

ALTERSVORSORGE FÜR DEN ZAHNARZT

Lohnt sich das überhaupt?

Harald Heidrich

Ärzte und Zahnärzte gehören mit einem jährlichen Durchschnittseinkommen zwischen 100.000 EUR und 300.000 EUR zu den Spitzenverdienern. Wenn sie sich in Sachen Altersvorsorge ausschließlich auf die Absicherung durch ihre berufsständischen Versorgungswerke verlassen, so ist die Rentenlücke vorprogrammiert.

» Mehr als 60 Prozent der Renten aus ärztlichen Versorgungswerken liegen bereits heute unter monatlich 3.000 EUR brutto. Die Lebenserwartung steigt jedes Jahr um ca. drei Monate und dieser Anstieg wird von den Versorgungswerken oft durch ausbleibende Rentenanpassungen oder sogar Rentenkürzungen gegenfinanziert. Auch das anhaltend niedrige Kapitalmarktzinsniveau tut ein Übriges dafür, dass heute wohl kaum mehr jemand von Rentensteigerungen ausgeht.

Die Versorgungswerkrente ist noch um den Beitrag zur (privaten) Krankenversicherung und um die Steuern (ab dem Jahr 2040 müssen die Renten voll versteuert werden) zu reduzieren, sodass nur noch gut die Hälfte dieser Beträge als Nettoeinkommen im Alter zur Verfügung stehen wird. Da auch die Verkaufspreise von Zahnarztpraxen stark gesunken sind, erscheint es fahrlässig, diese geplanten Erlöse bei der Planung der Altersvorsorge zu berücksichtigen.

Trotz oder gerade wegen des Spitzenverdienstes droht den Zahnärzten eine hohe Versorgungslücke, wenn nicht rechtzeitig und in der richtigen Höhe vorgesorgt wird. Wenn sich ein heute 30-jähriger Zahnarzt eine monatliche Kaufkraft von 3.000 EUR zu Beginn seiner Ren-

tenzeit mit 67 Jahren wünscht und man nur eine jährliche Teuerungsrate bis zum Ruhestand von jährlich 1,5 Prozent unterstellt, dann erfordert das eine Kaufkraft im Alter von 67 Jahren in Höhe von rund 5.100 EUR oder ein Verrentungskapital von rund 1,6 Millionen EUR. Dieses ambitionierte Ziel kann mit der richtigen Strategie erreicht werden. Aber, so bitter es auch klingt, sparen tut weh und erfordert Disziplin.

Was ist noch abzusichern?

Private Vorsorge tut not, muss aber zuallererst mit der Absicherung von Lebensrisiken beginnen. Wird ein Zahnarzt berufs- oder erwerbsunfähig, so gibt es bis auf die nur als rudimentär zu bezeichnende Erwerbsunfähigkeitsrente der Versorgungswerke keinerlei Absicherung. Und diese Rente setzt, wenn überhaupt, auch nur dann ein, wenn die Approbation zurückgegeben wird. Hier ist die private Vorsorge über eine Berufsunfähigkeitsrente gerade am Anfang absolute Pflicht – heute allerdings nicht unser Thema. Auch auf die Notwendigkeit der Existenzsicherung der Familie im Falle des eigenen vorzeitigen Todes kann ich hier nur eindringlich hinweisen.



Altersvorsorge



© Harry Huber, kuthan/Shutterstock.com

Was ist zu tun?

Der Ruhestand und die Altersvorsorge sind zwei der wichtigsten Anlageziele überhaupt. Und hier gilt, wie bei allen Investments generell, „nicht alle Eier in einen Korb legen“ und rechtzeitig anfangen!

Der junge Zahnarzt hat hier mehrere Herausforderungen zu bewältigen. Er muss die Anlageform finden, die zu ihm passt (oft wird die „eierlegende Wollmilchsau“ gesucht – sicher, rentabel und immer verfügbar – die leider noch nicht erfunden wurde) und er muss das Zinstief austricksen. Und hier sind auch diejenigen gefordert, die schon vor Jahren mit Altersvorsorge begonnen haben und nun dringend die Höhe ihrer Beiträge und Ziele überprüfen müssen.

Im Folgenden sollen mögliche und sinnvolle Alternativen der Altersvorsorge beleuchtet werden. Die Vielschichtigkeit dieses Themas kann hier nur angerissen werden. Deswegen empfiehlt es sich, mit einem unabhängigen Berater zusammenzuarbeiten, der auch die Besonderheiten des Berufsstandes kennt.

Ärzte, egal ob angestellt oder selbstständig, sind Mitglieder im Versorgungswerk und daher von der staatlichen Riester-Förderung ausgeschlossen.

Tagesgeldanlagen und **Banksparpläne** können im kurzfristigen Bereich eingesetzt werden, für die Altersvorsorge eignen sie sich nicht. Eine relativ hohe Flexibilität bieten auch **Fondsparpläne**. Gerade kostenarme Indexfonds werden gerne empfohlen. Wenn man als Zahnarzt jedoch das Ziel „Altersvorsorge“ hat, dann sollte man zu Anlagen greifen, die einen auch ohne großen Aufwand über die in der Regel sehr lange Zeit begleiten und vor allem auch eine lebenslange Rentenzahlung sicherstellen können. Und dies ist mit diesen drei genannten Anlagen nur sehr schwer möglich.

Die Mitgliedschaft im **Versorgungswerk** ist eine Zwangsmitgliedschaft, die Rente aus dieser Ärzteversorgung ist eine Zusage ohne Garantie. Ob es sich im Einzelfall lohnt, mehr als den Pflichtbeitrag zu zahlen, sollte mit einem unabhängigen Berater besprochen werden.

Der Vollständigkeit halber sei auch kurz die **Riester-Rente** erwähnt. Ärzte, egal ob angestellt oder selbstständig, sind Mitglieder im Versorgungswerk und daher von der staatlichen Riester-Förderung ausgeschlossen. Also: Finger weg! Gerade Freiberuflern wird sehr oft die **Rürup- oder auch Basisrente** angeboten. Diese Rente gehört zur sogenannten Schicht 1 und wird über die steuerliche Abzugsfähigkeit (in 2015 zu 80 Prozent, ab 2025 zu 100 Prozent) der Beiträge staatlich gefördert. Dafür sind dann die Rentenleistungen steuerpflichtig (in 2000 zu 70 Prozent, ab 2040 zu 100 Prozent). Sie ist also vergleichbar mit den Renten aus dem Versorgungswerk, sowohl bei den Vor- als auch bei den Nachteilen.

CREATE IT.

Uns geht es nicht nur um die Produktion von Gütern, sondern auch um Ideale. Unser Ziel ist es, gemeinsam mit den Menschen in aller Welt neue Werte zu schaffen. Dingen, die es bisher noch nicht gab, verleihen wir eine Form. Wir schaffen Technologien, die jeden in Erstaunen versetzen. Wir bereichern das Leben vieler und zaubern ein Lächeln auf die Gesichter der Menschen.



Ihr verlässlicher Partner –
ein ganzes Berufsleben lang

VERTRAUEN

PRÄZISION

LÄCHELN

INNOVATION

WEITSICHT

ZUKUNFT

PROFESSIONALITÄT

Die Basisrente darf nicht als Einmalbetrag ausbezahlt, sondern muss immer verrentet werden. Sie ist nicht direkt vererbbar und kann nicht abgetreten werden. Vor allem für ältere Zahnärzte können die (steuerlichen) Vorteile überwiegen, bei Berufsstärtern oder Existenzgründern muss genau überlegt werden, ob es am Anfang nicht passendere Anlagemöglichkeiten gibt.

In der Vergangenheit waren **Renten- oder Lebensversicherungen** sehr beliebt, vor allem wegen des Garantiezinses, der in der Spitze bei 4 Prozent lag. Heute werden nur noch 1,25 Prozent auf den Sparbeitrag garantiert und auch hier scheint der Tiefpunkt noch nicht erreicht.

Das Sicherheitsbedürfnis des Sparer muss schon extrem hoch sein, um heute noch zu diesen klassischen Produkten zu greifen. Trotzdem sollte der junge Zahnarzt, der anfängt, für seine Altersvorsorge zu sparen, nicht auf Produkte aus der Familie der Rentenversicherungen verzichten. Neben den steuerlichen Vorteilen in der Auszahlungszeit bieten sie dem Sparer einen wichtigen, unschätzbaren Vorteil: Sie nehmen ihm das Management der Vermögensanlage ab und „erziehen“, da es sich um langfristige Verträge handelt, zum Sparen. Diesen letzten Punkt, der auch ab und zu bei den Nachteilen einsortiert wird, sehe ich gerade zu Beginn des Vermögensaufbaus als Vorteil dieser Produktgattung. In der zweiten Hälfte des

Berufslebens und wenn man beginnt, über die Vermögensoptimierung nachzudenken, können dann ganz andere Produktgattungen wichtig werden. Zu Beginn empfehlen sich jedoch dies sogenannten **fondsgebundenen Lebens- bzw. Rentenversicherungen**.

Wer die Chance auf höhere Renditen will, muss auch mit mehr Risiko investieren. Oder wie André Kostolany schon sagte: „Wer reich ist, kann spekulieren. Wer arm ist, muss spekulieren.“ Doch bei den Unterschieden und der Anlagestrategie wird es dann unübersichtlich und kompliziert. Es gibt Produkte ohne und mit Garantie, statische und dynamische Hybridprodukte, Höchststandsgarantiefonds oder indexgebundene Produkte.

Bei den Garantieprodukten gibt es Produkte mit Garantien während der Laufzeit und Produkte mit endfälligen Garantien. Für jedes Produkt und bei allen Vergleichen wird mit Ablaufleistungen gerechnet. Wie wahrscheinlich ist es, dass die angegebenen Ren-



*Egal für welche Form der
Vorsorge man sich entscheidet,
das Wichtigste ist: rechtzeitig
anfangen und durchhalten.*

ditionen auch erreicht werden können? Wie belastbar sind diese Zahlen? Wie hoch sind die Kosten der einzelnen Produkte?

Kann ein Anleger hier alleine richtig entscheiden? Welches sind die richtigen und vor allem wichtigen Kriterien bei der Auswahl? Auch hier kann ich nur die Empfehlung wiederholen, mit einem qualifizierten und unabhängigen Berater zusammenzuarbeiten, der zusammen mit Ihnen das passende und richtige Produkt für Sie findet.

Fazit

Egal für welche Form der Vorsorge man sich entscheidet, das Wichtigste ist: rechtzeitig anfangen und durchhalten. Nur so kann man sicherstellen, dass man sich auch im Ruhestand all das leisten kann, für das man im Arbeitsleben nicht genügend Zeit hatte. Und dann hat sich auch die Altersvorsorge gelohnt! <<<

➔ KONTAKT

Harald Heidrich
Diplom-Kaufmann
Zertifizierter Ärzte- und Zahnärzterberater (IFU/ISM)

HEIDRICH CONSULT
Finanz- und Wirtschaftsberatung
Am Hohen Ufer 3a
30159 Hannover
Tel.: 0511 89706570
heidrich@finanzconsult.org
www.finanzconsult.org



MUNDHYGIENETAG 2016



30. September./1. Oktober 2016 || München – The Westin Grand München

THEMA

MUNDHYGIENE IM TREND

WISSENSCHAFTLICHE LEITUNG

Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten

REFERENTEN

- Prof. Dr. Nicole B. Arweiler/Marburg
- Prof. Dr. Thorsten M. Auschill/Marburg
- Priv.-Doz. Dr. Mozhgan Bizhang/Witten
- Priv.-Doz. Dr. Gregor Petersilka/Würzburg
- Prof. Dr. Stefan Zimmer/Witten

PROGRAMM FREITAG

- Seminar A Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte/-r für die Zahnarztpraxis

PROGRAMM SAMSTAG – HAUPTVORTRÄGE

- Wissenschaftliche Vorträge, u.a. zu den Themen
 - Elektrozahnbürsten
 - Zahnpasta – Die Allzweckwaffe der oralen Prävention
 - Wo die Zahnbürste nicht ausreicht: besonder Hilfsmittel für die Pflege von Interdentalräumen und Zunge
 - Häusliche Prophylaxe bei Risikopatienten: Was empfehle ich wem?
 - Gut geputzt und dennoch krank? Weshalb Mundhygiene und Parodontitis (nicht) zusammenhängen
 - Infiltrationstherapie zur Behandlung fluorotischer Veränderungen
 - Supra- und subgingivale Irrigation: Was kann die „Munddusche“ wirklich leisten?
- Seminar A Weiterbildung und Qualifizierung Hygienebeauftragte/-r für die Zahnarztpraxis
- Seminar B Ausbildung zur zertifizierten QM-Beauftragten QMB



Online-Anmeldung/
Kongressprogramm



www.mundhygienetag.de

VERANSTALTER/ANMELDUNG
OEMUS MEDIA AG
Holbeinstraße 29 || 04229 Leipzig
Tel.: 0341 48474-308
Fax: 0341 48474-290
event@oemus-media.de
www.oemus.com

Nähere Informationen zum Programm, zu den Preisen und den Allgemeinen Geschäftsbedingungen finden Sie unter www.oemus.com

FAXANTWORT | 0341 48474-290

- Bitte senden Sie mir das Programm zum MUNDHYGIENETAG 2016 am 30. September/1. Oktober 2016 in München zu.

Titel | Vorname | Name

E-Mail-Adresse (Bitte angeben! Sie erhalten Ihr Zertifikat per E-Mail)

Praxisstempel