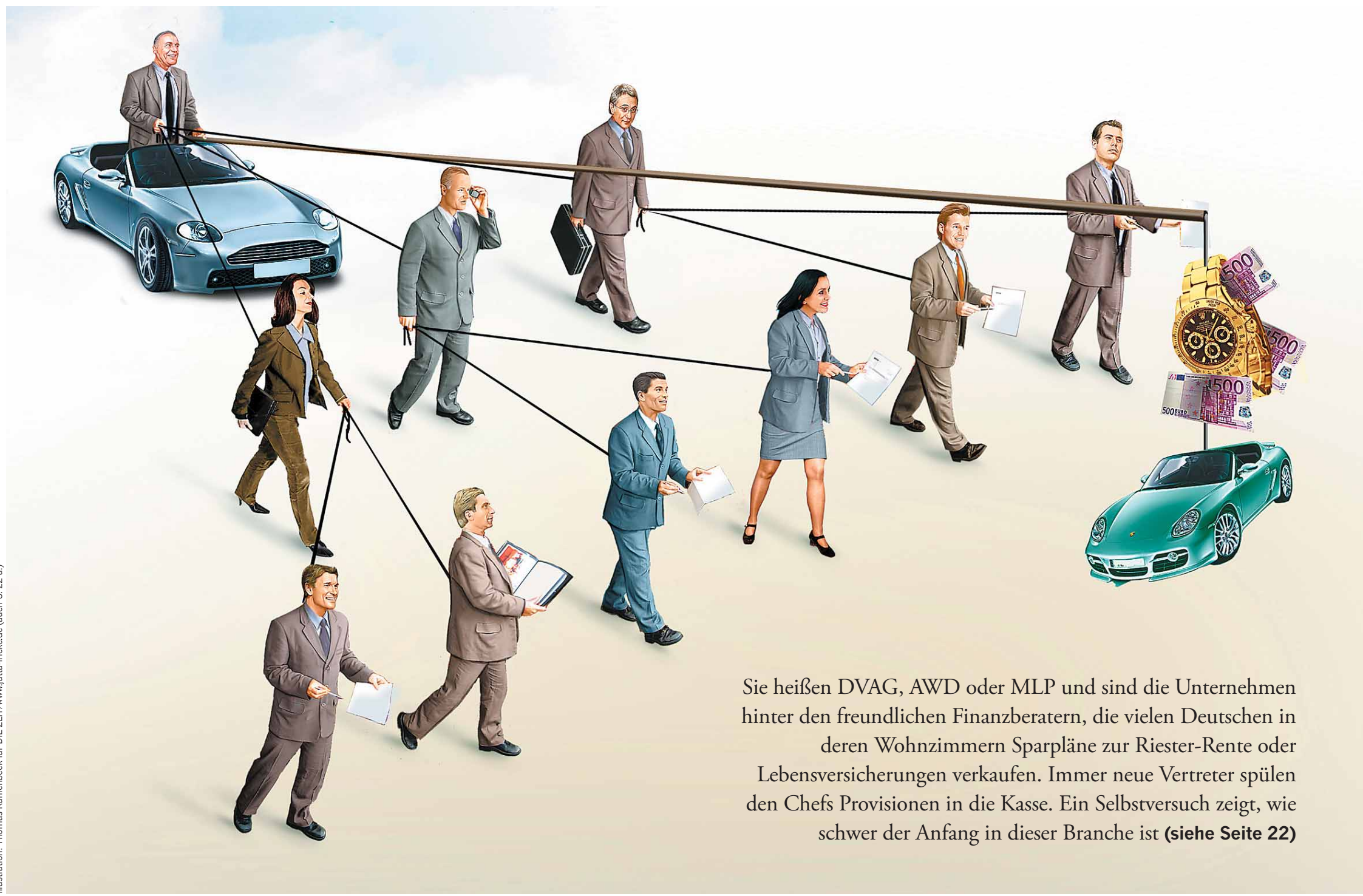


21 WIRTSCHAFT

7. Mai 2009 DIE ZEIT Nr. 20



Sie heißen DVAG, AWD oder MLP und sind die Unternehmen hinter den freundlichen Finanzberatern, die vielen Deutschen in deren Wohnzimmern Sparpläne zur Riester-Rente oder Lebensversicherungen verkaufen. Immer neue Vertreter spülen den Chefs Provisionen in die Kasse. Ein Selbstversuch zeigt, wie schwer der Anfang in dieser Branche ist (siehe Seite 22)

Fast wie früher

Sind wir Josef Ackermann und Co. zu Dank verpflichtet?

Danke, sagte der Deutsche-Bank-Chef Josef Ackermann vergangene Woche, als er den Milliarden Gewinn seines Instituts für die ersten Monate des Jahres verkündete – man könne ihm doch jetzt auch mal »Danke« sagen.

Das war einer dieser Ackermann-Momente. Erst erliegt man seinem bubenhaften Lächeln, dann denkt man: Wo lebt der Mann?

Ein Danke gebührt in erster Linie dem Staat, ergo den Steuerzahlern, die mit Hunderten Milliarden die Kernschmelze des Finanzsystems verhindert haben. Wahrscheinlich gäbe es die Deutsche Bank gar nicht mehr, wäre die Bundesregierung nicht mehrfach zur Rettung der maroden Hypo Real Estate geeilt, hätte sie nicht einen Schirm über das gesamte Bankensystem gespannt und die Bilanzierungsregeln für verlustreiche Papiere gelockert, wie sie auch die führende private Bank des Landes hält.

Ansonsten bestätigte der Chef sein altes Ziel einer Rendite von 25 Prozent auf das Eigenkapital. Doch ein solches Ziel erreicht man vor allem mit wenig Eigenkapital – es verführt also dazu, sich hoch zu verschulden und gefährliche Geschäfte einzugehen. Und dafür soll Deutschland Danke sagen? Die Deutsche Bank war etwas besser als die anderen, ja, aber ihre Risikomanager wissen: Es war auch Glück dabei, dass man rechtzeitig aus dem Geschäft mit US-Hypotheken ausgestiegen war (und diverse Schrottpapiere munter an deutsche Staatsbanken verkauft hatte).

Etwas einfühlsamer ist da der Deutschland-Chef der amerikanischen Großbank Goldman Sachs. Er gestand dem Spiegel, dass er und seine Kollegen die Erwartungen der Gesellschaft enttäuscht hätten. Doch auch Alexander Dibelius will dem Staat nicht zur Dankbarkeit verpflichtet sein. Die zehn Milliarden von Washington für Goldman Sachs? Man wurde gezwungen, sie zu nehmen. Ausstehende Posten bei anderen Instituten, die ohne Staatshilfe verloren gewesen wären? Man hätte noch Reserven gehabt. Dann vergleicht der Chef seine Bank mit dem fast übermenschlichen Rekordschwimmer Michael Phelps. So ernst kann er seine vorher erhobene Forderung nach »kollektiver Demut« nicht gemeint haben.

Mit der Bescheidenheit der Banker ist es nicht sehr weit her. Man muss nur clever genug sein, dann kann man weiter das große, das übermäßige Geld verdienen, lautet die selbstbewusste Botschaft. So gut die Goldmänner und Deutschbanker sein mögen – das ist genau die Mentalität, aus der die Finanzkrise überhaupt erst entstanden ist.

Unter dem staatlichen Schirm wird längst wieder ein großes Rad gedreht. Mit Devisenspekulationen, Anleihegeschäften, Übernahmefinanzierungen. Es ist einerseits erfreulich, dass die große Furcht vor der Kernschmelze der Normalität weicht. Umso eiliger müssen sich andererseits die Politik und das Land fragen, was sie von dieser alten Normalität noch wollen und was sie durch ihre Hilfen vielleicht ungewollt fördern. Wie groß sollen die Banken künftig sein, und wie stellen wir sicher, dass sie ihre Hauptfunktion nicht gefährden: die Kreditversorgung? Die Regulierung und Neuordnung des Bankwesens muss jetzt erfolgen, sonst regiert wieder das Selbstverständnis der Banker.

UWE JEAN HEUSER

60 SEKUNDEN FÜR

Rauch

Die Regierungen in Europa werfen derzeit den Leuten Geld nach, damit sie etwas wegwerfen, was vielleicht noch taugt, und sich dafür etwas kaufen, was sie vielleicht ohnehin kaufen wollten. Und deshalb später nicht mehr kaufen werden. Das nennt sich dann Abwrackprämie. Oder verpuffte Konjunkturmaßnahme.

Die Chinesen dagegen machen vor, wie sich die schwächelnde Abnahme von Gütern einfach und direkt ankurbeln lässt. In Gong'an verordnete die Bezirksregierung ihren Beamten per Dekret, heimische Tabakware zu qualmen. Man befindet sich dort in hartem Wettbewerb mit der Zigarettenindustrie der Nachbarprovinz Hunan. Die Shanghai Daily schreibt von 23 000 Kartons à 10 Päckchen jährlich, die zwangsweise verteilt werden. 400 für die meisten Abteilungen und Regierungsorganisationen und noch mal 140 für jede Schule.

Wobei nicht ganz klar ist, ob die Schüler sich an der wirtschaftsrettenden Maßnahme beteiligen dürfen und ob auf Lunge geraucht werden muss. Wer die Quote allerdings nicht erfüllt, kann mit einer Strafe von 1000 Yuan rechnen, immerhin 109 Euro. Chen Nianzu, Mitglied des Gong'an-Zigarettenmarktaufsicht-Teams, ist stolz auf die wegweisende Konjunkturstütze. »Wir leiten die Menschen an, die lokale Wirtschaft zu fördern«, sagt er. Und selbst, wenn die Wirkung nicht so groß sein sollte wie erhofft: Verpafftes Konjunkturpaket klingt irgendwie besser. ANNA MAROHN

»Brutal viel Geld verdienen«

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

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 verlor. 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 erleben.

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 und Bekanntheit akquiriert. Versprochen wird ihnen die große Karriere: eigenes Büro, eigener Porsche, sechsstellige Monatsabrechnungen.

»Neue Vermittler in diesen Systemen sprechen meist zuerst ihren eigenen Bekanntheit 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 sechsstelligen 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 diese »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 Bezeichnungen. 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 mich 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 Farbönen. 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 grund-

Fortsetzung auf Seite 22

