

Finanzplanung

Endfällige Praxisfinanzierung mit Tücken

Neben den beiden klassischen Finanzierungsmodellen Annuität und Tilgung, bei denen man eine planbare Rückzahlung am Ende der Darlehensdauer hat, werden Zahnärzten gerne endfällige Finanzierungen angeboten. Diese Art der Finanzierung hat grundsätzlich einige Vorteile und kann als Finanzierungskonzept durchaus Sinn machen. Dennoch sind die Tücken hinter dieser Finanzierungsart nicht zu unterschätzen. Im schlimmsten Fall drohen erhebliche Unterdeckungen. Oft werden Zahnärzte über die Details und Nachteile nur bedingt aufgeklärt.



Endfällige Praxisfinanzierungen sollte man dann in der Planung berücksichtigen, wenn klar ist, dass man als Zahnarzt das private Eigenheim auf dem Wunschzettel hat. In der Regel fällt diese Entscheidung im Schnitt drei bis fünf Jahre nach Praxisgründung. In dieser Zeit hat man sich mit seiner Praxis am Ort positioniert und der Praxisgewinn bzw. die daraus resultierende freie Liquidität ist für die Zukunft im Groben planbar. In der Regel ändert sich in dieser Zeit auch die Lebenssituation: Familie, Kinder und der Wunsch nach größerem Wohnraum enden am Ende im Bau oder Kauf eines Eigenheims. Dieser muss im Vergleich zur Praxisfinanzierung, bei der die Darlehenszinsen zu 100 Prozent steuerlich absetzbar sind, komplett aus der Nettoliquidität nach Steuern finanziert werden. Dennoch können zwei Gründe für eine endfällige Finanzierung sprechen:

1 Grund für endfällige Finanzierung

Hat man sich im Vorfeld für die direkte Tilgung der Praxis über ein Tilgungsdarlehen entschieden, so fehlt einem diese Liquidität, die ebenfalls aus der Nettoliquidität finanziert wird, für die Entschuldung des privaten Immobiliendarlehens. Es ist also somit naheliegend das Praxisdarlehen endfällig zu gestalten, was bedeutet, dass man an die Bank nur eine konstante Zinszahlung leistet, welche konstant steuerlich als Betriebsausgaben absetzbar sind. Die Tilgung erfolgt nicht zur Entschuldung des Praxisdarlehens, sondern wird in gleicher Höhe in ein Tilgungsersatzmodell angespart. Das angesparte Guthaben wird dann als Eigenkapital oder Sondertilgung für das Eigenheim verwendet. Im Ergebnis entschuldet man sich schneller im privaten Bereich, bei dem die Zinsen steuerlich

nicht absetzbar sind. Diese konzeptionelle Lösung wird von Banken in der Regel so akzeptiert und gerne gesehen.

2 Grund für endfällige Finanzierung

Wer keinen privaten Immobilienwunsch auf seinem Wunschzettel stehen hat, kann das endfällige Darlehen für ein Zinsdifferenzgeschäft nutzen. Das kann bei niedrigeren Zinsen umso vorteilhafter sein, je mehr die Nach-Steuer-Kosten des Fremdkapitals (Zinsen) durch die Nach-Steuer-Rendite des Tilgungsersatzinstruments (Rendite) übertroffen werden. Geht die Finanzierung am Ende so auf, ist sie von der betriebswirtschaftlichen Seite gesehen sehr effizient gewesen. Ein weiterer Vorteil ist, dass das angesparte Guthaben am Ende immer noch für einen Immobilienwunsch eingesetzt werden kann.

Kehrseite der endfälligen Praxisfinanzierung

Scheinbar überwiegen die Vorteile in der Theorie und das endfällige Finanzierungsmodell ist eine interessante Möglichkeit der Finanzierung. Doch warum geht nun bei so vielen Zahnärzten das Konzept des Tilgungsaussetzungsmodells nicht auf? Die Antwort liegt in den zu hohen Kosten von intransparenten und wenig leistungsfähigen Ansparinstrumenten. Tilgungsträger sind meist Lebens- oder Rentenversicherungen auf Fondsbasis, die letztendlich bei weitem nicht die Rendite erbringen, die bei Abschluss der Verträge in Aussicht gestellt wurden.

Banken, Versicherungen sowie die meisten Finanzdienstleister (also über 99 % aller Anbieter für Privatkunden) bieten aufgrund ihres Geschäftsmodells ausschließlich intransparente Produkte an, die neben Provisionen eine Fülle weiterer



Davor Horvat
Foto: Privat

Davor Horvat ist Gründer und Vorstand der Honorarfinanz AG. Als Finanzfachwirt (FH) ist er seit 1995 in der Finanzbranche tätig und berät Kunden als unabhängiger Honorarberater.

– meist versteckter – laufender Produktkosten beinhalten. Das Geschäftsmodell der Dienstleister ist im Ergebnis eher nachteilig für den Zahnarzt, da die Summe dieser Kosten oft dafür verantwortlich ist, dass die Anlagerendite sehr niedrig ist und trotz niedriger Zinsen in der Vergangenheit keinen Zinseszinsseffekt auslöst.

Egal, ob der Zahnarzt klassische Tilgungsträger (z.B. Lebens-/Rentenversicherungen) oder fondsgebundene Tilgungsträger nutzt: Die Wertentwicklung dieser Produkte bleibt regelmäßig weit hinter den Erwartungen (Modellrechnungen) zurück. Während sich die Bruttorenditen der meist aktienbasierten Anlagen in den letzten 10 bis 20 Jahren im Mittel gut bis sehr gut rentierten, zehren die hohen Kosten beim Tilgungsträger jedoch beim Sparrer oft rund zwei Drittel dieser am Markt erzielbaren Rendite auf.

Finanzierungslücke von über 75.000 Euro

So auch bei Praxisgründer Dr. Marc Hoffmann (*Name geändert*), der 2009 eine gutlaufende Praxis inkl. Praxisinventar für 400.000 Euro übernehmen konnte. Da er auf seiner Wunschagenda den Kauf eines Eigenheims nicht ausschließen konnte,

riet ihm sein Berater zu einer endfälligen Finanzierung. Anstatt das Darlehen direkt zu tilgen, schloss Dr. Hoffmann eine fondsgebundene Rentenversicherung mit Kapitalzahlung ab. Die monatliche Sparrate von 1.770 Euro floss in einen gemanagten Mischfonds innerhalb der Versicherungspolice. Laut Angebot der Versicherung sollen nach 15 Jahren bei einer angenommenen Wertentwicklung von 6 % p.a. ca. 474.019 Euro Ablaufleistung ausbezahlt werden.

In der damaligen Modellrechnung wurde bereits eine viel zu hohe Ablaufleistung ausgewiesen. Dies liegt daran, dass sämtliche Kapitalanlagekosten (hier: 63.256 Euro als Teil der Gesamtkosten in Höhe von 82.055 Euro basierend auf 6 % Rendite p.a.) dem Kunden nicht gezeigt werden müssen. Zudem werden auch die steuerlichen Auswirkungen in die Ablaufleistung nicht miteinkalkuliert. Das war und ist gesetzlich geduldet. Nach mittlerweile fast 15 Jahren Laufzeit kommt es zu folgendem Ergebnis:

Die prognostizierte Rendite des Mischfonds lag am Ende tatsächlich bei durchschnittlich 4,8 % p.a. Im ersten Moment hört sich das gar nicht so schlecht an, hat aber auf die Ablaufleistung drastische Auswirkungen. Da sich die Kosten des Vertrags unmittelbar auf diese Rendite auswirken, kommt es zu einer Auszahlung nach Kosten von 357.696 Euro. Somit beträgt die Rendite nach Steuern keine 4,8 % mehr, sondern lediglich 1,52 %. Nach Abzug der Abgeltungssteuer bleiben am Ende Netto sogar nur noch 324.906 Euro für die Entschuldung des Praxisdarlehens. Von den 4,8 % Rendite bleiben am Ende nach Kosten und Steuern gerade mal 0,26 % Nettorendite übrig. Dr. Hoffmann fehlen also aktuell 75.094 Euro für die Rückzahlung des Darlehens über 400.000 Euro oder für die geplante Sondertilgung des mittlerweile gekauften Eigenheims.

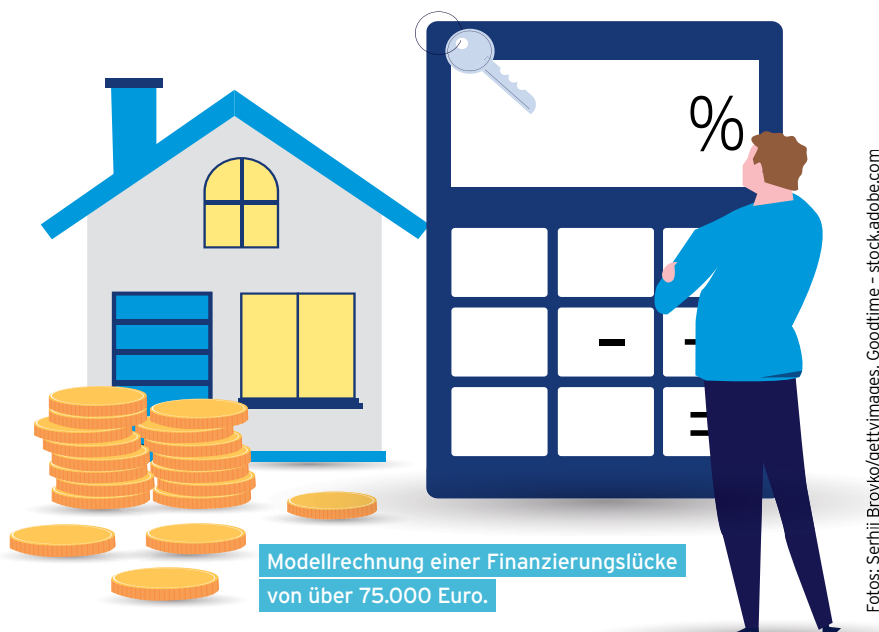
Vorsicht vor Finanzierungslücke

So wie Dr. Hoffmann stellen auch viele andere Zahnärzte fest, dass sich die anfänglich optimistischen Annahmen als teure und unrentable Seifenblase entpuppen. Hohe Finanzierungslücken mit anschließender Nachfinanzierung sind die Folge. Am Ende haben Vermittler und die Gesellschaften einen finanziellen Vorteil damit

erzielt, nicht aber der Endverbraucher Zahnarzt. Eine endfällige Finanzierung kann zwar Sinn machen, funktioniert aber nur dann vorteilhaft, wenn das Tilgungsinstrument kosteneffizient ist. Zahnärzte

können dies zum Beispiel mit günstigen Indexfonds umsetzen.

Davor Horvat
www.honorarfinanz-ag.de
d.horvat@honorarfinanz.org



Ergebnisse	
Summe Sparrate	318.600,00 €
Summe aller Einzahlungen	318.600,00 €
Versicherungskosten	
Summe Abschlusskosten (Alpha-Kosten)	12.744,00 €
Summe Verwaltungskosten (Beta-Kosten)	2.655,00 €
Summe Kapitalkosten (Gamma-Kosten)	2.701,30 €
Summe Stückkosten (Kappa-Kosten)	525,00 €
	18.625,30 €
Fondskosten	
Summe TER	51.324,90 €
Summe Sonstige Kosten	8.103,91 €
	59.428,81 €
Summe aller Kosten	78.054,11 €
Vertragsguthaben nach Kosten und Steuern (1)	324.905,91 €
Effektivkosten	4,541%
Effektivzins (§ 6 PAngV)	0,259%
Fiktives Vertragsguthaben nach Steuern ohne Kosten (2)	422.746,93 €
Minderung Guthaben durch Kosten (2) - (1)	97.841,02 €
Fazit	
Wird eine Rate von monatlich 1.770,00 € zu 4,80% über 15 Jahre angespart, so beträgt Ihr Guthaben nach 15 Jahren 324.905,91 €.	

Quelle: Honorarfinanz