

AUSGABE 01/2009

# S'ISS

FINANZJOURNAL FÜR MEDIZINER



**KRANKE KASSEN?**  
Prämienchock für Versicherte

**OLDTIMER**  
Mobiles Investment

**GLÄNZENDE PERFORMANCE**  
Gold als Wertanlage



**ACADEMIX CONSULT AG**

Vorsorge • Vermögen • Steuern

## INHALT/IMPRESSUM



- S.02    **INHALT**  
S.03    **EDITORIAL**  
S.04-07 **KRANKE KASSEN?**  
          **Prämienschock für Versicherte**  
S.08-09 **OLDTIMER**  
          **Mobiles Investment**  
S.10-11 **GLÄNZENDE PERFORMANCE**  
          **Gold als Wertanlage**  
S.12-14 **GELD INVESTIEREN**  
          **MIT GEDULD UND METHODE**  
S.15    **ANTWORTALON**

### ACADEMIX Consult AG

Basel – Bern – Luzern – St. Gallen – Teufen/AR – Zürich

telefon: 071 - 242 71 44  
e-mail: contact@academix.ch  
internet: www.academix.ch

### IMPRESSUM

HERAUSGEBER: ACADEMIX Consult AG, Gremmstrasse 18, 9053 Teufen, Tel. 071 242 71 44, Mail: contact@academix.ch

REDAKTION: Rainer Lentès und Thomas Wirth

GRAFIK: Thomas Groeger und Bernie Valenta

DATENBERÜCKSICHTIGUNG BIS: 25. August 2009

GESAMTAUFLAGE: 17.500

VERSANDTERMIN: Ende August 2009


Das vorliegende Dokument wurde von der ACADEMIX Consult AG erstellt. Die darin geäusserten Meinungen sind diejenigen der ACADEMIX Consult AG und der Autoren zum Zeitpunkt der Redaktion und können jederzeit ändern. Alle Informationen in diesem Dokument sind unverbindlich und stellen kein Angebot dar. Wiedergabe von Artikeln und Bildern, Aufnahme in Onlinedienste und Internet, auch auszugsweise, nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung des Herausgebers und der Autoren. ACADEMIX Consult AG® und PRAXSUISSE® sind beim Eidgenössischen Institut für Geistiges Eigentum eingetragene Marken der ACADEMIX Consult AG, Teufen / AR.

## EDITORIAL



**LIEBER LESER,** die Zeichen stehen auf Sturm. Zumindest wenn man den Medienberichten der letzten Wochen Glauben schenkt. In diesen bewegten Zeiten rauscht es im Blätterwald und die Presse überbietet sich mit düsteren Prognosen und Schreckensszenarien. Eben noch die Wirtschaftskrise, nun die Erhöhung der Krankenkassenprämien. Beruflich wie auch privat sind Ärzte von den gegenwärtigen Entwicklungen unmittelbar betroffen. Leider legen, bedingt durch diese Entwicklungen, auch viele Versicherungen und Makler einen geradezu übersteigerten Aktionismus an den Tag, um einzelne Finanzdienstleistungen an den Mann zu bringen. Doch wenn man eine Lektion aus der Wirtschaftskrise ziehen kann, dann doch wohl die, dass ein kurzfristiges und vor allem nicht nachhaltiges Investment nicht zielführend ist. Als offizielle Beratungsstelle und Partner des MEDISERVICE VSAO-ASMACH sowie weiterer Standesorganisationen sind wir, die ACADEMIX Consult AG, seit Jahren spezialisiert auf die Bedürfnisse von angestellten und selbständigen Medizinerinnen. Sicherheit in der Beratung, Diskretion, Effizienz und internationale Expertise sind die fundamentalen Eckpfeiler unserer Beratungsleistung. Und daher haben wir für Sie erstmals dieses Journal erstellt. Sozusagen eine Momentaufnahme der gegenwärtigen Situation verbunden mit den Möglichkeiten, die Sie jetzt ergreifen können. Aus diesem Grund wählten wir auch den Titel unseres Journals: S'iss. Denn nur in der Gegenwart, sei sie wie sie ist, können wir die Weichen für die Zukunft stellen. Wir wünschen Ihnen viel Spass bei der Lektüre und freuen uns über Ihre Anregungen für die nächste Ausgabe an: presse@academix.ch

  
Rainer Lentès

  
Per-Erik Diethelm

# KRANKE KASSEN? Prämienchock für Versicherte

Alle Jahre wieder, so scheint es mittlerweile, das gleiche Schauspiel. Die Medien sowie der Krankenversicherungsverband Santésuisse kündigen eine Erhöhung der Krankenversicherungsprämien an.





Auf Fehlersuche:  
Woran krankt  
das Schweizer  
Gesundheitswesen?

**IM RAUM STAND** bis vor kurzem ein deutlicher Aufschlag von 10% in der Grundversicherung. Wie es sich aktuell abzeichnet, wäre dies noch der beste Fall. Erwartet werden mittlerweile massive Steigerungen der Krankenversicherungsprämien im Bereich der Obligatorischen Krankenversicherung (Grundversicherung

KVG) von bis zu 15 Prozent. Im Individualfall kann der Anstieg jedoch sogar noch wesentlich drastischer ausfallen. Mehr als die Hälfte der Erwachsenen mit einer hohen Wahlfranchise von bis zu CHF 2'500 wird wohl bis zu 30% mehr zahlen müssen.

Der Grund hierfür liegt beim Bund: Ab dem 01. Januar 2010 darf auf die hohen Franchisen nur noch ein begrenzter Rabatt gewährt werden. Angesichts dieser dramatischen Entwicklungen wird natürlich nach den „Schuldigen“ gesucht. Ärzte und Apotheker haben in diesem Jahr zumindest das Glück, nicht direkt in der Schusslinie zu stehen. Nein, diesmal bemüht man die allgemeine wirtschaftliche Lage und die hält gerne den Kopf hin. So nennt das zuständige Eidgenössische Departement des Inneren (EDI) die finanziellen Folgen der Börsenentwicklungen des vergangenen Jahres als wesentlichen Grund für die Prämienhöhung. Aufgrund der Anlageverluste der Versicherer von rund 800 Millionen Franken ist die Reservenquote 2008 auf rund 16 Prozent gesunken. Dies liegt zwar noch immer deutlich über der gesetzlichen Mindestquote von 12.5 Prozent bis Ende 2008. Es steht aber bereits heute fest, dass die Versicherer auch im Jahr 2009 einen deutlichen Verlust einfahren werden. Die erwarteten 1.400 Millionen Franken wurden bei der Prämienfestlegung für das Jahr 2009 offensichtlich unterschätzt. Die Versicherungsgesellschaften kann man aber nicht alleine in die Schuld nehmen. Schliesslich war es ja gerade das Bundesamt für Gesundheit, das forderte, die bestehenden Reserven der

## EXKLUSIVER VERGLEICH ALLER KOLLEKTIVTARIFE AUS EINER HAND

Für Mediziner bietet die ACADEMIX Consult als Beratungsstelle des MEDISERVICE VSAO-ASMACH sowie der Genossenschaft SCHWEIZERISCHE ÄRZTE-KRANKENKASSE den Vergleich aller Kollektivtarife aus einer Hand an.

- **Prämien sparen**  
Profitieren Sie von den vielfältigen attraktiven Angeboten und Rabatten zahlreicher Versicherungsgesellschaften für Mediziner im Bereich der Kollektiv-Zusatztarife.
- **Effektivität und Zeitersparnis**  
Als Partner Ihrer Standesorganisationen hat die ACADEMIX Consult Zugriff auf alle Kollektivtarife für Mediziner am Markt. Der persönliche Kontakt mit unseren Beratern spart Ihnen somit Zeit und vermeidet Doppelpurigkeiten.
- **Unabhängigkeit**  
Wir sind in der konzeptionellen Umsetzung Ihrer persönlichen Anforderungen im Bereich Ihrer Gesundheitsvorsorge unabhängig von Krankenversicherungen, finden so die besten Lösungen und schaffen einen echten Mehrwert.

**Nutzen Sie die Vorteile, die sich für Sie als Mediziner in den Kollektivtarifen Ihrer Standesorganisationen ergeben. Wir helfen Ihnen bei der Wahl des passenden Krankenversicherungstarifs. Senden Sie uns den Antworttalon auf der letzten Seite dieser Ausgabe für eine individuelle Beratung und eine persönliche Offerte!**

Krankenversicherungsgesellschaften drastisch zu reduzieren. Dies führte dazu, dass die Prämienhöhungen im vergangenen Jahr in der Obligatorischen Grundversicherung recht moderat ausfielen. Gleichwohl war damals bereits bekannt, dass einerseits die Finanzkrise zu erheblichen substanziellen Wertverlusten der Reserven der Krankenversicherungen führt und dass die Kosten im Gesundheitswesen stärker ansteigen als die Prämien. BAG-Vizedirektor Peter Indra verweist in diesem Zusammenhang auf die zunehmenden Kosten der Gesundheitsversorgung der Bevölkerung. Die Aufstellung der Kosten der Grundversicherung auf der Internetseite des BAG zeigt, dass die Patienten 2008 3.9 Prozent mehr grundversicherungsbezahlte Gesundheitsleistungen konsumiert haben als im Vorjahr. Die Kosten stiegen demzufolge überproportional bei den ambulanten Spitalbehandlungen, bei der Spitex, bei den Laborkosten, bei Auftrags-Laboratorien sowie in den Arztpraxen (Behandlung und Medikamentenabgabe durch den Arzt). Diese Zahlen belegen jedoch nur, dass der demografische Wandel und damit auch die gesundheitsbedingten Kosten in der Schweiz angekommen sind.

Fakt ist, dass im Zusammenspiel all dieser Faktoren die Rücklagen der Versicherungen auf rund 9 Prozent fallen werden. Dieser Wert liegt 2.5 Prozent unter der für 2009 erforderlichen gesetzlichen Mindestquote von 11.5 Prozent. Berücksichtigt man den Nachholbedarf in der Reservenauflastung sowie die jährliche Kostensteigerung, müssen die Einnahmen der Versicherer im Jahre 2010 um annähernd 12 Prozent steigen. Dies entspräche jedoch einer Prämienhöhung von durchschnittlich rund 13 Prozent, da bei einer Prämiensteigerung die Versicherten oftmals in günstigere Versicherungsmodelle oder zur Konkurrenz wechseln. Und genau aus diesem Grund entsteht gegenwärtig innerhalb der Versicherungsbranche ein massiver Wettbewerbsdruck. Dieser ist bereits heute zu spüren durch eine Flut immer neuer Versicherungsangebote. Innerhalb weniger Wochen wurde ein regelrechter Dschungel an neuen Tarifangeboten aufgebaut und massiv beworben. Für den Einzelnen ist es dabei bereits jetzt schwer, die wichtigsten Unterschiede in den einzelnen Tarifen einer einzigen Versicherungsgesellschaft nachzuvollziehen. Aber in der derzeitigen Situation wird Transparenz nahezu unmöglich. Auch Vergleichsplattformen wie bspw. COMPARIS sind der momentanen Entwicklung nicht gewachsen. Zwar helfen sie bei der Ermittlung des potenziell günstigsten KVG-Anbieters, berücksichtigen jedoch nicht die zahlreichen rabattierten

Sondertarife für Mediziner im Bereich des VVG. Bleibt die Frage, was zu tun ist. Die anstehenden Prämienmitteilungen können und sollten Versicherte nutzen, ihre aktuelle Absicherung zu überprüfen. Die Leistungen der Grundversicherung sind gesetzlich festgelegt und stellen eine gute Grundversorgung dar. Dennoch bestehen Lücken, die hohe Eigenkosten verursachen können.

Zudem hat jeder Einzelne unterschiedliche Wünsche und Bedürfnisse für zusätzlichen Service in den Bereichen der ambulanten und stationären Versorgung. Eine professionelle und vor allen Dingen unabhängige Versicherungsberatung zahlt sich aber bei den bevorstehenden Grössenordnungen der Prämienhöhung in jedem Fall aus. Und nachdem das Gesundheitssystem gegenwärtig offenbar kränkelt, sollte man dieser Situation auf jedem Fall mit gesundem und informiertem Menschenverstand begegnen. ♦



Prämienchock: Wenn die Kassen zur Kasse bitten.

## SEMINARE IM SPITAL

### STEUERERSPARNIS 2009 FÜR MEDIZINER

Basel, Unispital, Di, 15.09.2009  
Bern, Inselspital, Do, 17.09.2009  
St. Gallen, Kantonsspital, Di, 15.09.2009  
Zürich, Unispital, Do, 17.09.2009

### INTELLIGENTE IMMOBILIENFINANZIERUNG

Basel, Unispital, Mi, 16.09.2009  
Bern, Inselspital, Mi, 09.09.2009  
St. Gallen, Kantonsspital, Mi, 09.09.2009  
Zürich, Unispital, Mi, 16.09.2009

### CHANCEN EINER EIGENEN PRAXIS

Basel, Unispital, Mo, 14.09.2009  
Bern, Inselspital, Do, 10.09.2009  
St. Gallen, Kantonsspital, Mo, 07.09.2009  
Zürich, Unispital, Di, 08.09.2009

### DEUTSCHER ARZT IN DER SCHWEIZ

Basel, Unispital, Do, 10.09.2009  
Bern, Inselspital, Di, 08.09.2009  
St. Gallen, Kantonsspital, Di, 08.09.2009  
Zürich, Unispital, Do, 10.09.2009

**Seminarbeginn: jeweils 18:30 Uhr**

**Dauer: ca. 1.5 Stunden; die Teilnehmerzahl ist beschränkt.**

**KURSGELD: CHF 30.-**

Die Kursgelder werden zur Unterstützung der HIV-Projekte des Schweizerischen Tropeninstitutes in Tanzania gespendet.

**Zur Anmeldung sowie für weitere Informationen oder Beratungsanfragen besuchen Sie bitte die Website der ACADEMIX Consult AG: [www.academix.ch](http://www.academix.ch)**



## OLDTIMER

### Mobiles Investment

Wertstabiler als eine Aktie, mobiler als ein Haus – Sammlerautomobile rücken wieder stärker in den Blickpunkt. Der Erwerb eines historischen Fahrzeugs kann eine vernünftige Entscheidung sein, denn der kulturelle Wert von Oldtimern ist unbestritten und macht, zusammen mit dem ästhetischen Genuss und dem Fahrspass, die Anziehungskraft aus. Die wertbildenden Eigenschaften für historische Automobile entsprechen prinzipiell denen von Kunstwerken: Bedeutung des Herstellers und des Gestalters, Seltenheit, Zustand und nicht zuletzt Provenienz.

ES IST EINLEUCHTEND, dass Produkte einer kleinen Sportwagenmanufaktur interessanter sind als das Erzeugnis eines Massenherstellers. Automobile, die zu Bauzeiten aufgrund ihres Designs, ihrer Technik und ihrer sportlichen Leistungen gerühmt waren, sind gute Kandidaten für einen künftigen Wertzuwachs – man denkt hier an Ferrari, Maserati und Lamborghini, Aston Martin, Jaguar, Bentley und Rolls Royce, Porsche und Bugatti, in Einzelmodellen auch an BMW und Mercedes.

Das Fahrzeug sollte den grösstmöglichen Anteil an Originalteilen vorweisen – je weniger ersetzt wurde, desto besser. Bei sehr raren Modellen sind matching numbers von grossem Vorteil, d.h. das Übereinstimmen von Fahrgestell- und Motornummer zum Beweis, dass es sich beim Fahrzeug nicht um eine später zusammengefügte Mariage handelt. Beim äusseren Zustand gibt es eine gewisse Bandbreite von der vorsichtigen Konservierung, die eine Patina entstehen lässt und zunehmend gefragt ist, bis hin zur Totalrestaurierung.

Zuletzt kommen aber noch autospezifische Benutzeraspekte hinzu. Begehrt sind Automobile, die Fahrfreude vermitteln können, und die man gerne benutzt – also der Roadster eher als die Limousine oder der Kombi. Im



Unterschied zum Kunstwerk soll der Wagen ja bei entsprechender Witterung auch bewegt werden – teilweise im anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld.

Es soll nicht verschwiegen werden, dass alle diese Kriterien nur eingeschränkt für die klassischen Einstiegsfahrzeuge gelten, sogenannte Youngtimer. Dies sind Autos, die jünger als 30 Jahre sind. Hier hat der Sammler häufig eine persönliche, biographische Bindung, so dass derartige Motive alle anderen Aspekte überdecken. Kein Vorkriegssportwagen kann die Erinnerungen bieten, die die Fahrt in einem Modell des allerersten eigenen Autos zu erwecken vermag! ♦

Gastautor: Dr. Dirk Boll, Managing Director CHRISTIE'S Schweiz



Für weitere umfassende und spannende Einblicke in den Kunstmarkt empfehlen wir „Kunst ist käuflich“ unseres Gastautors Dr. Boll.

## AUTOAUKTIONEN



Von Booms unberührt, aber von stetem, stabilem Wertzuwachs sind historische Rennfahrzeuge. Ein Monoposto ist extrem rar, allerdings auch nur von einer Person zu fahren und daher für ein sonntägliches Sommerpicknick nur eingeschränkt geeignet. Bei Rennsportfahrzeugen macht die Renngeschichte einen Wertunterschied – hat das Fahrzeug ein historisches Rennen gewonnen, kann der Unterschied zum provenienzlosen, vergleichbaren Modell ein Viertel des Preises betragen.

Sehr rar ist der exotische BMW Z1. Dank verzinktem Chassis und Kunststoffkarosserie ist dieser zweisitzige Roadster ebenso dauerhaft, aber durch die Verwendung von Grossserienteilen aus der BMW 3er-Reihe signifikant günstiger im Unterhalt als Zeitgenossen wie der Porsche 944 und 968 oder der eher feminine Mercedes SL (Modell R107). Die versenkbaren Türen versprechen ein unvergleichliches Fahrerlebnis, denn er darf komplett offen bewegt werden.

Alexander Porsches Design des 911 ist wahrlich zeitlos, was den Wagen zum Klassiker prädestiniert. Modelle ab den 1980er Jahren können auch heute noch zuverlässige Begleiter für jeden Tag sein. Die Verzinkung der Karosserie schützt, ihre Linien begeistern nach wie vor und das gleicht die vergleichsweise grosse Stückzahl aus, in der diese Autos produziert wurden. Besonders begehrt als rare Speedster- oder leichte Sportvarianten.

# GLÄNZENDE PERFORMANCE

Gold als Wertanlage



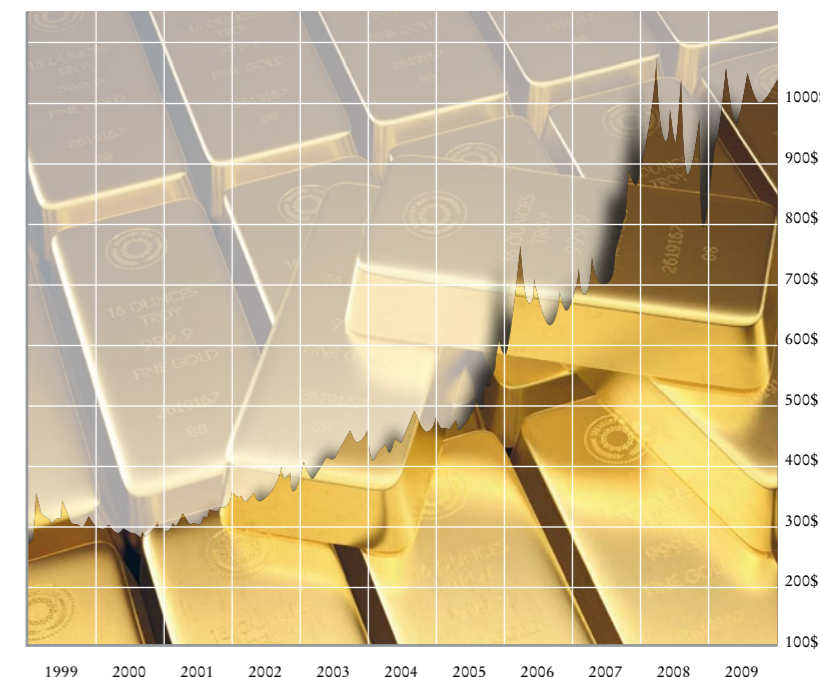
Seit Jahrtausenden fasziniert es den Menschen weltweit. Ganze Kulturen und Religionen wurden von ihm geprägt und manchmal auch wegen ihm gestürzt. Die Rede ist vom Gold. Nüchtern und rein chemisch betrachtet ist es ein korrosions- und weitestgehend auch säurebeständiges Edelmetall mit hoher Dichte von 19.32 Gramm pro Kubikzentimeter. Doch diese Formulierung wird diesem einzigartigen Material, von dem eine ganz eigene Anziehung ausgeht, nicht gerecht.

SEINE SELTENHEIT, sein besonderer Glanz und seine Beständigkeit machten und machen es zu etwas ganz Besonderem. Bereits vor über 6000 Jahren wurde in Osteuropa Goldschmuck gefertigt. Die Blüte der indianischen Kulturen Südamerikas ist gekennzeichnet durch eine hochfiligrane und präzise Goldarbeit, wobei diese Völker dem Edelmetall nur einen spirituellen Wert beimessen. So nannten die Azteken das von ihnen verehrte Metall Teocuitlatl, was sich mit „Ausscheidung der Götter“ übersetzen lässt. Bezeichnend für den Mythos Gold sind auch die drei grossen Goldräusche, die sich im Amerika und Kanada des 19. Jahrhunderts zutragen. Aber auch heute hat das edle Metall nichts von seiner Anziehungskraft verloren. Im Gegenteil, gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten stehen materielle und damit auch „greifbare“ Vermögenswerte wie etwa Gold bei Anlegern hoch im Kurs. Das ist wörtlich zu verstehen, denn anders ist das Allzeithoch vom 18. März 2008, als Gold mit mehr als 1000 Dollar je Feinunze gehandelt wurde, nicht zu erklären. Mittlerweile bewegt sich der Kurs in einer Bandbreite von 880 bis 980 Dollar. Der Trend zum Gold ist jedoch kein reines

„Krisenkind“, sondern hat sich über Jahre manifestiert. Bereits seit der Jahrtausendwende kann man bei Gold eine deutlich bessere Performance als bei Aktien verzeichnen. Und während andere Anlageklassen Verluste hinnehmen müssen, verzeichnet Gold stetige Gewinne. Doch trotz dieses kontinuierlichen Aufwärtstrends bescheinigen Experten dem Metall auch weiterhin ein nachhaltiges und vor allem langfristiges Aufwärtspotenzial. Der Grund dafür liegt einerseits in der Verknappung sowie in dem über Jahrhunderte gewachsenen Vertrauen der Finanzakteure in Gold als verlässlichen Vermögensgegenstand. Gold wird knapper. Das potenzielle Angebot an bereits gefördertem Gold ist zwar gross, die Goldproduktion ist jedoch in den vergangenen Jahren zurückgegangen und konnte die Nachfrage nicht decken. Auf die Verlässlichkeit von Gold setzen vor allem Notenbanken und professionelle Investoren, die Gold zum Schutz ihres Vermögens einsetzen. So hält zum Beispiel die Schweizerische Nationalbank (SNB) mit einem Goldbestand von 1040 Tonnen einen wesentlichen Teil ihrer Währungsreserven in Form von Gold. Auch China hat seine bislang geringen Goldanlagen erhöht. Zudem lässt sich

auch ein deutlicher Volumenzuwachs bei den goldgesicherten, börsengehandelten Indexfonds (ETF's) verzeichnen. Gerade die aktuelle Krise und die langfristig daraus resultierenden Entwicklungen könnten sich nochmals positiv auf den Goldpreis auswirken. Eine weltweite Zunahme der Staatshaushaltsverschuldungen kann zu Inflation und Währungsturbulenzen führen. Manch ein Experte rechnet deshalb für die Zukunft sogar mit stark steigenden Preisen. Auch der Rohstoffguru Jim Rogers bezeichnet Gold als „Versicherung für wirklich schlechte Zeiten“. Und die Faust-Regel besagt, je unsicherer die Zeit, desto höher der Goldpreis. Die Investition in Goldanlagen ist klar charakterisiert durch ihre fundamentale und langfristige Art. Gold ist nichts für Glücksritter, die das schnelle Geld machen wollen. Das war es nicht für das Gros der Goldsucher am Klondyke River Ende des 19. Jahrhunderts und das ist es auch heute nicht an den internationalen Finanzplätzen. Aber Anleger, die auf der Suche nach einer dauerhaften, sicheren Anlage sind und nach bewährten Finanzierungsregeln 10-15% ihres Vermögens nachhaltig in Gold investieren, können goldenen Zeiten entgegenblicken. ♦

## GOLDPREISENTWICKLUNG 1999-2009



## STUEBERBEGÜNSTIGTE ANLAGE IN GOLD: LIMITED EDITION FÜR MEDIZINER

Für Mediziner bietet die ACADEMIX Consult die Anlage in Gold als steuerbegünstigte Säule 3B-Einmaleinlage im Rahmen einer „GOLD Limited Edition“ an.

- **Übernahme der vollen Stempelsteuer in Höhe von 2.5%**  
Dies bedeutet für Sie, dass Sie beim Abschluss der Police keine Steuern zahlen müssen und daher eine höhere Rendite erzielen mit der Einmaleinlage.
- **Anlage in Gold**  
Ihr Investment erfolgt in Gold als sichere und wertbeständige Anlage mit Inflationsschutz.
- **Garantierte Rendite**  
Das Gold-Zertifikat wird bei einer Laufzeit von 12 Jahren zusätzlich mit einer 120% Garantie ausgestattet sein – Chance auf 170% Ausschüttung.
- **Steuerliche Vorteile**  
Nicht auf das einbezahlte Kapital wird künftig eine Vermögenssteuer erhoben, sondern nur auf den Rückkaufswert der Police. Darüber hinaus fällt bei der späteren Auszahlung auch keine Einkommenssteuer auf den Ertrag an, sofern die Police als Vorsorgevertrag abgeschlossen wurde. Das heisst: Mindestlaufzeit 10 Jahre; Abschluss der Police vor dem 66. Geburtstag und Auszahlung nach dem 60. Altersjahr.

Bei unserer Gold-Edition handelt es sich um eine zeitliche und betreffend Zeichnungsvolumen befristete Kampagne, die wir Ihnen im Bereich der Einmaleinlagen bieten. Der Mindestanlagebetrag beträgt CHF 30'000; die Zeichnungsfrist beginnt ab dem 01.09.2009. Kontaktieren Sie uns und profitieren Sie von diesem einmaligen Angebot der steueroptimierten Goldanlage!



Mit goldenen Grüßen:  
Verklärtes Postkartentidyll  
als Postwertmarke  
anno 1849

# GELD INVESTIEREN MIT GEDULD UND METHODE



Investieren lohnt sich. Jedoch zeigen wissenschaftliche Studien, dass Privatanleger bei der Investition ihres ersparten Vermögens oft dieselben Fehler begehen. Wegelin & Co. hat mit WegeLEAN® eine professionelle Vermögensverwaltungsmethode entwickelt, welche diesem Umstand optimal Rechnung trägt. Dadurch erhalten Privatanleger Zugang zu einer professionellen Anlagestrategie, welche bisher nur grossen institutionellen Investoren vorbehalten war.

**HÄTTE DER EIGENE** Urgrossvater vor 100 Jahren nur CHF 100 für die Nachkommenschaft in Aktien angelegt, dann wäre man heute mehrfacher Millionär. Stattliche Erfolge können jedoch schon in weniger als 100 Jahren erzielt werden. Ein Beispiel soll dies verdeutlichen: Wer in seinen Dreissigern CHF 100'000 investiert, besitzt bei der Pensionierung – bei einer durchschnittlichen Rendite von 8% pro Jahr – ein Vermögen von CHF 1 Mio., also das Zehnfache des Ausgangsvermögens.

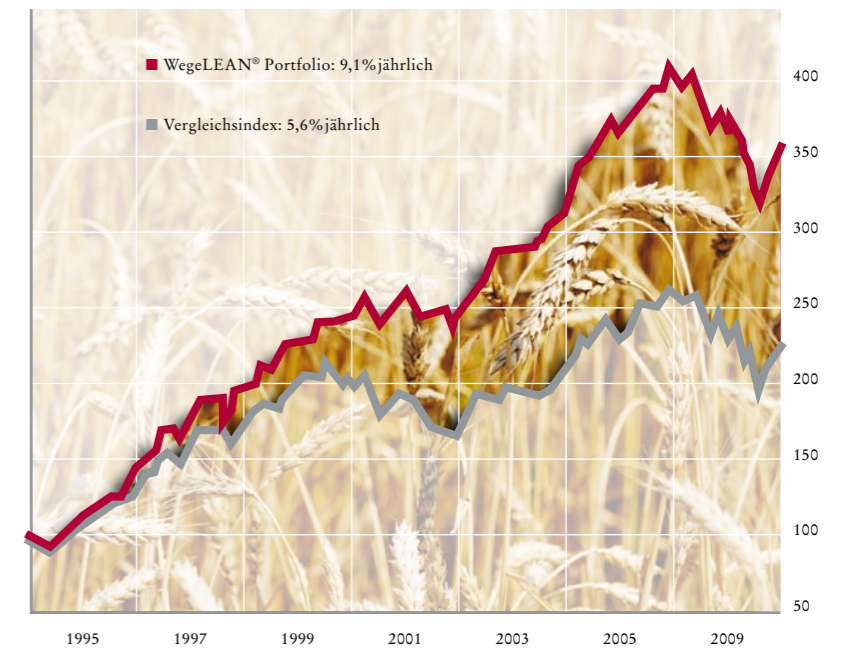
## SCHUTZ VOR HÄUFIGEN ANLAGEFEHLERN

Investieren lohnt sich also. Dabei gilt es aber, die drei häufigsten Anlagefehler zu vermeiden.

- Untersuchungen zeigen, dass Privatanleger oft nur in einzelne Titel investieren und dadurch ein erhöhtes Risiko tragen. So halten über 50% aller Privatanleger maximal drei Aktien in ihrem Portfolio. Mit einer breiten Streuung der Anlagen kann das Risiko bei gleichbleibender Renditeerwartung entscheidend reduziert werden. WegeLEAN® erfüllt diesen Grundsatz, indem in sehr liquide und diversifizierte Indexanlagen investiert wird.
- Der zweite Anlagefehler betrifft die aktive Vermögensverwaltung in gut funktionierenden Märkten. Zahlreiche wissenschaftliche Studien beweisen, dass vor allem in den entwickelten Märkten aktiv verwaltete Fonds nach Abzug der Kosten schlechter abschneiden als der Vergleichsindex. Aus diesem Grund wird bei WegeLEAN® ein aktives Management auf ineffiziente Märkte wie Emerging Markets oder Rohstoffe beschränkt. In gut entwickelten Märkten, so zum Beispiel im Schweizer Aktienmarkt, werden kostengünstige Indexstrategien eingesetzt.
- Der dritte Grund für ungenügende Renditen liegt im Fokus auf populäre Themen. Privatanleger neigen dazu, in Strategien zu investieren, die in den Medien angepriesen werden. Die Investition erfolgt jedoch meist zu spät, da die grossen Kursbewegungen bereits stattgefunden haben, bevor das Thema seinen Weg in die Öffentlichkeit gefunden hat. WegeLEAN® beugt durch eine breite Diversifikation und eine disziplinierte Strategie der Beeinflussung durch populäre Themen vor.

Die Vorteile von WegeLEAN® zeigen sich im Vergleich zur Benchmark: Von 1995 bis Juli 2009 hätte mit dieser Strategie eine Rendite von 9,1% pro Jahr erzielt werden können. Der Vergleichsindex lieferte im gleichen Zeitraum letztlich 5,6% pro Jahr.

## WegeLEAN®-PORTFOLIO



### WegeLEAN®: INDIVIDUELL, TRANSPARENT UND KOSTENGÜNSTIG

Am Anfang des Investitionsentscheidungs steht bei WegeLEAN® die Ermittlung der individuellen Bedürfnisse des Kunden. Neben der finanziellen Situation werden die persönlichen Präferenzen sorgfältig analysiert. Daraus ergibt sich die massgeschneiderte und optimale Anlagestrategie bezüglich des eingesetzten Vermögens. Die Vermögensverwaltungsmethode WegeLEAN® eignet sich für Privatanleger ab einer Anlagesumme von CHF 100'000. Für Vermögen, welche sich noch im Aufbau befinden, hat Wegelin & Co. die Anlagelösung WegeLEAN® eco entwickelt. Der Kunde wählt hier entsprechend den persönlichen Bedürfnissen eine von vier verschiedenen Strategien. WegeLEAN® eco ist für Vermögen ab CHF 10'000 für Mediziner über unseren Kooperationspartner ACADEMIX Consult AG zugänglich. »

WegeLEAN® vs. Vergleichsindex bei 50% Obligationen, 40% Aktien und 10% alternativen Anlagen<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Berechnet anhand von Backtesting und real investierten Portfolios vor Kosten und Vermögensverwaltungsgebühren.



## WACHSTUM UND ERTRÄGE

Für Mediziner bieten Wegelin & Co. Privatbankiers über die standesnahe Beratungsstelle ACADEMIX Consult den Einstieg in die professionelle Vermögensverwaltung WegeLEAN® eco an.

- Privatbankkunde bereits ab CHF 10'000 Einmaleinlage
- Analyse Ihres individuellen Risikoprofils
- Massgeschneiderte Anlagestrategie unter Berücksichtigung ganzheitlicher Fragestellungen

**Investieren lohnt sich - Kontaktieren Sie uns und profitieren Sie von unserem Angebot für Ihren Vermögensaufbau!**

» Neben der individuellen Umsetzung zeichnet sich WegeLEAN® durch eine sehr hohe Transparenz aus. So werden die eingesetzten Instrumente und die anfallenden Kosten detailliert ausgewiesen. Die Bedeutung der Kosten wird ersichtlich, wenn man sich das Beispiel zu Beginn des Artikels in Erinnerung ruft. So vermehrt der Anleger in seinen Dreissigern bei einer durchschnittlichen jährlichen Rendite von 9% und Kosten von 1% seine Einlage von CHF 100'000 auf CHF 1 Mio. bis zur Pension. Werden jedoch 2% Kosten pro Jahr verrechnet, verbleiben gerade noch CHF 761'000 bei der Pensionierung.

Um im langfristigen Vermögensaufbau erfolgreich zu sein, braucht es also nicht unbedingt die Unterstützung der Vorfahren. Wer sich früh entscheidet, Erspartes zu investieren und darüber hinaus diszipliniert auf die richtige Methode setzt, wird erfolgreich sein. Wegelin & Co. bietet dazu mit WegeLEAN® und WegeLEAN® eco zwei kostengünstige Lösungen an. Für Fragen und weitere Auskünfte steht Ihnen die ACADEMIX Consult AG als Ihre standesnahe Beratungsstelle gerne zur Verfügung. ♦

Autor: Stefan Koller, Wegelin & Co. Privatbankiers

Mythos Nr. 8

# PRIVATBANKKUNDE WIRD MAN NUR AUF EMPFEHLUNG.

Falsch. Nehmen Sie direkt mit uns Kontakt auf oder besuchen Sie uns an einem der zehn Standorte in der Schweiz. Mehr unter [www.wegelin.ch](http://www.wegelin.ch).



## WEGELIN & Co.

PRIVATBANKIERS SEIT 1741

ST. GALLEN BASEL BERN CHUR GENÈVE LAUSANNE LOCARNO LUGANO SCHAFFHAUSEN ZÜRICH

## PERSÖNLICHER ANTWORTTALON

FAX Antwort 071 333 14 89

Ich interessiere mich für die Angebote der ACADEMIX Consult AG

Name/Vorname \_\_\_\_\_

Strasse/Nr. \_\_\_\_\_

PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Mobil \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Erreichbarkeit \_\_\_\_\_

Zeit \_\_\_\_\_

Ich interessiere mich für ein persönliches Gespräch zu folgenden Themen:

- Betreuungsmandate der ACADEMIX Consult AG**
- STEUEROPTIMIERTE nachhaltige Vermögensanlage in GOLD LIMITED EDITION**
- SPEZIALPRODUKTE der Privatbankiers WEGELIN & Co. für Mediziner**
- Steueroptimierte Vorsorge Säule 3A / 3B für Mediziner**
- Vermögensanlage für Mediziner**
- Überprüfung Praxisversicherungen**

Bitte unterbreiten Sie mir eine Krankenversicherungsofferte

**Benötigte Zusatzangaben für Offertstellung**

Geburtsdatum \_\_\_\_\_

Geschlecht  M  F \_\_\_\_\_

Gewünschte Spitalversicherung \_\_\_\_\_

P  HP  A \_\_\_\_\_

P: Privat weltweit HP: Halbprivat A: Allgemein

**Weitere Familienmitglieder**

Name/Vorname \_\_\_\_\_

Geburtsdatum \_\_\_\_\_

Geschlecht \_\_\_\_\_

Spitalversicherung \_\_\_\_\_

M  F  P  HP  A \_\_\_\_\_

M  F  P  HP  A \_\_\_\_\_

M  F  P  HP  A \_\_\_\_\_

**Kopien meiner aktuellen Versicherungspolice und die meiner Familie liegen bei**

Bitte senden Sie den Antworttalon via  
**Fax (071 333 14 89)**  
oder postalisch an unsere Zentrale:  
**ACADEMIX Consult AG**  
**Gremmstrasse 18, 9053 Teufen / AR**

Gerne können Sie uns auch über unsere Homepage  
**[www.academix.ch](http://www.academix.ch)**  
oder direkt via Mail  
**[contact@academix.ch](mailto:contact@academix.ch)**  
kontaktieren.

# SUCHEN UND FINDEN

ist  
Schweizer  
Tradition

... und Zukunft!

Denn mit PRAXSUISSE®, dem Schweizer PraxenMarkt, sind Sie immer auf der richtigen Fährte. Sie suchen eine Praxis zur Übernahme? Oder potenzielle Interessenten zur Übergabe Ihrer Praxis? Hier werden Sie fündig: seriös, diskret und provisionsfrei.

Aber PRAXSUISSE® bietet mehr als Erste Hilfe um Angebots- und Nachfragepotenziale gezielt aufzuspüren und zusammenzuführen. Wir sind Ihr erfahrener Partner mit dem richtigen Gespür für alle wirtschaftlichen und administratorischen Belange rund um die medizinische Praxis.



[www.praxsuisse.ch](http://www.praxsuisse.ch)

Infotelefon: 044 317 65 55



**PRAXSUISSE®**  
Der Schweizer PraxenMarkt

PRAXSUISSE® ist ein Gemeinschaftsprojekt von:

