

**HAU REIN
ODER HAU
AB!**

**Hintergründe der
Finanzbranche**

**Von einem Aussteiger
der Deutschen
Vermögensberatung**

Inhalt

Vorwort	4
Einleitung.....	5
Der Strukturvertrieb	6
Die Aufgabe eines neuen Mitarbeiters.....	7
Die Anwerbung	8
Das Berufsinformationsseminar	9
Das persönliche Umfeld.....	10
Die Schulungen	11
Urlaube und Veranstaltungen	13
Vermögensberater ohne Vermögen.....	14
Kunden empfehlen dich gern.....	15
Termine ohne Empfehlungen	16
Du brauchst Mitarbeiter	17
Quantität statt Qualität	18
Die Anwerbung neuer Mitarbeiter	19
Warum wird die Gesellschaft mit einer Sekte verglichen?	20
Die Beratungsqualität	21
Morddrohung gegen den Vermögensberater!.....	22
Die Unabhängige Beratung	23
Unterstützung meiner „Freunde“	24
Der Teufelskreis.....	25
Die Stornofalle	26
Mach Deine Arbeit oder hau ab!	27
Antrag auf Berufsunfähigkeitsrente.....	28
Diagnose „Depression“	29
Die Absicherung einer „sehr guten Versicherung“	30
Selbständig – mit der Absicherung eines Angestellten! ..	31
Die Verzögerungstaktik der Versicherung	32
Der Gutachtertermin	33
Das Gutachten.....	34
Fazit.....	35

Liebe Leser,

das Buch „Hau rein oder hau ab“ stelle ich in dieser Downloadversion kostenlos als Probeexemplar zur Verfügung.

Da ich durch die Aachen Münchener und die Deutsche Vermögensberatung nunmehr seit ca. 1,5 Jahren nichts mehr verdient habe, bitte ich um Ihr Verständnis, dass ich das Buch in der Vollversion verkaufen muss. Diesen Verdienst brauche ich dringend um wieder auf die Beine zu kommen. Außerdem muss ich damit rechnen, dass die DVAG mir juristisch einige Steine in den Weg legt.

Ich würde mich freuen, wenn Sie mich in der Verbreitung des Buchs tatkräftig unterstützen könnten.

Alles Weitere finden Sie unter:

<http://www.haurein.eshop4free.de/>

Ich freue mich über Ihre Rückmeldungen.

Vorwort

*Es sind nicht die Ideen, die schlecht sind.
Es sind die Menschen, die gute Idee schlecht umsetzen.*

Als vor fast genau 30 Jahren die Idee zum Beruf des Vermögensberaters entwickelt wurde, unterstelle ich, dass eine gute Absicht dahinter stand.

Es sollte einen Berater geben, der seine Kunden umfangreich über alle Finanzprodukte informieren konnte und in Kenntnis über die individuellen Lebensumstände des Kunden dann die optimale Vermögensplanung erstellt. Die einseitige Beratung eines branchenabhängigen Vertreters sollte vermieden werden.

Leider lässt sich diese gute Absicht in der Praxis nicht umsetzen.

....

Einleitung

Ich verfüge über die Erfahrungen von 15 Jahren Selbständigkeit. Habe studiert und wahrscheinlich schon alles erlebt, was man als Selbständiger so erleben kann.

Wenn man mir vor einigen Jahre gesagt hätte, dass ich auf die Skrupellosigkeit der Finanzbranche hereinfalle und tatsächlich über Jahre an dieses System glaube, dann hätte ich dies sicher nicht für möglich gehalten.

Inzwischen habe ich 3 ½ Jahre als Finanzdienstleister für die weltweit größte Finanzdienstleistungsgesellschaft, die Deutsche Vermögensberatung AG, hinter mich gebracht.

Ich habe die Geringschätzung meiner Umwelt erfahren. Ich habe mit der Ablehnung und dem Misstrauen vieler Kunden zu leben gelernt.

Ich habe meine eigenen Werte verraten, um leben zu können.

Und was das schlimmste ist, mich hat dieses System krank gemacht.

Wofür das ganze?

.....

Der Strukturvertrieb

Wenn man das Prinzip eines Strukturvertriebs genauer betrachtet, wird man schnell erkennen, dass die hohen Ziele, die man sich vielleicht selbst als „Berater“ gesetzt hat, schwer zu realisieren sein werden.

Die Arbeitsweise in einem Strukturvertrieb sieht so aus, dass alles darauf ausgerichtet ist, möglichst viele neue Mitarbeiter für sich arbeiten zu lassen. Jeder verdient an jedem. Außer die Neueinsteiger, die lediglich dafür gebraucht werden Neukundenkontakte herzustellen. Vorzugsweise Kontakte zu seinen nahen Verwandten, Freunden und Bekannten.

Das System eines Strukturvertriebs ist wie eine Pyramide aufgebaut. Das System ist nahezu bei allen Strukturvertrieben einheitlich. Am meisten verdient derjenige, der sich an der Spitze der Pyramide befindet. Das ist selbstverständlich erst einmal die Gesellschaft. Danach kommt der Direktionsleiter – so heißt er zumindest bei der DVAG. Er ist derjenige, der die Struktur in der Regel ...

Die Aufgabe eines neuen Mitarbeiters

Der Neueinsteiger, welcher in der Provisionsstufe ganz unten angesiedelt ist, stellt die Kontakte her, die der Berater nicht mehr ohne weiteres herstellen kann. Der neue „Berater“ öffnet die Türen zu seinem persönlichen Umfeld. Dort ist ein gewisses Vertrauensverhältnis bereits gegeben und die Terminierung natürlicher Weise etwas leichter. Es werden gemeinsam mit dem neuen Mitarbeiter Termine telefonisch vereinbart, indem der neue – meist noch sehr hoffnungsvolle Mitarbeiter – seine Bekannten und Verwandten kontaktiert.

Er muss nichts weiter sagen als:

„Hallo Tante Gertrude. Ich habe hier etwas kennen gelernt, das auch für Dich sehr interessant ist. Es geht um finanzielle Vorteile. Hast Du am Donnerstag mal eine Stunde zeit? Wir könnten Dir dann zeigen, welche Vorteile Du haben kannst“

Da man sich gut kennt, werden die meisten der Angerufenen einen Termin nicht ablehnen.

Je nach dem, welchen Kontakt der neue „Berater“ – so sieht er sich zu diesem Zeitpunkt noch – und der potentielle Kunde haben, fällt es sehr leicht einen guten Termin, einen Geschäftsabschluss und sogar Empfehlungen zu erhalten.

Der Anfänger glaubt in diesem Moment an seine große Chance und wird noch weitere Verwandte und Freunde ausliefern.

Irgendwann nach der 3. bis 5. Beratung ergibt es sich aber, dass der neue Mitarbeiter feststellt, dass das Erreichen eines Geschäftsabschlusses nicht immer problemlos erfolgt. Er merkt, dass sich viele Kunden sträuben, Empfehlungen auszusprechen.

Sollte er dann auch noch diese Empfehlungen – falls er welche bekommen hat – selbst anrufen müssen, stellen...

Die Anwerbung

Das Gespräch mit meinem zukünftigen Betreuer bei der Deutschen Vermögensberatung führte ich, als ich gerade meine Softwarefirma aufgegeben hatte.

Ich kannte die Tücken der Selbständigkeit sehr genau und ich wusste, dass ich während meiner langen Zeit als Selbständiger nie sehr entspannt gearbeitet hatte. Ich hatte mir auch niemals längere Urlaube oder übermäßige Freizeit gegönnt.

Nun erzählte mir mein Betreuer – ganz gelassen und entspannt - bei einer Tasse Capuccino, wie seine Arbeit abläuft....

Das Berufsinformationsseminar

Das Berufsinformationsseminar fand in einem repräsentativen Haus statt. Es waren ca. 10 potentielle neue Berater mit Lebenspartner und zum großen Teil auch dem dazugehörigen Betreuer anwesend.

Die Autos der anwesenden Berater, die in dem Gebäude arbeiteten bzw. ihre Gäste begleiteten, ließen durchaus darauf schließen, dass mein zukünftiger Betreuer nicht übertrieben hatte. Auch schien mir das gesamte Umfeld nicht unzufrieden mit der Berufswahl zu sein.

Es herrschte eine freundliche, hoch motivierte und familiäre Stimmung. Wir hatten nicht den Eindruck zwischen Fremden zu sein. Hier waren Freunde, die ernsthaft daran interessiert waren dich näher kennen zu lernen und mit dir gemeinsam an einer großartigen Zukunft zu arbeiten....

Das persönliche Umfeld

Wie es so üblich ist, beginnt man mit seiner Arbeit im Kreise der Verwandten und Bekannten.

Da ich es gewohnt war, Kunden zu gewinnen, hatte mein Betreuer relativ leichtes Spiel. Es war für mich kein Problem, allein telefonisch Termine zu vereinbaren.

Die normale Vorgehensweise, ist so, dass der Betreuer gemeinsam mit dem neuen Mitarbeiter telefoniert. Detailliert ausgeklügelte und von Rhetorikexperten entwickelte Gesprächsleitfäden helfen, dem Kunden jedes Argument gegen einen Termin zu nehmen. Wenn man dieses System beherrscht, hat der angerufene eigentlich nur noch die Möglichkeit den Hörer aufzulegen.

Ich lehnte die gemeinsamen Telefonate ab und war von Anfang an gegen diese Überrumpelungstaktik. Jedoch war ich so davon überzeugt, dem Kunden einen Vorteil zu ...

Die Schulungen

In vielen Berichten, die man von Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche liest, wird immer wieder das Problem mit den Schulungen angesprochen. Für mich stellten sich in diesem Zusammenhang ebenfalls einige Fragen.

Man sollte meinen, die Gesellschaft hat ein Interesse daran, gut geschulte Mitarbeiter bei Neukunden zu präsentieren. Aus diesem Grund wunderte es mich, dass Voraussetzung für die Schulungen, der Nachweis erster Termine war. Ich hätte es eigentlich genau anders herum erwartet. In jeder – mir bekannten Firma – werden neue Mitarbeiter erst eingearbeitet, mit Produkte und Arbeitsweisen vertraut gemacht und erst dann werden sie auf die Kunden losgelassen.

Aufgrund meiner großen Erfahrungen, war es für mich kein Problem, meine Kunden zu deren Vorteil zu beraten, ohne dass ich an Fachschulungen teilgenommen hatte. ...

Eine glänzende Karriere

Mein Karriereweg verlief sehr problemlos und schnell. Ich erreichte meine Beförderungen in kurzer Zeit und war, obwohl ich noch nicht zu den alten Hasen gehörte, immer unter den Besten unserer Direktionen.

Bei jedem unsere halbjährigen Direktionstreffen war ich bei denjenigen, die ausgezeichnet und gefeiert wurden. Meine Umsatzzahlen konnten sich auch im Vergleich zu den Vermögensberatern sehen lassen, die schon seit vielen Jahren dabei waren.

Das ich noch lange nicht das verdiente, was ich eigentlich verdienen wollte. Bzw. teilweise weniger verdiente als ich brauchte, war in diesem Moment eher unwichtig. Der Tag an dem ich deutlich mehr verdienen würde, konnte ja nicht mehr allzu weit sein. Schließlich gehörte ich zu den Besten. Auch hierbei handelte es sich nur um eine Strategie, die schon vor Jahren von anderen Mitarbeitern kritisiert wurde. Es geht nur darum, die neuen Mitarbeiter in die Gemeinschaft einzubinden. Egal wie jämmerlich ...

Urlaube und Veranstaltungen

Wenn man bei der Gesellschaft beginnt, hört man Sprüche wie, „kennen Sie einen Arbeitgeber, der Sie mehrfach im Jahr in Urlaube einlädt?“.

Natürlich kennt man diesen Arbeitgeber nicht. Man findet ihn aber auch in den Finanzdienstleistungsgesellschaften nicht. Die Gesellschaft verfügt über traumhafte Feriendomizile in Europa und den USA. Aufenthalte in diesen Hotels und Ferienanlagen können sie dann „gewinnen“ wenn sie gute Leistungen erbringen.

Aber wie sieht dieser Gewinn aus?

Der Gewinn besteht darin, dass Sie 1 Woche Urlaub in der jeweiligen Anlage machen dürfen.

In den meisten Fällen wird dieses Recht mit einer Selbstbeteiligung teuer erkaufte. ...

Vermögensberater ohne Vermögen

Je länger man dabei ist, desto mehr Einblick bekommt man in die persönlichen Situationen der einzelnen Kollegen. Ein Berater, der bei der Anwerbung stolz erzählte, dass er pro Monat mind. 10.000€ verdient, stottert Steuernachzahlungen ans Finanzamt ab, Rechnungen an seinen Steuerberater und viele andere Verpflichtungen.

Man redet darüber, dass Rücklagen gebildet werden müssten. Leider hatte man dazu noch keine Gelegenheit. Einem anderen Kollegen droht der Rauswurf aus seinem gemieteten Büro, da er die Miete bereits seit Monaten nicht mehr gezahlt hat.

Man bekommt Geschichten erzählt, von einem ehemaligen Vermögensberater, der seine Kunden auf Friedhöfen gesucht hat. Es wurden Versicherungen auf verstorbene Personen abgeschlossen.

Die Provisionszahlungen nutzte er um die Beiträge für die Versicherungen zu bezahlen. Seine Umsätze mussten jeden Monat etwas höher werden, um die Raten auffangen ...

Kunden empfehlen dich gern

Obwohl ich dieser Aussage meines Betreuers eher skeptisch gegenüberstand, habe auch ich meinen neuen Mitarbeitern erst einmal erzählt, dass Kunden ihren Berater gern weiterempfehlen.

Ich war selbst erstaunt, wie leicht ich diese Lüge von mir gab. Wenn man Kunden alles nachsagen konnte, dann aber sicher nicht, dass sie ihren Berater problemlos an ihre Freunde und Bekannte weiterempfehlen.

Die ausbleibenden Empfehlungen sind einer der Hauptgründe für das Scheitern vieler Berater.

Kunden liefern ihre Freunde und Bekannte an niemanden aus, von dem sie nicht 100% überzeugt sind. Eine 100%-Überzeugung können sie in dieser Branche aber gar nicht erreichen, da es immer darum geht, einen Neuabschluss zu tätigen. Mit jedem Neuabschluss ist auch ein Zweifel verbunden. Auch hat diese Branche einen negativen Ruf. Wie ich meine auch zu Recht. ...

Termine ohne Empfehlungen

Was macht ein Berater, wenn er keine Empfehlungen bekommt? Es gibt einige Möglichkeiten dafür.

Eine unbeliebte aber notwendige Möglichkeit ist die Kaltaquise. Meine Kollegen nannten das Telefonbuch, das große gelbe Empfehlungsbuch. Obwohl es nicht erlaubt ist, fremde Personen telefonisch zu kontaktieren, ohne dass diese ihre Einwilligung dazu gegeben haben, wurde diese Vorgehensweise sogar bei einer großen Veranstaltung für neue Mitarbeiter von einem Direktionsleiter empfohlen.

Die Berater sind in dem Moment an der Stelle angelangt, wo sie nie hin wollten. Es ist vergleichbar mit dem Begriff des „Klinkenputzens“. In der tiefen Verzweiflung, seine Termine nicht füllen zu können, beißen sie in den sauren Apfel und telefonieren das Telefonbuch ab.

Dies kann man über die ehrliche Art machen, indem man sich dem angerufenen als Berater für seine Region vorstellt und höflich nachfragt, ob man einen Termin vereinbaren darf.

Die zweite Möglichkeit ist ein Trick, der in der Praxis ebenso eingesetzt wurde.

Du brauchst Mitarbeiter

Anfangs hat fast jeder neue und engagierte Mitarbeiter ausreichend Freunde, Bekannte und Verwandte um einige Zeit zu überstehen. Dazu kommen Kunden, die mit Empfehlungen etwas großzügiger sind als die Mehrheit. Vor allem wenn es sich um die Verwandtschaft handelt.

Je länger man aber dabei ist, desto weniger Empfehlungen hat der normale Berater zur Verfügung.

Auch bei mir trat dieser Fall relativ schnell ein.

Da ich merkte, dass meine Kunden ausgesprochen ungern Empfehlungen gaben und ich dieses Verhalten sogar sehr gut nachvollziehen konnte, ging ich immer öfter ohne eine Empfehlung vom Kunden weg.

Es widerstrebte mir, meine Kunden mit der Frage nach Empfehlungen zu nerven. Ich wollte nicht als Bittsteller dastehen.

Hatte ich während der Beratung doch so getan, als ob es keinen erfolgreichen Menschen als mich gibt. Ich erzählte bei jeder Beratung, dass man sich gar keinen besseren Beruf als meinen wünschen könne.

Nachdem ich meinen Kunden und vielleicht auch mir selbst etwas vorgemacht hatte, sollte ich dieses Bild wieder zerstören?

Quantität statt Qualität

Wie muss der optimale neue Mitarbeiter aussehen?

Nachdem ich notgedrungen darüber nachdachte, mir eigene Mitarbeiter aufzubauen, malte ich mir aus, mit welchen Mitarbeitern ich zukünftig zusammen arbeiten möchte.

Ich erwartete Menschen, die seriös waren und sich auch so verhalten konnten. Sie sollten ein gutes Auftreten haben, gebildet sein und hohe Ansprüche an ihr Leben haben. Immerhin sollte mein Unternehmen im Unternehmen – wie es gern genannt wurde – eine ordentliche Betreuung für unsere Kunden bieten. Ich wollte Partner haben, auf die ich mich verlassen kann.

Was ich definitiv nicht wollte, waren Partner, die mein Direktionsleiter teilweise hatte. Menschen, mit denen man sich in der Öffentlichkeit nur blamieren konnte. Die im Anzug in Luxushotels auftauchen, mit Porsche vorfahren und ...

Die Anwerbung neuer Mitarbeiter

Auf Anzeigen mit der Aussicht auf ein Fixum meldeten sich grundsätzlich 12 bis 15 Bewerber.

In jedem anderen Geschäftsfeld wird über Vorgespräche, Bewerbungsmappen und einem späteren Bewerbungsgespräch herausgefiltert, wer für diesen Job geeignet ist.

In der Vermögensberatung ist man froh, wenn man einen Termin mit einem Bewerber vereinbart hat und dieser tatsächlich zum vereinbarten Zeitpunkt im Büro erscheint.

Einige andere Finanzdienstleister machen ihren Bewerbern vor, sie müssten erst einen umfangreichen Einstellungstest bestehen. Auch bei uns gab es solche Vorgehensweisen. Ich bin mir allerdings nicht sicher, ob es noch Menschen in Deutschland gibt, die die durchschaubare Masche mit dem Einstellungstest glauben....

Warum wird die Gesellschaft mit einer Sekte verglichen?

Vor einigen Jahren kam der Vergleich der DVAG mit einer Sekte heraus.

Diese Zeit ist vielen alten Vermögensberatern noch sehr gut in Erinnerung. Immer wieder wird davon erzählt, wie schwer es damals war etwas aufzubauen und wie leicht es heute doch ist.

Was hat dieser Finanzdienstleister mit einer Sekte gemeinsam?

Eigentlich könnte man diese Frage aber auch bei anderen Finanzdienstleistern stellen. Wie bereits erwähnt, lassen sich durchaus viele Gemeinsamkeiten zwischen den Gesellschaften erkennen.

Sicherlich ist die Fixierung auf eine Person sehr auffällig. Der Doktor, wie er im Allgemeinen voller Hochachtung von seinen Mitarbeitern genannt wird, steht als Übervater über allen Entscheidungen und Aktivitäten der Gesellschaft. Er wird bei Veranstaltungen frenetisch gefeiert. Wahrscheinlich ist in keiner anderen Firma die Euphorie so hoch wenn der Vorstandsvorsitzende eine Rede hält. Daher wurde er bereits mehrfach in der Presse als Guru bezeichnet. Auch die extreme Verehrung der gesamten Familie Pohl, gibt Anlass zur Verwunderung. Es gleicht teilweise Formen ...

Die Beratungsqualität

Die ersten Zweifel kamen relativ frühzeitig auf, als ich merkte, dass ich nach und nach meine Prinzipien über Bord zu werfen begann.

Ich war plötzlich in derselben Situation, wie mein Betreuer. Ich hatte einen sehr hohen Kostenapparat und viele Verpflichtungen. Ich war auf einen recht hohen Grundumsatz pro Monat dringend angewiesen.

Wenn man sich in einer solchen Situation befindet, schaut man sich gern einmal die Provisionsberechnungen genauer an. So wird die Provisionszahlung wie folgt vorgenommen:

Sachversicherungen (Hausrat, Haftpflicht, KFZ, usw.)

Pauschal kann man sagen, dass ca. 10-20 Euro pro Jahr und Versicherung an Folgeprovision für den Abschluss einer Sachversicherung gezahlt werden.

Die Provision wird je nach Zahlungsweise des Kunden ausbezahlt, so lange der Vertrag läuft....

Morddrohung gegen den Vermögensberater!

Die Beratungsqualität ist sicherlich in vielen Fällen so, wie ich sie vorab geschildert habe.

Selbst wenn die Beratung aber seriös und im Sinne des Kunden ausgearbeitet ist, trägt der Vermögensberater ein gewisses Risiko. Dieses Risiko wurde mir schlagartig bewusst, als ein türkischer Kunde eines Tages vor mir stand. Ich hatte diesen Kunden ziemlich zu Beginn meiner Tätigkeit beraten. Es handelte sich um ein junges Ehepaar mit einem Kind. Die jungen Leute hatten mir vor etwa 3 Jahren gesagt, dass sie planen innerhalb der nächsten 5 Jahr zu bauen. Ihr erstes Kind war zum Zeitpunkt der Erstberatung unterwegs. Ich merkte bereits damals, dass das Verständnis für die von mir vorgestellten Finanzprodukte und Konzepte nicht vorhanden war. Daher entschloss ich mich, in diesem Fall, zusätzlich zu der mündlichen Beratung, die gesamte Beratung mit allen Überlegungen auch schriftlich zu überreichen.

Nachdem ich mit dem jungen Ehepaar zweimal zusammen gesessen habe, um das Konzept zu erklären, wurde ich noch ein drittes Mal zu einem Beratungsgespräch gebeten. Dieses Gespräch fand an einem Sonntagnachmittag im Hause der Eltern statt. Zu diesem Termin waren mein Kunde, sein Vater und sein Schwiegervater anwesend.

Ich erklärte mein gesamtes Konzept nun ein 3. Mal. Alle stimmten meinen Vorschlägen zu.

Für den Vertragsabschluss wurde ein 4. Termin vereinbart. Tatsächlich hatte sich dieser enorme Aufwand gelohnt. Ich erklärte erneut und bekam meine Unterschriften unter die Verträge.

Die Kunden hatten eine gute Wahl getroffen. Wir konnten diverse Kosten einsparen und die Absicherung, die den Beiden wichtig war, wurde ebenfalls realisiert....

Die Unabhängige Beratung

Es wird großer Wert darauf gelegt, dass wir eine unabhängige Finanzberatung bieten.

Diese Unabhängigkeit sieht allerdings nur so aus, dass wir zwischen den verschiedenen Sparten wählen konnten.

Wir konnten somit die freie Entscheidung treffen, ob wir unseren Kunden ein Bankprodukt, Versicherungsprodukte oder Bausparen anboten.

Für diese verschiedenen Produktsparten gab es dann wenige ausgewählte Partner. Die Gesellschaft verkaufte diese ausgewählten Partner grundsätzlich als sehr gute, finanzkräftige und zuverlässige Partner. Schaut man sich die Verbindungen der diversen Produktpartner aber genau an, fällt folgendes auf.

Es handelt sich um **eine Versicherung** und 4 Banken....

Unterstützung meiner „Freunde“

Die Kollegen, Betreuer und Direktionsleiter sind gute Freunde. Man ist schnell mit allen per du, wenn man als Berater beginnt und die ersten Hürden überstanden hat. Wir arbeiten alle an einem Ziel. Karriere und materielle Werte. Höher, schneller, weiter ist die Devise.

In den Gesprächen wird darauf geachtet, dass nur über positive Themen geredet wird. Künstlich geschaffene Fröhlichkeit ist das Ziel. Probleme gibt es nicht, nur Herausforderungen.

Ein enger Zusammenhalt wird auch über den Kollegenkreis hinaus gepflegt. Die Familien werden eingebunden. Man macht zusammen Urlaub und unternimmt Freizeitaktivitäten.

Mit meinem Direktionsleiter habe ich sehr guten Kontakt. Wir feiern gemeinsam Sylvester und Geburtstage. Auch sonst kommen wir gut miteinander aus. ...

Der Teufelskreis

Ich geriet mit der Zeit mehr und mehr in einen Teufelskreis. In meiner langen Zeit der Selbstständigkeit habe ich, wie fast jeder Selbstständige, einen recht hohen Kostenblock aufgebaut. Man muss investieren, die Glaubwürdigkeit eines guten Beraters wird auch durch das passende Auto repräsentiert. Man hat Kreditverpflichtungen, das eigene Haus muss bezahlt werden, es existieren gewisse Ansprüche.

Dieser Kostendruck führt dazu, dass man nicht mehr den guten Vorsatz einer seriösen Beratung im Hinterkopf hat sondern in jedem Kunden erstrangig den Umsatz sieht, der maximal herauszuholen ist.

Als ich mit meiner Arbeit begonnen habe, habe ich mich intensiv damit beschäftigt meinen Kunden tatsächliche und nachvollziehbare Vorteile aufzuzeigen. Ich wäre nie auf den Gedanken gekommen, einem Kunden etwas zu empfehlen, was nur meinem Umsatz zu gute kommt. Ich kann mich im nachhinein gut daran erinnern, wie ich mich ...

Die Stornofalle

Es kam was kommen musste. Wenn man erst einmal an dem Punkt angekommen ist, dass man in jedem Kunden nur noch seine eigenen Fehler sieht. Meidet man den Kontakt mit diesen Kunden. Ich will damit nicht sagen, dass ich meine Kunden falsch beraten habe. Wahrscheinlich ganz im Gegenteil. Die Anzahl falscher Entscheidungen wird in meinem Fall sehr gering sein. Ich kann glücklicher Weise behaupten, dass ich aufgrund meines Gewissens nur in wenigen Fällen zugeben muss, dass die Vorschläge die ich ausgearbeitet habe nicht ausschließlich im Interesse des Kunden waren.

Trotzdem konnte ich mich kaum noch überwinden, Telefonanrufe entgegenzunehmen. Mein gesundheitlicher Zustand verschlimmerte meine Leistungsfähigkeit immer mehr. Terminwünsche habe ich versucht zu umgehen ...

Mach Deine Arbeit oder hau ab!

Der ehemals „gute Freund“ stellt mich vor die Wahl. Entweder ich erscheine weiterhin bei Schulungen, Direktions- und Arbeitstreffen und erreiche wieder meinen Mindestumsatz oder er sperrt mir meinen Zugang zum Berater-PC und somit zu meinen Kundendaten.

Das scheint nun der Höhepunkt dieser traurigen Karriere zu sein.

Mir wird bewusst, dass ich die Arbeit der letzten 3 Jahre nicht für mich sondern für die Gesellschaft gemacht habe. Werden meine Kundendaten tatsächlich gesperrt, habe ich keinen Zugriff mehr auf die Verträge der Kunden. Ich bin somit nicht mehr in der Lage meine bestehenden Kunden zu betreuen. Mit diesem Schritt sollte ich mürbe gemacht werden. Ziel ist es, mich zu einer Kündigung zu bewegen. Dies hat den Vorteil für die Gesellschaft und die Direktion, dass meine Folgeprovisionen und meine betriebliche Altersvorsorge für mich verloren gehen. Sämtliche Ansprüche, die aus den vermittelten Verträgen verfallen ...

Antrag auf Berufsunfähigkeitsrente

Nach ich merkte, dass mein Zustand immer schlechter wurde, überwand ich mich also und suchte tatsächlich einen Psychologen auf.

Nicht nur, dass es für eine Überwindung darstellte, den Rat bei einem Psychologen zu suchen. Es war generell sehr ungewöhnlich für mich, überhaupt zu einem Arzt zu gehen.

Als Selbständiger arbeitet man *selbst* und *ständig*. Man ist nicht krank. Diese Zeit nimmt man sich eigentlich nicht.

Ich konnte mich kaum daran erinnern wirklich einmal krank gewesen zu sein.

Darüber hinaus hatte ich in den Monaten zuvor – wie bereits erwähnt – meine Selbstbeteiligung der privaten Krankenversicherung auf 2.500€ pro Jahr erhöht.

Der Psychologe teilte mir mit, dass ich schnellstmöglich zusehen solle, Abstand zu bekommen, Stress abzubauen und mal wieder zur Ruhe kommen solle....

Diagnose „Depression“

Das seltsame an Depressionen ist, dass man sich eigentlich nicht bewusst ist, krank zu sein.

Man ist halt schlecht drauf.

Diese schlechte Stimmung konnte ich mir durchaus erklären. Ich hatte nun über Jahre hinweg immer wieder diverse Probleme zu bewältigen. Urlaube und Freizeit haben wir uns selten gegönnt und wenn, dann nach Möglichkeit so, dass wenig Arbeitszeit verloren ging. Mein Leben war Dauerstress. Die starken Zweifel, die den Sinn meiner Arbeit betrafen taten ihr übriges dazu.

Als Ende 2003 meine Frau aus unserem gemeinsamen Haus, welches wir erst im Jahr 2000 gebaut hatten, ausgezogen ist. Mir meine Tochter entriss und mich ...

Die Absicherung einer „sehr guten Versicherung“

Als Selbständiger ist es ausgesprochen wichtig, eigene Vorsorge für Rente und Berufsunfähigkeit zu treffen. Diese Vorsorge muss hoch genug sein, um später eine ausreichende Rente zu bekommen und im Falle von Krankheit eine Berufsunfähigkeitsrente, die ausreicht die gesamten Kosten zu decken.

Ich verfügte über eine Versicherung bei der Aachen Münchener, die in vielen angesehenen Finanztests sehr gut abgeschlossen hatte. Diese Versicherung hatte ich viele hundert Mal voller Überzeugung an meine Kunden empfohlen.

Die Vorsorge kostete mich jeden Monat rund 930€. Dafür sollte ich in der Lage sein mit 50 nicht mehr arbeiten zu müssen und im Krankheitsfall sagte mir die Versicherung eine monatliche Berufsunfähigkeitsrente in Höhe von rund 2.700€ zu....

Selbständig – mit der Absicherung eines Angestellten!

Bei dem ersten Berufsinformationsseminar und bei allen größeren Veranstaltungen wurde grundsätzlich sehr großer Wert darauf gelegt, dass wir Berater die Freiheiten eines Selbständigen haben und gleichzeitig die Absicherung eines Angestellten.

So wird von der Gesellschaft bei jeder Gelegenheit erwähnt, dass sie für ihre Partner Absicherungen bereitstellt.

Die Absicherungen bestehen daraus, dass Versicherungen für den Berater abgeschlossen und von der Gesellschaft bezahlt werden. So wird eine Risikolebensversicherung, eine Unfallversicherung und eine Kapitallebensversicherung als Rentenvorsorge bezahlt. Diesen Anspruch hat man jedoch nur, wenn bestimmte Kriterien erfüllt werden. So muss der Berater mindestens hauptberuflicher Agenturleiter mit der Provisionsstufe P2 oder Regionalgeschäftsstelle sein. Auch muss er einen festgelegten Mindestumsatz erreichen, der durchaus nicht ganz einfach zu erreichen ist....

Die Verzögerungstaktik der Versicherung

Die Versicherung hatte nach einem telefonischen Vorgespräch mitgeteilt, dass die Entscheidung über den Leistungsfall einer Berufsunfähigkeit innerhalb von 10 Tagen entschieden werden könne. Voraussetzung dafür wäre lediglich, dass alle benötigten Unterlagen schnellstmöglich eingereicht würden.

Mein Psychologe hatte mir bereits im ersten Gespräch mitgeteilt, ich solle mir wenig Hoffnung machen, dass ich eine Leistung der Versicherung bekomme. Die Versicherungen würden sich, seiner Erfahrung nach, sehr gern um diese Leistung drücken. Anzumerken sei hier, dass er häufiger Gutachten für Gerichte erstellt und somit sicher weiß wovon er redet.

Ich habe dieses Thema, bei meinem Telefongespräch mit der Sachbearbeiterin der Versicherung angesprochen. ...

Der Gutachtertermin

Endlich war der 27.04.2005 gekommen.

Meine umfangreichen Schulungen führten zum ersten negativen Punkt im Gutachten.

Wie ich es gewohnt war erschien ich pünktlich und im „gepflegten Zustand“ im Büro des Gutachters. Orientierungsschwierigkeiten hatte ich nicht. Dank Navigationssystem im Auto fiel es mir nicht schwer, das Büro des Gutachters zu finden.

Ich bin nicht geistesgestört oder behindert sondern habe aufgrund des jahrelangen enormen Stresses inzwischen eine Art Allergie gegen Stress entwickelt. So jedenfalls würde ich meine Lage als laienhafter Beobachter ausdrücken. Daraus entstanden Depressionen.

Der Gutachter lebte anscheinend nur von Versicherungsgutachten. Die Autos, die vor dem Büro geparkt wurden, sahen mir nicht so aus, als ob er schlecht davon lebt. Das Büro machte mir einen eher provisorischen Eindruck. Ein schlichter Empfangsraum, lieblos hingestellte

...

Das Gutachten

Das Gutachten erhielt ich – wie mir zugesagt wurde – im „beschleunigten Verfahren“ bereits am 11.06.2005. Es waren schon wieder fast 2 Monate vergangen. Zwei Monate in denen ich kein Geld verdient hatte. Zwei Monate in denen von Seiten der Banken weiterhin Druck ausgeübt wurde.

Wie wir es erwartet hatten, hat der Gutachter, der von der Versicherung beauftragt wurde und auch zukünftig beauftragt werden möchte, keineswegs meine Depressionen in der Schwere anerkannt, wie sie tatsächlich sind sondern lediglich leichte Verstimmungen festgestellt.

Es überraschte mich zwar nicht, dennoch hatte ich insgeheim ein anderes Gutachten erhofft.

Ich hatte kurz vorher von einem Fall gehört, in denen eine Kundin der Aachen Münchener von staatlichen Stellen und von Seiten der Krankenversicherung einwandfrei eine Berufsunfähigkeit anerkannt bekam. Die Aachen Münchener beauftragte daraufhin wieder einen ihrer Gutachter. ...

Fazit

Ich hatte den Beruf des Vermögensberaters begonnen, da ich auf die Versprechungen und Hochglanzbroschüren der Deutschen Vermögensberatung genauso vertraut hatte, wie die meisten anderen Vermögensberater und Kunden.

Leider haben sich diese Versprechungen der Gesellschaft, der Kollegen und auch der Partnerunternehmen für mich ganz anders dargestellt.

Ich fühle mich in der Tat von der Aachen Münchener und der Deutschen Vermögensberatung von Anfang an getäuscht. Wobei ich sagen muss, dass ich in erster Linie die Vorkommnisse in meiner Direktion kritisieren muss. Ich schließe nicht aus, dass es andere Direktionen gibt, die seriöser arbeiten. Aufgrund der Schilderungen anderer Aussteiger, ist die Wahrscheinlichkeit dafür aber sehr gering. Es stellt sich für mich die Frage, wenn schon ein Mitarbeiter dieser Gesellschaften skrupellos in den finanziellen Ruin getrieben wird, wie ergeht es dann erst den Kunden?

Meine Aufgabe wird nun darin bestehen, die Öffentlichkeit über die Arbeitsweisen und Hintergründe dieser Gesellschaften zu informieren.

Dieses Buch habe ich geschrieben, während mein Kampf gegen diese Gesellschaften noch im vollen Gange ist. Es treten ständig Neuigkeiten auf, die hier noch nicht berücksichtigt sind.

Ich werde diese neuen Entwicklungen immer wieder in diesem Buch niederschreiben und eine zweite Auflage mit den aktuellen Geschehnissen herausbringen.

Empfehlungsgutschein

Mir hat das Buch „Hau rein oder hau ab“ sehr gut gefallen.

Ich selbst habe es am _____ mit der Bestellnummer _____ gekauft.

Mein Name ist: _____

Straße: _____

Plz./Ort: _____

An folgende Personen habe ich das Buch weiterempfohlen:

Name, Vorname _____, Ort: _____

Name, Vorname _____, Ort: _____

Name, Vorname _____, Ort: _____

Name, Vorname _____, Ort: _____

Die Bestellungen für das Buch werden über den Internetshop eingehen:

<http://www.haurein.eshop4free.de/>

Mein Empfehlungsdankeschön in Höhe von 3€ pro Buch überweisen Sie bitte auf folgendes Konto:

Bank: _____

Konto: _____

Blz: _____