



Vorsicht vor „Studentenangeboten“!

Angebote von Finanzdienstleistern an Universitäten nicht immer sinnvoll

Wer kennt das nicht aus seiner Studienzeit? Während der gesamten Vorlesungszeit sind Werbeangebote und „Seminare“ von Finanzdienstleistern allgegenwärtig auf dem Universitätsgelände. Doch Vorsicht, nicht immer sind diese Finanz- und Versicherungsprodukte auf lange Sicht von Nutzen!

Das Ziel der Vermittler ist klar: Studierende sollen mit „nützlichen“ Geschenken oder kostenlosen Seminarangeboten so früh wie möglich als potenzielle Kundengruppe erschlossen werden. Gerade Heilberufler gelten hier als ertragreiche Zielgruppe. Ist der Kontakt – zum Beispiel im Rahmen des Sponsorings von Studentenveranstaltungen – erst einmal hergestellt und das Vertrauen der Studierenden gewonnen, versuchen die Vermittler ihre Altersvorsorge- und Versicherungsprodukte an den Mann beziehungsweise die Frau zu bringen.

Teuer und am Bedarf vorbei

Verbraucherzentralen raten Studierenden schon lange davon ab, Verträge über Geldanlage- und Versicherungsprodukte abzuschließen, die über Vertriebsstrukturen an den Hochschulen angeboten werden. Der Grund ist einfach: Oftmals gehen diese Produkte am Bedarf der Studierenden vorbei, sind unflexibel, intransparent, erwirtschaften wenig Rendite und kosten unverhältnismäßig hohe Abschluss- und Verwaltungsgebühren. Die Erfahrungen aus der Beratung im ZEP Zentrum für Existenzgründer und Praxisberatung der BLZK bestätigen das regelmäßig.

Zu den Kritikpunkten gehört auch, dass Ratsuchenden oft für die regelmäßige Anpassung von Versicherungsbeiträgen eine viel zu hohe Dynamisierung der Beitragszahlungen vorgeschlagen wird. Die jährliche Beitragserhöhung löst dann automatisch auch in Zukunft neue, unter Umständen nicht unerhebliche Provisionszahlungen der Versicherer an die Finanzvertriebe aus. Grundsätzlich ist eine Dynamik als Inflationsausgleich zwar sinnvoll. Statt der nicht selten angebotenen Anpassung von bis zu zehn Prozent pro Jahr sind jedoch drei bis fünf Prozent völlig ausreichend.

Basisrentenversicherung – sinnvoll oder nicht?

Eines der häufigsten an Universitäten angebotenen Produkte ist eine mit einer Berufsunfähigkeitsversicherung (BU) gekoppelte Basisrente zur Altersvorsorge. Die Absicherung der Berufsunfähigkeit ist auch für Studierende durchaus sinnvoll, aber ist der Abschluss einer Basisrente zu Studienzeiten wirklich notwendig und sinnvoll?

Derartige Kombiprodukte maximieren im Wesentlichen die Provision der Vermittler, denn um eine steuerliche Absetzbarkeit

der Basisrente zu erreichen, muss der Beitrag zur Altersvorsorge den Beitrag zur BU-Rente übersteigen. Da sich der Risikobeitrag zur Absicherung des Risikos Berufsunfähigkeit durch das Kombiprodukt in der Regel nicht ändert, ist also in der Kombivariante ein deutlich höherer Beitrag notwendig, um das Risiko Berufsunfähigkeit abzusichern. Die Vergütung des Beraters richtet sich dann nach der Beitragshöhe – nicht verwunderlich, dass Vermittler gerne die teureren Kombiprodukte empfehlen. Zudem sind die Verträge auch nicht mehr kündbar und das Geld ist bis zur Rentenzahlung gebunden.

Falsche Versprechen für Steuervorteile

Ein weiterer wichtiger Punkt: Häufig werden diese Verträge mit dem Hinweis auf große steuerliche Vorteile angepriesen. Bei Studierenden, die wenig oder gar keine Steuern zahlen, wird es kaum zu einer nennenswerten Steuerersparnis kommen. Im Leistungsfall sind dann jedoch Leistungen aus der Basisrente und der Berufsunfähigkeitsrente voll zu versteuern. Studierende darauf hinzuweisen, wird jedoch nicht selten vergessen.

Fazit: Auch wenn der Abschluss bestimmter Versicherungen bereits zu Studienzeiten oder unmittelbar nach Studienende sinnvoll ist, sollte man sich nicht von Werbeangeboten der an den Universitäten aktiven Vertriebe beeinflussen lassen. Informieren Sie sich und vergleichen Sie unabhängige Angebote! Auch wenn Sie zu Studienzeiten bereits Verträge abgeschlossen haben und diese überprüfen lassen wollen, ist eine unabhängige und fachkundige Beratung zu empfehlen.

*Dipl.-Volkswirt Stephan Grüner
Geschäftsführer ZEP Zentrum für Existenzgründer
und Praxisberatung der BLZK*

KONTAKT

Sie haben Fragen oder benötigen Unterstützung bei der Auswahl der für Sie wirklich notwendigen Absicherungen? Bei Interesse an einer Analyse und Beratung zur Überprüfung Ihrer Versicherungsverträge oder der Betreuung Ihrer Versicherungen durch die eazf Consult können Sie unter www.zahnarzt-versichern.de eine Anfrage stellen. Nähere Auskünfte erhalten Sie auch bei unserem Berater Michael Weber unter der Telefonnummer 089 230211-492.





Zentrum für
Existenzgründer und
Praxisberatung der BLZK

■ Das Beratungskonzept des ZEP

Das ZEP bietet eine umfassende individuelle und kostenfreie **Erstberatung** zu Ihren Fragen rund um die geplante Niederlassung oder Praxisabgabe.

Planen Sie die Beratung idealerweise neun bis zwölf Monate vor der Existenzgründung oder Praxisabgabe ein – in jedem Fall **vor verbindlichen Entscheidungen** oder dem Abschluss von Verträgen.

■ Kontakt

ZEP Zentrum für Existenzgründer und
Praxisberatung der BLZK

Dipl.-Volkswirt Stephan Grüner
ZÄ Katrin Heitzmann
Michael Weber

Telefon 089 230211-412/-414
Fax 089 230211-488
zep@blzk.de



blzk.de/zep

■ Expertenwissen und Rüstzeug für Ihre Praxis

Das Beratungsgespräch bezieht **alle relevanten Bereiche** einer erfolgreichen Praxisgründung, -entwicklung oder -übergabe mit ein:

- Betriebswirtschaftliche Fragen
- Steuerliche und rechtliche Fragen
- Wahl der Rechtsform
- Einschätzung zur Praxisbewertung
- Businessplan und Praxisfinanzierung
- Überlegungen zum Personalkonzept
- Umfang des erforderlichen Versicherungsschutzes und Analyse bestehender Versicherungen
- Praxismarketing und Praxismarke
- Umsetzung von QM, Arbeitssicherheit und Hygienemanagement (BuS-Dienst der BLZK)
- Externe Abrechnung

Unsere Servicepartner



- Kostenfrei Überprüfung bestehender Verträge
- Beratung zum Versicherungsschutz
- Attraktive Gruppenversicherungsverträge für Praxen
- Kompetente Betreuung Ihrer Versicherungen

www.vvg.de
mweber@eazf.de



- Rechtssichere Abrechnung vertraglicher und außervertraglicher Leistungen
- Erstellung und Abrechnung von HKP und Kostenvoranschlägen
- Individuelle Betreuung durch geschulte Abrechnungsfachkräfte
- Kostensparende Online-Abrechnung ohne langfristige Vertragsbindung

www.premiumabrechnung.de
info@preab.info



- Erfolgreiche Prophylaxe – Individuelle PZR-Schulung für Ihr Team in Ihrer Praxis
- Notfallsituationen in der zahnärztlichen Praxis – Individuelles Teamtraining in Ihrer Praxis
- Business-Coaching: Chef-/Führungskräfte-Coaching, Umgang mit Stress, Einzelcoaching oder Team-Entwicklung
- Praxis-Check nach den Anforderungen der Gewerbeaufsicht (Hygienemanagement und Arbeitssicherheit)
- Datenschutz-Check – Externer Datenschutzbeauftragter auf Ihre Praxis
- Praxisdesign – Entwicklung einer Praxismarke, Praxismarketing
- TV-Wartezimmer – Multimediale Patientenkommunikation in Ihrem Wartezimmer

www.eazf-consult.de
info@eazf.de

