

# eBook

## **Start in den Job!**

**Insider-Tipps zu Finanzen und Versicherungen zum Berufseinstieg**

**- objektiv und unabhängig -**

---

**Sie erhalten auf den nachfolgenden Seiten wertvolle Insider-Tipps zum Berufseinstieg in puncto Finanzen und Versicherungen.**

**Sie erhalten Antworten auf die Fragen:**

- mit welchem Einstiegsgehalt Sie als Berufseinsteiger planen können?
- mit welchen Sozialversicherungsbeiträgen sowie steuerlichen Abzügen Sie rechnen müssen?
- wie Sie Liquidität aufbauen und zielgerichtet für kurz-, mittel- sowie langfristige Investitionen sparen?
- welche Absicherung existentiell notwendig und welche Absicherung finanziell sinnvoll ist?
- welchen Altersvorsorgebedarf Sie haben und auf welchem Weg Sie Ihr Ziel erreichen?

**Einleitung:**

Finanzplanung ist Lebensplanung.

Und so wie Sie sich Ihre(n) Lebenspartner(in) nach bestimmten Kriterien auswählen, so sollten Sie auch Ihre(n) Finanzberater(in) aussuchen.

*"Erkenne die Fähigkeiten und Eigenschaften,  
die Du nicht hast und stelle Leute ein, die sie haben."*

Howard Schulz, amerikanischer Unternehmer (Starbucks), \*1953

Wichtig ist, dass Ihr Finanzberater **kompetent, unabhängig und individuell** arbeitet.

Ein Beratungsgespräch - telefonisch, online oder persönlich - sollte sich immer an Ihren Zielen, Wünschen und Bedürfnissen orientieren.

Gleichzeitig ist es die Aufgabe eines Finanz- und Versicherungsexperten auf die Notwendigkeit bestimmter Finanz- und Versicherungsbausteine hinzuweisen.

Für einen Berufseinsteiger gibt es im Regelfall zunächst nur einige wenige Grundbausteine, die eine erste Finanzplanung beinhalten sollte. Im Laufe der Zeit sollte diese im Rahmen regelmäßiger Check-up-Gespräche überprüft und angepasst werden.

---

Hier finden Sie Ihren Ansprechpartner:

**[www.makler-frechen.de](http://www.makler-frechen.de)**

kompetent – unabhängig – individuell

**Informations-, Vergleichs- und Serviceportal  
von REINHOLD RINKL Finanzdienstleistungen**

# **Eine Berufseinsteiger-Beratung sollte gem. folgender Schritte nach Prioritäten erfolgen:**

[zur Informationsseite „Beratung“ >>](#)

## **1. Liquiditätsplanung**

- Gehaltsanalyse
- Einnahmen-Ausgaben-Rechnung
- Erfassung bestehender Verträge (Versicherungen, Finanzanlagen ...)  
[Liquiditätsplanung >>](#)  
[aktuelle Versicherungsbeiträge >>](#)

## **2. konstante Liquidität aufbauen und sicher stellen**

Empfehlung: 2-3 Netto-Monatseinkommen  
Tagesgeldkonto (sicher und flexibel) - [zum Vergleich >>](#)

## **3. Risikoschutz (existentiell und finanziell) gewährleisten**

- **Berufsunfähigkeitsversicherung**  
[zum Vergleich >>](#)
- **Krankenzusatzversicherung** mit Optionstarif  
(inkl. Optimierung der Gesetzlichen Krankenkasse)  
[zum Vergleich >>](#)
- **Privathaftpflichtversicherung**  
[zum Vergleich >>](#)

[Unfallversicherung](#), [Hausratversicherung](#), [Rechtsschutzversicherung](#), [KFZ-Versicherung](#) ...

## **4. Altersvorsorge aufbauen und Zinseszinsnutzen nutzen**

[zur Informationsseite „Altersvorsorge“ >>](#)

## **5. Zielsparen: kurz-, mittel- und langfristig**

[zur Informationsseite „Geldanlage“ >>](#)

## Beispiel - Musterkonzept

*Bitte beachten Sie, dass die beiliegende Muster-Finanzplanung nicht 1:1 auf Sie übertragbar ist. Jeder Mensch ist einzigartig. Jeder Mensch verfügt über eine andere Ausgangsbasis und hat unterschiedliche Ziele, Wünsche sowie Bedürfnisse - auch im Hinblick auf seine Finanzplanung. Intention der nachfolgenden Darstellung ist, Ihnen die Vorteile einer transparenten und unabhängigen Finanzberatung nahe zu bringen sowie Sie von unserer Kompetenz zu überzeugen. Wenn Sie für sich feststellen, dass diese Vorgehensweise Ihren Vorstellungen entspricht, dann sollten wir uns kennen lernen.*

---

**[Jetzt Kontakt aufnehmen >>](#)**

---

### Folgende Annahmen werden unterstellt:

- männlich
- geb. am 01.01.1988 (26 Jahre)
- Diplom-Ingenieur
- Einstiegsgehalt: 42.000 EUR p. a.,
- ledig
- keine Kinder

### 1. Liquiditätsplanung

mtl. Bruttoeinkommen = **3.500,00 EUR**

mtl. Nettoeinkommen = Einnahmen = **2.103,83 EUR**

[Berufseinsteiger-Gehaltsanalyse >>](#)

**Lebenshaltungskosten = Ausgaben = 1.200,00 EUR**

*Wohnen inkl. Nebenkosten, Nahrung, Kleidung, Mobilität, Kommunikation, Internet, Rundfunk, Fernsehen, Mitgliedschaften, Vereine, Hobby, Freizeit, Kultur, Darlehen, Taschengeld ...*

**freie Liquidität = 903,83 EUR**

keine bestehenden Verträge außer Girokonto

[zur Optimierung „Girokonto" >>](#)

### 2. konstante Liquidität aufbauen und sicher stellen

Ziel: 6.000,00 EUR

mtl. **400,00 EUR**

=> Ziel nach 15 Monaten erreicht

### 3. Risikoschutz

- **Berufsunfähigkeitsversicherung**  
[zum Vergleich >>](#)

1.600 EUR mtl. BU-Rente bis zum 67. Lebensjahr (= Regelaltersrente)  
mtl. Zahlbeitrag: 49,11 EUR (günstiger Anbieter) / **71,97 EUR** (TOP-Anbieter)

- **Krankenzusatzversicherung** mit Optionstarif  
[zum Vergleich >>](#)

abhängig von gewünschten Leistungen, z. B. Auslandsreiseversicherungsschutz, Zahnersatz, Krankenhaus, Einkommenssicherung (Krankentagegeld), Zuzahlungen, Brillen / Kontaktlinsen, Naturheilverfahren, Heilpraktiker, Vorsorgeleistungen ...

durchschnittlich ca. **35,00 EUR** mtl.

- [zur Optimierung der Gesetzlichen Krankenkasse >>](#)

- **Privathaftpflichtversicherung**  
[zum Vergleich >>](#)

- ✓ 10 Mio. EUR Versicherungssumme pauschal
- ✓ ohne Selbstbeteiligung
- ✓ Schlüsselverlust
- ✓ Forderungsausfalldeckung

**Beitrag jährlich = 42,03 EUR**

### 4. Altersvorsorge

15-20% vom Nettoeinkommen  
= **350,00 EUR**

*[keine pauschalen Produktempfehlungen möglich / individuelle Kriterien maßgeblich >>](#)*

**zusätzlicher Puffer:**

903,83 EUR – 400,00 EUR – 71,97 EUR – 35,00 EUR – 350,00 EUR = **46,86 EUR**

---

**[>> Jetzt Beratungstermin vereinbaren >>](#)**

### **Unser Angebot:**

In einem kostenfreien und unverbindlichen Beratungsgespräch erhalten Sie ausführliche Antworten auf die für Sie relevanten Fragen, unabhängige Vergleiche sowie individuelle Angebote.

Wir sind unabhängig. Durch unseren [Status als Makler](#) unterscheiden wir uns von Ausschließlichkeitsvertretern, Mehrfachagenten sowie den Handelsvertretern von Finanzvertrieben.

Durch die Zusammenarbeit mit uns als Makler entstehen Ihnen keine zusätzlichen Kosten.

### **Wer wir sind:**

Wir betreuen von Frechen aus anspruchsvolle Kunden im Rhein-Erft-Kreis, in Köln, in Bonn sowie bundesweit in ganz Deutschland.

Zielgruppe unserer Beratung sind in erster Linie (angehende) Akademiker (Ärzte, Rechtsanwälte, Betriebswirte, Ingenieure und Wirtschaftsingenieure, Informatiker und Wirtschaftsinformatiker ...), kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), Existenzgründer sowie Privatpersonen mit gehobenem Anspruch an eine professionelle Finanz- und Versicherungsberatung.

### **Kontakt:**

REINHOLD RINKL Finanzdienstleistungen

Service-Telefon: 02234/ 2 058 36 0

[info@abafin.de](mailto:info@abafin.de)

[www.abafin.de](http://www.abafin.de)

### **Wir bieten Ihnen folgende Beratungsmöglichkeiten an:**

- **telefonisch** zu jeder Zeit
- **online** via Telefon und Internetbildschirmübertragung - Sie erhalten hierbei Desktop-Zugriff (mit Beratungssoftware, Vergleichsprogrammen, Präsentationen, Dateien ...)
- **persönlich** vor Ort in meinem Büro oder bei Ihnen zu Hause

---

[Impressum >>](#)