

**Aus der Praxis für die Praxis.**  
Finanzlösungen für Ärzte und Zahnärzte.



Leistung aus Leidenschaft.

Deutsche Bank



# Profitieren Sie von einem starken Partner mit Branchen-Know-how.

## Deutsche Bank für den Mittelstand

Mittelständische Unternehmen und Freiberufler sind der Motor der deutschen Wirtschaft. Ihre Leistungsstärke, Flexibilität und Innovationskraft geben die entscheidenden Impulse für die Zukunft. Die Deutsche Bank ist seit mehr als 135 Jahren Partner des Mittelstandes. Wir betreuen rund 900.000 Mittelstandskunden in Deutschland. Bei insgesamt ca. 3,4 Mio. Unternehmen vertraut somit jedes vierte auf unsere Kompetenz. Wir setzen uns mit großem Engagement und unserer langjährigen Erfahrung für den Erfolg unserer Kunden ein.

## Wissen, was Ärzte und Zahnärzte bewegt

Der dynamische Wandel im Gesundheitswesen schreitet weiter voran und die Rahmenbedingungen der (zahn-)ärztlichen Tätigkeit werden zunehmend komplexer. Mit der Einführung des Vertragsarztrechtsänderungs- und des Wettbewerbsstärkungsgesetzes wurden neue Organisations- und Wettbewerbselemente in der ambulanten Versorgung geschaffen. Zwei Trends lassen sich hier erkennen: Erstens steigt die Zahl der verschiedenen Formen von Praxiskooperationen an. Für die beteiligten Ärzte bedeutet das i. d. R. einen Wettbewerbsvorteil und höhere Gewinnanteile beispielsweise durch Ausnutzen von Kostensynergien. Zweitens gründen sich größere Ärztegemeinschaften (z. B. Ärztenetze), die mit Krankenkassen individuelle Budgets für die Behandlung von Patientengruppen bzw. spezifische Indikationen verhandeln. Damit sichern oder erweitern sie ihr Einkommen durch zusätzliche Einnahmequellen. Jeder weitere Vertrag von Ärzten mit Krankenkassen entzieht den Kassenärztlichen Vereinigungen Honorarvolumen, das somit nicht mehr zur Zahlung an die Kassenärzte zur Verfügung steht. Jeder Arzt muss deshalb seine individuelle Praxisstrategie überprüfen.

Ein breites Spektrum an Herausforderungen, die auch Ihr Geschäftskunden Berater berücksichtigen muss. Denn nur wer weiß, was seine Kunden bewegt, kann eine starke Partnerschaft gewährleisten.

## Profitieren Sie von der Beratungskompetenz der Deutschen Bank

Fundiertes Branchen-Know-how und ganzheitliche Finanzkonzepte sind die Eckpfeiler unserer Beratungskompetenz. Da wir wissen, dass für Sie als Arzt geschäftlicher und privater Erfolg eng miteinander verbunden sind, beraten wir Sie vorausschauend in allen beruflichen und persönlichen Lebensphasen und entwickeln gemeinsam mit Ihnen bedarfsgerechte Lösungen. So können Sie Ihre Ziele erreichen.



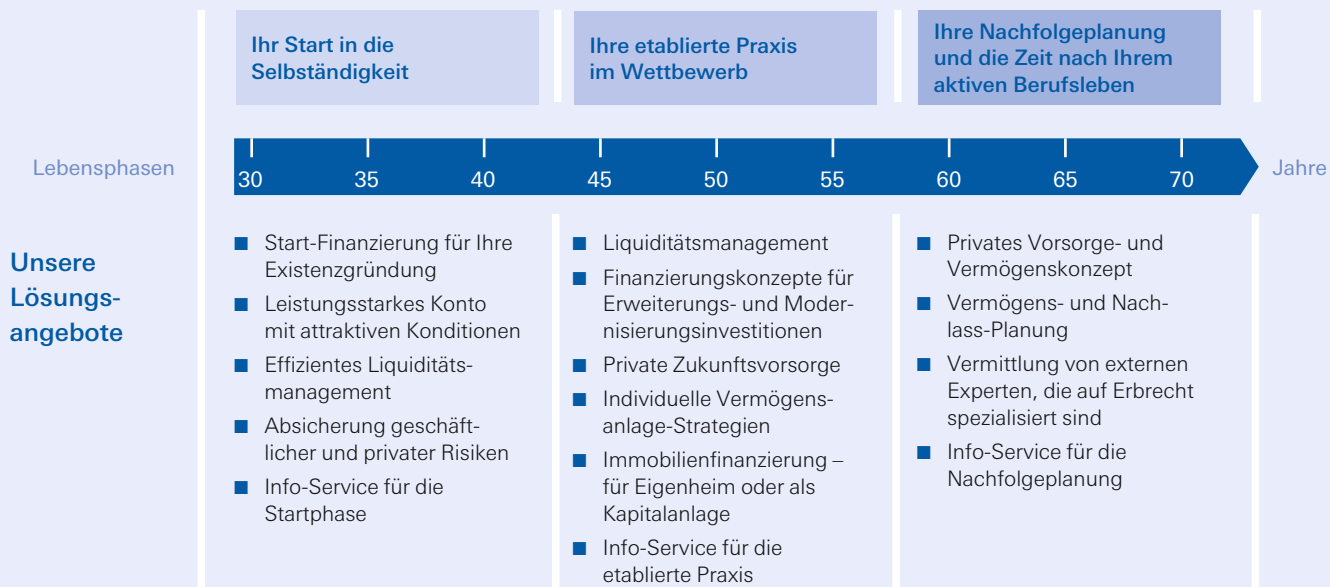
### Gesprächstermine abgestimmt auf Ihr Zeitbudget

Wir wissen, dass Sie stark in das Tagesgeschäft eingebunden sind und einen engen Terminkalender haben. Deshalb richten wir uns bei der Vereinbarung der Gesprächstermine flexibel nach Ihren Zeitvorstellungen. Ihr Geschäftskunden Berater kommt auch gern zu Ihnen nach Hause oder in die Praxis – auf Wunsch auch außerhalb Ihrer Praxiszeiten.

# Der Blick für das Ganze bringt Sie finanziell weiter.

Umfassende Lösungen sind gefragt

Unser ganzheitliches Beratungskonzept bietet professionelle Lösungen – für den Start in die Selbständigkeit bis zur rechtzeitigen Nachfolgeplanung. Wie wir Sie konkret in welcher Lebensphase unterstützen, zeigt Ihnen die Übersicht.



Professionelle Betreuung bei allen unternehmerischen Aufgaben

Neue Niederlassungsformen wie Gesundheitszentren nehmen immer weiter zu. Hierbei entstehen oft kleine bis mittelgroße Unternehmen, die den Arzt auch als Unternehmer fordern. Ihr Geschäftskunden Berater ist mit diesen betriebswirtschaftlichen Herausforderungen bestens vertraut und entwickelt gemeinsam mit Ihnen die passenden Lösungen.

Info-Service für Ärzte und Zahnärzte – praxisnah und auf den Punkt

Unser Beratungskonzept eröffnet Ihnen auch ein breites Spektrum an qualifizierten und aktuellen Informations-Services. Dazu gehören kostenfreie Seminar-Angebote, praxisnahe Broschüren und Checklisten, gezielte Brancheninformationen, wie zum Beispiel aktuelle Branchenvergleichszahlen und die quartalsweise erscheinenden medNachrichten. So sind Sie stets über die Themen im Bilde, die für die Wettbewerbsfähigkeit Ihrer Praxis von Bedeutung sind. Mehr dazu auf Seite 10.

➤ Wir helfen Ihnen, die richtigen Antworten auf Ihre Fragen zu finden. Wie das im Einzelfall aussehen kann, zeigen Ihnen die folgenden Praxisbeispiele.

# Fallbeispiel: Allgemeinmedizinerin sucht eine leistungsstarke Kontolösung.

## Ausgangssituation und Ziel:

Eine Allgemeinmedizinerin möchte zur Abwicklung ihres Zahlungsverkehrs und ihrer täglichen Bankgeschäfte ein Konto, das ihren Anforderungen und ihrem Bedarf entspricht. Besonders wichtig sind ihr eine hohe Servicequalität und ein faires und transparentes Leistungsangebot.

- **Wie können Zahlungsverkehr und Praxisliquidität mit einem passenden Konto effizient gestaltet werden?**

## Lösung: Das Deutsche Bank medKonto und seine Leistungen

<b>Grundpreis</b>	<b>Komfortleistungen</b>
<b>Monatlicher Grundpreis</b> von 9,90 Euro <b>entfällt</b> bei regelmäßigem Eingang von KV-/KZV-Zahlungen und/oder Privatliquidationsumsätzen	<b>Familienbonus</b> auf den Grundpreis eines neu eröffneten Privatkontos*: <b>50%</b>
<b>Bis zu 2 zusätzliche Unterkonten</b> ohne Grundpreis	<b>Deutsche Bank BusinessKreditlinie:</b> Kreditentscheidung bis zu 50.000 Euro (gesamte Kreditsumme bei der Deutschen Bank) noch am selben Tag**, Bonität vorausgesetzt
<b>Basisleistungen</b>	<b>Deutsche Bank GeldmarktFlex:</b> attraktive Konditionen für Ärzte und Zahnärzte
<b>Kontoführung</b>	<b>Deutsche Bank Finanz &amp; VermögensPlanung</b>
<b>Bis zu 2 Deutsche Bank Card GOLD</b>	<b>Fachberatung Auslandsgeschäft</b>
<b>Kreditkarte im Ärzte-Design</b>	<b>Kostenlose Auszahlungen mit der Deutsche Bank Card</b> in 32 Ländern an 35.000 Geldautomaten der Cash Group im Inland und der Deutsche Bank Gruppe sowie unserer Kooperationspartner im Ausland
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>MasterCard:</b> jährlich 30 Euro, bei regelmäßigem Eingang von KV-/KZV-Zahlungen und/oder Privatliquidationsumsätzen <b>entfällt</b> der Grundpreis</li> <li>■ <b>MasterCard GOLD:</b> Jahresbeitrag <b>82,00 €</b></li> </ul>	<b>Moderne Bankingterminals</b> für tägliche Bankgeschäfte rund um die Uhr (z. B. für Ein- und Auszahlungen, Daueraufträge, Produktinformationen)
<b>Beleglose Buchungen</b> (Ein- und Ausgänge) pro Stück: <b>0,00 €</b> Überweisungen und Lastschriften Inland (online, Bankingterminal, Telefon per Sprachcomputer)	<small>*Angebot für Ehepartner, Lebensgefährten oder Kinder. Eröffnen diese bei uns ein neues Konto, berechnen wir für das jeweils günstigere Paket nur den halben monatlichen Grundpreis. Bei identischen Kontopaketen wählen Sie, wer den Bonus bekommen soll. Voraussetzungen: Nur für private Kunden. Alle Familienangehörigen haben dieselbe Meldeadresse.</small>
<b>Beleghafte Buchungen</b> (Ein- und Ausgänge) <b>pro Stück: 1,00 €</b> Überweisungen (ausgestellte/eingereichte), Schecks und Lastschriften Inland	<small>**Ausgenommen sind Personen- und Kapitalgesellschaften sowie Existenzgründer.</small>
<b>Bis zu 8 Duplikate der Kontoauszüge</b>	
<b>Vorteilsleistungen</b>	
<b>Electronic-Banking-Lösung StarMoney Business: kostenlos</b> Multibankfähige Software für den Standardzahlungsverkehr	
<b>Deutsche Bank POS-Terminal</b> (tragbares Gerät): monatlich <b>31,90 €</b>	

## Deutsche Bank medKonto – viel Komfort ohne monatlichen Grundpreis

- Die Allgemeinmedizinerin entscheidet sich für das Deutsche Bank medKonto, da bei regelmäßigem Eingang von KV-/KZV-Zahlungen und/oder Privatliquidationsumsätzen für sie der monatliche Grundpreis von 9,90 Euro für das Konto sowie die 30 Euro für die MasterCard im Ärzte-Design entfallen.
- Darüber hinaus kann sie bei Bedarf ihre Praxiskosten vorfinanzieren. Mit der Deutsche Bank BusinessKreditlinie kann sie eventuelle Finanzierungsspitzen ausgleichen und bleibt so über ihr Praxiskonto zahlungsfähig.

# Fallbeispiel: Chirurg plant, den Gesellschaftsanteil einer Gemeinschaftspraxis zu übernehmen.

## Ausgangssituation und Ziel:

Bei einer chirurgischen Gemeinschaftspraxis scheidet ein Gesellschafter aus. Sein Nachfolger möchte den Gesellschaftsanteil erwerben. Der Kaufpreis, der sich anteilig aus dem ideellen und dem materiellen Praxiswert zusammensetzt, beläuft sich auf 253.000 Euro. Der Nachfolger bringt kein Eigenkapital in die Finanzierung ein und sucht nach einer soliden und günstigen Finanzierung. Darüber hinaus möchte der Chirurg dafür Sorge tragen, jederzeit eventuelle Finanzierungsspitzen über sein laufendes Praxiskonto ausgleichen zu können.

- **Wie kann der Start in die Selbständigkeit passgenau auch ohne Eigenkapital finanziert werden?**

## Lösung: Ermittlung des Investitionsvolumens und Finanzierung der Praxisübernahme durch Kombination verschiedener Bausteine

Vor der Finanzierungsplanung wird zuerst das Investitionsvolumen ermittelt. Da selbständige Chirurgen im Bundesdurchschnitt Betriebsmittel in Höhe von rund 42.000 Euro benötigen, liegt der Finanzierungsbedarf für Kaufpreis und Betriebsmittelkreditlinie somit bei insgesamt 295.000 Euro.

Investitionsvolumen		Finanzierungslösung	
Ideeller Praxiswert	128.000 €	KfW-Unternehmerkredit	126.500 €
Materieller Praxiswert	125.000 €	Deutsche Bank InvestitionsDarlehen mit Deutsche Bank AnsparRente als Tilgungersatz	126.500 €
Betriebsmittel	42.000 €	Deutsche Bank BusinessKreditlinie	42.000 €
<b>gesamt</b>	<b>295.000 €</b>	<b>gesamt</b>	<b>295.000 €</b>

## Mit einem Finanzierungs-Mix von verschiedenen Vorteilen profitieren

Für die Finanzierung der Praxisübernahme empfiehlt sich ein Mix aus KfW-Unternehmerkredit und Deutsche Bank InvestitionsDarlehen. Der Chirurg profitiert von folgenden Vorteilen:

- Attraktive Konditionen durch die Zinssubventionierung über die KfW
- Möglichkeit von tilgungsfreien Anfangsjahren beim KfW-Unternehmerkredit zur Reduzierung der Anfangsbelastung
- Eine klare Kalkulationsbasis durch Zinsfestschreibung über die gesamte Darlehenslaufzeit
- Ausnutzung von höheren betrieblichen Schuldzinsen, die das zu versteuernde Einkommen reduzieren. Denn beim Deutsche Bank InvestitionsDarlehen mit AnsparRente als Tilgungersatz bleibt die Kreditschuld zunächst ungetilgt in voller Höhe bestehen. Der Chirurg spart über die Deutsche Bank AnsparRente das nötige Kapital an, mit dem er dann am Ende der Laufzeit das Darlehen bedient. Außerdem kann er unter bestimmten Voraussetzungen\* das in der AnsparRente aufgebaute Vermögen als Eigenmittelerersatz bei privaten Finanzierungen einsetzen.

Mit der Deutsche Bank BusinessKreditlinie in Höhe von 42.000 Euro kann der Chirurg Finanzierungsspitzen decken und bleibt so zahlungsfähig.

\* Erfordert eine gesonderte Kreditentscheidung zum Zeitpunkt der Verwendung.

# Fallbeispiel: Kardiologe plant, eine Immobilie als Kapitalanlage zu erwerben.

## Ausgangssituation und Ziel:

Mit dem Kauf einer fremdgenutzten Immobilie möchte ein Kardiologe Vermögen aufbauen. Er hat bereits ein Mehrfamilienhaus entdeckt, das er sanieren lassen und in attraktive Mietwohnungen umwandeln möchte. An Eigenmitteln besitzt der Kardiologe rund 45.000 Euro. Die Gesamtkosten für das Objekt betragen 455.000 Euro. So ergibt sich ein Fremdmittelbedarf von 410.000 Euro.

- **Wie kann die Immobilie flexibel und gleichzeitig solide kalkulierbar finanziert werden?**

## Lösung: Finanzierung über Deutsche Bank BaufinanzierungPlus

Darlehensart	Darlehenslaufzeit	anfänglicher Zinssatz während der Zinsbindung	Zinsfestschreibung	Darlehensbetrag	Jährliche Kreditrate in der Anfangsphase
Deutsche Bank BaufinanzierungPlus	30 Jahre	3,88% p.a. <sup>1</sup>	10 Jahre	410.000,00 €	23.170,00 €
<b>Anfängliche Darlehenszinsen</b>					<b>15.890,00 €</b>
<b>Anfängliche Tilgung</b>					<b>7.280,00 €</b>

<sup>1</sup> 4,01% p.a. anfänglicher effektiver Jahreszins, Darlehenslaufzeit 30 Jahre (annuitätische Tilgung), anfängliche Zinsobergrenze 4,55% p.a., Zinsuntergrenze 1,25%, Zinsbegrenzungsprämie 1,75%.

## Anfängliche Liquidität in der Vermietungsphase

Erwartete Jahreskaltmiete <sup>1</sup>	30.150,00 €
Nicht umlegbare Nebenkosten (z. B. Verwaltungskosten, Instandhaltungskosten) <sup>2</sup>	– 1.005,00 €
Darlehen (Zinsen + Tilgung)	– 23.170,00 €
<b>Überschuss pro Jahr vor Steuern</b>	<b>= 5.975,00 €</b>

<sup>1</sup> Annahme: Mieteinnahmen 7,50 EUR/qm, Wohnfläche 335 qm. <sup>2</sup> Bezugsquelle: Wirtschaftsplan der Hausverwaltung.

Stand 02/09

Die angegebenen Konditionen sind unverbindliche Rechenbeispiele.

## Passende Finanzierung über Deutsche Bank BaufinanzierungPlus

- Bei der Deutsche Bank BaufinanzierungPlus kann der Kardiologe für die Hälfte seines Darlehens einen variablen Zins mit Zinsober- und -untergrenze wählen und in diesem variablen Darlehensanteil Sondertilgungen ohne Zusatzkosten vornehmen. Dies gibt ihm die Flexibilität, z. B. eine der Wohnungen kurzfristig bei Bedarf zu verkaufen und den Erlös zur Tilgung zu verwenden. Der andere Darlehensanteil mit klassischer Baufinanzierung bietet ihm eine feste Kalkulationsbasis für einen Zeitraum von 10 Jahren.
- Der Überschuss von 5.975 Euro im Jahr dient ihm als wichtiger Risikopuffer für eventuelle Mietausfälle. Außerdem kann er damit über das Deutsche Bank Bausparen Rücklagen für zukünftige Instandhaltungen bilden.

# Fallbeispiel: Urologe möchte seine Altersvorsorge optimieren.

## Ausgangssituation und Ziel:

Ein lediger 40-jähriger Urologe plant, mit 62 Jahren in Rente zu gehen, und möchte sich auch im Alter seinen gewohnten Lebensstandard sichern. Aktuell zahlt er 12.000 Euro pro Jahr in das berufsständische Versorgungswerk ein. Da er weiß, dass die Prognosen für die Entwicklung der Rentenleistungen aus dem Versorgungswerk negativ sind, möchte er weiteres Vorsorgekapital aufbauen. Hierbei sind ihm steuerliche Aspekte besonders wichtig.

➤ **Wie kann die Altersvorsorge aus dem Versorgungswerk steuereffizient ergänzt werden?**

## Lösung: Ermittlung der Versorgungslücke und steuereffiziente Optimierung der Altersvorsorge

Ermittlung der Versorgungslücke	
<b>Bruttoeinkünfte im letzten Jahr vor dem Rentenbeginn</b>	<b>139.909 €</b>
Nettoeinkünfte im letzten Jahr vor dem Rentenbeginn	80.624 €
<b>Bruttorente vom berufsständischen Versorgungswerk im ersten Jahr</b>	<b>31.434 €</b>
Nettorente (abzüglich Steuern, gesetzl. Kranken- und Pflegeversicherung)	20.869 €
<b>Versorgungslücke pro Jahr (letztes Nettoeinkommen minus erste Nettorente)</b>	<b>59.755 €</b>
<b>Versorgungslücke pro Monat</b>	<b>4.979 €</b>

Rentenbeginn im Jahr 2034. Steuern und Beiträge nach aktuellem Recht. Alle Werte sind nach Abzug von Inflation (1,5 % p. a.), also mit heutiger Kaufkraft gerechnet. Das Berufseinkommen steigt nominal um 2,8 % (real: 1,3 %), die Renten des Versorgungswerks steigen nominal um 1,5 % (real: 0 %), Annahme zur Bruttorente im ersten Jahr nach Musterrechnung der VZN-Nordrhein.

Quelle: Vermögen & Steuern

Empfehlungen zur Optimierung der Altersvorsorge	
<b>Lücke der Basisversorgung schließen mit der steuerlich günstigen Deutsche Bank BasisRente Premium</b>	
Jährliche Besparung	8.000 €
Gesamteinzahlung bis 62. Lebensjahr	176.000 €
Steuerersparnis aus Deutsche Bank BasisRente Premium	74.170,86 €
Weitere mögliche Steuerersparnis aus AltEinkGesetz	83.026,32 €
<b>Nettoaufwand</b>	<b>18.802,82 €</b>
<b>Voraussichtliche monatl. Rente inkl. Überschussbeteiligung mit 62 Jahren*</b>	<b>1.510,86 €</b>

\*Selbst. Arzt, led., männl., 40 Jahre alt, zVE 100.000 EUR p.a., Einzahlung ins Versorgungswerk 12.000 EUR p.a., Endalter 62 Jahre, jährl. Beitrag 8.000 EUR zur Deutsche Bank BasisRente Premium, Premiumschutz 0, Garantie-PLUS-Rente, Hinterbliebenenleistung in der Rentengarantiezeit von 20 Jahren. Für die Berechnung dieser unverbindlichen Versorgungsleistung wurde Folgendes unterstellt: Angenommene jährliche Wertsteigerung des Fonds: 6%; Überschussdeklaration 2009. Künftige Wertentwicklung und Überschussbeteiligung können nicht garantiert werden. Stand 04/2009

## Deutsche Bank BasisRente Premium und Deutsche Bank FondsRente Premium

- Aktuell ergibt sich für den Urologen eine hohe monatliche Versorgungslücke in Höhe von 4.979 Euro.
- Abgestimmt auf die Wünsche des Arztes empfiehlt es sich, die steuerlich berücksichtigungsfähigen Vorsorgeaufwendungen<sup>1</sup> mit der Deutsche Bank BasisRente Premium (Rürup-Rente) voll auszunutzen. Da er den steuerlich förderfähigen Maximalbetrag von 20.000 Euro pro Jahr bereits mit 12.000 Euro pro Jahr durch seine Zahlungen in das Versorgungswerk ausschöpft, kann er noch 8.000 Euro pro Jahr als Vorsorgeaufwendungen geltend machen.
- Die Deutsche Bank BasisRente Premium dient dem Arzt als Grundlage für seine private Altersvorsorge und er profitiert damit von steigender steuerlicher Absetzbarkeit der Beiträge<sup>1</sup>, einer lebenslangen Altersrente und Beitragsgarantie sowie Insolvenz- und Pfändungssicherheit seiner Vorsorgeleistungen.
- Um die verbleibende Vorsorgelücke in Höhe von rund 3.468 Euro pro Monat zu schließen, empfiehlt sich z. B. eine fondsgebundene Rentenpolice wie die Deutsche Bank FondsRente Premium.

<sup>1</sup>Die berücksichtigungsfähigen Vorsorgeaufwendungen sind auf insgesamt max. 20.000 Euro/Verheiratete 40.000 Euro p. a. begrenzt, inkl. der Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung und zu Versorgungswerken. 2009 können 68% der berücksichtigungsfähigen Vorsorgebeiträge steuerlich geltend gemacht werden. Bis 2025 steigt der steuerlich absetzbare Anteil jährlich um 2% bis auf 100% (20.000/40.000 Euro).

# Fallbeispiel: Zahnärztin plant, ihre Versorgungslücke zu schließen.

## Ausgangssituation und Ziel:

Eine 37-jährige, ledige Zahnärztin hat jährliche Einkünfte in Höhe von 117.000 Euro. Sie möchte gezielt Kapital für ihre Altersversorgung ansammeln, da sie mit 67 Jahren in den Ruhestand gehen und dann über eine monatliche Rente von 5.000 Euro verfügen möchte. Aus dem berufsständischen Versorgungswerk erwartet sie eine Rente von 1.900 Euro. Außerdem nutzt sie bereits die weiteren steuerlichen Fördermöglichkeiten über eine Deutsche Bank BasisRente (Rürup-Rente) und erwartet daraus eine voraussichtliche monatliche Rentenzahlung von ca. 2.200 Euro. Um ihre verbleibende Vorsorgelücke von 900 Euro zu schließen, möchte die Zahnärztin regelmäßig sparen und jetzt fällige Wertpapiere in Höhe von 10.000 Euro als Einmalbetrag anlegen. Eine steuereffiziente Lösung ist der Zahnärztin besonders wichtig.

➤ **Wie lässt sich weiteres Kapital zur Vorsorge abgeltungsteuerfrei aufbauen?**

## Vergleich Fondssparplan und Deutsche Bank FondsRente

	Fondssparplan <sup>1</sup>	Deutsche Bank FondsRente <sup>2</sup>
Ausgabeaufschlag	4%	–
Anlagedauer	30 Jahre	30 Jahre
– monatlicher Beitrag	256 €	256 €
– Anlagebetrag/Einmalbeitrag	10.000 €	10.000 €
Steuerfreies Kapital bei Verrentung		193.041 €
<b>Kapital nach Steuern im Ablaufjahr bzw. bei Kapitalauszahlung</b>	<b>135.058,95 €</b>	<b>171.354,70 €</b>

<sup>1</sup> Aktienfonds; jährlich anfallende Depotgebühr 20 EUR, Umschichtung der Anlageform alle drei Jahre; Annahme, dass ein Anteil von 25% des Ertrages jährlich zu versteuern ist.  
<sup>2</sup> Reine Fondsanlage, angenommene Wertentwicklung 4% p. a., Rentengarantiezeit 16 Jahre.

## Deutsche Bank FondsRente – abgeltungsteuerfrei investieren und vorsorgen

- Als Ergänzung der bestehenden Vorsorgebausteine empfiehlt sich für die Zahnärztin eine Deutsche Bank FondsRente. Damit steht der Zahnärztin ein größeres Kapital für die Verrentung zur Verfügung als bei einem reinen Fondssparplan. Denn sie muss keinerlei Abgeltungsteuer zahlen und die Rentenzahlung wird lediglich mit dem Ertragsanteil (z. B. 18% bei Rentenbeginn mit 67 Jahren) besteuert. Mit der Einmalzahlung von 10.000 Euro und der laufenden Beitragszahlung von 256 Euro/Monat stehen der Zahnärztin bei der angenommenen Fondswertentwicklung von 4% p. a. aus der Deutsche Bank FondsRente im ersten Jahr 900 Euro pro Monat zur Verfügung.
- Bei einer angenommenen Fondswertentwicklung von 6% p. a. stehen ihr aus der Deutsche Bank FondsRente im ersten Jahr 1.317 Euro pro Monat zur Verfügung.

## Tipp:

### Auch die eigene Arbeitskraft absichern

Ähnlich wie bei der Altersvorsorge reicht die Abdeckung beim Thema Berufsunfähigkeit durch das Versorgungswerk oft nicht aus. Hier empfiehlt sich eine eigene Berufsunfähigkeitsversicherung.

# Fallbeispiel: Augenarzt möchte den Erlös aus seinem Praxisverkauf in Wertpapieren anlegen.

## Ausgangssituation und Ziel:

Ein Augenarzt plant aus Altersgründen den Verkauf seiner Praxis. Der Verkaufspreis in Höhe von 140.000 Euro setzt sich zusammen aus einem materiellen Praxiswert von 49.000 Euro und einem ideellen Wert von 94.000 Euro. Steuerlich relevant ist der Veräußerungsgewinn in Höhe des ideellen Praxiswertes, der zu 50% auf die Einkommensteuer angerechnet wird. Laut Steuerberater stehen ihm 85.000 Euro für die Geldanlage zur Verfügung. Diesen Betrag möchte der Augenarzt professionell in Wertpapieren anlegen. Dabei ist er sich noch nicht sicher, inwieweit er Anlageentscheidungen jeweils selbst treffen oder Beratungsservice in Anspruch nehmen möchte.

## ► Wie kann die Wertpapieranlage bedarfsgerecht gestaltet werden?

## Lösung: Verschiedene Beratungsservicemodelle bei der Wertpapieranlage



## Vermögensanlage – professionell und individuell

Entsprechend seinen Vorstellungen, Zielen und seiner individuellen Situation wählt der Augenarzt eines der folgenden Beratungsservicemodelle aus. Dabei kann er festlegen, in welchem Umfang er von Experten der Deutschen Bank bei seinen Anlageentscheidungen unterstützt wird:

- Wertpapierberatung: Er trifft seine Anlageentscheidungen selbständig, lässt sich aber im Einzelfall gezielt beraten.
- Portfolioberatung: Er wird im Rahmen eines Mandats professionell zur Portfoliostrukturierung beraten. Dabei stehen ihm auf Anfrage sein Geschäftskunden Berater und ein Spezialberater zur Verfügung. Gemeinsam besprechen sie das Chance-Risiko-Profil für die von ihm gewünschte Depotstruktur. Seine Anlageentscheidungen und die Depotbeobachtung übernimmt er selbständig.
- Vermögensmanagement: Er kann ein komfortables Vermögensmanagement über einen Fonds wählen – kombiniert mit hochwertigen Serviceleistungen der Bank. Die Kauf- und Verkaufsentscheidungen über seine Fondsanteile trifft er selbständig. Alternativ kann er sein Vermögen im Rahmen einer klassischen Vermögensverwaltung managen lassen und dabei die Anlageentscheidungen auf die Experten der Deutschen Bank übertragen.

# Der Info-Service der Deutschen Bank für Ärzte und Zahnärzte.

## Info-Service für Ärzte und Zahnärzte

Der Zugriff auf qualifizierte Informationen liefert Ihnen wertvolle Orientierungs- und Entscheidungshilfen für den geschäftlichen Erfolg Ihrer Praxis. Unser Info-Service reicht von Seminarangeboten bis hin zu aktuellen Branchennachrichten.

## medVeranstaltungsreihe

Branchenspezifische Fachvorträge für jede Lebensphase:

- Existenzgründung/Praxisübernahme
- Strategien zur Praxisabgabe
- (Zahn-)Ärztliche Kooperationen
- Marketing in der (Zahn-)Arztpraxis
- Honorarreform 2009
- Veränderungen im Gesundheitswesen erfolgreich meistern

Fragen Sie einfach Ihren Geschäftskunden Berater nach den Veranstaltungsterminen in Ihrer Nähe. Die Teilnahme ist für Sie kostenfrei.

## PraxisCheck

Auf Wunsch analysieren wir individuell und kostenfrei, wie Ihre Praxis im Markt positioniert ist. Sie erhalten hier eine übersichtliche Darstellung, die Ihre Praxis mit dem Fachgruppendurchschnitt bzw. mit fachgleichen Praxen in derselben Umsatzklasse vergleicht.

## medNachrichten – praxisnah und auf den Punkt

Der kostenfreie Informationsservice stellt quartalsweise die wichtigsten Themen für Sie zusammen und berichtet aktuell aus den Bereichen: „Gesundheitsmärkte“, „Aus den Regionen“, „Aus aller Welt“, „Honorar“, „Praxis“ und „Steuern und Recht“ sowie „Finanzen“.



## Praxisnahe Publikationen und Checklisten

- Die Broschüre „Start in die Selbständigkeit – Tipps und Informationen für Ärzte und Zahnärzte“ mit vielen Tipps und Checklisten zu wichtigen Aspekten wie z. B.:
  - Markt- und Standortanalyse
  - Berechnung des Startkapitals
  - Marketing und Werbung
  - Personalplanung
  - Liquiditätsplanung
  
- Die Broschüre „Erfolgreiche Nachfolgeplanung für Unternehmer und Selbständige“ behandelt zentrale Aufgaben und Aspekte der Praxisübergabe, gibt Hinweise zu rechtlichen und steuerlichen Fragen und enthält praktische Fallbeispiele sowie Checklisten.
  
- Die Broschüre „Werte erhalten und weitergeben“ mit vielen Praxisbeispielen und Entscheidungshilfen für die zielgerichtete Vermögens- und Nachlassplanung.
  
- Die Broschüre „Erbfolge und Familie“, ein Leitfaden mit umfassenden Informationen und konkreten Orientierungshilfen für die vorausschauende Erbfolgeplanung.

### Wichtige Hinweise:

Die hier enthaltenen Darstellungen zu verschiedenen Produkten und Dienstleistungen stellen keine Beratung dar, sondern geben lediglich eine kurze Übersicht über einige Merkmale dieser Produkte und Dienstleistungen. Die Angaben ersetzen nicht eine auf die individuellen Verhältnisse des Kunden abgestimmte Beratung.

Alle dargestellten Kreditprodukte können vorbehaltlich einer Bonitätsprüfung genutzt werden.

Soweit in dieser Broschüre von Deutsche Bank die Rede ist, bezieht sich dies auf die Angebote der Deutsche Bank AG und der Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG.

## Gute Gründe für Sie, die finanzielle Zukunft geschäftlich und privat mit der Deutschen Bank zu gestalten.

- Die Deutsche Bank setzt sich mit großem Engagement für den Erfolg von rund 900.000 Mittelstandskunden ein.
- Unsere Berater verfügen über spezielles Branchen-Know-how und unterstützen Sie, die richtigen finanziellen Entscheidungen zu treffen.
- Mit Kompetenz und langjähriger Erfahrung sind wir auch in allen Fragen des Auslandszahlungsverkehrs für Sie da.
- Wir bieten Ihnen Zugang zu den weltweiten Kapitalmärkten, damit Sie alle Chancen für den Vermögensaufbau und -ausbau nutzen können.
- Die Deutsche Bank ist durch ihre international mehrfach ausgezeichneten Leistungen ein kompetenter und starker Partner.

### Lassen Sie sich beraten oder informieren Sie sich:



#### **Beratung**

Persönlich in Ihrem Investment & FinanzCenter



#### **Termin**

Telefonisch beim Kundenservice unter 0 18 18 -10061\*

\*9,9 Cent/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunktarife können abweichen.



#### **Bankingterminal**

Tägliche Bankgeschäfte 7 Tage in der Woche bequem erledigen



#### **Information**

Im Internet unter [www.deutsche-bank.de/geschäftskunden](http://www.deutsche-bank.de/geschäftskunden)