

A man with a beard and short hair is sitting on a metal grate over a body of water. He is wearing a black long-sleeved shirt, dark pants, white socks, and white sneakers. He is holding a green book and looking at it with a smile. The background shows a cityscape with buildings and a clear blue sky. The sun is low in the sky, creating a warm glow and a lens flare effect across the image.

LEITFADEN

FINANZIELLE BILDUNG

WEGE IN EINE SICHERE ZUKUNFT

www.zsh.de

[ZSH]

Finanzdienstleistungen

Finanzielle Bildung erhalten wir in keiner Phase unserer Schulbildung oder unserer weiteren Ausbildung. Vielleicht geben uns unsere Eltern eine Orientierung. Aber ein Schulfach ist es leider nicht. Dabei ist finanzielle Bildung der Schlüssel zu einem erfolgreichen und sicheren Leben – beruflich wie privat. Hier erfahren Sie, wie Sie am besten bereits während des Zahnmedizin-Studiums Ihren finanziellen Bildungsweg beschreiten und welche Vermögensarten es gibt. **Denn Vermögen hat nicht nur mit Kapital zu tun.**

- 1 **Finanzielle Bildung:
Die Vermögensarten**
- 2 **Investieren in Persönlichkeit**
- 3 **Schritt für Schritt Finanzvermögen
bilden**
- 4 **Klare Struktur: Das 2-Konten-Modell**
- 5 **Optimal für Selbstständige:
Das 4-Konten-Modell**
- 6 **Strukturiert Finanzvermögen aufbauen**
- 7 **Finanzplanung ist Lebensplanung**
- 8 **Gute Argumente für mehr Gehalt**
- 9 **Umsatzbeteiligung – ein Schritt hin zur
eigenen Praxis**
- 10 **Entdecken Sie Ihre Potenziale – in der
eigenen Praxis**

1 **Finanzielle Bildung: Die Vermögensarten**

Wer das Wort Vermögen hört oder liest, denkt zunächst meistens an Werte wie Immobilien, Aktien oder Edelmetalle. Doch davon ist man in der Regel im Studium oder am Beginn der Karriere in der Zahnmedizin noch weit entfernt. Vermögen ist jedoch auch ein Verb – und dessen Bedeutung „können“, „in der Lage sein, etwas zu tun“ öffnet den Blick dafür, was Vermögen jenseits des rein Materiellen noch sein kann: Vermögensarten, die sehr wohl früh gebildet werden können und die durchaus mit finanzieller Bildung zu tun haben.

Bei der ZSH sprechen wir von drei Vermögensarten:

- Humanvermögen
- Sozialvermögen
- Kapitalvermögen

Was verstehen wir unter **Humanvermögen**? Hierunter fassen wir die Fähigkeiten und Eigenschaften zusammen, die Ihre beruflichen Kenntnisse und Ihre charakterlichen Eigenschaften beschreiben. Was macht Sie als Mensch und als Zahnärztin oder Zahnarzt aus? Hier legen Sie den Grundstein für Ihre berufliche Karriere wie für Ihren privaten Lebensweg. Das heißt, eine Investition in Ihr Humanvermögen zahlt sich mittel- bis langfristig sehr stark aus.

Investitionen in Ihr Humanvermögen sind Ausgaben in weiterführende Coachings und Fortbildungen im fachlichen Bereich, aber auch im Bereich Management. Ein Beispiel: Ein Curriculum zur Endo-Spezialisierung kostet rund 9.000 Euro brutto, 5.000 Euro nach Steuern. Dadurch können Zahnmediziner jedoch ihr durchschnittliches Jahresgehalt von rund 150.000 Euro p.a. auf etwa 220.000 Euro p.a. erhöhen. Bedenken Sie, dass höhere Fachkenntnisse von Ihren Patienten honoriert werden.

2 **Investieren in Persönlichkeit**

Darüber hinaus bedeutet eine Investition in Fort- und Weiterbildung auch eine Investition in Ihre Persönlichkeit. Das wird dann umso wichtiger, wenn Sie daran denken, sich selbstständig zu machen und eine eigene Praxis zu gründen. Dann müssen Sie auch als

Manager agieren – und als Visionär, denn Sie müssen Ihre Praxis weiterentwickeln, Perspektiven für die Zukunft eröffnen für den Umgang mit Ihren Patienten und den zukünftigen wirtschaftlichen Erfolg.

Dazu kann auch das **Sozialvermögen** einen wichtigen Beitrag leisten. Darunter verstehen wir unter anderem das Netzwerken. Wer kennt Sie, wen kennen Sie, von wem erfahren Sie nützliche Best-Practice-Beispiele oder – wenn Sie sich selbstständig machen wollen – wo wird eine Praxis frei? Investitionen ins Sozialvermögen tragen übrigens über Generationen. „Papa kannte schon seinen Vater, dann kann ich auch dem Sohn helfen.“ Die Bedeutung solcher Beziehungen und die Wirkung von Vitamin B kann nicht hoch genug eingeschätzt werden.

Schließlich können wir uns um das **Finanzvermögen** kümmern.



3 Schritt für Schritt Finanzvermögen bilden

Das Studium ist geschafft, das erste Einkommen auf dem Konto – das ist reichlich Anlass zum Feiern. Belohnen Sie sich mit einer Reise oder investieren Sie in Ihr Hobby. Denn das haben Sie sich verdient. Danach haben Sie auch Lust, sich um Ihre finanzielle Bildung zu kümmern. Und die beginnt nicht mit großen Plänen, sondern mit kleinen Schritten. Der erste Schritt heißt: Rücklagen bilden.

Die Corona-Pandemie führt uns allen vor Augen, dass Ereignisse, die wir nur sehr schwer beeinflussen können, starke Auswirkungen auf unser Leben haben. Bei Angestellten droht Kurzarbeit, bei Selbstständigen Umsatzrückgang – in beiden Fällen ist Ihre Liquidität bedroht. Deshalb ist es wichtig, sich ein Polster von mindestens ein bis zwei Monatsgehältern aufzubauen, um Rückschläge in Ruhe auffangen und Pläne für eine Neuorientierung oder Aufarbeitung entwickeln zu können.

Dabei sollten wir hier noch eine scheinbare Banalität klären: den Unterschied zwischen brutto und netto. Das Anfangsgehalt eines angestellten Zahnarztes beträgt etwa 2.500 bis 3.000 Euro brutto im Monat. Die gehen aber nicht voll aufs Konto, weil der Staat Lohnsteuer und Sozialbeiträge des Arbeitnehmers (Kranken-, Renten-, Pflege- und Arbeitslosenversicherung) einbehält, sodass auf dem Konto netto rund 1.700 Euro eingehen. Davon sollten zuerst noch zwei Versicherungen bestritten werden, die wir für unerlässlich halten: Die Haftpflichtversicherung und die Berufsunfähigkeitsversicherung.

4 Klare Struktur: Das 2-Konten-Modell

Für Angestellte empfehlen wir das 2-Konten-Modell: ein Konto für die Einnahmen und ein Konto für die Ausgaben. Wenn Sie regelmäßig die monatlichen Ausgabenbeträge vom Einnahmenkonto aufs Ausgabenkonto überweisen, wissen Sie genau, welchen Betrag Sie zur freien Verfügung haben. Denken Sie dabei daran, dass Sie bestimmte Beträge, die jährlich oder quartalsweise (Versicherungen, Abos etc.) anfallen, in den monatlichen Ausgabenbetrag hineinrechnen. So sind Sie auch für Überraschungen gewappnet.

Nun möchten wir Ihnen noch zwei wichtige Kennzahlen vorstellen: 30 Prozent und 10 Prozent. 30 Prozent des Nettogehalts werden Sie für die Miete brauchen. Wobei das nur ein Durchschnittswert sein kann, der in München oder Frankfurt schwierig zu halten sein wird. 10 Prozent des Nettogehalts empfehlen wir zu sparen – zunächst um die Rücklage von mindestens ein bis zwei, besser drei Monatsgehältern zu bilden, dann um weitere Ziele zu verwirklichen.

Für kurzfristige Ziele – dazu zählen Auto, Urlaub, Hobbys, aber auch die Fortbildung – eignet sich ein Tagesgeldkonto. Für langfristige Ziele, wie eine eigene Immobilie – oder die eigene Praxis, braucht es eine clevere Struktur. Denn es gibt einen hartnäckigen Gegner: die Inflation.



5 Optimal für Selbstständige: Das 4-Konten-Modell

Doch zurück zu unserem Konten-Modell. Das 2-Konten-Modell greift nämlich dann zu kurz, wenn Sie sich selbstständig machen und eine eigene Praxis führen. Dann ist ein 4-Konten-Modell empfehlenswert, das zwischen privaten Einnahmen und Ausgaben und jenen für die Praxis unterscheidet und beides sauber strukturiert. Das 4-Konten-Modell besteht aus den Konten:

- Einnahmekonto Zahnarztpraxis
- Ausgabenkonto Zahnarztpraxis
- Ausgabenkonto privat
- Rücklagenkonto Steuer

Und das funktioniert so:

Auf das **Einnahmekonto Zahnarztpraxis** werden alle Einnahmen gebucht, die Sie von der KZV oder von Patienten in Ihrer Praxis erhalten. Mit diesen Einnahmen können Sie jetzt die Ausgaben steuern. Aus Ihren Erfahrungen können Sie eine monatliche Pauschale ermitteln, die Sie jeden Monat auf das Ausgabenkonto Zahnarztpraxis überweisen.

Vom **Ausgabenkonto Zahnarztpraxis** bestreiten Sie alle Ausgaben, die die Praxis betreffen. Diese haben Sie vor der Gründung in Ihrem Businessplan zusammengefasst. Aus der Break-even-Berechnung zuzüglich der Zins- und Tilgungskosten der Praxiskredite ermittelt sich der monatliche Ausgabenbetrag. Gerät Ihr Ausgabenkonto Zahnarztpraxis mal ins Minus, müssen Sie prüfen, woran das liegt und Ihr Verhalten möglicherweise anpassen.

Auf Ihr **Ausgabenkonto privat** überweisen Sie Ihr monatliches Unternehmmergehalt. Davon werden alle privaten Ausgaben bestritten. Ob Sie von diesem Konto Ihre Beiträge zur Krankenversicherung und zum Versorgungswerk abbuchen ist eine Frage, die Sie mit einem Steuerberater besprechen sollten.

Das **Rücklagenkonto Steuer** dient dazu, für die Umsatz- und Einkommensteuerzahlungen liquide zu sein. Überweisen Sie den Betrag auf Ihr Ausgabenkonto Zahnarztpraxis, vor allem, wenn Sie mit dem Finanzamt eine

Abbuchung vereinbart haben, denn die erfolgt pünktlich zum angekündigten Termin. So haben Sie, Ihr Steuerberater und das Finanzamt stets den Überblick. Übrigens: Manche eröffnen Ihr Rücklagenkonto Steuer sogar bei einer anderen Bank, um zufällige Übergriffe zu vermeiden.



6 Strukturiert Finanzvermögen aufbauen

Die zwei bzw. vier Konten sind eingerichtet, in Ihr Human- und Sozialvermögen haben Sie bereits etwas investiert, nun ist es Zeit, sich um langfristige Finanzvermögensfragen zu kümmern. Dazu ist es wichtig, dass Sie Ihre Anlegermentalität kennenlernen. Das heißt, wie viel Risiko können Sie bei Ihren Investments vertragen. Eins ist klar: Je höher die Rendite, desto höher die Chance, die Inflation zu schlagen – aber desto höher ist auch das Risiko, Verluste zu erleiden. Wichtig ist: Sie müssen sich mit Ihren Anlageentscheidungen wohlfühlen.

Gleichzeitig sollten Sie sich klarmachen, welche Ziele Sie langfristig verfolgen: fürs Alter vorsorgen, eine Immobilie erwerben, eine Familie gründen – oder eine Praxis einrichten bzw. übernehmen. Oder alles gleichzeitig.

7 Finanzplanung ist Lebensplanung

Ihre Ziele und Ihre Anlegermentalität bestimmen die Wahl der Anlageklassen. Zur Verfügung stehen grundsätzlich die folgenden Anlageklassen:

- Aktien und Aktienfonds
- Anleihen von Unternehmen oder Staaten
- Gemischte Fonds aus Aktien und Anleihen
- Edelmetalle
- Immobilien
- Alle davon abgeleiteten Investitionsformen, also Derivate

Ein Leitsatz der ZSH ist: Finanzplanung ist Lebensplanung. Das heißt auch, man kann nicht früh genug mit der Finanzplanung anfangen. Idealerweise denken Sie schon im Studium darüber nach, welche Ziele Sie später beruflich verfolgen. Denn schon da ändert sich im Vergleich zur Schule ja alles: Sie haben feste Ausgaben wie Miete, Sie haben feste Einnahmen aus Bafög, Jobs oder Elternhaus und Sie müssen mit Ihren Einnahmen auskommen. Deshalb sollte hier schon Ihre finanzielle Bildung beginnen.

Bei der ZSH arbeiten Experten, die sich genau damit beschäftigen, welche Anlagemodelle in welchem Lebensabschnitt geeignet sind, um Ihre Ziele zu verwirklichen. Wir denken sogar noch viel weiter. Unter dem Schlagwort Generationenberatung entwickeln wir, nachhaltige Konzepte, die zunächst Ihre Lebens- und Finanzplanung darstellen, von denen dann darüber hinaus auch die folgenden Generationen Ihrer Familie profitieren können. Solch eine Betrachtung verändert dann Anlagehorizonte in der Gegenwart.

8 Gute Argumente für mehr Gehalt

Doch zurück zum Hier und Jetzt. Wie wäre es, monatlich mehr Geld für die Finanzplanung zur Verfügung zu haben? Als Angestellter ist das Naheliegende eine Gehaltserhöhung. Aber dafür brauchen Sie schlagkräftige Argumente. Hier sind ein paar Vorschläge:

Als Assistenzarzt beginnen Sie mit 2.500 bis 3.000 Euro monatlich. Bis zum Ende der Assistenzzeit werden daraus in der Regel rund 5.000 Euro – jedes Jahr 500 Euro mehr. Doch mit jedem Jahr steigt Ihre Erfahrung, wächst Ihre Routine und Sie lernen stetig Neues dazu. Und: Sie können mehr Patienten am Tag behandeln – und damit mehr Umsatz für die Praxis generieren. Denken Sie an das Stichwort Humanvermögen: Wenn Sie sich mit einem Curriculum oder einem Masterlehrgang weitergebildet haben, können Sie jetzt komplexere Tätigkeiten wie eine Wurzelbehandlung oder eine Implantation ausführen. Auch das bedeutet mehr Umsatz für die Praxis. Schließlich übernehmen Sie mit der Zeit mehr Verantwortung, entwickeln Ideen oder betreuen Bereiche wie Homepage oder Patientenkontakte. Das heißt, Sie entlasten Ihren Chef, sodass dieser selbst mehr Zeit für Patienten und für komplexe Fälle hat.

Bevor Sie in ein Gespräch über Ihr Gehalt gehen, bereiten Sie sich also gut vor und sammeln Sie Argumente, die für Ihre höhere Leistung sprechen. Dann versetzen Sie sich in die Lage Ihres Arbeitgebers: Was würden Sie an seiner Stelle tun? Zeigen Sie ihm, dass Sie an seine Belange und das Wohl der Praxis denken. Und dann: Zögern Sie nicht, das Gespräch zu suchen. Wenn Sie überzeugt sind, mehr Geld zu verdienen – im wahrsten Sinne des Wortes – dann sprechen Sie es mit Ihren starken Argumenten an. Denn das Gefühl, benachteiligt zu sein, belastet auf Dauer die Atmosphäre in der Praxis. Bleiben Sie im Gespräch Sie selbst, dann wird es auch gelingen

9 Umsatzbeteiligung – ein Schritt hin zur eigenen Praxis

Tatsächlich tendieren viele junge Zahnärztinnen und Zahnärzte schon nach ein bis zwei Jahren in Anstellung nach einer Umsatzbeteiligung. Diese besteht aus drei Variablen:

- Fixgehalt
- Umsatzbeteiligungsquote
- Umsatzschwelle

Idealerweise wählen Sie Fixgehalt und Umsatzbeteiligung so hoch wie möglich und die Umsatzschwelle so niedrig wie möglich. Das hängt natürlich vom Arbeitgeber und von der Struktur der Praxis ab. Alle Bestandteile stehen in Bezug zueinander und verändern sich, wenn man ein Teil verändert. In der Regel geht man aber von einer Umsatzbeteiligungsquote von 25 Prozent aus. Ein Beispiel veranschaulicht, wie die Umsatzbeteiligung funktioniert:

Bei einem Fixgehalt von 4.000 Euro und einer Umsatzquote von 25 Prozent errechnet sich die Umsatzschwelle, ab der Sie am Umsatz beteiligt werden mit 16.000 Euro. Liegt Ihr monatlicher Umsatz darunter, bleiben Sie bei einem Fixgehalt von 4.000 Euro stehen. Haben Sie im Monat zum Beispiel 20.000 Euro erwirtschaftet, so liegen Sie 4.000 Euro über der Umsatzschwelle, bei einer Umsatzbeteiligung von 25 Prozent erhöht sich Ihr Gehalt in diesem Monat also um 1.000 Euro.

Es gibt auch Modelle, bei denen der Umsatz quartalsweise oder gar jährlich betrachtet wird, um Schwankungen über einen größeren Zeitraum auszugleichen.

Übrigens: Bei Krankheit oder Urlaub fallen Sie nicht auf Ihr Fixgehalt zurück, sondern die Umsatzbeteiligung wird in der Regel nach dem Durchschnitt der letzten 13 Wochen ausgezahlt, vorausgesetzt der Umsatz liegt in dieser Zeit über der Umsatzschwelle.



10 Entdecken Sie Ihre Potenziale – in der eigenen Praxis

Eine Umsatzbeteiligung weckt in vielen den Wunsch, selbst eine Praxis zu führen. Denn durch die Beteiligung entwickeln Sie unternehmerisches Denken und übernehmen mehr Verantwortung für die Praxis insgesamt.. Dazu ein paar Zahlen: Umsätze von Zahnarztpraxen haben sich in den letzten Jahren kaum verändert und liegen bei einem Potenzial von 1.500 Patienten pro Praxis bei rund 245.000 Euro pro Jahr und Praxis, die allein über die Gesetzliche Krankenversicherung (GKV) erwirtschaftet werden. Mehr Umsatzpotenzial liegt daher bei den Privatpatienten – eine Zielgruppe, um die Sie sich dann gezielt kümmern sollten. Gegen diese Einnahmen sind natürlich Kosten wie Personal, Räumlichkeiten, Geräte, Verbrauchsmaterial etc. anzurechnen.

Wenn Sie sich für eine eigene Praxis interessieren, haben Sie die Alternative, eine Einzelpraxis zu gründen bzw. zu übernehmen oder in eine Gemeinschaftspraxis einzusteigen. Vielleicht ist Ihr Arbeitgeber ja daran interessiert, mit Ihnen eine Gemeinschaftspraxis zu führen. Auch hier gilt dasselbe wie bei Ihrer Gehaltsverhandlung: Bereiten Sie das Gespräch sorgfältig vor und sammeln Sie Ihre Argumente.

Für den Fall, dass Sie sich tatsächlich für eine eigene Praxis interessieren: Die ZSH hat dazu einen Gründungsfahrplan entwickelt, der alle Aspekte der Gründung oder der Übernahme einer Praxis berücksichtigt.

Um noch einmal das Motto der ZSH aufzugreifen: Finanzplanung ist Lebensplanung. Das bedeutet, dass Sie bei uns auf alle Fragen, die Ihre finanzielle Bildung betreffen eine kompetente Antwort erhalten, die über den Tellerrand hinausblickt und Ihnen in allen Aspekten Ihrer beruflichen oder privaten Finanzentwicklung und Absicherung genau das Modell bietet, das zu Ihrem Leben passt. Und das von der Studienzeit bis über das Berufsende hinaus.



ZSH GmbH Finanzdienstleistungen
Vangerowstraße 14
69115 Heidelberg

06221 837-0

info@zsh.de
www.zsh.de