

Praxisversicherung – Ethik in der Beratung von Ärztinnen und Ärzten

Zum Thema: Standesregeln der Beratung

J.-P. Ceccon

Ein Beispiel aus der Praxis

Immer wieder treffe ich sie an, die Ärztinnen und Ärzte mit der «grossen» Säule 3a (gebundene Vorsorge) zu einer Prämie von Fr. 30384.–. Obwohl sie ein Einkommen von weit über Fr. 150000.– haben. Die Frage nach dem Grund ergibt, dass damals beim Abschluss der Berater der Gesellschaft XY behauptete, es sei die beste Vorsorge für Selbständige. Dass der Berater die Vorteile der standeseigenen Pensionskassen nicht kennt, ist nachvollziehbar, dass er jedoch die Vorzüge der Pensionskasse gegenüber der Säule 3a nicht kennt, ist höchst fragwürdig. Der wahre Grund liegt (meistens) an der Provision, denn ein Berater verdient gegenüber einer Pensionskassenlösung das 10- bis 15fache beim Abschluss einer grossen 3a! Fazit: Geld steht über der Berufsethik!

Bei der Wahl eines vertrauenswürdigen und kompetenten Beraters, der seine Berufsethik ernst nimmt, sind folgende Kriterien massgebend:

- er muss neutral und unabhängig sein, also keiner Gesellschaft verpflichtet;
- er verpflichtet sich, die Standesregeln eines Berufsverbandes oder einer Standesorganisation zu befolgen;
- er arbeitet auf Honorarbasis, er muss sein Einkommen nicht ausschliesslich aus dem Produktverkauf generieren;
- er verfügt über eine mehrjährige fundierte Berufserfahrung in der Beratung von Ärzten/Ärztinnen im Bereich Vorsorge, Steuern, Finanzgeschäfte und Recht.

Nebst diplomierten Experten in Vorsorge, Bank und Finanzplanung gibt es auch kompetente und erfahrene Berater ohne eidg. Berufsdiplom,

die über ein hohes fachliches Know-how verfügen und die Standesregeln von Berufsverbänden und Standesorganisationen einhalten.

Im Artikel 2, Abs. 1, «Zweck», der Statuten Ihrer standeseigenen Dienstleistungsorganisation «FMH Services» ist der Leistungsumfang klar umschrieben:

Als Dienstleistungsorganisation der Verbindung der Schweizer Ärzte (FMH) bezweckt der «FMH Services» die Wahrung der wirtschaftlichen Interessen seiner Mitglieder durch Angebot und Vermittlung von Produkten und Dienstleistungen.

Um diesem Anspruch zu genügen, muss ein Berater sehr hohe Eignungsprüfungen erfolgreich absolvieren, damit er als Vertrauenspartner lizenziert wird. Für Sie als FMH-Mitglied bedeutet dies, dass die eigene Organisation bereits nach klar definierten Kriterien die geeigneten Berater ausgewählt hat. Der Berater der FMH Insurance & Financial Services entspricht den ethisch hohen Standesregeln, die für einen kompetenten und vertrauenswürdigen Berater gelten.

Eine reine Produkteberatung ist kostenlos. Für Beratungsdienstleistungen gelten je nach Berufserfahrung, Ausbildung und Region Stundenansätze von Fr. 140.– bis Fr. 220.– exkl. MwSt. Im kostenlosen Erstgespräch wird der Beratungsaufwand definiert und die Bandbreite der Kosten festgelegt. Die Beratungsdienstleistungen sowie ein Kostendach werden in einem Auftrag klar umschrieben. Festgehalten wird auch, ob ein weiterer Experte (Jurist, Treuhänder usw.) zur Beratung beigezogen werden muss. Der Beratungsauftrag entspricht dem Obligationenrecht, § 394 ff.

Korrespondenz:
Jean-Pierre Ceccon
Eidg. dipl. Finanzplanungsexperte
Financial Planner CFP®
FMH Insurance & Financial Services
Region Basel/Baselland
Baselstrasse 10
CH-4222 Zwingen
Tel. 061 261 08 08
Fax 061 261 08 05