

# Finanzdienstleister: Angebote für Studierende kritisch hinterfragen

Finanzdienstleister werben gezielt an Universitäten und Hochschulen mit scheinbar attraktiven Angeboten um Studierende. Doch Achtung, nicht alle Finanz-, Altersvorsorge- und Versicherungsprodukte sind sinnvoll – manche können langfristig sogar ziemlich teuer werden. Wir sagen Ihnen, wovon Sie unbedingt die Finger lassen sollten.



© iStock.com/GaudiLab

## 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 junge Menschen im Studium.
- 3. Die Verbraucherzentrale Hamburg rät, Produkte für den Versicherungsschutz und den Vermögensaufbau voneinander zu trennen.
- 4. Die Verbraucherzentrale berät Studierende anbieterunabhängig in Sachen Altersvorsorge, Geldanlage und Versicherungsschutz.

Stand: 10.10.2025

Mit dem Beginn des Studiums startet ein neuer Lebensabschnitt: Neue Stadt, erste eigene Wohnung und mehr Verantwortung. Viele Studierende fragen sich dabei: **Wie finanziere ich mein Studium** und bleibt noch genug **Geld für die Altersvorsorge**? Finanzdienstleister wie MLP bieten auf den ersten Blick scheinbar passende Finanz- und Versicherungsprodukte an. Doch diese sind mit Vorsicht zu genießen!

## Finanzdienstleister locken auf dem Unicampus

MLP und Co richten sich gezielt an Studierende, oft direkt auf dem Campus. Sie bieten zunächst Bewerbungstrainings, Seminare zu Steuererklärungen für Studierende oder Schulungen zu gängiger Software an. Sobald der Kontakt hergestellt ist, versuchen die Vertriebler ihre **Finanzprodukte** oder **Versicherungen** an Studis zu verkaufen.

Hier raten wir zur Vorsicht. Aus unserer Sicht passen diese Produkte nämlich nur selten zu den Vorstellungen und Bedürfnissen junger Menschen. Sie sind meist **unflexibel**, **intransparent**, **erwirtschaften wenig Rendite** und **kosten unverhältnismäßig hohe Abschluss- und Verwaltungsgebühren**. Ein typisches Beispiel dafür sind Rürup-Verträge bzw. Basisrenten.

#### **BEISPIEL AUS DER BERATUNG**

Ein Informatik-Student hat uns einen Fall geschildert, bei dem er eine Basisrente, also einen fondsgebundenen **Rürup-Vertrag in Kombination mit einer** 

Berufsunfähigkeitsversicherung abgeschlossen hat. Im ersten Jahr zahlte er noch überschaubare 27,94 Euro pro Monat. Ab dem dritten Jahr sollte der Beitrag jedoch auf über 93 Euro monatlich ansteigen. Da eine laut Vertrag vereinbarte Dynamik die Versicherungssumme und Beiträge jedes Jahr um zehn Prozent anhebt, würde der Studierende am Ende der Vertragslaufzeit monatlich 1.542,66 Euro für seinen Rürup-Vertrag berappen müssen

Solche Verträge sind aus unserer Sicht völlig unpassend, da die steigenden Beiträge in keinem Verhältnis zu einer üblichen Gehaltsentwicklung stehen. Für die Anbieter sind Rürup-Verträge jedoch lukrativ. Der Grund: Die Produkte sind so gestaltet, dass die jährlichen Beitragserhöhungen wie der Abschluss eines Neuvertrags wirken, inklusive stattlicher Provisionszahlungen. Der Vertrag weist diese 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.

## Drei wichtige Grundregeln fürs Sparen im Studium

Umfragen bestätigen es: Viele Studierende nutzen die Chance, regelmäßig Geld zur Seite zu legen. Doch nur wer wirklich Geld übrig hat, sollte sparen. Ist der "Dispo" des Kontos regelmäßig im Minus, ist das nicht der Fall! Müssen noch Raten für einen Fernseher, ein Smartphone oder ein Sofa abgestottert werden, haben diese Vorrang. Auch andere Kredite sollten vorab getilgt werden. Die erste Grundregel lautet: **Kein Sparen auf Kredit.** 

Wer Geld irgendwo anlegt, sollte die Kosten im Blick behalten. Abschluss- und Vertriebskosten sowie regemäßige Gebühren für bestimmte Geldanlagen schmälern die Rendite. Daher gilt zweitens: **Angebote vergleichen und ausdrücklich nach Kosten fragen.** 

Geldinstitute und Finanzdienstleister haben ihre eigenen Provisionen meistens stärker im Blick als die Interessen ihrer Kundinnen und Kunden. Bei so wichtigen Dingen wie Geld sollte man niemandem blind vertrauen. Regel Nummer drei ist deswegen: Sich aus verschiedenen Quellen informieren und nur solche Finanz- und Versicherungsprodukte abschließen, die man tatsächlich verstanden hat.

## Rürup-Verträge sind nichts für Studierende

Rürup-Verträge sind in keinem Fall etwas für Studierende. Auch von im Verbund abgeschlossenen Produkten (also z.B. Rürup-Vertrag mit Berufsunfähigkeitsversicherung) raten wir ab. Aus unserer Sicht ist es wichtig, die Risikoabsicherung und den Kapitalaufbau bzw. die Altersvorsorge 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.

## **UNSER ANGEBOT**

Sie studieren und möchten Ihr Geld sinnvoll anlegen? Unsere Expertinnen und Experten beraten anbieterunabhängig und helfen, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Die Beratung findet nach Terminvereinbarung statt und ist für Studierende vergünstigt. <u>Jetzt Beratungstermin vereinbaren</u>

## Gefördert durch:



# aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

© Verbraucherzentrale Hamburg e. V.

https://www.vzhh.de/themen/finanzen/sparen-geldanlage/finanzdienstleister-angebotefuer-studierende-kritisch-hinterfragen