

finanz fairstehen

5 Fehler, die Akademiker in den ersten 10 Berufsjahren bis zu 109.000 € kosten

Und wie du sie vermeidest – von einem Berater, dessen Team kein persönliches Provisionsinteresse hat.

Bernd Krause

Geschäftsführer Der Fairsicherungsladen GmbH | Focus Money Top 300 | 830+ Bewertungen

Kostenlos – Kein Verkaufsgespräch – Anbieterunabhängige Perspektive

„Wir sorgen dafür, dass kluge Menschen keine dummen Versicherungen abschließen.“



Warum dieses Dokument existiert

Ich bin seit über 20 Jahren Versicherungsmakler in Karlsruhe. Bevor ich mich selbstständig gemacht habe, arbeitete ich bei einer Bank – mit wöchentlichen Verkaufszielen, Abschlussdruck und dem ständigen Spannungsverhältnis zwischen dem, was dem Kunden wirklich hilft, und dem, was das Quartalsziel erfüllt. Irgendwann war klar: So kann ich nicht arbeiten.

Beim Fairsicherungsladen ist das Modell anders. Die Berater bei uns erhalten ein Festgehalt – keine persönliche Provision für Abschlüsse. Das bedeutet: Wir haben keinen finanziellen Anreiz, dir ein Produkt zu empfehlen, das dir nicht wirklich passt. Wir können uns sogar leisten, dir von falschen Produkten abzuraten – was wir regelmäßig tun.

In mehr als 6.000 Beratungen habe ich immer wieder dieselben fünf Fehler gesehen – gemacht von klugen, gut ausgebildeten Menschen, die einfach nie jemanden hatten, der es ihnen ehrlich erklärt hat. Diese fünf Fehler zeige ich dir hier. Mit echten Zahlen. Echten Fällen. Und einem Aha-Moment, den die meisten ETF-Kanäle dir nie zeigen.

Alle Fälle in diesem Dokument sind real. Namen wurden geändert. Die Euro-Beträge stammen aus echten Beratungsdokumentationen.

Das erwartet dich

	Thema	Typischer Schaden
Fehler #1	Dem Uni-Verkäufer blind vertrauen	Ø 31.000 €
Fehler #2	Den Testsieger-Tarif kaufen – und trotzdem nicht abgesichert	kein Cent Leistung
Fehler #3	PKV-Tarif abschließen ohne Plan	Ø 4.992 € Mehrkosten
Fehler #4	Altersvorsorge auf die lange Bank schieben	Ø 80.000 € weniger
Fehler #5	ETF-Depot statt System – der Steuer-Irrtum	bis zu 6.000 € verschenkt

FEHLER #1

Dem Uni-Verkäufer blind vertrauen

ECHTER FALL

Andreas, 38

Kriminalkommissar | Frankfurt

SCHADEN

109.600 €

„Bernd, ich hab es verkackt. Richtig verkackt.“

Das waren seine ersten Worte, als er sich zu mir setzte. Auf dem Tisch lag sein PKV-Vertrag – abgeschlossen 2016 direkt an der Polizeischule. Der Vermittler war in die Ausbildungsstätte gekommen. „Exklusiv für Polizisten“, hatte er gesagt. „Gruppenvertrag, keine Gesundheitsfragen nötig.“ Andreas unterschrieb – weil es schnell gehen sollte und alle anderen aus seinem Jahrgang auch unterschrieben hatten.

Acht Jahre später saß er bei mir. Die Schadensrechnung:

Was schief lief	Schaden
8 Jahre falscher PKV-Tarif	28.800 €
Keine DU-Klausel in der BU	67.000 € Schutzlücke
Zahnzusatz vergessen	4.200 € aus eigener Tasche
Beihilfeanpassung verpasst	9.600 €
GESAMT	109.600 €

Andreas war nicht dumm. Er ist Kriminalkommissar – ein Mensch, der täglich komplexe Situationen bewertet. Aber er hatte keine Zeit, keine Grundlage und niemanden, der ihn ehrlich beraten hätte. Das ist das eigentliche Problem.

FEHLER #1

Warum diese Masche funktioniert – und wie du dich schützt

Vermittler, die direkt an Universitäten und Ausbildungsstätten kommen, nutzen drei psychologische Mechanismen gleichzeitig. Erstens den Gruppeneffekt: Wenn alle im Jahrgang unterschreiben, fühlt sich das Nichtunterschreiben falsch an. Zweitens den Zeitdruck: Das Angebot gilt nur diese Woche. Oder ist als „Assessment-Center-Training verkleidet. Drittens die Autorität: Ein seriöser Anzug, eine PowerPoint-Präsentation, vielleicht sogar ein Logo der Einrichtung auf den Unterlagen.

Was dabei häufig fehlt: Transparenz darüber, wie der Berater verdient und ob er anbietergebunden ist. Wer eine Provision bekommt, hat einen Anreiz, möglichst viel zu verkaufen – nicht möglichst Passendes. Ausnahmen gibt es natürlich, aber es ist nicht die Regel. Das ist kein moralisches Urteil, das ist Systemlogik. Und deshalb ist es so wichtig zu fragen: Bekommst du eine Provision für diesen Abschluss? Wie viel? Bietest du mir das beste an, was eine Gesellschaft hat, oder das beste Angebot aus Mehreren?

Aus dem Buch „Der Finanzplaner für Akademiker“: „Es gibt Berater, die an Hochschulen kommen und Verträge verkaufen – nicht weil der Tarif der beste für dich ist, sondern weil er die höchste Provision bringt. Die meisten Berufseinsteiger merken das erst Jahre später – wenn der Beitrag steigt, eine Leistung abgelehnt wird oder ein ungebundener Berater den Vertrag unter die Lupe nimmt.“

WAS DIE MASCHE VERLÄSSLICH ANKKÜNDIGT

- „Exklusiv nur für euch“ – Kein Sondertarif, meist Standardprodukt mit Rabatt
- „Keine Gesundheitsfragen nötig“ – Gilt NICHT für PKV und BU/DU
- „Das Angebot gilt nur diese Woche“ – Es gilt nächste Woche auch noch
- „Alle anderen aus deinem Jahrgang sind bei uns“ – Meist weniger als 20 %

DEIN SCHUTZ

Lass dir niemals unter Zeitdruck eine Versicherung verkaufen. Frage direkt: Bekommst du für diesen Abschluss eine Provision? Wer keine klare Antwort gibt, hat ein Eigeninteresse an deinem Abschluss. Nimm dir mindestens eine Woche Bedenkzeit – bei jeder Versicherung, die länger als ein Jahr läuft.

FEHLER #2

Den Testsieger-Tarif kaufen – und trotzdem nicht abgesichert sein

ECHTER FALL

Jonas, 31

Softwareingenieur | Stuttgart

SCHADEN

kein Cent Leistung

„Ich hatte den Testsieger von Stiftung Warentest abgeschlossen. Online, in 20 Minuten. Dachte, ich bin fertig.“

Jonas wurde mit 31 Jahren wegen Burnout berufsunfähig. Seine Berufsunfähigkeitsversicherung lehnte die Leistung ab. Der Grund: Jonas dachte, er sei gesund und müsse nicht alle Arztbesuche angeben. Ein Arzt hatte allerdings psychische Ursachen abgerechnet, von denen Jonas nichts wusste. Nun musste die Versicherung nicht zahlen – obwohl er als Softwareingenieur nie wieder arbeiten konnte.

Gamechanger: Such dir eine professionelle Beratung, auch wenn du vermeintlich gesund bist. Hol dir deine „Abrechnungsauskunft“ bei der Krankenkasse ein, egal ob für BU oder PKV. Außerdem hat ein Profi lizenzierte und (teure, weil umfangreichere) Vergleichsrechner als du auf irgendeiner Website finden wirst. So sparst du langfristig viel Geld, weil die Lösung besser ist.

Ein Testsieger-Tarif ist gut – für den statistischen Musterkunden, für den er bewertet wurde. Jonas war dieser Musterkunde nicht.

DER MUSTERKUNDE-IRRITUM

Testsieger-Tarife werden für einen statistischen Durchschnittskunden bewertet – nicht für dich. Dein Alter, deine genaue Berufsbezeichnung, deine Hobbys, deine Gesundheitshistorie und dein Einkommen entscheiden darüber, welcher Tarif wirklich passt.

Ein Testsieger für einen 28-jährigen kaufmännischen Angestellten ist nicht automatisch der richtige Tarif für eine 34-jährige Ärztin, einen Lehrer mit Sportverletzung oder einen Ingenieur mit Bandscheibenvorfall in der Vorgeschichte.

Klausel	Was sie bedeutet	Ohne sie...
Verzicht abstr. Verweisung	Versicherung kann dich NICHT auf anderen Beruf verweisen	<i>... kannst du auf jeden Bürojob verwiesen werden</i>
Nachversicherungsgarantie	Rente erhöhen ohne neue Gesundheitsprüfung (Heirat, Kind, Gehaltssprung)	<i>... bleibst du dauerhaft unterversichert</i>
Echte DU-Klausel (Beamte)	Leistung schon bei amtl. Dienstunfähigkeitsbescheid	<i>... müssen zusätzlich BU-Kriterien erfüllt werden</i>
Rückwirkende Leistung	Zahlung ab Eintritt der BU, nicht ab Antragstellung	<i>... verlierst du Monate an Rente</i>
Weltweiter Schutz	BU gilt auch bei Auslandsaufenthalt	<i>... kein Schutz auf Geschäftsreisen oder im Ausland</i>
AU-Klausel	...	
Teilzeit-Klausel	...	
....		

FEHLER #2

Die Gesundheitsprüfung: Der Fehler, der alles entscheidet

Ein BU-Tarif ist nur so gut wie die Gesundheitsprüfung davor. Glit auch für die PKV. Das ist der Teil, über den kaum jemand spricht – weil er unbequem ist. Und bei dem kein Testsieger oder Musterkunde hilft. Beim Antrag musst du alle Behandlungen, Untersuchungen und Diagnosen der letzten 3 bis 10 Jahre angeben – unabhängig davon, ob sie ambulant oder stationär waren, ob du sie selbst bezahlt hast oder über die Kasse, und ob „nichts dabei war“.

Wenn du etwas nicht angibst – auch wenn es geringfügig erscheint, wie eine alte Sportverletzung oder ein Gespräch beim Psychologen – riskierst du, dass die Versicherung im Leistungsfall die Angaben nachprüft und den Vertrag rückwirkend kündigt. Deine Beiträge bekommst du nicht zurück.

Aus dem Buch „Der Finanzplaner für Akademiker“: „Im Fairsicherungsladen ist ein ausgefüllter Gesundheitsfragebogen bereits zum Erstgespräch ein fester Bestandteil des Beratungsablaufs. Davon ausgehend entscheiden wir, ob der weitere Beratungsprozess auf dieser Basis sinnvoll gestaltet werden kann oder ob Atteste und Zusatzerklärungen für eine anonyme Voranfrage notwendig sind.“

34 % aller BU-Fälle sind psychische Erkrankungen – kein Versicherer darf sie ausschließen

1 von 4 Akademikern wird im Berufsleben berufsunfähig

Ø 8 J. dauert eine Berufsunfähigkeit im Durchschnitt

0 € zahlt die gesetzliche Rentenversicherung bei BU (geboren nach 1961)

240.000 € müsstest du ansparen, um 8 Jahre mit 2.500 €/Monat überbrücken zu können

DEIN SCHUTZ

Lass eine anonyme Voranfrage bei mehreren Versicherern stellen, bevor du irgendetwas unterschreibst. Eine Ablehnung steht in deiner Akte – bei der anonymen Voranfrage nicht. Achte auf: abstrakte Verweisung ausgeschlossen, Laufzeit bis 67, BU-Rente mindestens 75 % des Netto, Nachversicherungsgarantie ohne erneute Gesundheitsfragen.

FEHLER #3

PKV-Tarif abschließen ohne Plan

ECHTER FALL

Thomas, 32

Beamter auf Probe | München

SCHADEN

4.992 €

„Als Beamter hast du Beihilfe – du brauchst nur einen Ergänzungstarif.“ So stand es in der Beratung. Klingt logisch. War aber falsch.

Thomas wurde als Beamtenanwärter direkt vom Vermittler kontaktiert. Der Tarif war nicht auf seinen Beihilfesatz abgestimmt. Über 8 Jahre zahlte er monatlich 52 € mehr als nötig – das sind 4.992 €. Dazu fehlten freie Arztwahl im Krankenhaus und ausreichende Psychotherapie-Leistungen.

Was der Vermittler sagte	Die Realität
„Spezifisch für Beamte entwickelt“	Standard-Tarif mit 10 % Rabatt
„Alle Referendare sind bei uns“	Max. 20 % – reiner Gruppendruck
„Sonderkonditionen nur diese Woche“	Immer dasselbe Lockangebot
„Keine Gesundheitsfragen nötig“	Doch – und das rächt sich später
GESAMT: Schaden	– 4.992 € über 8 Jahre, von den selbst gezahlten Anteilen ganz zu schweigen, die müsste man noch drauf rechnen.

Die PKV ist für Beamte keine Option, sondern die logische Wahl – weil der Staat über die Beihilfe einen Teil der Krankheitskosten übernimmt. Die Frage ist nicht ob PKV, sondern welcher Tarif, welcher Beihilfesatz und welche Zusätze. Das hängt von Bundesland, Beamtenstatus und Familienstand ab. Wer das nicht prüft, zahlt – wie Thomas – jahrelang zu viel für zu wenig.

FEHLER #3

Was du bei der PKV wirklich prüfen musst

Die private Krankenversicherung begleitet dich 40 Jahre oder länger. Ein falscher Tarif zu Beginn ist kein kleiner Fehler – es ist ein Fehler mit langer Halbwertszeit. Drei Punkte sind entscheidend, die kaum jemand beim Abschluss prüft.

Erstens die Langzeitbeitragsentwicklung. Ein günstiger Einstiegsbeitrag ist wertlos, wenn der Tarif in 10 Jahren explodierende Beitragssteigerungen produziert. Frag nach der historischen Beitragsentwicklung des Tarifs – nicht nur dem aktuellen Preis.

Zweitens die Beihilfe-Kompatibilität. Dein PKV-Tarif muss exakt auf deinen Beihilfesatz (50, 70 oder 80 %) abgestimmt sein. Was die Beihilfe nicht übernimmt, muss der Tarif abdecken – und zwar ohne Lücken bei Psychotherapie, Zahnersatz und Krankenhaustagegeld.

Drittens die Versicherbarkeit später. Je älter du beim Abschluss bist, desto schwieriger und teurer wird die PKV. Wer als Beamtenanwärter den falschen Tarif wählt und später wechseln will, bringt neue Gesundheitsfragen mit – und hat oft keine Möglichkeit mehr, in einen besseren Tarif zu wechseln.

DREI FRAGEN, DIE JEDER STELLEN SOLLTE

1. Wie hat sich der Beitrag dieses Tarifs in den letzten 10 Jahren entwickelt?
2. Deckt der Tarif alle Bereiche ab, die ich vielleicht künftig mal brauche?
3. Wie sieht es aus mit Preis- und Leistung im Marktvergleich

ACHTUNG: Magisches Dreieck Beitragsstabilität - Preis - Leistung

DEIN SCHUTZ

Lass deinen PKV-Tarif von jemandem prüfen, der alle Anbieter kennt – nicht nur einen. Als Beamter: Beihilfesatz und Ergänzungstarif müssen exakt zusammenpassen. Und zwar für deine Beihilfeordnung. Hamburg ist nicht Bayern. Psychotherapie, Zahnersatz und Krankenhaustagegeld explizit prüfen lassen.

Und: Schließ so früh wie möglich ab – Gesundheit und Alter spielen eine große Rolle beim Beitrag.

FEHLER #4

Altersvorsorge auf die lange Bank schieben

ECHTER FALL

Marie, 35

Ärztin in Weiterbildung | Hamburg

SCHADEN

ca. 80.000 €

„Ich fange an, sobald meine Weiterbildung durch ist.“ Mit 35 startete Marie – 10 Jahre zu spät.

Marie hat 10 Jahre lang gedacht, sie habe noch Zeit. Mit 35 startete sie – mit exakt derselben Sparrate wie eine Kommilitonin, die mit 25 angefangen hatte. Das Ergebnis:

	Start mit 25	Start mit 35	Unterschied
Monatliche Rate	200 €	200 €	gleich
Laufzeit	40 Jahre	30 Jahre	10 Jahre weniger
Rendite (Ø p.a.)	6 %	6 %	gleich
Endkapital	ca. 398.000 €	ca. 201.000 €	- 197.000 €

197.000 Euro Unterschied – bei identischer Sparrate, identischer Rendite. Nur wegen 10 Jahren Verspätung. Das ist keine Meinung. Das ist Mathematik.

Fies und provokant: Wenn du dir jetzt nicht 100 Eur leisten kannst, kannst du dir das Fehlen von 100 später erst recht nicht leisten 😞

Die gesetzliche Rente oder ein Versorgungswerk werden diese Lücke nicht schließen. Für Akademiker, die erst mit 26 bis 30 Jahren ins Berufsleben eintreten, ist die gesetzliche Rentenerwartung strukturell niedriger als für Menschen, die mit 18 anfangen Beiträge zu zahlen. Die Rentenlücke ist bei Akademikern größer, nicht kleiner.

FEHLER #4

Das System dahinter: Erst schützen, dann aufbauen

Aus dem Buch „Der Finanzplaner für Akademiker“: „In meiner täglichen Praxis empfehle ich für viele Menschen eine Kombination aus zwei Töpfen: ein ETF-Depot für Flexibilität und Wachstum, eine ETF-Rentenversicherung für Planbarkeit, Steuervorteile und die lebenslange Rentenzahlung. Der konkrete Anteil zwischen beiden hängt von der Lebenssituation ab – aber der Gedanke dahinter ist immer derselbe.“

Das Depot ist flexibel, wächst stark in der Ansparphase, ist aber in der Entnahmephase störungsanfälliger – der negative Cost-Average-Effekt schmälert das Vermögen, wenn man monatlich entnimmt und die Kurse gleichzeitig fallen. Die ETF-Rentenversicherung ist weniger flexibel weil nicht auf Entnahme ausgelegt wie es ein Depot suggeriert, bietet dafür aber die lebenslange Zahlung unabhängig von Kursbewegungen und steuerliche Vorteile, die das Depot nicht hat. Willst du also vermeintliche Flexibilität oder wirklich was für später tun?

Wer zum Beispiel monatlich 500 Euro für die Altersvorsorge übrig hat, könnte 350 Euro ins Depot und 150 Euro in eine ETF-Rentenversicherung fließen lassen – und diese Aufteilung im Laufe der Jahre je nach Lebensphase anpassen. Das ist kein starres Modell. Es ist ein lebendiges System.

DIE REIHENFOLGE DER ERWACHSENEN

1. Fundament sichern: BU abschließen, bevor du Vermögen aufbaust
2. Rentenlücke berechnen: Wie viel fehlt zur gesetzlichen Rente?
3. System bauen: Depot + Rentenversicherung ergänzen sich
4. Jetzt starten: 100 €/Monat sind besser als 0 € – wegen des Zinseszineffekts

DEIN SCHUTZ

Starte jetzt – auch mit kleinen Beträgen. Wer heute 100 € im Monat anlegt, hat in 30 Jahren bei 6 % Rendite ca. 100.000 €. Wer 10 Jahre wartet, hat stattdessen ca. 47.000 €. Der Unterschied: 53.000 € – für 10 Jahre Aufschieben. Die Macht des Zinseszins funktioniert nur auf Zeit.

FEHLER #5

ETF-Depot statt System – der Steuer-Irrtum

AHA-MOMENT: Das zeigen dir die wenigsten ETF-Kanäle auf YouTube.

Viele Akademiker sparen brav per ETF-Depot – weil YouTube-Kanäle sagen, das sei das Beste. Was sie dabei vergessen: die Steuer in der Auszahlungsphase. Funfact: Selbst die großen Influencer haben jahrelang erzählt „der MSCI World reicht für die nächsten 30 Jahre“ und nun, zu aktuellen wirtschaftlichen und politischen Lage auf einmal „nein, der MSCI World reicht nicht, nimm einen echten Welt ETF und achte auf Beimischung“. Aha, sind die alten Finanzmarkttheorien doch wieder schick, obwohl die vorher so schlecht waren. Merk dir einfach: Jeder, der dir eine einfache und billige Lösung verkaufen will, ist ein Prediger, aber kein Heilsbringer. Hier ist der konkrete Vergleich aus dem Buch „Der Finanzplaner für Akademiker“:

	ETF-Depot (Bank)	ETF-Rentenversicherung
Eingezahlt	100.000 €	100.000 €
Guthaben bei Auszahlung	150.000 €	150.000 €
Gewinn	50.000 €	50.000 €
Steuerpflichtige Basis	49.000 € (nach 1.000 € Freibetrag)	25.000 € (nur 50 % des Gewinns)
Steuerlast	12.250 € (25 % Abgeltungssteuer)	6.250 € (individueller Rentensteuersatz)
+ Dein Netto-Vorteil	-	+ 6.000 €

6.000 Euro mehr im Netto – bei identischer Einzahlung und identischem Gewinn. Nur weil die Steuerstruktur der Rentenversicherung anders funktioniert. Das bedeutet nicht, dass ein Depot schlecht ist. Es bedeutet: Depot UND Rentenversicherung als System sind stärker als beides alleine.

FEHLER #5

Warum dieser Fehler so verbreitet ist

Aus dem Buch „Der Finanzplaner für Akademiker“: „Viele Diskussionen über Geldanlage krankten daran, dass sie aus einem Baustein eine Weltanschauung machen. Dann wird so gesprochen, als müsse man sich für ein Lager entscheiden. ETF oder gemanagter Fonds. Depot oder Rentenversicherung. Flexibilität oder Struktur. Als wäre gute Finanzplanung eine Frage der richtigen Fahne. Genau das ist sie nicht.“

Der Freibetrag von 1.000 Euro, den viele als Gegenargument nennen, hilft wenig: Wenn dein Depot wirklich 7 % Rendite erzielt und du 30 Jahre sparst, überschreitest du diesen Freibetrag bereits ab einem Depotwert von ca. 14.285 Euro. Ab diesem Punkt zahlst du jedes Jahr Steuern auf die Erträge – Vorabpauschale heißt das seit 2019, und sie gilt auch für thesaurierende ETFs. Dabei, kleiner Tipp, wurde kein großes Wertpapiervermögen mit thesaurierenden Fonds oder ETF aufgebaut, sondern mit ausschüttenden.

Die Rentenversicherung unterliegt während der Ansparphase keiner laufenden Abgeltungssteuer. Das bedeutet, dass 100 % der Erträge reinvestiert werden – nicht nur 75 bis 95 % wie beim Depot. Das klingt nach wenig. Über 30 Jahre macht der Unterschied bei nennenswerten Beträgen Tausende von Euro aus.

WAS DAS DEPOT KANN – UND WAS NICHT

- ✓ Depot-Stärken: Flexibilität, kein Mindestbeitrag, jederzeit verfügbar, großes Wachstumspotenzial
- ✗ Depot-Schwächen: Vorabpauschale, hohe Steuerlast bei Auszahlung, kein Schutz vor negativem Cost-Average-Effekt in der Rentenphase, keine lebenslange Zahlungsgarantie
- ✓ Rentenversicherungs-Stärken: Steuerfreiheit in der Ansparphase, günstigere Besteuerung bei Auszahlung, lebenslange Rentenzahlung garantiert

DEIN SCHUTZ

Lass deinen Altersvorsorge-Mix einmal strukturiert durchrechnen. Depot alleine ist nicht automatisch besser – es kommt auf deine Steuersituation, deinen Zeithorizont und dein Sicherheitsbedürfnis an. Die richtige Kombination hängt von dir ab – nicht vom nächsten YouTube-Video.

Und jetzt?

Du weißt jetzt, welche Fehler die meisten machen.

Der nächste Schritt: herausfinden, welche davon bei dir zutreffen.

OPTION 1

Das Buch holen

Der Finanzplaner für Akademiker – alles,
was du zum Berufseinstieg wissen musst.
Nur Druck- und Versandkosten.

finanzen-fairstehen.de/buch (Klick)

nur 6,95 €

OPTION 2

Kostenloses Gespräch

30 Minuten. Kostenlos. Kein Verkaufsgespräch. Mit
einem Team, das kein persönliches
Provisionsinteresse hat.

derfairsicherungsladen.de/kontakt

100 % kostenlos

Bernd Krause | Der Fairsicherungsladen GmbH | Waldstraße 65 | 76133 Karlsruhe
anfrage@fair-ka.de | 0721 358 369 | Focus Money Top 300 | 830+ Bewertungen