

Gesunde Finanzen

Zehn Jahre Heilberuflerbetreuung in der Sparkasse HRV

Dieses Jahr blickt die Heilberuflerbetreuung der Sparkasse HRV auf ihr 10-jähriges Bestehen. Seit 2014 bietet die Sparkasse diese spezialisierte Beratung an, die sich an eine besondere Kundengruppe richtet. Zu dieser Gruppe gehören neben Ärzten und Apothekern auch weitere Berufe wie etwa Physiotherapeuten oder Logopäden. Seit seiner Gründung verzeichnete der Bereich ein stetiges Wachstum. Heute werden rund 700 Kundinnen und Kunden aus der Region von einem dreiköpfigen Team betreut.

Was macht diese Kundengruppe so besonders – warum braucht es ein spezialisiertes Team? Vitali Kamynin, der seit dem Start dabei ist, erklärt es so: „Der Gesundheitsmarkt ist ständigen, oft politisch getriebenen Veränderungen unterworfen. Unsere Kundinnen und Kunden verfügen über großes, auf Gesundheit spezialisiertes Fachwissen. Ihr Fokus liegt dabei oft weniger auf dem betriebswirtschaftlichen Bereich. Gerade dieser ist aber entscheidend für den wirtschaftlichen Erfolg.“

Nick Hoffmann absolvierte wie Kamynin seine Ausbildung in der Sparkasse HRV und verfügt über jahrelange Erfahrung als Geschäftskundenberater. Seit Anfang dieses Jahres gehört er zum Team der Heilberuflerbetreuung. Er sieht in diesem Bereich ein spannendes und zukunftssträchtiges Geschäftsfeld - und auch persönliche Entwicklungsmöglichkeiten: „Man braucht viel Spezialwissen, weil der Gesundheitssektor schon eine besondere Branche ist.“ Um sein Wissen immer auf dem neuesten Stand zu halten, besucht Hoffmann – wie die beiden anderen Teammitglieder – regelmäßig Seminare. Sein Kollege Vitali Kamynin hat auch sein Studium in diesem Themenfeld absolviert: Dieses schloss er Ende Jahr 2023 mit dem Mastergrad in Medizinmanagement ab.

Martina Sothmann ist im Sommer 2024 von einem anderen Kreditinstitut zur Sparkasse HRV gewechselt. Sie verfügt über viele Jahre Erfahrung in der Beratung von Heilberuflern und schätzt vor allem den persönlichen Kontakt zu den Kunden, der die Arbeit ihres jetzigen Teams prägt: „Die regionale Nähe gewährleistet eine hervorragende Kenntnis des Gesundheitsmarktes vor Ort.“ Sie und ihre beiden Kollegen sehen ihre Arbeit ebenso als Unterstützung für die ärztliche Versorgung in der Region: „Jede Gründung oder auch Übernahme bedeutet eine Verbesserung der Situation.“

Vorteil für den Heilberufler: Er hat eine feste Ansprechperson mit guten Branchenkenntnissen, die innerhalb und außerhalb der Sparkasse bestens vernetzt ist. So kann zum Beispiel frühzeitig ein Kontakt zwischen Praxisabgebern und potenziellen -übernehmern hergestellt werden – ideale Basis für eine ganzheitliche Begleitung. Das gilt für betriebliche Themen wie z. B. Praxisübernahme, Liquiditätsplanung oder Nachfolgeregelungen. Bei Bedarf können auch Spezialisten für Versicherungsfragen, Altersvorsorge oder privat-familiäre Finanzthemen hinzugezogen werden.

„Unser Ziel ist die individuelle und langfristige Begleitung unserer Kundinnen und Kunden: vom Studium bis zur Nachfolgeregelung“, so beschreibt es Markus Zwanzig, Leiter HeilberuflerCenter. „Und natürlich freuen wir uns, wenn wir noch mehr Selbstständige aus dieser Branche für unser Angebot begeistern könnten.“