

Die Zeitschrift der SSO für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte

EDITORIAL

Braucht die Schweiz eine Zahnpflegeversicherung?

Mit einer Initiative fordern die Linksaussen-Parteien im Kanton Waadt eine obligatorische Versicherung, welche die Kosten von Zahnbehandlungen decken soll.

Für junge Zahnärztinnen und Zahnärzte mag dies verlockend klingen: Zum einen weil der Anschein geweckt wird, dass Patienten einfacher Zugang zu Zahnbehandlungen haben und somit mehr Leistungen beziehen. Zum anderen, weil die Initiative als «soziale» Antwort auf den Missstand verstanden werden könnte, dass Patienten in schwierigen finanziellen Verhältnissen auf (zahn)medizinische Behandlungen verzichten.



Aber ich warne vor der vermeintlich guten Lösung – sie ist zu unbedacht und in den Auswirkungen verhängnisvoll. Verhängnisvoll für unseren Berufsstand, der seit über einem Jahrhundert für die freie Vereinbarung zwischen Zahnarzt und Patient kämpft – ohne Staats- und Therapiediktat. Verhängnisvoll aber auch für die gute Mundgesundheit der Bevölkerung, die sich dank dem erfolgreichen Schweizer Modell auf hohem Niveau hält. Und nicht zuletzt verhängnisvoll für unsere Volkswirtschaft, bedenkt man die Kostenexplosion, die eine obligatorische Versicherung mit sich bringen würde.

Die Initianten sehen die SSO als Gegenspielerin, die nur ihre standespolitischen Interessen verteidigt und nicht unter Aufsicht behandeln will. Tatsächlich aber verteidigt die SSO ein effizientes, auf Prävention ausgerichtetes System der zahnmedizinischen Versorgung. Unsere Skepsis gegenüber den Versicherungsmodellen unserer Nachbarstaaten ist begründet: unerwünschte Nebenwirkungen sind offensichtlich. Dass wir soziale Verantwortung übernehmen müssen und wollen, ist unbestritten. Wir befürworten eine zielgerichtete Hilfe für jene Gruppen, die sie wirklich brauchen.

Verteidigen und verbessern wir unser erfolgreiches Modell, zerstören wir es nicht – im Interesse von uns Zahnärzten und vor allem unserer Patienten!

Dr. med. dent. Olivier Marmy
Mitglied des SSO-Vorstands

Themen

DENTALTOURISMUS

Risikoreiche Zahnarztferien 2
Nach wie vor lassen sich Patienten aufgrund vermeintlicher Vorteile im Urlaub zahnärztlich behandeln. Dem Phänomen Dentaltourismus können Schweizer Zahnärztinnen und Zahnärzte mit gründlicher Aufklärung begegnen.

VOLKSINITIATIVE

Eine Zahnpflegeversicherung nach deutschem Vorbild? 5
Im Kanton Waadt wird vielleicht bald über die Einführung einer obligatorischen Zahnpflegeversicherung abgestimmt. Welche Argumente haben die Befürworter, welche die Gegner?

PRAXISHILFE

Memento firmandum esse... 6
Welche Versicherungen sollten angehende Zahnärztinnen und Zahnärzte abschliessen? Broker können Studierenden dabei helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Impressum 7

Risikoreiche Zahnarztferien

Der Trend zum Dentaltourismus hält an. Verhindern können ihn Schweizer Zahnärzte und Zahnärztinnen kaum. Doch sollten sie ihre Patienten über die Risiken von «Zahnarztferien» aufklären – etwa indem sie auf Fälle von verpfuschten Behandlungen im Ausland hinweisen.

Gabriela Troxler

Im Februar 2014 strahlte der Tessiner Sender RSI LA 1 eine Dokumentation zum Thema «Dentaltourismus» aus. Anlass bildete der Fall einer Tessiner Patientin, die eigentlich nur ihren Ehemann nach Kroatien in eine Zahnklinik begleiten wollte. Man röntgte ihre Zähne und stellte gleich eine dramatische Diagnose: Ihr müssten vier Zähne gezogen und eine Prothese eingesetzt werden. Ein derart massiver Eingriff machte die Tessinerin jedoch stutzig. Sie stellte die Behandlung in Frage, zumal ihr Schweizer Zahnarzt bei der letzten Kontrolle eben noch versichert hatte, dass alles in Ordnung sei.

Im Internet werben viele Webseiten mit Zahnbehandlungen zu Tiefstpreisen: Sie versprechen Preisreduktionen von 50 bis 70%. So fährt ein Tessiner Unternehmen zweimal wöchentlich einen Minibus mit erwartungsfrohen Dentaltouristen von Bellinzona nach Kroatien. Das Geschäft scheint sich zu lohnen: Die Veranstalter haben ihr Angebot mittlerweile auf andere Länder ausgeweitet, darunter Ungarn und Bulgarien.



Simple Röntgenaufnahmen zeigen nicht die ganze Krankheitsgeschichte des Patienten. Hierfür braucht es Langzeitbeobachtungen.

Ferien mit teurem Nachspiel

Der Fall der Tessiner Patientin ist glimpflich ausgegangen: Sie hat den vorgeschlagenen Eingriff abgelehnt. Verpfuschte Behandlungen im Ausland stellen viele Schweizer Zahnärztinnen und Zahnärzte vor die Herausforderung zu retten, was noch zu retten ist. Gründe für Dentalreisen sind oft eine ausgeprägte Schnäppchenmentalität und die verlockende Aussicht, Ferien und Zahnarztbesuch zu verbinden. Doch die vermeintlichen Vorteile halten einer nüchternen Betrachtung nicht stand: Den Dentaltouristen werden oft teure und unnötige (Über-)Behandlungen aufgeschwatzt. Die vorgeschlagenen Therapien sind meist hochinvasiv und führen im schlimmsten Fall zu regelrechten Verstümmelungen. Eine Notfall- oder Nachbehandlung ist aufgrund der geographischen und zeitlichen Distanz nicht durchführbar. Es ist klar, dass umfangreiche und teure Totalsanierungen nur ausländischen Patienten, nicht aber den einheimischen vorgeschlagen werden. Nicht von der Hand zu weisen ist auch die fragwürdige Qualität vieler Behandlungen und der verwendeten Materialien. In manchen Fällen passen die eingesetzten Prothesen schlecht oder gar nicht in die Zahnzwischenräume, die sie ausfüllen sollen. Die Behandlungskosten können jene von vergleichbaren Behandlungen in der Schweiz durchaus noch übersteigen, denn: Die meisten der zahlreichen Kliniken in Ungarn oder Kroatien spezialisieren sich auf die Implantologie – eine aufwändige und teure Behandlungsform, zu der es meist gleichwertige und kostengünstigere Alternativen gibt.

Seriöse Diagnosen brauchen Zeit

Das zeigt das Beispiel von David F. Er begab sich im Herbst 2013 mit seiner Freundin in eine Zahnklinik nach Budapest. Dort wurde ihm eine kostenlose Untersuchung offeriert. Nach einer einfachen Röntgenaufnahme sprach man ebenfalls von einem katastrophalen Befund und schlug ihm eine kostspielige und hochinvasive Behandlung vor. Im Gegensatz zur Tessiner Patientin willigte David F. ein. Seine Brücke im Obergebiss wurde entfernt, ebenso wurden ihm zwei Zähne gezogen. Ein Implantat für 4800 Euro und eine Knochentransplantation zum Aufbau des Kieferknochens folgten. Ein abgestorbener Zahn im Unterkiefer müsse wegen der grossen Infektionsgefahr ebenfalls entfernt werden, beschied man ihm; dieser brach bei der Operation auseinander, weshalb die Extraktion ganze zwei Stunden dauerte: «Eine blutige Schlacht», erinnert er sich später.



Das Problem bei simplen Röntgenaufnahmen ist allgemein bekannt: Sie zeigen nicht die ganze Krankheitsgeschichte des Patienten. Was ihm effektiv hilft, lässt sich erst in der Langzeitbeobachtung diagnostizieren. So waren der Knochenrückgang und der abgestorbene Zahn dem Schweizer Zahnarzt von David F. längstens bekannt. Er hatte aber eine deutlich weniger invasive Behandlung vorgesehen. Die Schweizer Zahnärzteschaft arbeitet nach dem Prinzip der Zahnerhaltung. Das bedeutet, dass auch die biologische Uhr des Patienten und die Entwicklung des abgestorbenen Zahns in Betracht gezogen werden muss.

«Es gilt, den Patienten die langfristigen Vorteile von Behandlungen beim Hauszahnarzt vor Augen zu führen.»

Den Patienten gut beraten

Schweizer Zahnärztinnen und Zahnärzte können Dentaltourismus nicht verhindern. Sie sind aber gehalten, ein gutes Verhältnis mit ihren Patienten zu pflegen und das Gespräch zu suchen. Wer sich für «Zahnarztferien» entscheidet, ist oft nicht über die Risiken informiert. Es gilt, den Patienten die langfristigen Vorteile von Behandlungen beim Hauszahnarzt vor Augen zu füh-

Schweizer Zahnärzte sollten mit ihren Patienten vermehrt das Gespräch suchen, um Eingriffe und Behandlungsmöglichkeiten aufzuzeigen.

ren. Regelmässige Besuche beim Schweizer Zahnarzt schonen das Portemonnaie meist mehr als die Behandlung im Ausland. Die Schweizer Zahnärzteschaft investiert sehr viel in die Prävention – und weniger in die Extraktion von ganzen Zahnreihen. SSO-Zahnärzte befolgen berufsethische Regeln, ihren Patientinnen und Patienten steht zudem die einfach zugängliche Ombudsstelle (Kantonale Begutachungskommission) der SSO zur Verfügung, wenn sie doch Differenzen mit ihrem Zahnarzt haben sollten. Eine solche Möglichkeit haben Patienten von Nichtmitgliedern in der Schweiz nicht.

Vielleicht hat die Schweizer Zahnmedizin nur ein Imageproblem – viele Patienten empfinden sie als (zu) teuer. Schweizer Zahnärzte sollten aufzeigen, weshalb welche Eingriffe tatsächlich nötig und wo einfachere Behandlungen möglich sind. Für Patienten ist es oft hilfreich, wenn sie die Rechnung in Raten zahlen können. Zahnärztinnen und Zahnärzte SSO sollten auf Stellen hinweisen, die Patienten finanzielle Unterstützung bieten.

Dentaltouristen müssen sich bewusst sein: Obwohl Billigkliniken mit Tiefstpreisen locken, kommen häufig hohe Kosten auf Patienten zu – besonders dann, wenn der Zahnarztbesuch in Budapest teure Nachbehandlungen in der Schweiz erfordert. ■

B+A TREUHAND AG

Qualifiziertes Coaching bei der Praxiseröffnung

Die Treuhandgesellschaft «B+A Treuhand AG» in Cham hat sich seit vielen Jahren schweizweit auf die Dentalbranche spezialisiert und sich dank erfolgreichem Coaching von Zahnärztinnen und Zahnärzten bei der Praxisneugründung einen Namen gemacht.

Ökonomische Aspekte spielen bei der Eröffnung einer neuen Praxis eine entscheidende Rolle. Die jungen Zahnärztinnen und Zahnärzte, die eine eigene Praxis eröffnen wollen, müssen einen geeigneten Standort finden, die zu erwartenden Kosten und Geschäftszahlen abschätzen und verschiedene Fragen der Finanzierung und Vorsorge beantworten. Alle diese Aspekte werden im Rahmen ihres Studiums höchstens am Rande behandelt. Beim Schritt in die Selbständigkeit ist der Beizug einer Treuhandunternehmung hilfreich, die über die nötige Branchenerfahrung und Kernkompetenz verfügt. Das individuelle Coaching einer Praxiseröffnung erlaubt es, rasch und kompetent auf sich stellende Fragen zu antworten. Ein erfahrener Partner an der Seite bietet dem Zahnarzt die nötige Sicherheit bei den Verhandlungen mit Verkäufern, Banken, Versicherern und Vermietern.

Coaching von Jungunternehmern

Seit 1980 ist die B+A Treuhand AG schweizweit auf die Begleitung von selbständigen Zahnärztinnen und Zahnärzten bei ihrer Praxiseröffnung spezialisiert. Dazu offerieren wir eine Vielzahl von spezifischen Dienstleistungen rund um die Übernahme und Neueröffnung einer Zahnarztpraxis:

- Hilfe bei der Standortwahl für die neue Praxis
- Beratung bei der Übernahme einer bestehenden Praxis
- Evaluation von neuen Praxisstandorten
- Kontrolle der Verkaufs- bzw. Mietverträge
- Vorschläge für Praxis-Finanzierungs-lösungen
- Erarbeitung von Geschäftsbudgets und Geschäftsplänen (Businesspläne)
- Beratung bei der Wahl der Finanzpartner
- Evaluation von zweckmässigen Versicherungslösungen
- Unterstützung bei den Verhandlungen mit Verkäufern, Banken, Versicherern und Vermietern
- Hilfe bezüglich operativer Geschäftsführung in der Startphase



Alles aus einer Hand

Die Beraterinnen und Berater der B+A Treuhand AG sind Ihre kompetenten und erfahrenen Gesprächspartner während der Standortwahl bzw. Standortbestimmung Ihrer Zahnarztpraxis und wenn es um steuerliche, administrative, finanzielle, vorsorgerische und juristische Fragen geht. Ein Netzwerk von Spezialisten und Finanzpartnern, von Juristen und Vorsorgeberatern gewährleistet auch in komplexen Fällen effiziente Lösungen.

Die wichtigsten Dienstleistungen nach der Eröffnung einer eigenen Praxis sind:

- Führung der Finanz- und Lohnbuchhaltung
- Planung und Optimierung der Steuerbelastung
- Ausfüllen der Steuererklärung
- Beratung in finanziellen, juristischen und vorsorgetechnischen Fragen
- Beratung in Fragen rund um die Wirtschaftlichkeit der Unternehmung

Im Auftrag der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft SSO hat die B+A Treuhand AG eine Betriebsstatistik aufgebaut, die den vorgegebenen Normen bezüglich SSO-Kontenplan und Kontierungen nach SSO-Schlüssel entspricht. Die Vergleichsmöglichkeit innerhalb der Zahnarztbranche und die lange Erfahrung der B+A Treuhand AG bieten unseren Kunden einen wertvollen Zusatznutzen.

Unsere Beraterinnen und Berater werden von einem kompetenten Team unterstützt, welches die Bedürfnisse und Anforderungen der Zahnärztinnen und Zahnärzte aus seiner täglichen Arbeit bestens kennt.

Weitere Informationen:

Zugerstrasse 51, CH-6330 Cham, Telefon 041 784 10 10
contact@ba-treuhand.ch, www.ba-treuhand.ch

Eine Zahnpflegeversicherung nach deutschem Vorbild?

Bis am 4. Juli haben die Initianten im Kanton Waadt Zeit, 12'000 Unterschriften für die «Initiative populaire pour le remboursement des soins dentaires» zu sammeln.

Gemeint ist die von der POP und SolidaritéS lancierte Volksinitiative, welche die Finanzierung der Zahnpflege im Kanton Waadt in das öffentliche Interesse rückt.

Lara Wüthrich



Bei keiner anderen Krankheit sei das eigene Verhalten so massgebend wie bei Karies, sagen Gegner der Initiative. Das System der Eigenverantwortung sei daher sinnvoller als ein System der kollektiven Verantwortung.

Die Waadtländer Initiative für eine kantonale obligatorische Zahnpflegeversicherung will alle zahnärztlichen Behandlungen abdecken – mit Ausnahme von rein ästhetischen Eingriffen. Zusätzlich fordern die Initianten den Aufbau eines Netzes regionaler zahnmedizinischer Polikliniken. Anlass für die Volksinitiative ist die Besorgnis über soziale Ungleichheit und die Benachteiligung ärmerer Bevölkerungsschichten bei Zahnpflege und Prävention. Die Initianten kritisieren, das aktuelle System würde die nötigen zahnärztlichen Behandlungen und ihre Finanzierung nicht sicherstellen. Zahnarztkosten verursachen vor allem für Personen mit niedrigem Einkommen existentielle Probleme, und es bestehe die Gefahr, dass Patienten aus Kostengründen auf nötige Behandlungen verzichten. Zudem seien Art und Qualität der Zahnpflege sowie die prothetische Versorgung direkt von der finanziellen Situation der Patienten abhängig. Eine obligatorische Zahnpflegeversicherung soll hier Abhilfe schaffen und die breite Bevölkerung dazu ermutigen, jährliche Kontrollen wahrzunehmen und bei Beschwerden den Zahnarzt aufzusuchen.

Eigenverantwortung des Patienten

Die Gegner der Initiative, so auch die SSO, sind überzeugt, dass das vorgeschlagene Modell die Selbstverantwortung des Patienten und den Erfolg der Prävention schwächen würde: Keine andere Krankheit könne durch das eigene Verhalten so massgebend beeinflusst werden wie Karies. Ein Patient kann

Zahnschäden günstig und einfach vermeiden, indem er täglich die Zahnbeläge entfernt, fluoridierte Zahnpasta verwendet und sich regelmässig vom Zahnarzt kontrollieren lässt. Eine solidarische Versicherung würde nicht mehr Gerechtigkeit bringen, im Gegenteil: Wer seine Zähne sorgfältig pflegt und so Kosten vermeidet, müsste für die Nachlässigkeit anderer bezahlen. So entfielen der Anreiz für eine gewissenhafte Prophylaxe. Die heute hervorragende Zahngesundheit der Bevölkerung – ein Resultat jahrzehntelanger Prophylaxebemühungen der Schweizer Zahnärzte – könnte sich sogar wieder verschlechtern.

Die Rede ist auch von einer «Entmündigung des Patienten»: Bei einer obligatorischen Versicherung müsse sich der Patient eine «wirtschaftlich zweckmässige» Zahnbehandlung durch die Krankenversicherung vorschreiben lassen. Heute hingegen kann die Behandlung zwischen Zahnarzt und Patient frei vereinbart werden – je nach Bedürfnis des Patienten. Nicht zuletzt spreche auch der finanzielle Aspekt gegen die Initiative: Die zusätzliche Lohnabgabe, mit der die Versicherung finanziert werden soll, belaste die Waadtländer Wirtschaft, und der anfallende administrative Aufwand führe bei den zahnmedizinischen Behandlungen zu einer Kostenexplosion. ■

Memento firmandum esse...

Gut beraten und abgesichert in die Zukunft: Dentarena im Gespräch mit Christina Tremonte (CMKadvice) über Versicherungen und finanzielle Absicherung für Studierende und junge Zahnärztinnen und Zahnärzte.

Constanze Müller



Christina Tremonte ist Inhaberin eines Finanzplanungs- und Beratungsunternehmens.

Sehen Sie Nachholbedarf beim Wissen über Versicherungs- und Finanzplanung für Studierende, Assistentinnen und Assistenten der Medizin und der Zahnmedizin?

Eine Krankenversicherung und ein Bankkonto hat heutzutage jeder. Dass darüber hinaus noch andere wichtige Dinge berücksichtigt werden müssen, ist wenig bekannt. Die wenigsten Studierenden bzw. die wenigsten jungen Ärzte und Zahnärzte haben bei Versicherungs- und Finanzplanung ein ausreichendes Knowhow.

Sie führen ein Beratungsunternehmen. Was genau machen Sie?

Wir sind ein unabhängiges Finanzplanungs- und Beratungsunternehmen, und als sogenannte «Broker» eigentlich eine Schnittstelle zwischen Versicherungen/Banken und unseren Kunden. In einem ersten Beratungsgespräch überprüfen wir die Ist- und Soll-Situation bei den Finanzen und Versicherungen unserer Kunden. In einem zweiten Beratungsgespräch besprechen wir das von uns erstellte Konzept und offerieren unsere Lösungen. Wenn sich etwas in Ihrem Leben ändert, dann passen wir gemeinsam die Finanzplanung den neuen Gegebenheiten an. Der Vorteil der Beratung durch einen unabhängigen Versicherungsbroker ist, dass er den gesamten Markt kennt, also auch spezielle Produkte für bestimmte Berufsgruppen.

Kosten die Beratung und der Abschluss von Verträgen etwas?

Unsere Beratungen sind für unsere Kunden kostenlos. Broker erhalten ihr «Gehalt» von der Anbieterseite. Die Versicherungen und Banken profitieren von unserer Arbeit, indem wir ihre Produkte verkaufen.

Warum sollte ich mich an einen Broker wenden?

Wir helfen Ihnen, sich im Versicherungsdschungel zurechtzufinden. Wir zeigen Ihnen auf, was Sie in Ihrer aktuellen Situation als Student oder Assistent zur Grundabsicherung benötigen. Ausserdem können wir durch unsere Kontakte zu den Versicherungen Sonderkonditionen aushandeln. Zum Beispiel Berufshaftpflichtversicherungen speziell für Zahnmedizinstudenten.

Worin liegen Ihre Kernkompetenzen?

Wir unterteilen unseren Aufgabenbereich in Dienstleistungen für Privatkunden und Dienstleistungen für Geschäftskunden,

also zum Beispiel Sie als Zahnärztin in eigener Praxis. Dabei geht es für Sie privat z.B. um Krankenkasse, Hausrat- und Privathaftpflichtversicherung, Autoversicherung, Invaliditätsabsicherung, finanzielle Vorsorge (3a/3b), später auch den Immobilienkauf. Als Geschäftskunde benötigen Sie Finanzierungslösungen und Versicherungen für Ihre Praxis und Ihr Personal. Dazu gehören Haftpflichtversicherungen, Ertragsausfallversicherungen, Pensionskassenlösungen und IV-Absicherungen für Mitarbeiter, Sachversicherungen für Inventar oder Immobilien.

Welche Ratschläge geben Sie Zahnmedizinstudenten?

Suchen Sie sich einen Berater für Versicherungs- und Finanzfragen. Wichtig ist, dass Sie existentielle Risiken mit soliden Versicherungsprodukten ab dem Eintritt ins Studium abdecken. Je nach Lebenssituation – über Schulzeit, Studium, erstes Angestelltenverhältnis bis hin zur Selbstständigkeit – können Sie Versicherungspolizen entsprechend Ihren aktuellen Bedürfnissen anpassen. Auch ob Sie eine Familie haben, spielt hier eine wichtige Rolle.

Was würden Sie als existentielle Risiken für einen Zahnmedizinstudenten oder eine -studentin bezeichnen?

Nehmen wir an, Sie erleiden während des Studiums eine Krankheit und fallen längerfristig aus. Wer finanziert Ihre Existenz, wenn Sie erwerbsunfähig sind? Studenten sind sehr oft ungenügend gegen die finanziellen Folgen einer Erwerbsunfähigkeit abgesichert.

Wie können Studierende dieses Risiko absichern?

Wir empfehlen für die Zeit des Studiums eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung. Sobald Sie nach dem Studium eine Stelle antreten, werden Sie einer Pensionskasse angeschlossen. Falls Sie über Ihre Pensionskasse ausreichend abgesichert sind, können Sie die Erwerbsunfähigkeitsversicherung wieder aufheben oder die Leistungen reduzieren. Falls Ihre Pensionskasse allerdings nur die gesetzlich vorgeschriebene Mindestinvaliditätsrente versichert, kann es von Vorteil sein, eine bereits bestehende Erwerbsunfähigkeitsversicherung aufrecht zu erhalten und allenfalls zu erhöhen.

Ist es generell besser, Versicherungen bereits früh im Leben abzuschliessen?

Dies kann man generell bejahen. Im Alter zwischen 20 und 30 Jahren liegen bei den meisten Menschen keine gesundheitlichen Einschränkungen durch Krankheit oder Unfall vor. Wurden Sie bereits wegen Beschwerden, zum Beispiel aufgrund eines Band-

Die SSO-Stiftungen: ein guter Partner bei Versicherung und Vorsorge

Die SSO-Stiftungen sind Verbandseinrichtungen – ihr Angebot ist speziell auf Zahnärztinnen und Zahnärzte ausgerichtet. Mehr Informationen finden Sie auf www.sso-stiftungen.ch

scheibenproblems, behandelt, kann die Versicherung bei Aufnahme in eine Erwerbsunfähigkeitsversicherung oder bei einem Upgrade der Krankenversicherung Ausschlussklauseln integrieren, höhere Prämien in Form von Risikozuschlägen verlangen oder den Antragsteller ablehnen. Wir empfehlen daher, sich frühzeitig Gedanken zu machen, wie man später gerne versichert sein möchte, z.B. ob Halbprivat oder Privat bei der Krankenversicherung.

Was ändert sich mit dem Ende des Studiums?

Nach dem Studium ist es wichtig, die aktuelle Situation neu zu analysieren. Wir erstellen jeweils ein Budget und überlegen zusammen mit dem Kunden, wie hohe Ausgaben er hat und wie viel seines Einkommens Ende Monat übrig bleibt. Dann erstellen wir einen Finanzplan und verteilen die Sparrate auf verschiedene kurz-, mittel- und langfristige Ziele. Die bestehenden Versicherungsverträge müssen eventuell angepasst werden und mit steigendem Einkommen macht es zudem Sinn, sich Gedanken zu verschiedenen Steuersparmodellen zu machen (z.B. Säule 3a/3b). ■

Kurs-Tipp: Meine eigene Praxis, mein KMU – Es lohnt sich!

Dreiteiliger Kurs der SSO zur Praxiseröffnung:

Teil 1: Der Entscheid (24.9.2014)

Teil 2: Die Ausführung (8.10.2014)

Teil 3: Der Betrieb (14.01.2015)

Weitere Informationen erhalten Sie bei Monika Lang vom Kurs- und Kongresssekretariat: 031 313 31 61, kongress@sso.ch

IMPRESSUM

Herausgeberin Schweizerische Zahnärzte-Gesellschaft SSO **Redaktion** Constanze Mueller, Felix Adank, Gabriela Troxler, Lara Wüthrich, Ho-Yan Duong, Rahel Brönnimann **Redaktionsadresse** Presse- und Informationsdienst SSO, Postfach, 3000 Bern 8, info@sso.ch, www.sso.ch **Grafisches Konzept** Atelier Richner, Bern **Layout** Claudia Bernet, Bern **Fotos** iStockphoto, Fotolia **Druck** Stämpfli AG, Bern **Auflage** 1'450 Ex. deutsch, 300 Ex. französisch **Erscheinungsweise** Dentarena erscheint viermal jährlich.

Die Herausgabe von Dentarena ist nur dank Sponsoren möglich. Dentarena dankt der B+A Treuhand AG in Cham herzlich für die Ermöglichung der Publikation dieser Ausgabe.

Sie gewinnen
Freiraum...

...und vereinfachen
Ihre Administration

mit unserer individuellen Betreuung
von Zahnärzten seit über 30 Jahren

Praxiseröffnung

Praxisübergabe

Praxispartnerschaften

Finanzen/Steuern

Coaching

Praxisadministration

Buchführung

Zugerstr. 51 · 6330 Cham
Tel. 041/784 10 10
Fax 041/784 10 29

contact@ba-treuhand.ch
www.ba-treuhand.ch
Mitgl. TREUHAND | SUISSE

 **B+A** TREUHAND AG

Der Bogen von Ihnen zu uns und von uns zu Ihnen