FINANZBERATER

»Brutal viel Geld verdienen«

Wie große Finanzvertriebe junge Menschen als Vertreter ködern – und sie manchmal nicht mehr gehen lassen

VON Tobias Romberg | 07. Mai 2009 - 08:00 Uhr

Plaschka war mal eine große Nummer. Ein Umsatzbulle, wie man in der Branche sagt. Es hagelte Auszeichnungen, Geschenke, Reisen. Plaschka blühte auf in einer Welt, die ausschließlich aus Leistung und Anerkennung bestand. Immer höher, immer weiter. Stillstand ist der Tod, Zufriedenheit ein Fremdwort.

Doch dann ist der Umsatzbulle zusammengebrochen: Überforderungssyndrom, Depressionen. Dazu Williams Christ, Doppelkorn, Jägermeister. Im Auto. Unter der Brücke. Auf einmal ist der Umsatzbulle ein angeschlagener Mann. Und muss sich trotzdem zur Wehr setzen.

Der 51-Jährige sitzt im Wohnzimmer seines Hauses in einer niedersächsischen Kleinstadt. Neubaugebiet, Kleingärtnerverein ganz in der Nähe. Plaschka (der Name ist geändert) ist ein kerniger Typ. Breites Kreuz, kurze Haare, Geheimratsecken, Schnurrbart. Es geht ihm wieder besser, er trinkt nicht mehr. Auf dem Tisch zwei dicke Aktenordner: Deutsche Vermögensberatung AG (DVAG), gesetzlich vertreten durch den Vorstandsvorsitzenden, Herrn Dr. Reinfried Pohl , gegen Michael Plaschka. Man kann auch sagen: Strukturvertrieb gegen Mensch.

»Manche Arbeitsverträge halte ich für moderne Leibeigenschaft«

Plaschka sollte sich wieder einreihen, sollte weiter funktionieren. Man fürchtete, er könnte zur Konkurrenz gehen. Die größte Sorge war wohl eine andere: Wenn einer wie Plaschka geht, verdienen andere weniger. So ist das im Strukturvertrieb.

In diesem Pyramidensystem erhält derjenige eine Provision, der ein Finanzprodukt verkauft. Aber auch derjenige, der den Verkäufer geworben hat. Und derjenige, der den geworben hat, der den Verkäufer geworben hat. Und so weiter. Das Bundesverbraucherschutzministerium hat jüngst eine Studie über Finanzvermittler herausgegeben. Darin steht: »Jede Hierarchiestufe verdient an den Untergeordneten direkt mit, weshalb die Vermittler in den unteren Rängen den größten Teil ihrer Provisionen nach oben abgeben müssen. Ausbildung findet begrenzt statt und meist nach organisationsinternen Standards.« In der Studie steht auch, dass die Kunden im Jahr bis zu 30 Milliarden Euro durch schlechte Finanzberatung verlören. Das liegt auch am Provisionssystem. Der Verkäufer wird nicht für gute Beratung, sondern für rasche Vertragsabschlüsse bezahlt.

Das Geschäft boomt. Die DVAG hat gerade Rekordzahlen vorgelegt. Der Umsatz wuchs 2008 um 22 Prozent auf 1,22 Milliarden Euro. Die Finanzfirma ist ein Krisengewinner und profitiert von den Enttäuschungen, die viele Bürger mit Banken erlebten.

Im System der Strukturvertriebe gibt es für Mitarbeiter zwei Möglichkeiten, Geld zu verdienen: Entweder man wird ein Topverkäufer, oder man sieht zu, dass unter einem eine breite, vielschichtige Pyramide entsteht. Deshalb werden immer neue Verkäufer in diese Welt gelockt. Sie werden auf der Straße angesprochen, an Unis mit Rhetorikseminaren geködert oder im Freundes- und Bekanntenkreis akquiriert. Versprochen wird ihnen die große Karriere: eigenes Büro, eigener Porsche, sechsstellige Monatsabrechnungen.

»Neue Vermittler in diesen Systemen sprechen meist zuerst ihren eigenen Bekanntenkreis an und lassen sich dort weiterempfehlen«, heißt es in der Studie. »Nachdem dieser auf persönlichem Vertrauen gegründete Kundenkreis mit den Standardprodukten (in der Regel Riester-Renten, Bausparverträge und Lebensversicherungen) versorgt ist, verringern sich die Abschlusserfolge in einem solchen Maße, dass die meisten Strukturvermittler schon nach kurzer Zeit wieder aufgeben.« Nicht selten sei das persönliche Beziehungsnetz dann allerdings beschädigt.

In den Strukturvertrieben weint man solchen Kurzzeitvertretern nicht groß hinterher. Anders ist es, wenn einer wie Plaschka gehen will, ein Hauptberuflicher, der fast 20 Jahre lang im Dienste der DVAG stand. Er hatte zwar keine große Pyramide unter sich, sondern immer nur ein paar Mitarbeiter, einige Schichten, aber er, der Umsatzbulle, verkauft selbst unheimlich gut. Lebensversicherungen, Bausparverträge und Investmentfonds.

Für jeden Verkauf werden Plaschka Einheiten gutgeschrieben, für die er Geld erhält. Und je mehr Plaschka verkauft, desto mehr bekommt er für eine einzelne Einheit und desto mehr verdienen seine Vorgesetzten. In guten Monaten kassiert Plaschka 12.000 Euro. Bei denen über ihm in der Pyramide sollen es sechsstellige Monatsverdienste sein. Plaschka gehört zeitweilig zu den fünf Besten von gut 30.000 Verkäufern. Er fährt ein ordentliches Auto, baut ein Eigenheim.

Er will mehr. Mehr Einheiten, mehr Geld, mehr Anerkennung. Jemand könnte ihn überholen auf der Leistungsautobahn. Anfang 2007 startet Plaschka mit drei Kollegen, einer ist sein Bruder, eine Anwerbeoffensive. Die Pyramide unter Plaschka soll wachsen. Doch er übernimmt sich, das Vorhaben geht über seine Kräfte. Jetzt will er raus, möglichst sofort. Per Sonderkündigung wegen Krankheit. Das ist im November 2007.

Aber das geht nicht so leicht. Plaschka steckt in einem System des wirtschaftlichen und psychologischen Drucks. Wer ranghoch geht, schadet anderen in der Struktur, gefährdet die Stabilität der Pyramide. Die DVAG, die einmal Plaschkas zweite Familie war, wird nun zum erbitterten Gegner. »Manche Arbeitsverträge halte ich für moderne Leibeigenschaft«, sagt Plaschkas Rechtsanwalt Kai Behrens, der zum DVAG-Spezialisten in Deutschland geworden ist: »Man kommt schnell rein, nach einer Weile aber nur schwer wieder

raus.« Durch das System der Provisionen werden Abhängigkeiten geschaffen. Es gibt da diese Klausel in DVAG-Vermögensberater-Verträgen: Bei »großen« und lukrativen Finanzprodukten wie Lebensversicherungen werden Provisionen erst drei Jahre nach dem Verkauf ausgezahlt. Doch die DVAG zahlt ihren Vermögensberatern einen Großteil sofort aus, sonst hätte sie große Schwierigkeiten, Verkäufer zu finden. Wenn nun ein Mitarbeiter kündigt, fällt dieses »Entgegenkommen« sofort weg – und das bei Kündigungsfristen von bis zu drei Jahren. Das heißt dann für den Aussteiger: bis zu 36 Monate arbeiten, eventuell ohne zunächst auch nur einen Cent zu bekommen. Für die meisten Mitarbeiter ist das nicht zu finanzieren.

Der Direktionsrepräsentant zeigt seine Monatsabrechnung: 165.190 Euro

Plaschka hatte, wie in Strukturvertrieben üblich und gewollt, Freundschaften zu etlichen DVAG-Kollegen gepflegt. Die Rechtsabteilung schickte ihm im Mai 2008 eine Klage: Seine fristlose Kündigung sei unwirksam. Er müsse den Schaden ersetzen, der infolge der Einstellung seiner Vermittlertätigkeit entstanden sei. Vorläufiger Streitwert: 50.000 Euro. »Es ist ein brachiales, existenzvernichtendes System«, sagt Rechtsanwalt Behrens.

Aber erfolgreich. Die DVAG ist in dieser ganz auf Geld fixierten Branche das nach Mitarbeiterzahl und Umsatz größte Unternehmen. Die anderen heißen AWD , MLP, OVB und Hamburg-Mannheimer Invest (HMI). Sie alle haben ihre besonderen Klauseln. Was bei der DVAG die Provisionsklausel, ist beim AWD die Honorarpraxis des sogenannten linearisierten Provisionsvorschusses: AWD-Mitarbeiter bekommen Provisionen, die sie noch nicht verdient haben, die man ihnen aber zutraut. Läuft es mal nicht so gut, wird der Vertreter zum Schuldner.

Dennoch lassen sich junge Menschen in großer Zahl auf das Abenteuer ein. »Der deutsche Finanzvermittlungsmarkt außerhalb der Banken ist geprägt von einer kleingliedrigen Struktur mit vielen gering qualifizierten Akteuren«, heißt es in der Finanzvermittler-Studie. »Die gängigen Statistiken gehen von 400.000 bis 500.000 Vermittlern aus.« Die Fluktuation ist hoch: »Jährlich werden nach Schätzungen befragter Experten mindestens zehn Prozent der Strukturvertriebsvermittler in Deutschland auf diese Weise ausgetauscht.« Die neuen Mitarbeiter werden von den Anwerbern dort gepackt, wo sie leicht zu bekommen sind. Es geht um den Traum vom großen Geld und von Anerkennung. Nicht mehr nur Durchschnitt sein, sondern etwas Besseres. Ein Adler sein, wie man das bei der HMI nennt.

Ein Samstag im Spätsommer 2006. Münchner Mitarbeiter der HMI fahren Bewerber für das Grundseminar in das Hotel Alpenkönig in Seefeld , Tirol. Auf dem Parkplatz glänzen Porsches in der Sonne. Es herrscht Anzug- und Krawattenpflicht.

In den vorausgegangenen Wochen haben HMIler der unteren Stufen Mitarbeiter rekrutiert. Sie haben die Leute in der Fußgängerzone angesprochen: »Hey Sie, Sie sehen so dynamisch und smart aus. Haben Sie nicht Lust, als Teamleiter nebenher viel Geld zu

verdienen?« Wer anbeißt, sitzt einige Tage später in einem Büro der HMI und erfährt, dass es vorrangig um die Riester-Rente geht, die bei der HMI auch »Kaiser-Rente« genannt wird. Auf einem Flipchart wird der schnelle Weg zum großen Geld erklärt. Auch hier die Provisionspyramide, siebenstufig: Anfänger, dann Stufe eins bis sechs. Darüber schweben millionenschwere Generäle. »Es ist eine geile Chance, brutal viel Geld zu verdienen«, sagt der Vorgesetzte. Er schwärmt von einem 30-Jährigen, der einen 660-PS-Porsche fährt, und zeigt ein Video: Porsche-Fahrer halten Lobesreden auf die HMI, dazu satte Hip-Hop-Musik mit dem Text *»Make the money«*.

Die etwa 30 Teilnehmer im Hotel Alpenkönig haben jeweils 135 Euro gezahlt, die sie zurückbekommen sollen, wenn sie der HMI einige Zeit die Treue halten. Das Bild eines Porsches wird an eine Leinwand geworfen. Der Referent stellt simple Fragen, fordert Applaus, wenn Seminarteilnehmer richtige Antworten geben. In den kommenden zwölf Stunden wird hier eine Show zelebriert, die manche Ehemalige als Gehirnwäsche bezeichnen. Geschulte Trainer hämmern den Teilnehmern ein, dass sie etwas Besseres seien, die Leistungselite. Adler eben.

Den Höhepunkt bildet der Auftritt des 660-PS-Porsche-Fahrers am Samstagabend. »Er hat 350 Mitarbeiter, er liebt Autos, er reist gern, er züchtet Kois und hat sich gerade ein Pferd gekauft. Begrüßen Sie mit mir den Direktionsrepräsentanten der Stufe sechs«, sagt der Moderator. Applaus. Und dann steht er da. Maßgeschneiderter Anzug, dazu ein Hemd und eine Krawatte in rosa Farbtönen. Die Haare dynamisch nach oben gestylt. Er erzählt, dass er 1997 sein Grundseminar absolviert habe, und lässt seine Abrechnung aus dem Juli 1997 auf die Leinwand werfen: 2200 Mark. Nebenberuflich, damals noch Zeitsoldat. Zehn Minuten später präsentiert er seine Abrechnung aus dem Juli 2004: 165.190 Euro. Raunen im Publikum. Dann die erlösenden Worte: »Wenn man für etwas kämpft, dann schafft man das auch. Sie können das auch.« Er empfiehlt Biografien von Muhammad Ali und Arnold Schwarzenegger, dann ist die zweistündige Show vorbei, das Publikum elektrisiert.

Es folgt ein Abend des Hochgefühls. Keiner stellt die Frage, die angebracht wäre: Wie viele kommen in dieser Pyramide nach oben? Oder die grundsätzliche Frage: Sollte das Geld, das in das exorbitante Einkommen dieses 30-jährigen Porsche-Fahrers fließt, nicht eher den Leuten zugutekommen, die ihm vertrauen und einen Rentenvertrag abschließen? Nichts gegen gute Bezahlung, aber wenn es um die Absicherung von Menschen geht, um Altersvorsorge, wäre dann nicht Verhältnismäßigkeit geboten?

Die Seminarteilnehmer in Seefeld wittern aber die Chance, ein Adler zu werden, die große Beute zu reißen. Wie das funktioniert, erläutert ein Referent am nächsten Tag: »Suchen Sie neue Mitarbeiter. Das ist das passive Geld, das uns alle interessiert.« An einem einzigen Mitarbeiter, der seinen Weg nach oben mache, könne man eine Viertelmillion verdienen. Zum Abschluss trägt der Referent seine HMI-Fabel vor: die Geschichte eines Adlers, der im Glauben aufwächst, ein Huhn zu sein. Einst hatte ein Bauer ein Adler-Ei gefunden und es in den Hühnerstall gelegt. Vor seinem Tod wünscht sich der Vogel, der ein Leben lang

vom Fliegen geträumt hat: »Ach, wäre ich bloß als Adler auf die Welt gekommen.« Den Neuen wird eingebläut: »Wir sind alle Adler.« Dann fahren sie nach Hause, in den großen Autos der Vorgesetzten. Solche Seminare finden bis heute in Seefeld statt, aber auch an vielen anderen Orten.

Wenn Plaschka geht, soll er sein Haus und 40.000 Euro verlieren

Sabine Kregel hat so etwas erlebt. Ein HMIler sprach die heute 31-Jährige im Arbeitsamt Salzgitter an. Sie war beruflich unzufrieden, suchte eine Alternative, interessierte sich sofort dafür, nebenberuflich bei der HMI einzusteigen. Sie fährt zu einem Grundseminar, für das sie 250 Euro zahlt, lässt sich mitreißen. »Da lag eine Begeisterung in der Luft, die irgendwie seltsam war und furchterregend ansteckte«, sagt sie heute. Während des Seminars muss sie telefonisch einen Freund überzeugen, sie und einen Vorgesetzten noch am Abend für ein Beratungsgespräch zu empfangen. Am selben Abend durchforstet ein anderer Vorgesetzter Kregels Unterlagen, um zu sehen, ob es auch für sie etwas Besseres gibt. »Natürlich gab es etwas Besseres – eine Rentenversicherung über die HMI. Er wollte die Versicherung für mich abschließen, die Abschlussprämie sollte ich später bekommen.« Erst nach dem Wochenende kommt sie zur Vernunft, steigt aus, erhält noch einige Anrufe und einen unerbetenen Besuch am Arbeitsplatz.

Plaschka, der DVAG-Umsatzbulle, hat Schlimmeres erlebt. Nach seinem Entschluss aufzuhören klingelt ein Weggefährte an seiner Tür, will ihn umstimmen. Er wird ausfallend und droht, dass Plaschka sein Haus und 40.000 Euro verlieren werde. Und all das, nachdem Plaschka fast 20 Jahre hauptberuflich für die DVAG geackert hatte.

Seine Karriere hatte im Sommer 1985 begonnen. Damals wurde er Zeitsoldat. Ein Vorgesetzter sprach ihn an. Nun, da er Beamter auf Zeit sei, benötige er eine private Absicherung und könne vermögenswirksame Leistungen anfordern. Ein Oberleutnant erstellt eine »Vermögens- und Subventionsanalyse«, dann berät der Kompaniechef. Plaschka unterschreibt. Jetzt soll er auch Mitarbeiter werden. Er zögert. Hartnäckig schwärmt der Kompaniechef von Geld und Anerkennung. Irgendwann startet Plaschka seine Karriere bei der DVAG – zeitgleich mit dem Bruder. Sie sind zunächst »Vertrauensleute«, kassieren für Termine, die sie für Bekannte organisieren, die dann von Plaschkas Vorgesetzten beraten werden. Plaschka erlebt ein Seminar, »auf dem schon ordentlich geprotzt wurde«. Der gelernte Gas-Wasser-Installateur schaut in eine andere Welt, besucht Seminare und wird Vermögensberaterassistent. Im April 1990 steigt er hauptberuflich ein.

Im Jahr 2000 erlebt Rechtsanwalt Kai Behrens ein DVAG-Seminar in Aschaffenburg: Umsatzbullen erhalten Auszeichnungen, ihre Autos werden auf dem Parkplatz bestaunt, geschulte Redner heizen ein. »Es war die perfekte Samstagabendshow, und ich dachte mir: Das kann doch alles nicht wahr sein!« Ein Freund hatte Behrens damals für das Seminar gewonnen. Zwei Jahre später braucht dieser Freund Behrens' Hilfe: Die in Aussicht gestellte Karriere ist ins Stocken geraten, er will die DVAG verlassen. Nun beginnt

eine ganz andere DVAG-Karriere – die des Rechtsanwalts Kai Behrens. Er kämpft für Vermögensberater und auch für ihre Kunden. Seit 2002 hat er 300 Mandanten vertreten. »Viele Aussteiger erfahren Aggressionen: Beleidigungen, Telefonterror und Hausbesuche«, sagt Behrens. Rabiater als alles, was er bisher gekannt habe.

Dutzende Aktenordner mit der Aufschrift »DVAG« füllen eines der Regale im Büro von Behrens. Akribisch sammelt der 46-Jährige Material zur DVAG. Auf dem Tisch liegen ein Vermögensberatervertrag, eine Tabelle mit den Grundprovisionen, Informationen zum DVAG-Versorgungswerk, von dem hauptberufliche Mitarbeiter profitieren, die konstant Leistung bringen, und ein *stern online*- Artikel aus dem Jahr 2007: Die DVAG hatte sich an Kunden von Lebensversicherungen gewandt, die Verträge seien schlechter als die nun zu empfehlenden Riester-Renten. Die Umstellung erfolgte im Wesentlichen zum Wohle der Vermögensberater. Frische Provisionen flossen. Etliche Vermittler kämpfen um ihre eigene Existenz. Behrens rechnet vor: »Wenn man den Gesamtumsatz der Deutschen Vermögensberatung durch die Anzahl der Mitarbeiter teilt, kommt man auf einen Durchschnittsumsatz von etwas über 2000 Euro monatlich. Wenn man sich überlegt, dass es Vermögensberater gibt, die monatlich 30.000 Euro und mehr erhalten, liegt es auf der Hand: Viele Vermögensberater haben existenzielle Probleme.«

Ganz oben in der DVAG steht ein Mann, den sie den »Doktor« nennen: Reinfried Pohl. Er ist Milliardär und Übervater der mehr als 37.000 Vermögensberater. Der 80-Jährige hat den Finanzvertrieb 1975 gegründet. Für einen Rückzug fühlt er sich zu jung, aber unlängst hat Pohl die Weichen dafür gestellt, dass die Vertriebsfirma in Familienhand bleibt, und den Anteil seiner Söhne erhöht. Pohl schmückt sich und die DVAG mit Aushängeschildern und Werbepartnern wie Michael Schumacher, Otto Rehhagel oder Joachim Löw. Er pflegt auch wichtige Kontakte in die Politik. Er ist Duzfreund von Helmut Kohl , der heute Vorsitzender des DVAG-Beirats ist. Kohls früherer Kanzleramtsminister Friedrich Bohl saß viele Jahre im DVAG-Vorstand, bevor er im April an die Spitze des Aufsichtsrats wechselte. Dem Vorstand gehört seit April 2008 auch der ehemalige hessische Wissenschaftsminister Udo Corts an, der noch 2007 die Laudatio hielt, als das Land Hessen Pohl den Titel eines Professors verlieh. Auch Ex-Finanzminister Theo Waigel sitzt im neunköpfigen Aufsichtsrat.

Bundeskanzlerin Angela Merkel sprach am 20. November 2008 auf einer DVAG-Vertriebskonferenz zu über 8000 Vermögensberatern. Sie lobte das Familienunternehmen (»ein klassisches Konzept der sozialen Marktwirtschaft«) und schwärmte von einem Treffen vor vier Jahren: »Damals wie heute hat mich schon allein die Zahl der Vertriebsmitarbeiterinnen und -mitarbeiter zutiefst beeindruckt, weil sie etwas über das Wurzelgeflecht aussagt, das ein Stück Sicherheit in unserem Lande schafft, wobei hinter jedem von Ihnen Engagement steht, die Fähigkeit, Menschen anzusprechen, kennenzulernen und ihnen beratend zur Seite zu stehen.« Überaus freundliche Worte an die versammelte Vertriebstruppe.

Die Riester-Rente ist ein Konjunktur-programm für die Finanzberater

Während die DVAG als der CDU nahestehend gilt, kann man dem AWD eine Nähe zur SPD attestieren. Im Wahlkampf 1998 finanzierte AWD-Chef Carsten Maschmeyer eine 600.000 Euro teure Kampagne für Gerhard Schröder : »Ein Niedersachse muss Kanzler werden.« Schröders Regierungssprecher Béla Anda ist seit April 2006 Kommunikationschef des AWD. Und gerade hat der Ex-»Wirtschaftsweise« Bert Rürup, SPD-Mitglied, als Chefökonom bei dem Finanzdienstleister angeheuert. Neben der personellen Nähe gibt es auch eine finanzielle Verbindung: In den Jahren 2004 bis 2006 spendete die DVAG 436.150 Euro an die CDU. Auch andere Banken und Versicherer gaben großzügig, mehr als zehn Millionen Euro in zehn Jahren flossen an Parteien. Die Firmen konnten es sich leisten. Vor allem die Riester-Rente war ein Konjunkturprogramm für die Finanzbranche.

Der DVAG-Gründer hat inzwischen auch eine gute Presse. Im August 2008 nahm ihn das *manager magazin* auf die Titelseite. *Die unglaubliche Karriere des Reinfried Pohl: Deutschlands bester Verkäufer* , stand da. Von der Nummer wurden mehr als 162000 Exemplare verkauft, im Vormonat waren es 136.000 und im folgenden 125.000. Tatsächlich kaufte die DVAG 25.000 Exemplare des Heftes, wie die Manager Magazin Verlagsgesellschaft auf Anfrage bestätigt. »Eine Zusage oder Absprache« habe es vorher aber nicht gegeben. »Auch uns, den Vertrieb, hat die Nachfrage der Vermögensberatung überrascht«, sagt Vertriebschef Stefan Buhr. Der Verlag weist per Druckrechnung nach, dass er einen Nachdruck von 28.000 Exemplaren hat anfertigen lassen.
Auch für Plaschka war die DVAG lange eine Erfolgsstory. Doch dann wollte er mit seiner Anwerbeoffensive zu hoch hinaus.
Auf eine Zeitungsanzeige hin melden sich 40 Bewerber. Plaschka investiert Zeit und Geld, er lässt das eigene Geschäft schleifen und bezahlt die protzigen Grundseminare für neue Bewerber. »Einen auf dicke Hose machen gehört auch zum Geschäft«, sagt er. Nach einem halben Jahr ist keiner der Bewerber mehr dabei. Und die Anfänger haben kaum Provisionen gebracht. »In diesen Monaten habe ich 20.000 Euro Privatgeld verbrannt«, sagt Plaschka. Dass ausgerechnet ihm das geschah. Dem Umsatzbullen.

COPYRIGHT: DIE ZEIT, 07.05.2009 Nr. 20
ADRESSE: http://www.zeit.de/2009/20/Abzocker