

# Beamte sollen in die Rentenversicherung einbezahlen

Beitrag von „Finnegans Wake“ vom 18. Mai 2025 21:24

## Zitat von Gymshark

Grundsätzlich will JEDER Anbieter von Waren und Dienstleistungen (außer vielleicht mit Abstrichen der öffentliche Dienst und der soziale Bereich, wobei es hier ja auch Überschneidungen gibt) am Ende Profit machen. Das kann man jetzt nicht alleine Bank- und Versicherungsmitarbeitern zur Last legen. **Keiner wird aktiv seine eigenen Waren und Dienstleistungen schlecht reden, die Herausforderung ist dennoch, eigene und Kundeninteressen zu berücksichtigen.** Wer als Anbieter nur auf den maximalen Profit aus ist, ohne auf die Bedürfnisse des Kunden einzugehen, wird diesen auf Dauer verlieren. Jeder gute Anbieter sollte das wissen.

Heißt aber wiederum: Der potentielle Kunde muss auch die für ihn relevanten Fragen stellen, um herauszufinden, ob ein angebotenes Produkt oder eine angebotene Dienstleistung zu den eigenen Bedürfnissen passt oder nicht - branchenunabhängig.

Die realen Erlebnisse sahen so aus, dass man uns mehrere Male Anlagen aufschwätzen wollte, die unseren klar kommunizierten Zielen und Rahmenbedingungen diametral entgegenstanden bzw. deutlich schlechter waren. Eigene Produkte schlecht zu reden, das fordere ich nicht. Produkte zu empfehlen, die für uns offensichtlich deutlich schlechter sind bzw. Risiken zu empfehlen (verbunden mit Abschlussgebühr und längerer Laufzeit), wo klar Sicherheit und Verfügbarkeit gewünscht ist, ist eben völlig daneben.

- ein Mal war es so: Wir hatten eine Kredit mit 4,6 % am Laufen mit möglicher Sondertilgung. Das hatten wir ihm auch gesagt. Er versuchte uns aber eine KLV aufzuschwätzen mit erwartbar knapp unter 2% Rendite.
- Wir hatten Eigenkapital angesammelt für den Immobilienkauf. Das sollte da liegen für kurzfristige Verfügbarkeit, wenn wir was finden. Seine Empfehlung: "Ganz tolle Anlage! Den Ausgabeaufschlag werden wir ganz sicher schnell drin haben! Und wenn wir das doch kurzfristig brauchen, dann machen die uns eine günstige Zwischenfinanzierung." Wie gesagt: Eigenkapital für einen Kauf! Und diesen Haufen Geld sollten in einem Immo-Fonds stecken!!!
- Fast schon seriös (öööhm) war da die Beratung, wir sollten den Immokauf (zum Kaufzeitpunkt!) mit einem BSPV machen. Also: Jahrelang zu winzigem Zins ansparen, damit wir 12 Jahre später(!) dann den BSPV zugeteilt bekommen und innerhalb 8 Jahren mit hoher Rate abzahlen. Dazu noch Abschlussgebühr. Und den Zwischenkredit ohne Tilgung laufen lassen. Nee. Ich unterrichte auch Finanzmathe und habe ihm dann auf dem

Papier und im Kopf einen Kredit zu den normalen Konditionen der Bank ausgerechnet. Er hat gelacht. Dann in den PC eingegeben. Und meine Rechnung und seine waren nur 30 Euro auseinander. Da war Schluss mit Lachen. Der hat dann zugeben, dass meine Rechnung besser als seine BSPV-Geschichte war.