korrekt eingestuft hat. Ich bin der Meinung, dass bei der Berufshaftpflichtversicherung kein Kompromiss eingegangen werden darf. Es steht einfach zu viel auf dem Spiel.

## Masszahlen der Sozialversicherungen

Per 1. Januar 2015 wurden die AHV- und IV-Renten der Lohnentwicklung angepasst. Dadurch haben sich auch die Grenzbeträge der beruflichen Vorsorge (BVG) und die maximalen Säule 3a-Beiträge verändert. Folgend haben wir Ihnen eine Übersicht der wichtigsten Werte erstellt:

### AHV/IV

Minimale AHV-/IV-Rente	CHF 14 100
Maximale AHV-/IV-Rente	CHF 28 200
Maximale Ehepartnerrente	CHF 42 300

### BVG

Eintrittsschwelle (Mindestjahreslohn)	CHF 21 150
Koordinationsabzug	CHF 24 675
Maximal versicherter Lohn	CHF 84 600
BVG-Obergrenze	CHF 846 000

### Säule 3a

Maximaler Beitrag mit BVG	CHF 6 768
Maximaler Beitrag ohne BVG (max. 20% des Einkommens)	CHF 33 840



## Garantierter Kapitalaufbau fürs Alter ganz einfach ... oder doch nicht?

Im täglichen Beratungsgespräch stellen wir immer wieder fest, dass sich die meisten Personen zu diesem Thema nicht allzu viele Gedanken machen. Irgendwann hat man dazu Entscheidungen, oftmals unter dem Gesichtspunkt der Steuerersparnis, gefällt und fährt nun Jahr für Jahr das mehr oder weniger unveränderte Programm. Dabei ist doch der Kapitalaufbau ein enorm wichtiger Teil des Erwerbslebens. Man spart, damit nach der Pensionierung genügend Kapital für den dritten Lebensabschnitt zur Verfügung steht. Haben Sie sich schon einmal gefragt, ob Sie dieses Ziel auch sicher erreichen?

### Sparprozess eines «typischen» Arztes

In der Regel besitzt ein Arzt ein BVG als Selbständiger oder über seinen Arbeitgeber und bezahlt jährlich Sparbeiträge. Zur Steueroptimierung werden zudem oft in beträchtlichem Rahmen Einkäufe ins BVG getätigt. Daneben besitzt der Arzt nicht selten Wohneigentum und verfügt über eine Liquiditätsreserve. Oftmals ist auch ein im Verhältnis zum Gesamtvermögen kleines Wertschriftendepot vorhanden. Geld, welches nicht für das BVG oder zur Amortisation der Hypothek verwendet wird, fließt in die Liquidität bzw. in das Wertschriftendepot.

### Was passiert im Invaliditätsfall?

Unser Sozialversicherungssystem ist für eine breite Bevölkerungsschicht ausgelegt und muss einen Grossteil der Versicherten korrekt absichern. Je nach Sozialversicherung wurden unterschiedliche Lohnmaxima definiert. So sind im UVG z. B. Löhne bis CHF 126 000 p.a. gedeckt. Im BVG-Obligatorium hingegen beträgt das Lohnmaximum lediglich CHF 84 600. In der Regel sind Ärzte durch das Spital oder durch die eigene Vorsorge besser als die Minimalleistungen versichert. Trotzdem ist meistens nicht das volle Einkommen abgedeckt. Zudem stellen wir immer wieder fest, dass die Absicherung im Invaliditätsfall vielfach recht knapp bemessen ist und selten mehr als die aktuellen Lebenshaltungskosten abdeckt, was auf den ersten Blick ja auch korrekt scheint.

### Werden Invalidenrenten lebenslänglich bezahlt?

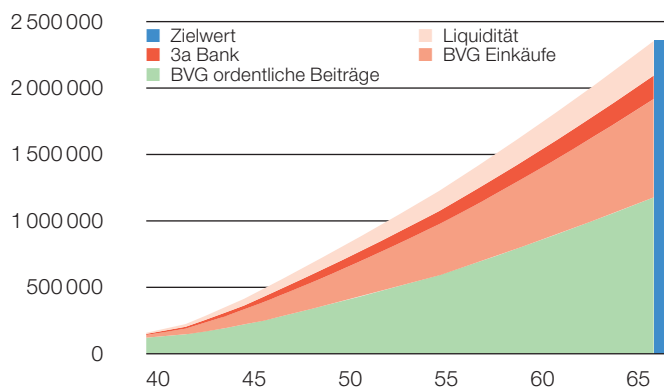
Nur gerade die UVG-Rente bei Unfall fließt lebenslänglich. Nicht selten ist die Rente aber auf besagten Lohn von CHF 126 000 begrenzt. Zudem werden nur gerade ca. 15% der Invaliditätsfälle durch Unfall verursacht.



Die Invalidenrente der IV wird bei Erreichen des Pensionsalters durch eine AHV-Altersrente ersetzt. Die maximale Altersrente der AHV für Ehepaare beträgt aktuell CHF 42 300 pro Jahr. Die mitversicherte Prämienbefreiung im BVG stellt sicher, dass die prognostizierte Altersrente im Alter 64/65 trotz Invalidität erreicht wird. Da Ärzte relativ spät in das Erwerbsleben eintreten und sie die hohen Einkommen erst in den letzten 20 Jahren des Erwerbslebens generieren, reicht diese Altersrente in den meisten Fällen nicht aus, um den gewohnten Lebensstandard ab Alter 64/65 weiterführen zu können. Zudem sind die Einkäufe bei Invalidität nicht versichert.

Dazu ein Beispiel:

Lebenshaltungskosten nach Pension inkl. Steuern CHF 160 000 p.a. abzüglich maximale AHV-Ehepartnerrente CHF 42 300 = Bedarf bei Pensionierung CHF 117 700 x 20 Jahre (ungefähre Lebenserwartung in Jahren nach Alter 64/65) = minimaler Kapitalbedarf 2.35 Mio.



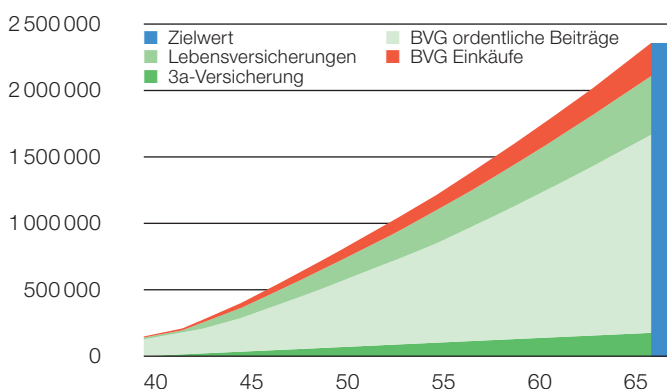
Der grüne Teil der Grafik ist durch die Prämienbefreiung im BVG gedeckt. Der rote Bereich ist nicht gegen Invalidität abgesichert. Bei «normalem» Verlauf ohne Invalidität kann der Arzt sein benötigtes Alterskapital problemlos ansparen. Sollte aber der Invaliditätsfall eintreten, besteht eine erhebliche Deckungslücke. Perfido ist zudem, dass sich der Betroffene dieser Lücke wohl erst im Pensionierungszeitpunkt bewusst wird. Bis Alter 64/65 kommen die Rentenleistungen aus IV, BVG, UVG und Krankentaggeld. In unserem konkreten Fall beträgt bei Invalidität im Alter 40 die Unterdeckung ab Pensionszeitpunkt rund 40%.

Hier liegt nun die grosse Herausforderung für gutverdienende Personen. Die Standardlösungen der Sozialversicherungen reichen nicht mehr aus, um den Kapitalaufbau im Alter sicherzustellen. Es gibt keine Standardanleitung, wie diese Problematik am besten gelöst wird. Meistens ist es eine Kombination von verschiedenen Massnahmen, welche schlussendlich zum Ziel führen. Im obigen Fall könnte dies wie folgt aussehen:

- Erhöhung der ordentlichen Sparraten im BVG, welche somit prämienbefreit sind
- Wechsel der Säule 3a von der Bank zur Versicherung mit Prämienbefreiung bei Invalidität

- Aufbau von freiem Kapital über eine Lebensversicherung mit Prämienbefreiung bei Invalidität und Fortführung von Einküfen in reduziertem Umfang. Diese könnten allenfalls noch durch eine höhere Invalidenrente abgesichert werden.

Ohne diesen letzten Punkt würde die Grafik wie folgt aussehen:



Stellt sich nun die Frage, ob eine Absicherung von 100% nicht übertrieben ist? Schliesslich nimmt durch die Invalidität die Aktivität des Betroffenen eher ab, was zu einem tieferen Finanzbedarf führt. Erfahrungsgemäss werden dafür aber oft Zusatzinvestitionen in die Liegenschaft und das Auto nötig, welches sich wiederum in einem erhöhten Finanzbedarf niederschlägt. Die Frage des korrekten Bedarfs ist schwierig zu beantworten und sehr individuell. Aber mit Sicherheit kann festgehalten werden, dass eine Lohneinbusse nach Pension von 40% zu hoch ist. Wir begegnen in unseren täglichen Beratungen leider sehr oft solchen Situationen. Zu Beginn des Jahres bekommen alle BVG-Versicherten einen aktuellen Pensionskassenausweis. Nehmen Sie sich einige Minuten Zeit und hinterfragen Sie die darauf aufgeführten Rentenleistungen bei Tod und Invalidität und ganz im Speziellen die prognostizierte Altersrente. Würden Ihnen diese Renten ausreichen?

Gerne stehen wir Ihnen mit unserem Beraterteam zur Beantwortung von Fragen zur Verfügung. Verwenden Sie dazu den beiliegenden Beratungsgutschein.

## Was ist die Durchschnittspreismethode?

Vielleicht sind Sie beim Lesen von Fachzeitschriften zum Thema Geldanlagen auch schon dem Begriff «Durchschnittspreismethode» 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.



## Worin unterscheiden sich Summen- und Schadenversicherungen?

Diese beiden Begriffe werden als Definition der beiden Leistungsarten bei Versicherungen verwendet. Während eine Summenversicherung im Schadenfall eine zum Voraus definierte Leistung erbringt, entschädigt eine Schadenversicherung nur den effektiv entstandenen Schaden. Insbesondere bei der Taggeld- und Erwerbsunfähigkeitsversicherung muss dieser Punkt berücksichtigt werden. Eine Schadenversicherung deckt den effektiv entgangenen Verdienst abzüglich allfälliger Leistungen anderer Versicherer. Häufig kommt es dadurch zu Kürzungen im Schadenfall, vor allem bei schwankenden Einkommen.

Die Leistung der Summenversicherung hingegen wurde bereits beim Vertragsabschluss fixiert, wodurch die Taggelder oder

Renten unabhängig des effektiven Lohnausfalles und allfälliger anderer Leistungen entrichtet werden. So können bei auf Ärzte spezialisierten Versicherern zum Beispiel auch ein Teil der laufenden Praxiskosten und Amortisationen mitversichert werden.

### Impressum

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

**Gestaltung und Realisation:**

**rub**media AG, Wabern/Bern. **Auflage:** 27 600 Expl.