

OBJEKTIV UNBESTECHLICH KEINE WERBUNG



Geldanlage: Strukturvertriebe

Interview mit einem Aussteiger

veröffentlicht am 10.10.2011, aktualisiert am 11.10.2011

Viele Anleger wurden in Sachen Geldanlage von Strukturvertrieben beraten und haben dann Verluste erlitten. Ein Aussteiger erklärt, wie solche Unternehmen funktionieren.

Die Finanzkrise hat vielen Kleinanlegern die Augen geöffnet. Sie waren falsch beraten worden und haben viel Geld verloren. 2008 wollte man daraus die Lehren ziehen und hat die Ausbildung der Wertpapiervermittler verbessert; geblieben ist das Provisionssystem. Geblieben sind auch die sogenannten Strukturvertriebe. Sie wurden weder stärker reguliert noch wurden sie – für Finanzdienstleistungen – verboten.

Strukturvertriebe sind wie eine Pyramide aufgebaut, verkaufen Geldanlagen und Versicherungen, leben von den Provisionen – und sie sind an den Verlusten zahlreicher Kleinanleger mitbeteiligt. So hat der VKI in Sachen Immobilien-Aktien den AWD-Österreich wegen systematischer Fehlberatung geklagt und in Sachen Meinl European Land andere Strukturvertriebe. Siehe den Artikel "[Geldanlage: AWD, MEL, AvW, AMIS](#)" (KONSUMENT 10/2011).

Warum haben Strukturvertriebe ihre Kunden falsch beraten? Im Folgenden ein Interview mit einem Insider. Er war in zwei dieser Firmen in Top-Positionen tätig, ist dann ausgestiegen und hat – siehe den Hinweis am Ende des Interviews – einen Roman darüber geschrieben. Zu seinem Schutz nennt er sich „[Maximilian von Ah](#)“.

KONSUMENT: Für welchen Zeitpunkt gelten Ihre Aussagen? Gelten sie auch heute noch?

Maximilian von Ah: Ein Finanz-Strukturvertrieb arbeitet nach einem bestimmten System, dem [Multi-Level-Marketing System](#), kurz MLM. Dieses MLM wurde in den 1950er Jahren über die Genfer Firma IOS von Bernie Cornfeld aus den USA nach Europa gebracht. Diese IOS hatte in den 1960er Jahren bis zu 2,5 Milliarden US-Dollar von Kunden unter ihrer Regie. Sie ist aber in den 1970er Jahren auf dubiose Weise in Konkurs gegangen. Auf diesem Boden sind dann die Finanzvertriebe [BONNFINANZ](#), [DVAG](#) und [QVB](#) entstanden und aus der QVB über Carsten Maschmeyer der [AWD](#).

Ich selbst war von 1989 bis 1996 bei zwei dieser Finanz-Strukturvertriebe in leitender Position beschäftigt. – Um ihre Frage zu beantworten: Das System ist bis heute immer das gleiche und MLM-Finanzvertriebe arbeiten bis heute nach diesen Mustern.

Wie viel wurde angehenden Beratern an monatlichem Einkommen versprochen?

Diese Strukturvertriebe sind ja klug, die versprechen nichts. Es wurden damals immer durchschnittliche Beispielrechnungen präsentiert, die sie mit monatlichen Cash-Schecks von Mitarbeitern und Führungskräften via Overhead belegten. Ich habe in den Präsentationen Beträge gesehen, die lagen für einen Anfänger zwischen 10.000 und 20.000 Euro und im visionär suggerierten MLM-Karriereaufstieg zwischen 100.000 und 1.000.000 Euro und mehr. – Außerdem kann jeder Mitarbeiter im monatlichen internen Report die Brutto-Verkaufs- und Verdienstzahlen seiner Kolleginnen und Kollegen nachlesen.

In Schulungen argumentiert der Strukturvertrieb wie folgt:

Die Arbeit des Vertriebes teilt sich auf in A, also Analyse, in B, das ist Beratung und in S, also Service. Als Vereinfachung aller mathematischen Berechnungen zu Geldwerten wird mit einem Einheiten-System gearbeitet. Das heißt: Jeder Mitarbeiter bekommt für seine Arbeit einen bestimmten Einheitswert aus einer vordefinierten Liste gutgeschrieben. – Ich ergänze: Nicht gesagt wird, dass Arbeit Verkauf heißt.

Die Einheiten werden dann mit dem Geldwert der jeweiligen Karrierestufe multipliziert.

Womit verdienen die kleinen Berater hauptsächlich ihr Geld?

Mit dem Verkauf von vorgegebenen Finanzprodukten.

... und die Führungskräfte?

Die verdienen an den Provisionen der kleinen Agenten mit.

Prüfen höhere Mitarbeiter die Eignung der neuen Mitarbeiter?

Nein. Eine Prüfung der Person im Sinne des Wortes gibt es nicht. Überprüft werden Einsatz- und Vertrauensbereitschaft des Mitarbeiters. Erfüllt jemand diese Vorgaben nicht oder fragt jemand zu oft und zu kritisch nach, dann ist die Person ungeeignet. Im Laufe der Zeit werden aber von einem Agenten externe Prüfungen gefordert, etwa bei Wirtschafts- und Handelskammern.

Finanzvertriebe verkaufen Produkte anderer Firmen. Wer prüft, ob diese in Ordnung sind?

Der Strukturvertrieb bei dem ich war unterhält nach eigenen Angaben Abteilungen, die sich mit derlei Prüfungen auseinandersetzen sollen. Meiner Meinung nach ist das eher Marketing- und Verkaufsförderungs-Makulatur, weil das Ansprechen von Produktrisiken als verkaufshemmend betrachtet wird.

Wie teilen sich Strukturvertrieb und Berater das Risiko?

Juristisch trägt der Agent sein unternehmerisches Risiko alleine, weil er als selbstständiger, freier Handelsvertreter in den Vertrieb eingebunden ist. Der Agenten- und Subagentur-Vertrag stellt aber eine juristische Schein-Selbstständigkeit dar. Die volle unternehmerische Steuerungsgewalt behält allein der Strukturvertrieb. So liegt z.B. das Provisions-Inkasso ausschließlich beim Strukturvertrieb. Die Verträge zwischen der Zentrale des Strukturvertriebs und den Anbietern der Finanzprodukte bleiben für alle Agenten und Subagenturen geheim.

Wie viel Prozent der von der Zentrale vereinnahmten Gesamtprovision erhält der kleine Berater auf der untersten Ebene im Schnitt?

Zwischen 30 und 35 Prozent.

Wie hoch ist die Fluktuation der Mitarbeiter pro Jahr?

Riesig, aber die Zahlen werden aus guten Gründen geschönt und nicht einsehbar gehalten. Der Geschäftsführer eines Finanzvertriebes gab selbst die folgende Mitarbeiter-Formel vor:

Von 10 Interessenten werden allenfalls

- 7 eingeladen und
- 5 davon kommen in die „Ausbildung“
- 3 davon werden hauptberuflich
- 1 davon wird Geschäftsstellenleiter respektive Subunternehmer.

Wenn also 3 von 5 bleiben, entspricht das 60 Prozent. – Sollte diese Rechnung stimmen, müsste der Strukturvertrieb bei dem ich war nach 20jährigem Bestehen rund 16.878 Agenten unter Vertrag haben. Wenn im Geschäftsbericht von 11.143 die Rede ist, dann entspricht das den sechzig Prozent; dazu käme der Schwund von circa 40 Prozent. Wobei ich vermute, dass diese Quote in manchen Jahren nahezu das Doppelte ausmacht.

Wenn ein Berater den Finanzvertrieb verlässt: Was passiert mit noch nicht ausgezahlten Provisionen?

Zunächst zieht der Vertrieb Vorschüsse, Darlehen etc. vom Mitarbeiter-Provisionskonto ab oder fordert die Differenz und schließt dann das Konto des Agenten. Ist ein Mitarbeiter-Servicekonto offiziell geschlossen, bleiben alle nachlaufenden Provisionen – offene Vermittlungsprovisionen, Bestandsprovisionen, Dynamikprovisionen, Stornoreserve-Rückvergütungen etc. – beim Vertrieb.

Mitarbeiter-Fluktuation bedeutet deshalb für den Vertrieb wirtschaftlichen Gewinn.

Was schätzen Sie: Wie viel verdient die Mehrheit der Berater tatsächlich pro Monat?

Viele dieser Finanzvertriebe veröffentlichen ihre Bilanzen im Internet. Einer der bekanntesten bezifferte 2009 den Jahresumsatz mit 528 Millionen Euro bei über 11.000 Mitarbeitern. Da kann man dann rechnen ... Diese Zahlen decken sich mit meiner persönlichen Erfahrung, wonach der tatsächliche Durchschnittsverdienst – also quer über alle Karrierestufen –, lediglich zwischen 3.500 und 5.000 Euro lag – brutto natürlich. Von diesem Verdienst musste der Agent noch die persönlichen Betriebskosten – also Miete, Pkw, Telefon, Steuer, Kranken-, Pensions- und sonstige Versicherungen etc. – bezahlen und die privaten Lebenskosten.

Wie viele der Berater verdienen gut und wie viele schlecht?

Wenn man den Begriff "verdienen" mit einem Angestellten-Netto gleichsetzen will, verdienen allenfalls ein bis zwei Prozent gut. Der Rest muss sich mit Krediten und Sondervorschüssen über Wasser halten.

Wie überbrücken Neulinge die Zeit bis die ersten Einkünfte eintreffen?

Entweder über eigene Ersparnisse, private Kredite, Vorschüsse des Vertriebes – also Kredite – oder über Kontoüberziehung respektive Bankkredite.

Bekommt der Berater EDV, Präsentationen, Werbemittel gratis vom Unternehmen zur Verfügung gestellt?

Nein. Der Strukturvertrieb ist ein reiner Dienstleister und zieht alle seine Serviceleistungen von den Provisionsansprüchen des Agenten ab.

Wie geht der Vertrieb mit Kritikern im Inneren um?

Der Strukturvertrieb duldet keine Kritiker. Wer seine Kritik nicht abstellt, wird abgestellt sprich: solange gemobbt, bis er selbst kündigt. Kündigt der Agent, verliert er bestimmte Rechte.

Wie motiviert und belohnt der Finanzvertrieb erfolgreiche Mitarbeiter?

Da gibt es viele Formen: öffentliche Belobigung in Meetings und auf Veranstaltungen, öffentliche Beförderung mit Luxusgeschenken oder Motivationsbücher mit Widmung, Sonderberichte in der Hauszeitung, Teilnahme an Sonderveranstaltungen, VIP-Weltreisen, Schmuck- und Edelstein-Wettbewerbe, Zurverfügungstellen von Luxuskarossen (Porsche, Ferrari ...), Familienferien mit Kind, Eltern, Oma, Opa ...

Begleiten erfahrenere Berater die Neueinsteiger zum Kunden?

Das entscheidet jeder Neue selbst. Da jeder Agent seine eigenen Kunden akquiriert, darf er auch entscheiden, ob er alleine zum Kunden geht oder in Begleitung seiner Führungskraft. Traut er sich zu, allein zum Kunden zu gehen, muss er die Beratung in der Regel seiner Führungskraft in einem Rollenspiel vor exerzieren. Die Führungskraft wird ihn dann solange schulen, bis beide glauben: So geht's.

Kommt er mit einem unterzeichneten Kundenvertrag zurück, weil es ihm jemand aus seinem persönlichen Umfeld besonders leichtgemacht hat, wird er jederzeit weiter alleine gehen. Seine persönliche Führungskraft verdient an jedem seiner Verträge mit. Sie wird also versuchen, das Kundenpotenzial des Agenten für sich einzuschätzen. Bringt der Agent gute Analysebögen mit finanzstarken Kunden, ist er eher bereit den Agenten zum Kunden zu begleiten, als wenn dessen Kunden wenig Geschäftspotenzial erkennen lassen.

Ist die Mehrheit der Berater interessiert und in der Lage Kunden gut zu beraten?

Das ist von der Selbstständigkeit und dem Intellekt des Agenten, aber vor allem von den Führungskräften und deren Schulungen abhängig. Da es eine gewisse Kausalität zwischen einfacher Bildung, Kritik- und Motivationsfähigkeit gibt, werden meines Erachtens sehr viele Agenten in der Beratung überfordert sein.

Verstehen die einfachen Berater die inneren Strukturen des Strukturvertriebs?

Ein einfacher Berater hat und bekommt bewusst keine Chance, das System zu verstehen. Erst wenn er finanziell von seinem Vertrieb abhängig ist, kommen erste Erkenntnisse – aber bei Weitem kein Systemdurchblick.

Wie gehen Berater mit bestehenden Geldanlagen der Kunden um, also mit deren Bausparverträgen, Lebensversicherungen, Sparbüchern, Investmentfonds ... ?

Da gibt es sicher keine pauschale Aussage. Ziel eines jeden Beraters ist: verkaufen, verkaufen, verkaufen. Das fordert das System. Er wird also bei jedem Kunden schauen, ob er seinen Arbeitsweg und –aufwand refinanzieren kann. Reine Keiler und Provisionsjäger – und das ist eine Charakterfrage – schichten auch bestehende Verträge um oder sie raten zu einer Stornierung. Dann können sie dieses Geld in eigene Vermittlungsverträge reinvestieren.

Wie beantworten Berater Einwände möglicher Kunden?

Das ist natürlich vom Charakter des Agenten abhängig. Manche nehmen die Kundeneinwände sehr ernst und arbeiten diese gemeinsam mit dem Kunden ab, vielleicht über einen einstudierten, positiven Fragenkreislauf. Andere nehmen diese Einwände als rhetorische Sportübung und fabulieren das Blaue vom Himmel. Und wieder andere lügen bewusst, dass sich die Balken biegen um zum Vertragsabschluss zu kommen.

Können Sie aus den Schulungsunterlagen ein Beispiel geben, wie Vorteile größer und Nachteile kleiner dargestellt werden?

In einer Unterlage heißt es wörtlich: „Finanzielle Nutzen werden auf Jahre kumuliert. Finanzielle Kosten werden auf Tage minimiert aufgezeigt.“ In einer anderen liest man folgendes Beispiel:

„Herr Kunde: Wie Sie hier sehen, haben wir Ihren Steuervorteil ausgerechnet. Der beträgt 3.120 € p.a. Sie sagten, Sie werden wahrscheinlich in 20 Jahren in Pension gehen. Das heißt: Sie könnten sich in dieser Zeit einen Steuervorteil auf Ihrem Konto in Höhe von mindestens 62.400 € sichern.“

Wie gefällt Ihnen das ...?

Und jetzt einmal angenommen, dieser Steuervorteil würde sich auf einen STEUERVORTEIL von insgesamt 82.000 € steigern lassen, was würden SIE dann tun wollen ...?

Genau. Damit Sie diesen enormen Steuervorteil nämlich sofort für sich verbuchen können, ist es notwendig staatlich subventionierte Steuerbegünstigungen intensiv zu nutzen. Das heißt: Mit einem Minimalaufwand von 1,98 € pro Tag, das entspricht etwa einem halben Päckchen Zigaretten – Sie wollten ja ohnehin weniger rauchen –, könnten Sie diesen Steuervorteil auf Ihr Konto holen.

Ist das in Ihrem Sinne ...?“

Bekommen Kunden vom Berater vor der Unterschrift gedruckte und aussagefähige Informationen?

In der Regel nicht. Das Argument des Vertriebes ist: Diese Unterlagen bekommt der Kunde von der Vertragsgesellschaft zugesandt, wenn sein Antrag angenommen wurde – und zudem sind sie oftmals verkaufshindernd, weil sie bei den Kunden zu viele Fragen aufwerfen.

Wie sehr passen Berater ihre Angebote an den konkreten Kunden an? Unterscheiden sie, ob es sich um eine Mindestrentnerin handelt oder um einen gut verdienenden, höheren Angestellten?

Der Status des Kunden ist in der Regel nebensächlich. Aus den Angaben im Kundenanalyse-Bogen werden vor einer Beratung die noch freien Investitionsbeträge herausgefiltert oder aber solche über Computerprogramme in Verbindung mit staatlich subventionierten Spar- oder Investitionsprogrammen berechnet.

Stellen die neuen Berater bei Schulungen kritische Fragen?

Menschen, die kritische Fragen stellen werden nicht lange toleriert.

Was lernen neue Berater in Schulungen? Lernen sie, wie man erfolgreich verkauft oder wie die Finanzprodukte aufgebaut sind?

In erster Linie lernen sie, was sie tun müssen um finanziell erfolgreich zu werden. Es geht also allein darum, wie man erfolgreich verkaufen kann. Die Produkte werden immer als zielerfüllend, zweckdienlich und austauschbar erklärt. Nach dem Motto: Ein guter Verkäufer weiß alles über sein Produkt, ein schlechter sagt alles. – Jemand, der wissen will wie das Produkt aufgebaut ist und funktioniert, wird als Buchhalter abqualifiziert.

Wie viel Strafe muss ein Ex-Berater an den Vertrieb zahlen, wenn er bzw. sie plaudert?

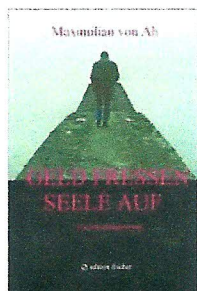
Die normalen Agenten – aber das hab ich vorhin schon erwähnt – haben keinen Einblick in das System. Nur Personen ganz oben an der Spitze der Pyramide

haben einen gewissen Einblick. Weil sie aber als Subunternehmer des Vertriebes arbeiten bleiben sie juristisch immer ausgegrenzt und bekommen keine Einsicht in Verträge, Daten und Valuta zu tatsächlich bezahlten oder nichtbezahlten Vermittlungsprovisionen. Ab der Stufe der Subunternehmer im Vertriebssystem unterschreibt jeder einen Zusatzvertrag. Ab der Stufe Direktor unterschreibt jeder eine Konkurrenz- und Verschwiegenheitsklausel mit Konventionalstrafen. So eine Konventionalstrafe konnte 100.000 bis 10.000.000 Euro betragen – oder auch mehr, je nach Stufe in der Hierarchie.

In Österreich haben sich Tausende Anleger über Strukturvertriebe beschwert, das deutet auf systematische Fehlberatung hin. In Deutschland hört man zwar auch von solchen Fällen – aber es scheint kein solches Massenphänomen zu sein. Sehen Sie das auch so? Nein. Meines Wissens gibt es auch in Deutschland rechtskräftige Urteile. Doch sind das alles die berühmten und vom Strukturvertrieb heruntergespielten "Einzelfälle". In sehr vielen Fällen hat der Strukturvertrieb auch außergerichtliche Vergleiche gesucht und gefunden. Dabei wird dann strengstes Stillschweigen vereinbart. In der Regel geht es den klagenden Agenten oder Kunden finanziell derart schlecht, dass sie leicht mit einer Einmalzahlung so eines Finanzvertriebes abgefunden werden können. Die [Stiftung Warentest](#) kann dazu aber sicher Genaueres sagen.

Der Roman von Maximilian von Ah

"Geld essen Seele auf"



www.maximilianvonah.com