

## Neue Kooperationspartner der ädg

Bürogemeinschaft in Lüneburg ist spezialisiert  
auf Versicherungen, Finanzierungen und Kapitalanlagen

Die Bürogemeinschaft der fünf unabhängigen Beratungsprofis existiert seit Januar 2009. Jeder einzelne verfügt über eine langjährige Erfahrung und umfassende Produkt- und Marktkenntnisse. Das Büro liegt zentral in Lüneburg und ist sehr gut zu erreichen.

Um den Versicherungsbereich kümmern sich in erster Linie Ekkehard von Gregory sowie Nils Meyer.

In Sachen Finanzierung und Kapitalanlagen stehen die Spezialisten Andreas Schier und Niklas Bruns kompetent Rede und Antwort.

ädg-Bürogemeinschaft Lüneburg  
Am Berge 50, 21335 Lüneburg  
Fax: 04131 83088-11

Ekkehard von Gregory  
Tel.: 04131 83088-18

Nils Meyer  
Tel.: 04131 83088-22

Niklas Bruns und Andreas Schier  
Tel.: 04131 83088-17



Von links nach rechts (oder von hinten nach vorn): Ekkehard von Gregory, Andreas Schier, Nils Meyer, Niklas Bruns, Georg Schumacher

### ■ Liebe Ärztegenossenschaftler!

Der Versicherungs- und Finanzdienstleister der Ärztegenossenschaften, die ädg aus Schleswig, hat sich für Niedersachsen und Bremen mit einem neuen Team aufgestellt. Damit wird die Betreuung in Versicherungsfragen nun auch für die Mitglieder der ägnw wieder intensiver.

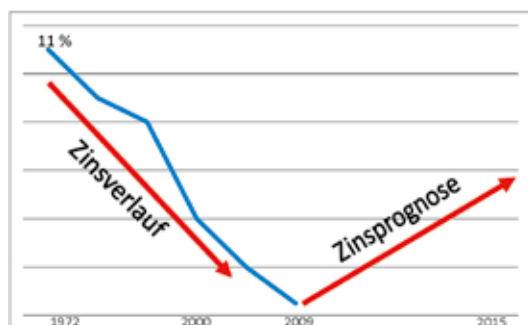
Oft werden wir gefragt: „Welche Organisation macht eigentlich was bei den Ärztegenossenschaften?“ Im Prinzip ist dies ganz einfach: Die ädg hat ihren Schwerpunkt in Versicherungs- und Finanzierungsfragen. Egal, welche Versicherung die Mitglieder der Ärztegenossenschaften benötigen – die ädg ist ein kompetenter Partner mit bundesweit über 1.200 Versicherungskunden.

Für alle anderen Waren-, Wirtschafts- und Dienstleistungsangebote haben wir unser niedersächsisches Tochterunternehmen ägnw-direkt mit Sitz bei der ägnw in Oldenburg. Lieferprogramm: Praxisbedarf, Sprechstundenbedarf, Medizintechnische Geräte, Sicherheitsprüfung, Seminare, Lohnabrechnung, Praxiseinrichtung und -mobiliar und was Sie sonst benötigen erhalten Sie dort.

Als Ärztegenossenschaft haben wir uns zum Ziel gesetzt, immer erster Ansprechpartner für unsere Mitglieder für verschiedenste Fragen des Praxisalltags zu sein – von Waren bis hin zu neuen medizinischen Versorgungsverträgen. Wenden Sie sich bitte an uns unter Tel. 0441 21970610.

## Jetzt sind die Zinsen noch niedrig!

Mittelfristig verspricht das Inflationsszenario jedoch nichts Gutes



Andreas Schier und Niklas Bruns von der ädg-Bürogemeinschaft in Lüneburg wissen, was in den kommenden Monaten beachtet werden sollte, um sich monetäre Vorteile zu sichern. „perspectiv“ sprach mit den Finanzexperten.

**perspectiv: Wie sieht es mittelfristig mit der Finanzierungssituation aus?**

**A. Schier:** Betrachten wir einmal das Inflationsszenario: Wie in den Siebziger Jahren ist der Staat heute in der Situation, die Konjunktur anzukurbeln, indem er die Geldmengen erweitert. Das Geld, das jetzt zusätzlich in den Markt gelangt, lässt die Inflationsrate nach und nach steigen. Das wiederum führt mittelfristig zu steigenden Zinsen.

**perspectiv: Was können Investoren tun, die Geld benötigen?**

**N. Bruns:** Wichtig ist, dass man kurzfristig etwas macht, also jetzt, wo die Zinsen noch

niedrig sind. Jede Finanzierung, die jetzt ausläuft oder vorzeitig verlängert werden kann – bis zu vier Jahre im Voraus –, hatte in der Vergangenheit einen durchschnittlich höheren Finanzierungszinssatz. Nun besteht die Möglichkeit, sich die aktuellen Konditionen für die Zukunft zu sichern. Dies gilt auch für Finanzierungen mit einer Ursprungslaufzeit von über zehn Jahren, da der Gesetzgeber ein außerordentliches Kündigungsrecht für jeden Darlehensnehmer nach zehn Jahren zulässt.

**perspectiv: Also Zinssicherung über eine vorzeitige Anschlussfinanzierung; für wen ist das sinnvoll und wie funktioniert das?**

**A. Schier:** Genau. Das gilt auch fürs Umschulden. Das funktioniert am besten mit einem Forward-Darlehen. Damit besteht langfristige Zahlungs- und Planungssicherheit. Geeignet ist das Darlehen für Bau- oder Immobilienfinanzierer, die aktuell eine Finanzierung laufen haben. Kreditnehmer, deren Zinsbindung in den nächsten höchstens fünf Jahren abläuft, können so die heutigen Zinssätze für die Zukunft festschreiben.

**N. Bruns:** Die Konditionen sind momentan ziemlich gut und liegen unter fünf Prozent. Wenn jemand beispielsweise einen 15-jährigen Vertrag hat, der zurzeit im sechsten Jahr läuft, kann noch dieses Jahr mit einem Sonderkündigungsrecht nach zehn Jahren aussteigen, sich jedoch heute schon die günstige Kondition zum Ablauf nach zehn Jahren sichern. Jeden Monat, in dem der Kunde sich im Vorwege diese Kondition sichert, zahlt er zwar einen minimalen Zinsaufschlag zur aktuellen Kondition, solange allerdings der Zinssatz für einen Kredit unter fünf Prozent liegt, sollte man zugreifen.

**perspectiv: Was ist mit Bausparen?**

**A. Schier:** Bausparen ist nicht immer für jeden die beste Lösung. Das sollte man individuell maßschneidern lassen. Am besten über eine anbieterunabhängige Beratung, so wie bei uns.



Dr. Andreas Rühle, Geschäftsführer der ägnw eG Ärztegenossenschaft Niedersachsen-Bremen

### Baufinanzierung zu TOP-KONDITIONEN

- ✓ **Anschlussfinanzierung:** Läuft in den nächsten 5 Jahren Ihre Zinsbindung aus, können Sie sich bereits heute die günstigen Zinsen sichern.
- ✓ **Zugriff auf über 100 regionale und überregionale Finanzierungs-institute!**
- ✓ **Sondertilgung** bis zu 10 % jährlich!
- ✓ **Günstige Monatsrate durch Kombidarlehen:** Sicherheit durch Festzins-Tranche plus variablen Teil (Sonderzahlung in beliebiger Höhe jederzeit möglich).
- ✓ **Finanzierung auch für Kapital-anleger!**
- ✓ **Zugriff, Abschluss und Abwicklung von öffentlichen Fördermitteln** (z. B. KfW oder NBank).
- ✓ **Zinsbindung bis zu 30 Jahre möglich!**

#### Aktuelle Konditionen

(bis zur endgültigen Zusage freibleibend; Stand: 08. März 2010)

Darlehenshöhe 100.000,00 Euro  
Zinsbindung: 10 Jahre  
Auszahlung: 100 %

Nominalzinssatz (p.a.): 3,59 %, 3,65 % effektiv

Zinssatz variabel: 2,15 %, 2,20 % effektiv

# Finanzielle Vorsorge gegen schwere Krankheit

Attraktive Dread-Disease-Versicherung mildert berufliche und wirtschaftliche Folgen

■ Niemand denkt gerne an schwere Krankheiten wie Krebs, Schlaganfall oder Herzinfarkt. Die finanziellen Folgen solcher Schicksalsschläge dürfen jedoch nicht unterschätzt werden. Bei nahezu der Hälfte aller schweren Neuerkrankungen sind Menschen unter 40 Jahren betroffen – also weit vor Beginn der Altersrente. „Canada Life“ bietet daher eine attraktive Dread-Disease-Police zur Absicherung an.

Eine solche Versicherung ist ratsam, denn finanziell kann eine schwere Krankheit katastrophale Folgen haben, weil das Einkommen aufgrund der beeinträchtigten Leistungsfähigkeit des Erkrankten nicht mehr in gewohntem Umfang zur Verfügung steht. Zudem fallen für Pflege, spezielle Behandlungs- oder langfristige Rehabilitationsmaßnahmen beachtliche Kosten an. Auch der Umbau von Haus, Wohnung oder Auto kann notwendig werden, oder es wird ein finanzielles Polster benötigt, um eine Zeit lang beruflich kürzertreten zu können.

Die in angelsächsischen Ländern gängige, als Dread-Disease bekannte Police (Schwere-Krankheiten-Vorsorge) gibt es

in Deutschland seit den Neunziger Jahren. Diese Police sichert bei Diagnose klar definierter, schwerer Erkrankung eine Kapitalleistung zu. Die einmalige Auszahlung gibt es unabhängig davon, ob sich der Erkrankte wieder erholt und arbeitet oder nicht.

Die Police der „Canada Life“ ist eine fondsgebundene Risikolebensversicherung, bei der im Fall von 41 versicherten Krankheiten, deren Diagnose die versicherte Person 14 Tage überlebt, und/oder im Todesfall die vereinbarte Versicherungsleistung fällig ist. Es sind Teilzahlungen bei einem geringeren Grad der Erkrankung möglich. Kinder bis 18 Jahren sind automatisch mitversichert.

44,52 Euro monatlich kostet die Police z. B. einen 35-jährigen Mann bei einer Laufzeit von 15 Jahren, einer Kapitalauszahlung von 100.000 Euro im Versicherungsfall und einer versicherten Todesfallleistung von 2.000 Euro. Eine 30-jährige Frau zahlt für diese Police 31,77 Euro.

„Keypersons“ absichern! Für Unternehmen ist der Ausfall von wichtigen Mitarbeitern – also von Schlüsselpersonen – ein hohes

Risiko. Eine schwere Krankheit dieser Menschen führt in der Regel erst einmal zum beruflichen Totalausfall. Auch hier kann eine Dread-Disease-Police die immensen Kosten abfangen, die mit dem Ausfall eines wichtigen Mitarbeiters verbunden sind. Damit kann das Unternehmen Ausfallzeiten über-

brücken und Geschäftseinbußen kompensieren, bis ein geeigneter Nachfolger gefunden ist.

Interesse? Fragen Sie bitte Ihre ädg-Berater Ekkehard von Gregory und Nils Meyer in der Bürogemeinschaft Lüneburg.



Nicht nur der Kollege hilft dem „Patienten Arzt“, sondern auch eine gute Versicherung!

## Berufshaftpflicht: Ärzte sind beim Rahmenvertragspartner ädg gut aufgestellt!

Prokurist André Schröder: Keine drastischen Erhöhungen der Prämie bei unserem langjährigen Rahmenvertragspartner für Heilwesen-Berufshaftpflichten geplant  
 Bei Erhöhungen oder Kündigungen neue Angebote bei ädg einholen!

■ Viele Mitglieder der Ärztenossenschaft verfügen bereits über einen Berufshaftpflichtvertrag, den sie aufgrund eines seit 2000 bestehenden Rahmenvertrags der ädg



André Schröder

mit dem HDI-Gerling geschlossen hatten. Derzeit gibt es Versicherungsunternehmen, die vielen Ärzten in jüngster Zeit Änderungsangebote oder sogar Kündigungen zugesendet haben. Vor diesem Hintergrund sprach „perspectiv“ über das wichtige Thema „Berufshaftpflicht“ mit André Schröder, Prokurist und Versicherungsfachmann (BWW) in der ädg-Zentrale in Schleswig.

**perspectiv:** Wir haben gehört, dass einige Versicherungsgesellschaften die Berufshaftpflicht für Ärzte drastisch erhöhen, ist das bei Ihrem Rahmenvertragspartner auch geplant?

**A. Schröder:** Nein, nach Rücksprache mit unserem Rahmenvertragspartner sind keine drastischen Erhöhungen unserer Rahmenvertragsprämie geplant! Sollten Ärztenossenschaftsmitglieder Erhöhungen oder sogar Kündigungen Ihres jetzigen Berufshaftpflichtversicherers erhalten haben, können sie sich gern mit uns in Verbindung setzen. Wir werden Ihnen umgehend ein Angebot über unseren Rahmenvertrag unterbreiten.

**perspectiv:** Warum braucht der Arzt eigentlich eine Berufshaftpflichtversicherung?

**A. Schröder:** Die Berufshaftpflichtversicherung ist für den Arzt ein absolutes Muss. „Der Arzt ist verpflichtet, sich hinreichend gegen Haftpflichtansprüche im Rahmen seiner beruflichen Tätigkeit zu versichern“, sieht die Muster-Berufsordnung in § 21 vor. Aus den gesetzlichen Bestimmungen also ergibt sich die Verpflichtung, einen Schaden, den man Dritten zugefügt hat, zu ersetzen. Das kann zum Beispiel eine Fehldiagnose oder eine falsche Behandlung sein, bei der der Arzt mit seinem gesamten Vermögen haftet.

**perspectiv:** Welche Leistungen umfasst die von der ädg angebotene Berufshaftpflichtversicherung?

**A. Schröder:** Grundsätzlich deckt die Berufshaftpflichtversicherung die Personen- und Sachschäden bis drei Millionen Euro bzw. fünf Millionen Euro oder sogar bis zehn Millionen Euro und Vermögensschäden bis zu 500.000 Euro. Die Höchstleistung ist maximiert auf das Zweifache in einem Versicherungsjahr. Zusätzlich sind diverse Einschlüsse, wie zum Beispiel Mietsachschäden, Praxisabwasserschäden, Schlüsselschäden, Tätigkeits-/Bearbeitungsschäden, Umwelthaftpflicht-Basisversicherung, Betriebshaftpflichtversicherung auch bei mehreren Betriebsstätten prämienfrei mitversichert. Ebenfalls mitversichert sind der erweiterte Strafrechtsschutz, das angestellte medizinische Hilfspersonal, sowie Ärzte in der Ausbildung in unbegrenzter Anzahl und

bis zu 2 angestellte Fachärzte bei gleichem Fachgebiet.

**perspectiv:** Der Großteil unserer Genossenschaftsmitglieder sind Allgemeinmediziner, haben Sie ein Prämienbeispiel für einen Allgemeinmediziner?

**A. Schröder:** Über unseren Rahmenvertragspartner kostet die Berufshaftpflichtversicherung für einen Allgemeinmediziner in einer Gemeinschaftspraxis ohne Vorschäden in den letzten 5 Jahren 194,40 Euro zzgl. Versicherungssteuer pro Jahr. Voraussetzung ist, dass beide Ärzte der Gemeinschaftspraxis über unseren Rahmenvertragspartner versichert sind. Die Deckungssummen betragen 3 Millionen Euro für Personen- und Sachschäden und 500.000 Euro für Vermögensschäden.

**perspectiv:** Was passiert bei einem Schadensfall?

**A. Schröder:** Tritt ein Patient an den Arzt mit einem Anspruch heran, prüft der Versicherer ob und in welcher Höhe der Anspruch juristisch gerechtfertigt ist. Hierbei ist die Schadensabwehr kein uninteressanter Punkt, da der Ruf des Arztes geschädigt werden kann. Steht nun fest, dass den Arzt kein Verschulden trifft, übernimmt der Versicherer die Schadensabwehr. Kommt es zu einem Rechtsstreit, so werden die Anwalts- und Prozesskosten vom Versicherer übernommen. Sollten sich die Forderungen als gerechtfertigt herausstellen, werden diese durch den Versicherer befriedigt.

**perspectiv:** Also ist nicht nur der Versicherungsvertrag an sich, sondern auch die Schadensabteilung des Versicherers wichtig. Hat das die ädg bei der Schließung des Rahmenvertrags berücksichtigt?

**A. Schröder:** Ja, selbstverständlich haben wir damals den Versicherer auch auf die fundierte Schadensabteilung geprüft. Deshalb haben wir nicht den „billigen Jakob“ am Markt gewählt, sondern einen Versicherer mit hoher Erfahrung und einem sehr gutem Preis-Leistungsverhältnis im Heilwesen-Haftpflichtbereich. In der Schadensabteilung unseres Rahmenvertragspartners, also beim HDI-Gerling, sitzen Volljuristen, die jedem versicherten Arzt über eine Schadenshotline mit „Rat & Tat“ zur Seite stehen. Die in den vergangenen Jahren von der Versicherungsgesellschaft abgewickelten Schäden, bestätigen uns die Professionalität.

**perspectiv:** Bitte nennen Sie abschließend Schadensbeispiele?

**A. Schröder:** Gerne, typische Schadensfälle sind in der Allgemeinmedizin zu spät erkannte Symptome einer Krebserkrankung oder die zu späte Reaktion im Notfall. Oft handelt es sich aber um eine Aufklärungspflichtverletzung, wie zum Beispiel „es entsteht eine Entzündung als Folge von endoskopischen Eingriffen“. Oder in der Orthopädie: Ein 38-jähriger Maurer erleidet eine Gelenkversteifung nach einer Infektion im Anschluss an eine intraartikuläre Injektion und wird berufs unfähig. Da über das Risiko nicht nachweisbar aufgeklärt worden war, haftet der Arzt für alle finanziellen Folgen einschließlich des Verdienstschadens und der Ansprüche der Sozialversicherungsträger. Ein Vermögensschaden kann wegen eines unrichtigen Gesundheitszeugnisses entstehen, dadurch wird die Bewerbung eines Angestellten von einer Firma abgelehnt und er bleibt längere Zeit arbeitslos. Der Arzt wird für den Verdienstausfall in Anspruch genommen.