Praxispartner richtig absichern

Versicherungstipp. In Verträgen von Berufsausübungsgemeinschaften (BAG) sind gegenseitige Vertretungszeiten und ergänzende Regelungen im Krankheitsfall/Berufsunfähigkeit oft nur oberflächlich behandelt. In den meisten Fällen ist den Praxispartnern nicht bewusst, dass in manchen Formulierungen existenzielle Risiken schlummern.

Autor: Jan Siol

Beispiel Nr. 1: Krankentagegeld und BU

In vielen Verträgen wird vereinbart, dass sich gegenseitig für eine gewisse Zeit vertreten wird, doch dann unterscheiden sich die Formulierungen, wer welchen Kosten- und Gewinnanteil erhält oder übernimmt.

Hiernach bemisst sich die Höhe eines „angemessenen" Krankentagegeldes. Sofern die Kosten für einen Vertreter und ein fixer Anteil der Praxiskosten übernommen werden, sind die geringere Ertragskraft (rund 50 Prozent) der Vertretung und der jeweilige Praxiskostenanteil existenzieller Bestandteil Ihrer Kranken- oder BU-Absicherung.

Nach den zu übernehmenden Kosten, die sich im Laufe der Zeit natürlich auch ändern, ist der persönliche Kapitaldienst sowie der Lebensunterhalt die zweite Kenngröße, die abzusichern ist (zum Beispiel Zahnärzteversorgung, Krankenversicherung, Finanzierungen, Leasingverträge, Ausgaben sonstige Versicherungen und Verpflichtungen).

Hierfür bietet es sich an, eine grobe Aufstellung zu ermitteln und diese anhand der letzten Kontoauszüge mit den realen Kosten zu vergleichen.

Beispiel Nr. 2: Todesfall eines Praxispartners

Laut BAG-Vertrag haben die Erben einen Abfindungsanspruch auf den Wert des Praxisanteils des Verstorbenen. Dies führt in der Regel dazu, dass der Faktor Zeit bei der Suche eines Nachfolgers die Verhandlungen mit potenziellen Nachfolgern erschwert. Unter Umständen findet sich kein adäquater Nachfolger, der bereit ist, den aufgerufenen Preis zu bezahlen, und je nach Vereinbarung muss der verbleibende Praxispartner die Abfindung zahlen.

Zusätzlich verbleiben beim Praxispartner allein die laufenden Fixkosten (Praxismiete, Personal etc.) in voller Höhe sowie erhöhte Anlaufkosten für die Fortführung der Praxis ohne den Altpartner.

Über eine gegenseitige Überkreuz-Risiko-LV/Dread-Disease-Versicherung kann das Risiko für den verbleibenden Partner bis auf null Euro reduziert werden, und die Erben des Verstorbenen erhalten als Abfindungsbetrag die Versicherungsleistung.

Gerade bei Existenzgründern, die sich in eine bestehende BAG einkaufen, kann der Todesfall eines Altpartners zu erheblichen neuen finanziellen Belastungen führen, wenn anteilig die Abfindung mitzufinanzieren ist.

Beispiel Nr. 3: Scheidung

Falls sich einer der Praxispartner/-innen scheiden lässt und weder im BAG- noch im Ehevertrag ausreichende Vorkehrungen getroffen wurden, kann es passieren, dass der hälftige Wertzuwachs des Praxisanteils dem Ehepartner zusteht. Dies führt neben dem privaten Ungemach zu Streitigkeiten innerhalb der Praxis oder kann die finanzielle Lage sehr strapazieren.

Zu empfehlen ist daher immer, die Praxis aus der Ehe herauszuhalten und entsprechend für Kompensationen für den Wertausgleich zu sorgen. Hier ist es enorm wichtig, dass für den Ehepartner gleichwertiger Ersatz geschaffen wird, damit eine exemplarische Lösung über einen modifizierten Ehevertrag nicht sittenwidrig ist.

Eine Lebensversicherung kann steueroptimiert verwendet werden, die beispielsweise auch fondsbasiert oder rein klassisch in die spätere gemeinsame Altersvorsorge miteinfließt.

Diese Regelungen bedürfen einer ganzheitlichen Betrachtung zusammen mit einem Steuerberater und einem Rechtsanwalt. Die Mitglieder Rechts- und Steuerberatung des FVDZ hilft gerne weiter. Infos unter www.fvdz.de.

Neben den obigen drei Beispielen, die aufgrund der einfachen Plausibilität gewählt wurden, sind in der fokussierten Risikobetrachtung der Praxisverträge um die 20 weitere Faktoren entscheidend, sodass eine fundierte Analyse und Risikoeinschätzung nicht pauschal getroffen werden können. Innerhalb der Kooperation zwischen dem FVDZ und der auxmed können Verbandsmitglieder kostenlos eine erste Einschätzung erhalten. ■

Jan Siol
Geschäftsführer auxmed GmbH
www.auxmed.de

ESTELITE

Ästhetik mit System – Komposite von TOKUYAMA

Spezialisten & Alleskönner:
Die ESTELITE-Familie – ein einzigartiges System für die moderne Füllungstherapie basierend auf sphärischen Füllkörpern.

- **Individuelle Anwendungsmöglichkeiten**
  durch verschiedenste Viskositäten
- **Exzellente Polierbarkeit & Handhabung**
  mehrfach ausgezeichnet durch den Dental Advisor
- **Hohe Belastbarkeit**
  durch optimal abgestimmte sphärische Füllkörper
- **Schnelle Tiefenhärtung**
  durch kontrollierte Brechungsindizes & RAP-Technology

Für den idealen Workflow:
Unsere
ESTEPOLISHER

MUSTER & MEHR

Tokuyama
tokuyama-dental.eu