

Finanzdienstleister auf dem Campus: Studieren geht über probieren

Mit dem Start ins Studium beginnt ein spannender Lebensabschnitt: neue Stadt, eigene Wohnung, mehr Verantwortung. Viele fragen sich: Wie finanziere ich mein Studium? Und bleibt darüber hinaus noch Geld für die Altersvorsorge übrig? Finanzdienstleister wie MLP locken mit Angeboten gezielt für Studierende. Doch die sind mit Vorsicht zu genießen!



© Štefan Štefančík on Unsplash

DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE

1. Die von Finanzdienstleistern angepriesenen Produkte für Studierende halten oft nicht das, was die Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter versprechen.
2. Rürup-Verträge (Basisrente) eignen sich grundsätzlich nicht für Studierende.
3. Die Verbraucherzentrale Hamburg rät, Produkte für den Versicherungsschutz und den Vermögensaufbau voneinander zu trennen.

Stand: 02.04.2024

Finanzdienstleister wie MLP sprechen auf dem Campus-Gelände der Universitäten immer wieder gezielt Studierende an. Anfangs werden in der Regel nur Bewerbungstrainings, Seminare zu Steuererklärungen für Studierende oder Schulungen für gängige Software angeboten. Ist der Kontakt dann aber einmal hergestellt, versuchen die Vertriebler ihre Geldanlageprodukte an Studis zu verkaufen.

Hier raten wir zur Vorsicht. Aus unserer Sicht passen diese Produkte nämlich nur selten zu den Vorstellungen und Bedürfnissen der jungen Kundschaft. Sie sind meist unflexibel, intransparent, erwirtschaften wenig Rendite und kosten unverhältnismäßig hohe Abschluss- und Verwaltungsgebühren.

Monatlicher Beitrag von 1.542 Euro

Exemplarisch liegt uns der Fall eines Informatik-Studenten vor, der auf dem Campus-Gelände seiner Uni bei einem MLP-Mitarbeiter eine Basisrente, also einen fondsgebundenen Rürup-Vertrag, abgeschlossen hat. Der Vertrag ist mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung gekoppelt. Im ersten Vertragsjahr beträgt der monatliche Beitrag noch überschaubare 27,94 Euro, ab dem dritten Jahr soll er monatlich über 93 Euro zahlen. Da eine vereinbarte Dynamik die Versicherungssumme und Beiträge jedes Jahr um zehn Prozent anhebt, würde der Versicherungsnehmer am Ende der Vertragslaufzeit monatlich 1.542,66 Euro für seinen Rürup-Vertrag berappen müssen. Wer sich das wohl leisten kann?

Aus unserer Sicht ist es absolut unpassend, solche Verträge überhaupt zu verkaufen. Mit der Dynamik dieser Produkte kann keine Gehaltserhöhung mithalten. Für die Unternehmen sind diese Verträge hingegen ein sehr lukratives Geschäft. Der Grund: Die Produkte sind so gestaltet, dass die jährlichen Beitragserhöhungen wie der Abschluss eines Neuvertrags wirken, inklusive stattlicher Provisionszahlungen. Der Vertrag weist die tatsächlichen Kosten jedoch nicht transparent aus. Im Branchenschnitt betragen die Abschluss- und Vertriebskosten deutlich mehr als vier Prozent der Beitragshöhe. In unserem Fall würden so über die gesamte Vertragslaufzeit etwa 8.500 Euro Abschluss- und Vertriebskosten entstehen.

Rürup ist nichts für Studierende

Rürup-Verträge empfehlen wir grundsätzlich nur in Ausnahmefällen – in keinem Fall sind sie etwas für Studierende. Auch von im Verbund abgeschlossenen Produkten raten wir ab. Aus unserer Sicht ist es wichtig, die Risikoabsicherung, also zum Beispiel eine Berufsunfähigkeitsversicherung, und den Kapitalaufbau zu trennen. Das Leben und Erwerbsverläufe sind nicht planbar, schon gar nicht über Jahre und Jahrzehnte. Ein Rürup-Vertrag bindet Vermögen jahrelang auch in Situationen, in denen Sie sich vielleicht einen flexibleren Umgang mit Ihrem Geld wünschen, beispielsweise für die Immobilienfinanzierung, eine berufliche Umorientierung oder eigene Kinder. Ein Rürup-Vertrag ist jedoch nicht kündbar, das Geld wird am Ende der Ansparphase ausschließlich als monatliche Rente ausgezahlt. Eine Auszahlung des angesparten Kapitals in einer Summe ist nicht möglich.



Welche Krankenversicherung soll ich wählen? Muss ich mich schon um meine Altersvorsorge kümmern? Wie behalte ich meine Finanzen im Griff? Unser **Ratgeber** „**Ausbildung und Studium**“ gibt jungen Menschen gute Antworten auf Fragen wie diese.

1. Auflage, 2019

Buch: 16,90 Euro | E-Book: 12,99 Euro

[Bestellen](#)

UNSER ANGEBOT

Kompetenten und unabhängigen Rat geben auch unsere Expertinnen und Experten. Sie führen durch das unüberschaubare Angebot der Finanz- und Versicherungsbranche und

helfen, wirklich die richtigen Entscheidungen zu treffen. Die Beratung findet nach Terminvereinbarung statt und ist für Studierende vergünstigt. Jetzt Beratungstermin vereinbaren

Gefördert durch:



Bundesministerium
für Umwelt, Naturschutz, nukleare Sicherheit
und Verbraucherschutz

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

© Verbraucherzentrale Hamburg e. V.

<https://www.vzhh.de/themen/finanzen/sparen-geldanlage/finanzdienstleister-auf-dem-campus-studieren-geht-ueber-probieren>