

Vertriebspraxis der Deutschen Vermögensberatung AG und anderen

Zunächst muss erwähnt werden, dass meine Erfahrungen im Vertrieb einige Jahre in der Vergangenheit liegen, ich denke jedoch, dass sich an der Vertriebspraxis relativ wenig geändert haben dürfte. Ich möchte hiermit eindringlich warnen, Finanzvertrieblern jeder Couleur ungeprüft zu vertrauen!

Werbung neuer Mitarbeiter

Ich selbst wurde von einem Vertriebler der DVAG (Deutsche Vermögensberatung) angesprochen ob ich nicht Interesse hätte Geld zu verdienen. Ich war jung (ich weiß Sie wissen was kommt) und brauchte das Geld und glaubte seine Sprüche vom leicht verdientem Geld, der tollen Gemeinschaft und der sicheren Zukunft. Was er nicht sagte, dass man als Vermögensberater absolut ohne Gewissen UND Wissen agieren kann und muss. Ich sagte einem Infoseminar zu.

Die Werbung eines neuen Mitarbeiters – auch damals "Vertrauensmann" o.ä. genannt kann im Prinzip überall erfolgen, wobei es keine Rolle spielt, ob man von Finanzen Ahnung hat oder nicht – im Gegenteil! Je weniger Ahnung, desto besser! Wer Ahnung hat, würde wohl freiwillig einem solchen Verein nie freiwillig beitreten! Ich hatte keine Ahnung und ging hin zum *fröhlichen*:

Infoabend bei der DVAG

Vermutlich werden heute Filme, Power Point Präsentationen und Flash Graphiken zur maximalen Effekthascherei eingesetzt. Damals reichte ein Overhead-Projektor und eine wenig "We Are The Champions" Musik. Ich war damals in einer handwerklichen Ausbildung und die Bilder an der Wand zeigten u.a. einen Arbeiter im Blaumann, der ohne echte Zukunft lustlos jeden Tag schuftet geht. Das beeindruckte mich doch sehr – **genau so fühlte ich mich**. Dann kamen Beispiele von erfolgreichen Vertrieblern, die es geschafft hatten. Dicke Autos, riesen Häuser, Palmen und blauem Wasser– halt das ganze Programm der **Manipulation**. Ziel der Veranstaltung. Gewinnung von Dummschafen – ja ich war auch eines und habe zugesagt.

Alle Seminare laufen immer ähnlich ab. Viel "wir sind die Besten" Stimmung mit Sekt, Musik aber auch Druck, warum man denn heute keine neuen Interessenten dabei habe. Es handelt sich bei diesen Vertrieben natürlich um Strukturvertriebe und ich setze mal voraus, dass der Leser weiß was ein Strukturvertrieb ist. In den Seminaren hocken reihenweise Leute, die nicht mal ansatzweise vertrauenerweckend aussehen. Das ist kein Kriterium – **DER UMSATZ** zählt und da kann man schon mal ein paar Ex-Knackis dazu setzen – vielleicht können die ja gut verkaufen!?

Erste Schritte und Erkenntnisse

Zunächst muss erwähnt werden, dass die Besuche bei Seminaren, die Fahrtkosten zu Kunden und sonstige eigene Kosten nie ersetzt wurden. Im Endeffekt habe ich trotz einiger Abschlüsse nur drauf gelegt. Das einzige was Geld brachte, war Umsatz in Form von Verträgen. Doch wie kommt man nun dazu??

Dazu wird man "geschult"- aber ACHTUNG: nicht etwa in fachlichen Dingen, was etwa Geld genau sei oder wie die Finanzmafia wirklich arbeitet, sondern es wurde einem beigebracht, wie man verkauft! Was man da verkaufen sollte, war eigentlich – sorry – scheißegal. Erstes Mittel war die:

Liste der Leute die man kennt

Im ersten Seminar wurde gefragt, was man so verdienen will. Da ich damals in der Ausbildung war und gerade mal rund 450 DM + Beihilfe vom Staat erhielt, erschienen mir 400 Mark an Extrakohle doch klasse. Der "Seminarleiter" rügte mich gleich und sagte, dass das **zehnfache** wohl eher realistisch wäre. **Wahnsinn – ich hatte es wohl geschafft.**

Um nun zum Ziel zu kommen, reich zu werden sollte man nun erst mal eine Liste machen und zwar mit ALLEN Leuten die man kennt. Natürlich auch die eigene Familie!! Das Wort VERTRAUENSMANN hat schließlich einen Sinn! Wer zu einem Vertrauen hat, kauft einem auch etwas ab! Also schrieb ich eine Liste und kam wohl auf rund 120 Nasen. Aber das war das erste mal, als mir etwas mulmig im Bauch wurde. Es am mir seltsam vor, dass mir nicht diese DVAG Kunden vermitteltet, schließlich waren das doch Profis, oder? Nein – ich sollte meine engsten Bekannten und Verwandten ansprechen. Ich war dann aber naiv genug weiter zu machen. Nach dem die Liste geschrieben war ging es zum nächsten Schritt:

Der Kontaktanruf

Mehr Kontakte – mehr Kontrakte. Das wurde mir eingebläut. Das Telefon ist die Geldmaschine! Ich sollte nun alle Kontakte auf der Liste anrufen. Mir wurde flau im Magen – meinen Arbeitskollegen anrufen? Meine Mutter um einen Termin bitten? Den Metzger oder den Friseur ansprechen? Ich hatte immer zittrige Hände beim telefonieren – mein Unterbewusstsein wusste wohl schneller was Sache ist, während ich noch schlief.

Für das Telefonat gab es Gesprächsleitfaden. Diese waren so genial dumm gehalten, dass beim Telefonat gleichzeitig der Anrufer und der Angerufene verarscht wurden.

"Hallo Peter"

"Hallo! Was gibt es"

"Hey ich hab eine ganz tolle Sache kennen gelernt die mich absolut begeistert – das würde ich dir auch gerne mal zeigen"

"Um was geht es denn dabei?"

"Das kann ich Dir am Telefon absolut nicht zeigen – aber es ist absolut klasse – lass Dich mal überraschen! Hör mal, ich bin am Dienstag und am Mittwoch eh in deiner Nähe – welcher Tag passt dir denn besser?"

(ich lasse mal alle Einwandbehandlungen an dieser Stelle aus – es gab für jeden Einwand ein Gegenargument)

Es wurde also dringend vermieden, am Telefon von Finanzen zu sprechen. Zumindest so lange nicht bekannt war, dass man im Finanzvertrieb tätig war.

Hatte man einen Termin, kam der nächste Schritt:

Die Vermögensanalyse

In DVAG Seminaren wurde erklärt, wie man dem Kunden "Gutes" antuen" könne. Um heraus zu finden, was man dem Blinden auf´s Auge drücken kann, bedurfte es einer *Vermögensanalyse*. Was hat der Kunde an Geld, welche Versicherungen hatte er, welche Immos UND vor allem, was kann er NOCH ZUSÄTZLICH locker machen, usw.

Dann kam der Tag X – der erste Termin bei nahen Verwandten oder Bekannten. Man holte seine Präsentationsmappe heraus und machte erst mal klar, dass man selber als unabhängiger (LÜGE) Vermögensberater für den "Kunden" nun Steuern sparen, Versicherungen billiger, und seine Altersvorsorge sicherer und üppiger machen würde. An dieser Stelle sei noch mal erwähnt, dass zu diesem Zeitpunkt KEINERLEI fachliches Wissen vermittelt wurde!! Das einzige was zählte, war auswendig gelernte Sprüche auf zu sagen, die den "Kunden" blenden sollten.

War der "Kunde" überzeugt, holte er seine Ordner aus dem Schrank und die "Analyse" begann. Alles wurde fein säuberlich notiert. Man hatte zu diesem Zeitpunkt auch noch keinen Pfennig verdient- das am Rande.

Stolz nun eine Analyse zu haben, ging man mit dieser zu seinem Anwerber, welcher gleich begann die Daten in einen PC einzugeben, welcher dann nette Tabellen und beeindruckende Kurven mit Vorschlägen zur "Optimierung" ausdrückte.

Bei einem weiteren Termin brachte man seinen Strukki-Chef mit zur "Mama" und der verkaufte dann eine Lebensversicherung, einen Bausparvertrag oder einen Fondssparplan. WICHTIG: Alles aus der Hand der DVAG. Und diese hat FESTE Kooperationspartner. Aachner & Münchner z.B. Die Unabhängigkeit ist also einer der Lügen, die dem Kunden vorgegaukelt wird. Hier geht es um knallharten Vertrieb bestimmter Firmenprodukte! Im Übrigen sollten Sie auch Ihren "unabhängigen" Versicherungsvermittler auf Herz und Nieren testen! Auch diese leben (gut) von Provisionen und verkaufen das, woran sie viel verdienen! Auch wenn es Ihr Bruder ist.

Was kam nun nach dem Bekanntenkreis? Weiter ging es mit der

"Empfehlungsliste"

Der eigene Bekanntenkreis ist früher oder später abgegrast, während man immer noch glaubt Gutes zu tun. Da man keinerlei Adressen von "oben" bekam, war es bei jedem Kunden Pflicht nach "Empfehlungen" zu fragen.

Das machte man mit einer neuen Verarsche: Man fragte den Kunden, ob er einen weiter empfehlen würde, wenn dieser zufrieden sei. Der Kunde kann diese Frage im Prinzip nur bejahen. Am ENDE eines Gespräches spielte man diesen Trumpf aus. Ohne das sich der Kunde noch an der Wortlaut anfangs erinnern konnte, fragte man: "warst du (respektive Sie) mit dem heutigen Gespräch zufrieden?" was dieser immer bejahte (Schafsvverhalten) – dann holte man ein Blatt Papier hervor und sagte "Prima – du hattest ja vorhin gesagt, das du mich empfehlen würdest.

Hol doch mal bitte dein Adressbuch und wir schauen mal, wen du konkret empfiehlst" Nun wird eine Art Bringschuld aus dem Gespräch gemacht und der Kunde rückt mit Namen und Telefonnummern raus. Das sind je nach Dreistigkeit 5 oder mehr Namen. Dann bittet man den Kunden um Ankündigung des Anrufs!! Der Kunde spielt also dann Vertrauensmann! "Hallo Karl, da war gestern

ein Vermögensberater bei mir und der wird dich anrufen – dem kannst du vertrauen!" Ganz dreiste Vermögensberater rufen noch während sie beim Kunden sind beim "Empfohlenen" an und machen Termine oder sie lassen den Kunden selbst anrufen, während sie daneben sitzen!

Das waren nur etwa 10% von dem, was ich noch über die DVAG und auch andere (ich habe 3 Vertriebe erlebt) berichten könnte. Das ganze Spiel ist durchsetzt von Manipulation, der Lüge und der Gier auf Gewinn. Jedes Wort, jede Handlung ist psychologisch geplant und ausgeführt um an das Geld des Kunden zu kommen. Ich könnte den Umfang dieses Dokuments locker verfünffachen. Hier wurde nur oberflächlich beschrieben, was in solchen Vereinen abgeht – sei gewarnt!

Wichtig sind die Erkenntnisse daraus!

- Vertraue NIE blind einem Schlipsträger welcher Finanzprodukte verkauft, egal wer es ist. Nirgends sind Fehlentscheidungen teurer oder bitterer als bei schlechten, lang angelegten Finanzprodukten
- Bedenke, dass Leute von welcher Gesellschaft auch immer, vom VERKAUF leben! Und die Provisionen zahlst immer DU
- WISSEN bedeutet Vorsprung. Deine Finanzberater von Banken, Versicherungen o.ä. wissen oft wenig bis fast nichts!! Sie sind alle durch die Gehirnwäsche der Finanzlobbys gelaufen! Deswegen bilde dich in Finanzdingen selbst! Zahl dir die Vermittlungsprovision doch selbst! Warum verschenkst du dieses Geld an windige "Vermögensberater"
- Wenn Du einen Job als Finanzvertriebler angeboten bekommst: entweder Finger weg oder wirf alle Skrupel hinter dich
- Habe kein schlechtes Gewissen, wenn du NEIN sagt, wenn dich jemand um einen Termin fragt, in dem es um Finanzen geht. Frage am Telefon gezielt nach dem Zweck des Termins
- Werde hellhörig, wenn du die Worte - Steuerern sparen, sichere Rente, Termin bei Ihnen, Vermögensanalyse – hörst
- Geldanlagen sind PRODUKTE, an denen verdient wird und keinen Almosen an dich
- Geldanlage ist CHEFSACHE – du bist der Chef
- Strukturvertriebe sind in aller Regel Menschenmühlen – der Schwache fliegt raus; der Starke findet neue Schwache

Der Vollständigkeit halber: ich bin kein Finanzberater und gebe keine Anlageempfehlungen. Es mag vereinzelt Versicherungsmakler, Banken oder DVAG Mitarbeiter geben, welche Ihre Produkte nach bestem Wissen und Gewissen verkaufen. Diesen soll nicht Unrecht getan werden. Hier wird meine persönliche Ansicht dargestellt und ich mag irren. Aber ich versichere, dass oben genanntes der Wahrheit entspricht.