



DAVOR HORVAT

**FINANZ
PROPHYLAXE****FINANZSTRATEGIE
FÜR ZAHNÄRZTE**WIE SIE CLEVER VERMÖGEN AUFBAUEN
UND TEURE FEHLER VERMEIDEN.

FBV

Finanzprophylaxe ¹

Davor Horvat arbeitet als echter unabhängiger Honorarberater in Karlsruhe und ist seit 27 Jahren in der Finanzbranche tätig. In seinem Erstlingswerk richtet sich Horvat in sieben Kapiteln auf knapp 300 Seiten primär an seine Hauptklientel der Zahnärzte. Von diesen sagt man, dass sie wenig Zeit und Ahnung hätten, aber viel Geld und Zutrauen. Das birgt gemäss dem Autor erhebliches Missbrauchspotenzial. Er bricht eine Lanze für die (noch kleine) Zunft der echten Honorarberater. Und betätigt sich als

Spassverderber für alle Provisionsberater und pseudo-unabhängigen Planer. Diese seien gewarnt, denn Horvat redet Klartext.

Horvat konstatiert eine erhebliche Diskrepanz zwischen Theorie und Praxis, also was möglich wäre und was am Markt beraten wird. „Jeder Zahnarzt hat die Möglichkeit, finanziell unabhängig zu werden - wenn er es richtig anstellt. Die wenigsten Menschen haben einen genauen Überblick über die Zahlungsflüsse in ihrer Haushaltskasse - das trifft auch auf Ärzte und Zahnärzte zu“, so der Autor. Meist lägen sie einen Drittel über dem vom Bauchgefühl ermittelten Betrag - der Zufall sei aber kein guter Ratgeber.

„Die meisten vertriebsorientierten Berater schaden ihren Kunden mehr als sie ihnen nützen“, ist Horvat überzeugt und er begründet das anhand von Praxisfällen. Die regulatorischen Grundlagen und Unterscheidungsmerkmale von Beratungsmodellen beziehen sich zwar auf Deutschland, sind aber hierzulande ähnlich gelagert. Die meisten „unabhängigen“ Firmen, ob sie nun WZ oder Asterix & Obelix heissen, sind Finanzprodukteverkäufer - kassieren also zusätzlich zum Beratungshonorar noch üppige Verkaufsprovisionen. Horvat nennt sie eine „Mogelpackung“ - echte Honorarberater würden sich ausschliesslich vom Kunden direkt zahlen lassen. Nur so können Interessenkonflikte vermieden werden.

„Falschberatung zu Zertifikaten ist nicht die Ausnahme, sondern die Regel. Lebensversicherungen kumulieren alle Nachteile, die ein Finanzprodukt überhaupt haben kann. Aktiv verwaltete Fonds sind zu vermeiden, da es „keine versteckten Aktienkurspotenziale“ gibt“, so ein paar knackige Statements des Autors. Wie um das Dutzend voll zu machen, kommt Horvats Kommentar „Ein Eigenheim ist keine Geldanlage, sondern ein Konsumgut“ - Es lohnt sich, die Details nachzulesen.

Quintessenz: Ohne einen unabhängigen Finanzberater steht ein Zahnarzt auf verlorenem Posten. Ein lesenswerter und bodenständiger Ratgeber, nicht nur für Zahnärzte, sondern für alle, die Selbständige beraten.

¹ Davor Horvat, Finanzprophylaxe. Finanzstrategie für Zahnärzte, FBV, München, 2021. ISBN 978-3-95972-405-0

„Ihr Geld ist nicht weg, mein Freund, es hat nur ein anderer“ (Amschel Mayer)

© Reto Spring
Dipl. Finanzplanungsexperte NDS HF, CFP®
Präsident Finanzplaner Verband Schweiz, Zürich