

1 2 >

Funktionsweise der DVAG Wichtige Infos über Beratungsgespräche und Verträge

Gerald1502

Geschrieben 12. November 2009 - 11:14

DVAG (http://de.wikipedia.org/wiki/Deutsche_Verm%C3%B6gensberatung/) / DVAG Meinungen und Nachrichten (<http://www.wertpapier-forum.de/topic/43454-deutsche-vermogensberatung-dvag/>) / Handelsvertreter-Blog (<http://www.handelsvertreter-blog.de/>) / Bund der Versicherten (<http://www.bunderversicherten.de/>) / Portal der Verbraucherzentralen in Deutschland (<http://www.verbraucherzentrale.de/>)

Deutsche Vermögensberatung AG



Wichtig: Ich habe hier wichtige Infos über die Funktionsweise der DVAG und deren Verträge eingefügt, die für Jeden von Euch von Interesse sind.

Buchempfehlung: [Beraten und Verkauft. Die Methoden der Strukturvertriebe](http://www.amazon.de/Beraten-Verkauft-Die-Methoden-Strukturvertriebe/dp/3409141944/ref=sr_1_4?s=books&ie=UTF8&qid=1348718437&sr=1-4) (http://www.amazon.de/Beraten-Verkauft-Die-Methoden-Strukturvertriebe/dp/3409141944/ref=sr_1_4?s=books&ie=UTF8&qid=1348718437&sr=1-4)
Urteil des OLG Frankfurt Aktenzeichen: 6 U 237/06: [Finanzvertrieb will Urteil zensieren Beraten und Verkauft](http://www.kanzleikompa.de/2010/10/18/finanzvertrieb-will-urteil-zensieren-beraten-und-verkauft/) (<http://www.kanzleikompa.de/2010/10/18/finanzvertrieb-will-urteil-zensieren-beraten-und-verkauft/>)

Berichterstattung 1: [Die Story / Der Traum vom Geld - Wenn der Vermögensberater klingelt](http://www.einsfestival.de/videos/dokus/doku_mediathek.jsp?video=/videos/dokus/video_xml/2012/120227_vermogensberater_klingelt.xml&seite=1) (http://www.einsfestival.de/videos/dokus/doku_mediathek.jsp?video=/videos/dokus/video_xml/2012/120227_vermogensberater_klingelt.xml&seite=1)

Berichterstattung 2: [Beraten und verkauft? Milliardengeschäft Vermögensberatung](https://www.youtube.com/watch?v=L2JfTjSIowM) (<https://www.youtube.com/watch?v=L2JfTjSIowM>)

Spiegel-Artikel: [STEINREICHER SCHARLATAN.pdf](http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=82033) (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=82033) (226,06K)

Anzahl der Downloads: 1453

Stern Artikel: [STERN Auf der Jagd nach Provisionen.pdf](http://workupload.com/file/4LKS9EHd) (<http://workupload.com/file/4LKS9EHd>)

k-mi Artikel: [DVAG Beratervertrag Knebelung per Diktat des Stärkeren.pdf](http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=87855) (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=87855) (1,1MB)

Anzahl der Downloads: 1207

Wichtig: Für die AachenMünchener Versicherung ist die Deutsche Vermögensberatung der einzige Vertriebskanal. [M&M Rating AachenMünchener](http://www.wertpapier-forum.de/topic/39629-mm-rating-lv-unternehmen/) (<http://www.wertpapier-forum.de/topic/39629-mm-rating-lv-unternehmen/>)

Wichtig: Diskussionen und Informationen gibt es im Forum: [Geprellte Vermögensberater](http://www.geprellte-vermogensberater.org/) (<http://www.geprellte-vermogensberater.org/>)

Wichtig: Analysen und Informationen:

Darstellung von 1998 - 2011

[Entwicklung und Situation der DVAG-Vermittler.pdf](http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=78034) (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=78034) (131,24K)

Anzahl der Downloads: 1575

Darstellung von 1996 - 2012

[2013 DVAG-Geschäftsentwicklung.pdf](http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=78118) (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=78118) (112,73K)

Anzahl der Downloads: 820

Wichtig: Vieles was ich hier beschreiben sind [eigene Erfahrungen](http://www.wertpapier-forum.de/forum/123-gerald1502/) (<http://www.wertpapier-forum.de/forum/123-gerald1502/>), die ich mit der DVAG gemacht habe, die ich hier wahrheitsgemäß wiedergebe. Einige Wörter/Aussagen die hier von mir verwendet werden, habe ich von Dritten wiedergegeben.

Nachfolgend werde ich Euch einmal die Funktionsweise der DVAG näher erklären und habe dafür einzelne Unterpunkte erstellt, die ich in folgender Reihenfolge einzeln erkläre.

- "Allgemeines zur DVAG"
- "Erster Beratungstermin mit Analyse"
- "Infoabend"
- "Die größten Irrtümer über Strukturvertriebe und Richtigstellungen"
- "Informationsthreads hier im Forum zum lesen und informieren für Euch"

"Allgemeines zur DVAG"

Die Deutsche Vermögensberatung gehört wie der AWD, OVB, Tecis, AFA PrismaLife und CarpeDiem, um nur einige zu nennen, zu den sogenannten [Strukturvertrieben](http://verbraucherschutz.wtal.de/strukturvertriebe.htm) (<http://verbraucherschutz.wtal.de/strukturvertriebe.htm>).

Es wird auf Empfehlungsbasis gearbeitet und mit der Zeit ein Netzwerk aufgebaut, da stets neue Menschen angeworben werden. Hier ein sehr interessantes Interview.

[Geldanlage Strukturvertriebe.pdf](http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=74121) (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=74121) (2,23MB)

Anzahl der Downloads: 1779

Es wird in Schulungen einen schon eingeflößt, was man in den nächsten Monaten verdienen kann. Ohne den eigenen Kopf vorher eingesetzt zu haben, lassen sich einige davon blenden und denken, dass man ohne viel Anstrengungen soviel Geld verdienen kann.

Derjenige der bei einem Strukturvertrieb anfängt ist gezwungen, um höher in der Karriereleiter zu steigen, neue Mitarbeiter zu werben, an deren Arbeit er sehr gut mitverdient ohne selbst viel zu arbeiten. Auch muss eine gewisse Anzahl von Einheiten im Jahr + Mitarbeiteranwerbung stattfinden um höher zu steigen.

Der Strukki ist also immer bestrebt, neue Leute anzuwerben, um selbst an deren Empfehlungen, Vertragsabschlüssen und neuen Leuten, die von seinen geworbenen Leuten zum Anfangen überredet wurden, mitzuverdienen.

Ob das dann für den KUNDEN, der eigentlich hofft, dass man eine individuelle Beratung bekommt, auch nützlich ist, ist zweifelhaft. Wie der ganze Ablauf vom ersten Beratungstermin, bis hin zum Infoabend abläuft, führe ich durch eigene Erfahrung nachfolgend genau auf.

"Erster Beratungstermin mit Analyse"

Der erste Beratungstermin kommt meist zustande, weil Familienmitglieder, Freunde oder Verwandte einem Vermögensberater Eure Telefonnummer gegeben haben und die Euch dann anrufen, um mit Euch einen Beratungstermin zu vereinbaren. Am Telefon werden schon Stichpunkte wie z. B. **Steuerersparnis / mehr Netto vom Brutto oder staatliche Zulagen** genannt, wo man schlecht "Nein" sagen kann und einen Beratungstermin macht. **Riester-Rente sinnvoll für junge und ältere Leute?** (<http://www.wertpapier-forum.de/topic/33891-riester-rente-sinnvoll-fur-junge-und-aeltere-leute/>)

Im ersten Beratungstermin werden keine Verträge angeboten, sondern es wird eine Unternehmenspräsentation nach einem bestimmten Leitfaden gemacht, wo Ihr am Ende bei der sogenannten Analyse, Eure ganzen Geldanlagen und Versicherungspolizen offenlegen müsst. Auch wird gezielt nach Euren **Wünschen und Zielen** (<http://www.wertpapier-forum.de/topic/30139-welche-wunsche-und-ziele-habt-ihr-euch-im-leben-gesteckt/>) z.B. Hausbau/kauf, Altersvorsorge, Steuervergünstigungen, Auto etc. gefragt.

Es geht aber vor allem nur darum, Adressen und Telefonnummern von der Familie, Bekannte, Freunde, Ärzte, Steuerberater, Versicherungsvertreter und Euren Bankberater zu bekommen. Meist wird Euch ein Zettel in die Hand gedrückt, den Ihr bis zum nächsten Termin ausfüllen sollt.

Und das schon am ersten Beratungstermin, wo Ihr noch nix konkretes über konkrete Vertragsangebote wisst. Ich wäre immer vorsichtig mit Adressen und Telefonnummern heraus geben. Es kann auch mal ganz schnell nach hinten losgehen. Vor allem dann, wenn derjenige gar nicht möchte, dass seine Daten weitergegeben werden. **Auch wird immer versucht, Euch zu einem Infoabend einzuladen, um Euch als Mitarbeiter zu gewinnen. Immer "Nein" sagen!**

Warum ist es besser seine Versicherungsangelegenheiten und Altersvorsorge selber in die Hand zu nehmen (<http://www.wertpapier-forum.de/topic/33221-warum-ist-es-besser-seine-versicherungsangelegenheiten-und-altersvorsorge-selber-in-die-hand-zu-nehmen/>)

Hier könnt Ihr die aktuelle Stimmung des WPFs, gegenüber Versicherungen, Altersvorsorgeprodukten und Empfehlungen, für bestimmte Ziele, anhand einer Umfrage sehen. Scheut Euch nicht, bei der Umfrage selbst einmal abzustimmen. **Umfrage / Versicherungen, Altersvorsorge und Empfehlungen** (<http://www.wertpapier-forum.de/topic/33146-umfrage-versicherungen-altersvorsorge-und-empfehlungen/>)

"Vertragsvorstellungstermin und Abschlüsse"

Damit Ihr super auf diesen Termin vorbereitet seid, gibt es im Thread **Personen und Sachversicherungen im Überblick** (<http://www.wertpapier-forum.de/topic/30108-personen-und-sachversicherungen-im-ueberblick/>) Tipps, worauf man alles bei einem Vertragsabschluss einer Versicherung achten muss. Mit diesem Wissen, kann man dann dem Vermögensberater gezielter Fragen stellen und er kann Euch dann eventuell einiges erklären oder nicht. Diese Informationen helfen Euch aber auch weiter, wenn Ihr Euch selber um Eure Versicherungsangelegenheiten kümmern wollt. Mit dem Wissen kann man einen erfahrenen Versicherungsmakler oder Versicherungsfachmann für eventuelle unbeantwortete Fragen für ein individuelles Beratungsgespräch zu Rate ziehen. Sprich, wenn Ihr die Dienste eines Vermögensberater der Deutschen Vermögensberatung oder anderen Strukturvertrieb nicht in Anspruch nehmen wollt, da dieser eh nur an seine Namensliste, Infoabendtermin, Provisionen und Karriere denkt. Da aber sehr viele junge Berufseinsteiger angesprochen werden, da diese sich noch nicht ganz so intensiv mit dem Thema befasst haben, ist es meist sehr leicht bei ihnen zu einem Vertragsabschluss zu kommen. **Altersvorsorge als Azubi** (<http://www.wertpapier-forum.de/topic/37599-altersvorsorge-als-azubi/>)

Auch könnt Ihr die einzelnen Versicherungspolizen bei den verschiedensten Versicherungsgesellschaften vergleichen und dann den für Euch besten Vertrag wählen, abgestimmt auf Eure individuelle persönliche Situation. Einzelne Fragen könnt Ihr natürlich auch im Forum stellen und diese werden dann fachgerecht beantwortet.

Hier könnt Ihr die Risikoversorge der einzelnen User sehen. Vielleicht stellt ihr Eure Risikoversorge da auch einmal vor. **Wie sieht Eure Risikoversorge aus?** (<http://www.wertpapier-forum.de/topic/35714-wie-sieht-eure-risikoversorge-aus/>)

Jetzt zum eigentlichen Vertragsvorstellungs- und Abschlussstermin

Bei diesem Termin werden Euch dann mehrere Angebote gemacht. Die Angebote richten sich meist nach Euren Wünschen und Zielen, die Ihr in der Analyse angegeben habt. Auch wird hier wieder nach den Namen und Telefonnummern gefragt. Ob das so sein muss? Hier könnt Ihr den Durchschnittsbeitrag der einzelnen Risikoversicherungen der User, anhand einer Umfrage sehen. **Kosten Risikoversorge** (<http://www.wertpapier-forum.de/topic/36803-kosten-risikoversorge/>) Wäre schön, wenn noch einige von Euch abstimmen, damit das Ergebnis klarer wird.

Auch muss man ganz klar erwähnen, dass das Thema Altersvorsorge bei sämtlichen Strukturvertrieben etc. ein prima Einstieg ist, um beim Kunden zu landen und es ist zuzusagen ein Türöffner, um auch bei dem Vertragsvorstellungs- und Abschlussstermin Altersvorsorgeprodukte anzubieten und Angebote vorzulegen. Meist werden dabei Riester-Rentenversicherungen angeboten und einem wird dann erzählt, was man so an Rente erwarten kann.

Wichtig ist aber auch vor dem Abschluss einer solchen Riester-Rentenversicherung, da man sich beim Abschluss sehr lange an diesen Vertrag bindet, auch die Kosten, Bilanzen der Unternehmen und die Anlageerfolge intensiv vergleicht und analysiert. Damit ihr das wunderbar machen könnt, lest Euch intensiv in das nachfolgende verlinkte Thema ein. **Kostenvergleich - Klassische Riester Rentenversicherung vs. Fondsgebundener Riester Rentenversicherung** (<http://www.wertpapier-forum.de/topic/34997-kostenvergleich-klassische-riester-rentenversicherung-vs-fondsgebundener-riester-rentenversicherung/>) Ich weiß, dass Euch der Kopf brennen wird, aber nur so lernt man dazu. Also lest es in Ruhe durch und lasst Euch bei der Entscheidung nach der richtigen Riester-Rente Zeit.

Die gängigsten Kommentare bei diesem Termin sind folgende, um Euch zu einem Abschluss zu animieren:

"kündige die Lebensversicherung, da die eh nix bringt"
 "kündige Deine Rentenversicherung mit BUZ und wechsele zu mir"
 "Meine Riesterrente ist besser als die von der Konkurrenz"
 "Meine Autoversicherung ist die Beste"
 "kündige Deine Hausratversicherung, da Ich mehr Leistung biete"
 "kündige das Prämien Sparen und investiere in einen Fonds"

Unsere Strategie für unsere Kinder kann man **hier** (<http://www.wertpapier-forum.de/topic/38751-strategie-anlagen-fur-unsere-kinder/>) nachlesen. Einen Fondssparplan kann man allemal noch dazu nehmen. Aber Kinder kosten sehr viel Geld und da sollte man nicht mit dem ganzen Geld zocken. Ich hätte nach seinen Aussagen nur in einen Fonds investiert, nix anderes. **Ein sehr schönes Diskussionsthema ist folgender Thread. Wie bringe ich Kindern einen geeigneten Umgang mit Geld bei, bis hin zum Heranführen an Aktien, Anleihen, Fonds sowie Aufklärung über Versicherung** (<http://www.wertpapier-forum.de/topic/29821-wie-bringe-ich-kindern-einen-geeigneten-umgang-mit-geld-bei-bis-hin-zum-heranfuehren-an-aktien-anleihen-fonds-sowie-aufklaerung-uber-versicherung/>)

Wie Ihr seht, wird da schon versucht, gute Verträge, die vielleicht noch einen steuerlichen Vorteil haben, schlecht zu reden. Der Vermögensberater wird auch anbieten, dass er sich um alles kümmert, (zwecks kündigen der Verträge) damit Ihr Euch um nix kümmern braucht. (klingt alles sehr verlockend) Was bei der DVAG ganz stark in Mode ist, ist die sehr oft durchgeführten, für den Kunden sehr oft zum Nachteil geschehenen Tarifumstellungen, auch Umdeckungen genannt, welche sich nur für den Vermögensberater lohnen, da dieser neue Provisionen und Einheiten für die Karrierestufe erhält. Ein sehr lesenswertes Thema, welches voll mit Erfahrungswerten, Informationen, Risiken, Folgen etc. über das Thema Umdeckungen, was einer ganzen Branche schadet, handelt, könnt ihr im nachfolgenden Link nachlesen.

DVAG / AachenMünchener Umdeckung Riester-Rentenversicherung / Erfahrungen, Folgen, Risiken, entstandene Nachteile und Lehren daraus (<http://www.wertpapier-forum.de/topic/36123-dvag-aachenmuenchener-umdeckung-riester-rentenversicherung-erfahrungen-folgen-risiken-entstandene-nachteile-und-lehren-daraus/>)

Ein weiterer sehr verbreiteter Punkt ist das sogenannte Steuern sparen mittels Kombipolizen. Ganz weit oben steht die Kombination mittels einer Berufsunfähigkeitsversicherung und einer Rürup-Rente in einem. Dabei gibt es aber sehr viele Nachteile für den Kunden, die so nicht direkt erkennbar sind, geschweige denn auch genannt werden. Eine Diskussion über so eine Kombination gibt es in folgenden Thread **Berufsunfähigkeitszusatzversicherung + Rürup/Basis-Rente / Vor- und Nachteile / Offene Fragen / Grundsatzdiskussion** (<http://www.wertpapier-forum.de/topic/39815-berufsunfähigkeitszusatzversicherung-rurup-basis-rente-vor-und-nachteile-offene-fragen-grundsatzdiskussion/>)

Generell gilt festzuhalten, dass meistens wegen der hohen Provision die **Wunschpolice** und die **Riester-Rente Strategie NO 1 Tarif 4RG** von der **AachenMünchener** angeboten wird. Die **Dynamik** liegt bei 6%. Was einem noch versucht wird abzuschließen, ist eine **Krankenversicherung** bei der **BKK Fahr** und eine **Krankenzusatzversicherung** bei der **Central**. Bei der **Autoversicherung**, die bei der **AachenMünchener** ist, müsst Ihr schauen, dass auch der Beitrag für das richtige Auto ausgerechnet ist. Ich hatte den Fall, dass man einen Audi 80 berechnet hat obwohl ich ein anderes Auto fahre. Hätte fast 270 weniger bezahlen können aber das hätte selbst der günstigste Anbieter nicht hinbekommen.

Nachfolgend erstelle ich für Euch eine detaillierte Vertrags- und Beitragsrechnung der Wunschpolice.

Es wird meist in aller Regel eine Berufsunfähigkeitsrente von monatlich 1000 vereinbart. Der Beitrag ist von mir auf 83 im Monat gerundet und eine Dynamik von 6% pro Jahr, laut Vertrag genommen. Vertragsbeginn 2009 / Vertragsende 2052

Beitrag pro Monat in € / Jahr

83,00€ / 2009
 87,98€ / 2010
 93,25€ / 2011
 98,85€ / 2012

104,80€ / 2013

111,00€ / 2014 Jetzt kommt aber der Hammer. Die Berufsunfähigkeitsrente, die anfangs bei 1000€ war, wird im sechsten Beitragsjahr auf 500€ reduziert und wenn man die 1000€ Berufsunfähigkeitsrente wieder möchte, muss man 35€ mehr bezahlen. Deshalb rechne ich mit der Erhöhung weiter. Da viele denken, die so eine Police abschließen, sie würden nur 83€ bezahlen. Dem ist aber nicht so, da ja eine Beitragsdynamik vereinbart wurde. Es steigt auch die Berufsunfähigkeitsrente jährlich an. Generell ist eine Dynamik bei einer selbständigen Berufsunfähigkeitsversicherung etwas sinnvoller und man sollte daher diese Option der Dynamik nutzen. Aber die Absenkung und dann eigentlich zwangsweise Erhöhung der Berufsunfähigkeitsrente, um nochmal deutlich mehr an Beitrag zu bezahlen ist gelinde gesagt Abzocke.

146,00€ / 2015
1000,00€ / 2048

Zum Schluss kann man dann zwischen einer Rente oder Kapitalauszahlung wählen. Kapitalauszahlung bei angenommen 8% p.a. sind rund 180000 oder mehr. Diese Auflistung findet man in der Produktinformation in der Mitte bei den rund 10 Seiten, die man bekommt. Auch ist die Wertentwicklung aufgezeigt. Es wird auch der gleiche Fonds wie bei der RiesterRente Strategie NO 1 verwendet. Und man hat eine Wertsicherungsoption.

Niemals einen Vertrag mit Beitragsrückzahlung o.ä. abschließen, da einige Nachteile vorhanden sind. Das ersparte Geld kann man selber in Fonds / ETFs sparen. Dazu braucht man keine Wunschpolice und KIZ-Police.

"Beitragsrechnung alles komplett im 35. Beitragsjahr"

Wunschpolice / 2mal KIZ-Police

840 / 880Das ergibt im Monat **1720**.

Hinzu kommt noch die RR Strategie NO 1 von monatlich 100 und im besten Fall noch ein Bausparer, mit einer Bausparsumme von 32k und monatlichem Beitrag von 150. Weiter eine Zahnzusatzversicherung von 20 im Monat.

Ergebnis **1990** pro Monat

Wie hoch muss dann euer Gehalt sein, damit Ihr das alles zahlen könnt, und wie sieht es mit einem Hauskredit aus, den Ihr abbezahlt?

Mir wurde gesagt, dass sich das Gehalt auch so wie diese Zahlen entwickelt und das ich es zahlen kann. Auch wurde mir auf dem Computerbildschirm ein Computerprogramm gezeigt, wo ein 200 Schein in den Papierkorb wandert, welcher symbolisch zeigen sollte, dass wenn ich die Wunschpolice nicht sofort abschließe, die böse Inflation das Geld auffrisst. Den genauen Ablauf zu einer beinahe Umdeckung in die Wunschpolice habe ich im nachfolgenden Erfahrungsbericht wahrheitsgemäß niedergeschrieben.

[DVAG / AachenMünchener / versuchte Berufsunfähigkeitsversicherung - Umdeckung / Erfahrungsbericht und Informationen \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/38289-dvag-aachenmunchener-versuchte-berufsunfaehigkeitsversicherung-umdeckung-erfahrungsbericht-und-informationen/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/38289-dvag-aachenmunchener-versuchte-berufsunfaehigkeitsversicherung-umdeckung-erfahrungsbericht-und-informationen-erfahrungsbericht-und-informationen/)

Wichtig: Bevor Ihr hier was abschließt, lest es Euch in Ruhe durch um es mit anderen Verträgen zu vergleichen oder diskutiert es bei uns im Forum.

Wichtig: Am Besten ist es aber, wenn Ihr nix bei der DVAG abschließt, da Ihr sonst immer von dem Vermögensberater abhängig seid und womöglich sehr viel Geld verliert.

"Infoabend"

Der Infoabend läuft wie folgt ab.

Euer Vermögensberater, der Euch zu dem Termin eingeladen hat, betreut Euch den ganzen Abend. Der Direktionsleiter wird dann einen Vortrag halten, was in einem Raum stattfindet und dann das Unternehmen etc. vorstellen. In diesem Infoabend geht es dann auch meist darum, Euch zu zeigen, wieviel Geld ihr bei der DVAG verdienen könnt und was ihr dafür tun müsst. An einer Tafel werden dann die Karrieremöglichkeiten aufgezeigt. Auch wird der Aufbau einer Mitarbeiterpyramide gezeigt. Man hat das Gefühl, dass man einer Gehirnwäsche unterzogen wird. Auch kann man in bestimmten Situationen beobachten, dass öfters seitens der Vermögensverkäufer geklatscht wird, um den Zusammenhang zu symbolisieren.

Spätestens in der 4. Info Pdf steht beschrieben, was man für Voraussetzungen haben muss, um in der Karriereleiter nach oben zu steigen. Passend dazu, wer am besten verdient, ist das nachfolgend eingefügte Bild.



[forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=79032](http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=79032)

<http://www.wertpapier->

Grafik Vorlage: Stiftung Warentest / gefunden bei der Seite <http://falschberater.de/?p=443> (<http://falschberater.de/?p=443>)

Es reichen also nicht nur die Einheiten. Man braucht zusätzlich noch einen Angeworbenen, damit es höher und höher geht. Ab Agenturleiter ist man hauptberuflich als Vermögensberater tätig und hat eventuell einen sicheren Beruf dafür aufgegeben. Alles was davor war, ist nebenberuflich.

Da liegt aber auch das Hauptproblem. Diejenigen, die lange dabei sind, verdienen sich richtig, da sie einige geworben haben und die anderen auch widerum welche geworben haben. Ihr Augenmerk liegt zumeist auf der Anleitung und Motivation der Mitarbeiter.

Das große Problem ist, dass Jeder diesen Beruf ausüben kann, obwohl man es nicht in einer 3-jährigen Bankkaufmannausbildung gelernt hat. Man muss dann in sogenannten Schulungsseminaren teilnehmen, die man mit ungefähr 15€ fürs Essen bezahlen muss. Wenn man gut ist und erfolgreich an den Seminaren teilgenommen, Mitarbeiter geworben und die nötigen Einheiten geschafft hat, ist man schon nach 6 Monaten selbständiger Vermögensberater und schließt einen Arbeitsvertrag mit der DVAG ab.

Hier ist ein Thread der Selbstständige vs. Arbeitnehmer und deren Risiko beinhaltet. Sehr lesenswert. [Selbstständige vs. Arbeitnehmer / Wer hat das größte Risiko? \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/30061-selbststaendiger-vs-arbeitnehmer/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/30061-selbststaendiger-vs-arbeitnehmer/)

Aber Vorsicht! In den Arbeitsverträgen gibt es sehr harte Klauseln. Die wichtigste ist, dass ihr, wenn man seinen Kundenstamm woanders mit hin nimmt, eine hohe Strafe zahlen müsst. Mir wurde mal gesagt, dass wenn man aus der DVAG ausscheidet, man trotzdem Folgeprovision bekommt. Das stimmt nicht! Wer sich dazu entscheidet aus der DVAG auszutreten und den Arbeitsvertrag kündigt, muss mit einer Wartefrist rechnen. Einen guten Zeitungsartikel könnt Ihr hier nachlesen.

http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=76790 **Brutal viel Geld verdienen - Wie große Finanzvertriebe junge Menschen als Vertreter ködern und sie manchmal nicht mehr gehen lassen.pdf** (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=76790) (57,93K)

Anzahl der Downloads: 1466

"Die größten Irrtümer über Strukturvertriebe und Richtigstellungen"

Falsch	Richtig
Strukturvertriebe sind unabhängige Unternehmen.	Einige Strukturvertriebe sind Tochter-Gesellschaften von Banken oder Versicherungen. Nach außen wird eine Unabhängigkeit vorgegaukelt, die gar nicht vorhanden ist. Aber auch die unabhängigen Strukturvertriebe leben von den Provisionen der Anbieter (Banken, Versicherungs-Gesellschaften, Bausparkassen).
Strukturvertriebe sind "Beratungs"-Gesellschaften.	Nein Strukturvertriebe sind Massen- Verkaufs-Truppen. Das Ziel ist nicht, die Kunden optimal zu beraten, sondern die Produkte der Anbieter zu verkaufen. Nur dann gibt es Provisionen.
Die Strukturvertriebe und deren Vermittler (nennen sich Berater) stehen auf der Seite der Kunden und vertreten deren Interesse gegenüber den Anbietern (Versicherung, Bausparkasse, Bank).	Nein Genau umgekehrt. Strukturvertriebe und deren Vermittler vertreten die Interessen der Produkt-Anbieter, in deren Auftrag sie verkaufen! Außerdem vertreten Strukturvertriebe und Vermittler ihr eigenes Interesse, das Provisions-Interesse.
Die Mitarbeiter von Strukturvertrieben sind reine "Berater".	Nein Es sind Verkäufer, die Versicherungs- und Finanzprodukte auf Provisions-Basis vermitteln. Versicherungs-Vertreter aller Art haben in der Bevölkerung ein schlechtes Image. "Vermögensberater" klingt nicht so abscheulich nach "Ich will Dir etwas verkaufen", obwohl genau das das Ziel ist: Verkaufen. Denn nur dann gibt es Provision. Daß sich die Verkäufer als "Berater" tarnen dürfen, liegt an einer der vielen Gesetzeslücken in Deutschland.
Die Mitarbeiter werden für die Beratung ihrer Kunden vom Strukturvertrieb bezahlt.	Nein Für die "Beratung" bekommen sie nichts. Nur wenn die "Beratung" zu einem Vertrags-Abschluß führt, bekommen sie eine Provision.
Die Mitarbeiter können frei die besten Versicherungs-Produkte vermitteln.	Strukturvertriebe sind in der Regel keine Makler, sondern Mehrfach-Agenten. Sie haben feste Vertriebs-Vereinbarungen mit einigen Anbietern abgeschlossen. Nur die Produkte dieser Anbieter kann der Vermittler dann anbieten.
Die Mitarbeiter können jede Geldanlage frei vermitteln.	Strukturvertriebe sind in der Regel keine Makler, sondern Mehrfach-Agenten. Sie haben feste Vertriebs-Vereinbarungen mit einigen Anbietern abgeschlossen. Nur die Produkte dieser Anbieter kann der Vermittler dann anbieten.
Der Verkäufer eines Strukturvertriebs verdient am meisten, wenn er möglichst viele Verträge vermittelt.	Nein Er verdient am meisten, wenn er möglichst viele neue Mitarbeiter gewinnt, an deren Abschlüssen er mitverdient.

Frisch-Fleisch für Strukturvertriebe

Jeder Verkäufer der Organisation (selbständiger Handelsvertreter) kann neue Unter-Verkäufer anheuern, an deren Vertragsabschlüssen er dann mitverdient. Wirbt ein Strukki zum Beispiel 3 neue Verkäufer an, bekommt er von jedem Vertrags-Abschluß, den diese neuen Verkäufer zustande bringen, einen Teil der Provision. Wirbt jeder der 3 Verkäufer dann seinerseits 3 neue Verkäufer, dann verdient der Beispiel-Strukki sowohl an seinen 3 Unter-Strukkis als auch an deren 9 Unter-Unter-Strukkis. Werben die wiederum jeder je 3 neue Verkäufer, verdient er an seinen 3 Unter-Strukkis, an deren 9 Unter-Unter-Strukkis und an deren 27 Unter-Unter-Unter-Strukkis. Und so weiter.

Das oberste Ziel eines Strukkis besteht nicht darin, selbst eine tolle Verkaufs-Kanone zu werden, sondern darin, neue Leute anzuheuern, die für ihn anschaffen gehen. Auch wenn man sich noch so abrackert, man würde das, was Dutzende oder Hunderte untergeordnete Strukkis für einen heranschaffen, allein nie zustande bekommen.

http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=76543

http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=76542

http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=76543

Falsch	Richtig
Neue Mitarbeiter eines Strukturvertriebs werden erst monatelang geschult, damit sie sich die nötigen Kenntnisse aneignen, die ein Versicherungskaufmann oder Bankkaufmann beispielsweise in seiner 2-jährigen Ausbildung erlernt.	Nein Neue Mitarbeiter haben erst einmal die Aufgabe, möglichst schnell (sofort) Termine mit ihren Bekannten, Verwandten und Freunden zu machen, damit diesen neue Verträge aufgeschwatzt werden können. Denn darum geht's, dann gibt's Geld, sprich Provisionen. Das ist das Ziel der Anwerbung neuer Mitarbeiter. Deren Umfeld soll abgegrast und ausgeschlachtet werden. Nebenbei lernt der Mitarbeiter in Verkaufsschulungen, wie man die Kunden am besten packt.

Nach wenigen Wochen Hobbyschulung lassen viele Strukturvertriebe unfähige Verkäufer auf die Menschheit los. Verkäufer, die einige Wochen zuvor noch keinen blassen Schimmer von den Produkten hatten, die sie jetzt den Leuten unterjubeln sollen. Verkäufer, die mit traumhaft hohen Verdienst-Möglichkeiten geködert und scharf gemacht worden sind.

Falsch	Richtig
»Vermögensanalysen« bilden die Grundlage einer optimalen Beratung.	Diese »Analyse« hat vor allem den Zweck herauszufinden, wie man am besten an das Geld der Kunden kommt. Das wird den Opfern natürlich ganz anders verkauft. Vor allem wird ihnen erzählt, sie bekämen eine ganzheitliche "Beratung", die ein Versicherungs-Vertreter oder Sachbearbeiter einer Bank eben nicht bieten könne. Denn schließlich sei man ja unabhängig.
Die »Vermögensanalyse« gibt objektive Ergebnisse aus.	Der Strukturvertrieb hat mit bestimmten Anbietern eine Vertriebs-Vereinbarung getroffen. Diese Anbieter müssen bedient werden. Strukturvertriebe sind in der Regel keine Makler. Viele Anbieter lehnen die Zusammenarbeit mit Strukturvertrieben ab. Bestimmte Produkte bringen hohe Provisionen, andere niedrige. Verkäufer und ihre Vertriebs-Bosse, die dauernd nur die für die Kunden günstigen Produkte vermitteln würden, wären nach wenigen Wochen pleite.

([http://www.wertpapier-](http://www.wertpapierforum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=76544)

[forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=76544](http://www.wertpapierforum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=76544))

Der Verkäufer eines Strukturvertriebs schießt nie auf die Provision, sondern hat immer nur einzig das Wohl seiner Kunden im Auge.	Der »Struktur-Verkäufer« muß zusehen, daß er jeden Monat so viel Provision bekommt, daß er die Kosten decken kann und ihm ein Gewinn übrigbleibt. Die beruflichen Kosten liegen zwischen mehreren Hundert und mehreren Tausend EURO monatlich (Büro, Auto, Fahrtkosten). Hinzu kommen die Beiträge für die Kranken-Versicherung und Renten-Versicherung. Und dann sind da noch die Wohnungsmiete, die Kosten für Ernährung und Kleidung der Familie, für Anschaffungen, für Urlaub und Freizeit und so weiter. Und nicht vergessen! Von der Provision muß der Verkäufer noch einiges an andere in der Strukki-Pyramide abgeben. Da wird schnell klar, daß das nötige Kleingeld nicht mit dem Abschluß von Hausrat-Versicherungen und Haftpflicht-Versicherungen hereinkommt. Die bringen nur ein paar EURO Provision ein. Will der von Provisionen abhängige Verkäufer nicht verhungern, muß er darauf achten, genügend Verträge mit hoher Provision zu verkaufen. Das sind vor allem die Lebensversicherungen mit Sparvorgang (Kapital-LV und Renten-LV), Kranken-Versicherungen, Einmaleinlagen InvestmentFonds, Bausparverträge. Rät er zu Bundesschatzbriefen, gibt's keinen Cent. Rät er zu Aktien, gibt es keinen Cent. Rät er zu verzinslichen Wertpapieren, gibt es auch dafür "null komma gar nichts".
---	--

Wer ständig unter dem Druck steht, viel Geld verdienen zu müssen, schießt zwangsläufig mit großen Augen auf die Provision.

([http://www.wertpapier-](http://www.wertpapierforum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=76545)

[forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=76545](http://www.wertpapierforum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=76545))

Quelle (<http://verbraucherschutz.wtal.de/strukturvertrieb.htm>)

"Zahlen und Fakten"

Bestand 2010

B. Struktur des Bestandes an selbst abgeschlossenen Lebensversicherungen (ohne Zusatzversicherungen)

	Gesamtes selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft		Einzelversicherungen		Einzelversicherungen	
	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme bzw. 12fache Jahresrente in Tsd. €	Kapitalversicherungen (inschließlich Vermögensbildungsversicherungen) ohne Risikoversicherungen und sonstige Lebensversicherungen		Risikoversicherungen	
Anzahl der Versicherungen			Versicherungssumme in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme in Tsd. €	
1. Bestand am Anfang des Geschäftsjahres	5.491.926	134.153.642	1.285.735	24.962.257	252.230	11.512.355
davon beitragsfrei	1.073.992	7.978.858	417.320	2.650.675	13.824	114.933
2. Bestand am Ende des Geschäftsjahres	5.444.470	136.432.202	1.194.312	23.177.024	253.989	12.417.104
davon beitragsfrei	1.124.541	8.958.191	386.506	2.684.596	15.377	131.947

C. Struktur des Bestandes an selbst abgeschlossenen Zusatzversicherungen

	Zusatzversicherungen insgesamt		Unfall-Zusatzversicherungen		Berufsunfähigkeits- oder Invaliditäts-Zusatzversicherungen	
	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme bzw. 12fache Jahresrente in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	12fache Jahresrente in Tsd. €
1. Bestand am Anfang des Geschäftsjahres	1.399.701	70.520.849	155.139	1.145.645	1.132.959	66.787.310
2. Bestand am Ende des Geschäftsjahres	1.370.183	73.356.936	140.087	1.030.668	1.108.975	69.252.936

[forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=84635](http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=84635)
Bestand 2011

<http://www.wertpapier->

B. Struktur des Bestandes an selbst abgeschlossenen Lebensversicherungen (ohne Zusatzversicherungen) 2011

	Gesamtes selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft		Einzelversicherungen		Einzelversicherungen	
	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme bzw. 12fache Jahresrente in Tsd. €	Kapitalversicherungen (inschließlich Vermögensbildungsversicherungen) ohne Risikoversicherungen und sonstige Lebensversicherungen		Risikoversicherungen	
Anzahl der Versicherungen			Versicherungssumme in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme in Tsd. €	
1. Bestand am Anfang des Geschäftsjahres	5.444.470	136.432.202	1.194.312	23.177.024	253.989	12.417.104
davon beitragsfrei	1.124.541	8.958.191	386.506	2.684.596	15.377	131.947
2. Bestand am Ende des Geschäftsjahres	5.372.084	139.128.633	1.102.976	21.487.150	256.636	13.323.060
davon beitragsfrei	1.141.298	9.531.324	352.620	2.635.560	16.945	147.611

C. Struktur des Bestandes an selbst abgeschlossenen Zusatzversicherungen 2011

	Zusatzversicherungen insgesamt		Unfall-Zusatzversicherungen		Berufsunfähigkeits- oder Invaliditäts-Zusatzversicherungen	
	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme bzw. 12fache Jahresrente in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	12fache Jahresrente in Tsd. €
1. Bestand am Anfang des Geschäftsjahres	1.370.183	73.356.936	140.087	1.030.668	1.108.975	69.252.936
2. Bestand am Ende des Geschäftsjahres	1.367.166	77.824.295	126.866	925.586	1.105.530	72.499.246

[forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=84633](http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=84633)
Bestand 2012

<http://www.wertpapier->

B. Struktur des Bestandes an selbst abgeschlossenen Lebensversicherungen (ohne Zusatzversicherungen) 2012

	Gesamtes selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft		Einzelversicherungen Kapitalversicherungen (einschließlich Vermögensbildungsversicherungen) ohne Risikoversicherungen und sonstige Lebensversicherungen		Einzelversicherungen Risikoversicherungen	
	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme bzw. 12fache Jahresrente in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme in Tsd. €
1. Bestand am Anfang des Geschäftsjahres davon beitragsfrei	5.372.094 1.141.298	139.128.633 9.531.324	1.102.976 352.620	21.487.150 2.635.560	256.636 16.945	13.323.060 147.611
2. Bestand am Ende des Geschäftsjahres davon beitragsfrei	5.318.099 1.161.170	140.906.262 10.180.265	1.027.151 325.217	20.001.582 2.569.411	260.587 18.412	14.149.127 161.004

C. Struktur des Bestandes an selbst abgeschlossenen Zusatzversicherungen 2012

	Zusatzversicherungen insgesamt		Unfall-Zusatzversicherungen		Berufsunfähigkeits- oder Invaliditäts-Zusatzversicherungen	
	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme bzw. 12fache Jahresrente in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Versicherungssumme in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	12fache Jahresrente in Tsd. €
1. Bestand am Anfang des Geschäftsjahres	1.367.166	77.824.295	126.866	925.586	1.105.530	72.499.246
2. Bestand am Ende des Geschäftsjahres	1.464.932	86.667.712	109.449	705.590	1.119.914	77.900.580

http://www.wertpapierforum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=84632
Bestand 2013

Struktur des Bestands an selbst abgeschlossenen Lebensversicherungen (ohne Zusatzversicherungen) 2013

	Gesamtes selbst abgeschlossenes Versicherungsgeschäft		Kapitalversicherungen (einschließlich Vermögensbildungsversicherungen) ohne Risikoversicherungen und sonstige Lebensversicherungen		Einzelversicherungen Risikoversicherungen		Berufsunfähigkeits- oder Invaliditäts-Zusatzversicherungen		Sonstige Lebensversicherungen	
	Anzahl der Versicherungen	Vericherungssumme bzw. 12-fache Jahresrente in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Vericherungssumme in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Vericherungssumme in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Vericherungssumme in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Vericherungssumme in Tsd. €
1. Bestand am Anfang des Geschäftsjahres davon beitragsfrei	5.318.099 1.161.170	140.906.262 10.180.265	1.027.151 325.217	20.001.582 2.569.411	14.149.127 184.709	992.323 283.661	48.010.695 2.657.249	2.281.081 503.090	86.162.378 4.676.292	165.673 49.228
2. Bestand am Ende des Geschäftsjahres davon beitragsfrei	5.266.181 1.155.612	142.221.109 10.999.847	956.770 301.054	19.617.523 2.542.888	264.845 20.931	14.893.487 184.709	988.362 283.661	49.235.261 2.657.249	2.894.621 539.997	56.897.966 5.020.052

Struktur des Bestands an selbst abgeschlossenen Zusatzversicherungen 2013

	Zusatzversicherungen insgesamt		Unfall-Zusatzversicherungen		Berufsunfähigkeits- oder Invaliditäts-Zusatzversicherungen		Risiko- und Zertifikatszusatzversicherungen		Pflegekostenzusatzversicherungen		Sonstige Zusatzversicherungen	
	Anzahl der Versicherungen	Vericherungssumme bzw. 12-fache Jahresrente in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Vericherungssumme in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Vericherungssumme in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Vericherungssumme in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Vericherungssumme in Tsd. €	Anzahl der Versicherungen	Vericherungssumme in Tsd. €
1. Bestand am Anfang des Geschäftsjahres	1.464.932	86.667.712	109.449	705.590	1.119.914	77.900.580	160.633	2.418.074	74.836	7.643.469	0	0
2. Bestand am Ende des Geschäftsjahres	1.569.749	99.967.900	103.363	741.101	1.128.217	83.177.161	205.510	2.886.563	131.658	12.153.075	0	0

http://www.wertpapierforum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=86008
Quelle: AachenMünchener Geschäftsberichte (<http://www.amv.de/online/portal/amvinternet/content/914584/q08856>)

Ich kann Euch also nur davor warnen, wenn ihr irgendwann mal einen Anruf von so einen VB bekommt, auf keinen Fall einen Termin vereinbaren!!! Am Besten, gleich den Hörer wieder auflegen. Es wird Euch für den Rest eures Lebens, das Beste sein, was ihr je gemacht habt. 😊

"Informationsthreads hier im Forum zum lesen und informieren für Euch"

An alle, die bereits dort Kunde sind. Hinterfragt Euch, ob ihr dort wirklich weiter Euer Geld vernichten wollt. Wenn ihr dort kein Geld mehr vernichten wollt, fragt am Besten im Forum nach und es werden Euch gute Tipps geben.

Nachfolgend einige zentrale Threads. ([AachenMünchener / DVAG - Die Wunschpolice](http://www.wertpapierforum.de/topic/31283-aachenmunchener-dvag-die-wunschpolice/) (<http://www.wertpapierforum.de/topic/31283-aachenmunchener-dvag-die-wunschpolice/>) oder [AachenMünchener / DVAG kündigen](http://www.wertpapierforum.de/topic/26082-aachenmunchener-dvag-kundigen/) (<http://www.wertpapierforum.de/topic/26082-aachenmunchener-dvag-kundigen/>) oder [AachenMünchener / DVAG - Start-Ziel-Renten-Police](http://www.wertpapierforum.de/topic/17792-aachenmunchener-dvag-start-ziel-renten-police/) (<http://www.wertpapierforum.de/topic/17792-aachenmunchener-dvag-start-ziel-renten-police/>) oder [AachenMünchener / DVAG - Rente-Plus 1-2-3](http://www.wertpapierforum.de/topic/11261-aachenmunchener-dvag-rente-plus-1-2-3/) (<http://www.wertpapierforum.de/topic/11261-aachenmunchener-dvag-rente-plus-1-2-3/>) oder [AachenMünchener / DVAG - Deutsche Sachwert Rentenpolice](http://www.wertpapierforum.de/topic/24237-aachenmunchener-dvag-deutsche-sachwert-rentenpolice/) (<http://www.wertpapierforum.de/topic/24237-aachenmunchener-dvag-deutsche-sachwert-rentenpolice/>) oder [AachenMünchener / DVAG - Riester Rente Strategie No. 1](http://www.wertpapierforum.de/topic/13745-aachenmunchener-dvag-riester-rente-strategie-no-1/) (<http://www.wertpapierforum.de/topic/13745-aachenmunchener-dvag-riester-rente-strategie-no-1/>) oder [AachenMünchener / DVAG - Riester Rente Strategie Plus Tarif 5RG](http://www.wertpapierforum.de/topic/40606-aachenmunchener-dvag-riester-rente-strategie-plus-tarif-5rg/) (<http://www.wertpapierforum.de/topic/40606-aachenmunchener-dvag-riester-rente-strategie-plus-tarif-5rg/>))

Wenn Ihr also Fragen habt, bitte keinen neuen Thread mit dem Thema DVAG und deren Produkten aufmachen, sondern in den beigefügten Links posten. Und vorher den Thread lesen.

Weitere Strukturvertriebsfirmen

[AWD](http://www.wertpapierforum.de/topic/20463-awd-beratung/) (<http://www.wertpapierforum.de/topic/20463-awd-beratung/>) älterer Thread

[MLP - ein Paar Fragen!](http://www.wertpapierforum.de/topic/32332-mlp-ein-paar-fragen/page_p_165409_%2Bmlp+%2Bopfer_fromsearch_1#entrv165409) (http://www.wertpapierforum.de/topic/32332-mlp-ein-paar-fragen/page_p_165409_%2Bmlp+%2Bopfer_fromsearch_1#entrv165409) älterer Thread

[Rürup / BUZ - Kombinationsvertrag von der Alte Leipziger von MLP Verkäufer](http://www.wertpapierforum.de/topic/36253-rurup-buz-kombinationsvertrag-von-der-alte-leipziger-von-mlp-verkaeufer/) (<http://www.wertpapierforum.de/topic/36253-rurup-buz-kombinationsvertrag-von-der-alte-leipziger-von-mlp-verkaeufer/>)

[Tecis AG / neutrale Bewertung](http://www.wertpapierforum.de/topic/29932-tecis-ag/) (<http://www.wertpapierforum.de/topic/29932-tecis-ag/>) aktueller Thread

[Tecis Finanzdienstleistung AG](http://www.wertpapierforum.de/topic/5566-tecis-finanzenleistung-ag/) (<http://www.wertpapierforum.de/topic/5566-tecis-finanzenleistung-ag/>) älterer Thread

[Tecis AG / HDI Gerling TwoTrust Riemerrente Dynamic \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/30725-tecis-ag-hdi-gerling-twostrust-riesterrente-dynamic/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/30725-tecis-ag-hdi-gerling-twostrust-riesterrente-dynamic/) aktueller Thread mit einem detaillierten Produkt

[Carpe Diem \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/28143-carpediem-gute-finanzbildung-oder-b/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/28143-carpediem-gute-finanzbildung-oder-b/) sehr lesenswert
[Stellungnahme der CarpeDiem GmbH \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/34284-stellungnahme-der-carpediem-gmbh/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/34284-stellungnahme-der-carpediem-gmbh/)

[AFA / Primalife \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/26570-afa-prismalife-fondsgebundene-rentenversicherung/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/26570-afa-prismalife-fondsgebundene-rentenversicherung/) aktueller Thread
[AFA / Top Sachwert Primalife Rückkaufswert \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/8993-afa-top-sachwert-prismalife-ruckkaufswert/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/8993-afa-top-sachwert-prismalife-ruckkaufswert/) aktueller Thread

Alternativen gegenüber der DVAG oder anderen Strukturvertrieben

Beratungsthreads

[DVAG / Meine persönliche Absicherung und Vorsorge \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/31445-dvag-meine-persoeliche-absicherung-und-vorsorge/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/31445-dvag-meine-persoeliche-absicherung-und-vorsorge/)
[DVAG / Neue Berufsunfähigkeitsversicherung gesucht \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/31497-dvag-neue-berufsunfaehigkeit-gesucht/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/31497-dvag-neue-berufsunfaehigkeit-gesucht/)

[Neuordnung meiner persönlichen Absicherung \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/34635-neuordnung-meiner-persoelichen-absicherung/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/34635-neuordnung-meiner-persoelichen-absicherung/)

[Neugestaltung meiner Altersvorsorge - Suche Hilfe \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/29922-neugestaltung-meiner-altersvorsorge-suche-hilfe/page_p_537034_legolas2605_fromsearch_1#entry535866\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/29922-neugestaltung-meiner-altersvorsorge-suche-hilfe/page_p_537034_legolas2605_fromsearch_1#entry535866)

[DVAG - Bräuchte Hilfe... \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/30090-dvag-braeuchte-hilfe/page____legolas2605\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/30090-dvag-braeuchte-hilfe/page____legolas2605)

[Wunschpolice+Riemer+Bauspar bei DVAG \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/35065-wunschpoliceriesterbautpar-bei-dvag/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/35065-wunschpoliceriesterbautpar-bei-dvag/)

[Meine persönliche Situation / Brauche Rat von Euch \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/35690-meine-persoeliche-situation-brauche-rat-von-euch/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/35690-meine-persoeliche-situation-brauche-rat-von-euch/)

[Ratschläge über weiteres Vorgehen meiner Risiko- und Altersvorsorge \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/36984-ratschlag-ber-weiteres-vorgehen-meiner-risiko-und-altersvorsorge/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/36984-ratschlag-ber-weiteres-vorgehen-meiner-risiko-und-altersvorsorge/)

[Einige Verträge bei der DVAG / Wie weiter handeln? \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/39091-einige-vertrage-bei-der-dvag-wie-weiter-handeln/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/39091-einige-vertrage-bei-der-dvag-wie-weiter-handeln/)

[Was tun mit meinen DVAG Verträgen... \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/39678-was-tun-mit-meinen-dvag-vertraegen/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/39678-was-tun-mit-meinen-dvag-vertraegen/)

[Jung, ledig sucht: BU, KV und AV \(mal wieder Tecis\) \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/39704-jung-ledig-sucht-bu-kv-und-av-mal-wieder-tecis/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/39704-jung-ledig-sucht-bu-kv-und-av-mal-wieder-tecis/)

[Rente Pur, Basisrente, Privat-Rente mit Garantie \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/37644-rente-pur-basisrente-privat-rente-mit-garantie/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/37644-rente-pur-basisrente-privat-rente-mit-garantie/)

[5 Verträge bei der DVAG \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/41161-5-vertrage-bei-der-dvag/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/41161-5-vertrage-bei-der-dvag/)

Alters- und Risikoversorge von Berufseinsteigern

[Berufseinsteiger: Riemer / bAV / private Rentenversicherung \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/39642-berufseinsteiger-riester-bav-private-rentenversicherung/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/39642-berufseinsteiger-riester-bav-private-rentenversicherung/)

[Berufseinsteiger - Versicherungen \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/38544-berufseinsteiger-versicherungen/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/38544-berufseinsteiger-versicherungen/)

[Ratschlag Altersvorsorge / Risikoversorge für Berufseinsteiger \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/34079-ratschlag-altersvorsorge-risikoversorge-fur-berufseinsteiger/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/34079-ratschlag-altersvorsorge-risikoversorge-fur-berufseinsteiger/)

Altersvorsorgestrategien einzelner User

[Strategie für Otto-Normal \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/27205-strategie-fur-otto-normal/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/27205-strategie-fur-otto-normal/)

[Vorstellung Altersvorsorgestrategie \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/16723-vorstellung-altersvorsorgestrategie/page_p_260985_hl_%2Bvorstellung+%2Baltersvorsorgestrategie_fromsearch_1#entry260985\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/16723-vorstellung-altersvorsorgestrategie/page_p_260985_hl_%2Bvorstellung+%2Baltersvorsorgestrategie_fromsearch_1#entry260985)

Depot- und Anlagestrategien für Kinder und Jugendliche

[Strategie / Anlagen für unsere Kinder \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/38751-strategie-anlagen-fr-unsere-kinder/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/38751-strategie-anlagen-fr-unsere-kinder/)

[Diskussionsthread zu "Strategie / Anlagen für unsere Kinder" \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/38752-diskussionsthread-zu-strategie-anlagen-fr-unsere-kinder/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/38752-diskussionsthread-zu-strategie-anlagen-fr-unsere-kinder/)

[Girokonten für Kinder und Jugendliche \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/39083-girokonten-fr-kinder-und-jugendliche/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/39083-girokonten-fr-kinder-und-jugendliche/)

[Langfristige Anlage für Kind mittels Sparplan \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/27873-langfristige-anlage-fur-kind-mittels-sparplan/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/27873-langfristige-anlage-fur-kind-mittels-sparplan/)

[Sparen für den Nachwuchs \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/38200-sparen-fur-den-nachwuchs/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/38200-sparen-fur-den-nachwuchs/)

[Geldanlage für Kinder \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/37475-geldanlage-fur-kinder/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/37475-geldanlage-fur-kinder/)

[Kleines reales Kinderdepot \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/33200-kleines-reales-kinderdepot/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/33200-kleines-reales-kinderdepot/)

Inhaltsverzeichnis

Einleitung:

Das Forum bietet eine Unmenge an Informationen. Da es sehr viele interessante Threads gibt, die meist im Verborgenen bleiben, weil diese nicht mehr gefunden werden, habe ich eine Art Inhaltsverzeichnis und Linksammlung erstellt, damit diese Themen schnell auffindbar sind.

Es heißt immer, "Erst im Forum lesen und dann schreiben". Ich füge jetzt ein paar Threads zusätzlich ein, wobei es um unterschiedliche Themenbereiche geht.

Rubrik Altersvorsorge

Themen über Riemer

[Riemer - Die 4 Varianten \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/29729-riester-die-4-varianten/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/29729-riester-die-4-varianten/)

[Kostenvergleich der 4 Riemerprodukte \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/22466-kostenvergleich-der-4-riesterprodukte/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/22466-kostenvergleich-der-4-riesterprodukte/)

[Riemer Rente - Tipps und Tricks / Erklärungen, Beispielrechnungen, Links, Threadsammlung \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/35416-riester-rente-tipps-und-tricks/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/35416-riester-rente-tipps-und-tricks/)

[Kostenvergleich - Klassische Riemer Rentenversicherung vs. Fondsgebundene Riemer Rentenversicherung \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/34997-kostenvergleich-klassische-riester-rentenversicherung-vs-fondsgebundene-riester-rentenversicherung/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/34997-kostenvergleich-klassische-riester-rentenversicherung-vs-fondsgebundene-riester-rentenversicherung/)

[Sterbetafel Analyse \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/30606-sterbetafel-analyse/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/30606-sterbetafel-analyse/)

[Krieg Versicherung und Fondsanlage \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/21285-krieg-versicherung-und-fondsanlage/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/21285-krieg-versicherung-und-fondsanlage/)

Themen über Rürup

[Altersvorsorge Rürup \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/29695-altersvorsorge-rurup/page_p_529194_R%C3%BCrup_fromsearch_1&#entry529194\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/29695-altersvorsorge-rurup/page_p_529194_R%C3%BCrup_fromsearch_1&#entry529194)

[Rürup Vertrag / Zusatzleistungen lohnen oft nicht / Finanztest \(http://www.test.de/themen/versicherung-vorsorge/test/-Ruerup-Vertrag/1503904/1503904/1509244/\)](http://www.test.de/themen/versicherung-vorsorge/test/-Ruerup-Vertrag/1503904/1503904/1509244/)

[Rürup Vertrag / Unser Rat / Finanztest \(http://www.test.de/themen/versicherung-vorsorge/test/-Ruerup-Vertrag/1503904/1503904/1503906/\)](http://www.test.de/themen/versicherung-vorsorge/test/-Ruerup-Vertrag/1503904/1503904/1503906/)

[Rürup Vertrag / 5 Verträge im Vergleich / Finanztest \(http://www.test.de/themen/versicherung-vorsorge/test/-Ruerup-Vertrag/1503904/1503904/1509244/1510020/\)](http://www.test.de/themen/versicherung-vorsorge/test/-Ruerup-Vertrag/1503904/1503904/1509244/1510020/)

Rubrik Risikoversorge

Themen über die private Haftpflichtversicherung

[Haftpflichtversicherung / Vorstellung, Infos und Vertragsabschlusshinweise \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/30223-haftpflichtversicherung/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/30223-haftpflichtversicherung/)

[Private Haftpflichtversicherung für mich gesucht / Single- und Familientarife / zentraler Thread für die private Haftpflichtversicherung \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/34829-private-haftpflichtversicherung-fur-mich-gesucht-single-und-familientarife/\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/34829-private-haftpflichtversicherung-fur-mich-gesucht-single-und-familientarife/)

Themen über die Berufsunfähigkeitsversicherung

[Berufsunfähigkeitsversicherung / Dienstunfähigkeitsversicherung / Vorstellung, Infos und Vertragsabschlusshinweise \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/30228-berufsunfähigkeitsversicherung-dienstunfähigkeitsversicherung/\)](#)
[Beitrag mit einigen guten Themen über die Berufsunfähigkeitsversicherung \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/31051-allgemeine-fragen-und-ergaenzende-hinweise-zu-den-einzelnen-versicherungen/page_view_findpost_p_566709\)](#)
[Berufsunfähigkeitsversicherung sinnvoll? / Grundsatzdiskussion \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/8425-berufsunfähigkeitsversicherung-sinnvoll/\)](#)
[Berufsunfähigkeitsversicherung und Unfallversicherung / Beides sinnvoll? \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/18406-bu-und-unfallversicherung/\)](#)
[Invalität wird oft unterschätzt / FAZ.net \(http://www.faz.net/s/RubDoAD9A6D94EE4658B9DDDAEB8EE726Bo/Doc%7EE1AD2AE0BAF4746339Co7607C7FAF4EE5%7EATpl%7EEcommon%7EScontent.html\)](#)

Themen über die Unfallversicherung

[Unfallversicherung / Vorstellung, Infos und Vertragsabschlusshinweise \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/30222-unfallversicherung/\)](#)
[Unfallversicherung für mich gesucht / Single- und Familientarife / zentraler Thread für die Unfallversicherung \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/32418-unfallversicherung-für-mich-gesucht-single-und-familientarife/\)](#)

Themen über die KFZ - Versicherung

[KFZ - Versicherung / Vorstellung, Infos und Vertragsabschlusshinweise \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/30226-kfz-versicherung/\)](#)

Themen über die Rechtsschutzversicherung

[Rechtsschutzversicherung / Vorstellung, Infos und Vertragsabschlusshinweise \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/30224-rechtsschutzversicherung/\)](#)
[Gute Rechtsschutzversicherung für mich gesucht / Privat, Beruf, Verkehr, Arbeit, etc. / zentraler Thread für die Rechtsschutzversicherung \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/29830-gute-rechtsschutzversicherung-für-mich-gesucht-privat-beruf-verkehr-arbeit-etc/\)](#)

Themen über die Hausratversicherung

[Hausratversicherung / Vorstellung, Infos und Vertragsabschlusshinweise \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/30225-hausratversicherung/\)](#)
[Hausratversicherung gesucht / zentrales Thema \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/35849-hausratversicherung-gesucht/\)](#)
[Hausratversicherung / Beispiel Schadenregulierung \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/35118-hausratversicherung-beispiel-schadenregulierung/page_p_615804_%2Bhausratversicherung+%2B_fromsearch_1#entry615804\)](#)

Themen über die private Pflegeversicherung

[private Pflegezusatzversicherung / Vorstellung, Infos und Vertragsabschlusshinweise \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/30906-private-pflegezusatzversicherung/\)](#)
[private Pflegezusatzversicherung für mich gesucht / zentraler Thread zur privaten Pflegezusatzversicherung \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/13034-private-pflegezusatzversicherung-für-mich-gesucht/\)](#)
[Pflege-Riester / Pflege-Bahr / zentraler Thread über Vor- und Nachteile \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/38795-pflege-riester-pflege-bahr/\)](#)

Rubrik Allgemeines

Themen über das Haus und Bausparen

[Bauspartarife im Vergleich für Jeden individuell \(http://www.fmh.de/zinsen-vergleiche/bausparen\)](#)
[Energieeffizient Bauen, Hauskauf, Haussanierung, Hausfinanzierung und Förderung \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/29235-energieeffizient-bauen-hauskauf-haussanierung-hausfinanzierung-und-foerderung/\)](#)

Themen über mehrere Vergleichsseiten

[Versicherungsrechner / Individuelle Tarifübersicht \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/32733-versicherungsrechner/\)](#)

Rubrik Steuern / Vertrag kündigen / Vertrag behalten

[Kapitallebensversicherung mit Todesfallschutz und BUZ \(teil-\)kündigen? \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/39431-kapitallebensversicherung-mit-todesfallschutz-und-buz-teil-kundigen/page_pid_775539#entry775539\)](#)
[Vergleich nach Kosten und Steuern von Fondspolice und Eigenanlage \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/39317-vergleich-nach-kosten-und-steuern-von-fondspolice-und-eigenanlage/\)](#)
[Altvertrag vs. Neuvertrag / Vor- und Nachteile aus "Alt" mach "Neu" / private Rentenversicherung, Lebensversicherung, Riester-Rentenversicherung \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/39979-altvertrag-vs-neuvertrag-vor-und-nachteile-aus-alt-mach-neu-private-rentenversicherung-lebensversicherung-riester-rentenversicherung/\)](#)

Verbraucherhinweise und Urteile zu Versicherungen

[Ratgeber / Versicherungen kündigen \(http://www.dewion.de/ratgeber/kuendigen.shtml\)](#)
[FAZ.Net Vermögensfragen \(http://www.faz.net/s/RubDoAD9A6D94EE4658B9DDDAEB8EE726Bo/Tpl%7EEcommon%7ESGlossar%7EALook%7EEo.html\)](#)

Weiterführende Informationen:

Reining Lorelai

Geschrieben 12. November 2009 - 11:39

alles halt rhetorischer Bullshit und Polemik. So richtig neu ist das nicht. Man muss fairer Weise aber auch erwähnen, dass Banken mittlerweile auch ähnlich unterwegs sind. Der einzige Unterschied: Bei diesen Lutscherberatern von der DVAG wird noch mit einem gewissen Plan beraten, weil die Berater o Ahnung haben und sich deshalb an ein vorgegebenes EDV-System halten müssen. In den Banken dagegen macht jeder was er will. Ich habe irgendwo (ist aber auch schon ein paar Jahre her) mal gelesen, dass der AWD Testsieger war vor DVAG und MLP bei einem Beratungstest. Die Banken kamen alle dahinter. Aber: 1. Ist der Test natürlich schon alt und 2. hat der Sieger damals auch bloss 52% von 100% gehabt. Also wirklich ein armseliges Ergebnis. Der eigentliche Gewinner stand nicht auf der Liste. Die Honorarberater. Vielleicht für die Newbis also interessant... für diese Art der Dienstleistung sollte man unbedingt zahlen...

Gerald1502

Geschrieben 12. November 2009 - 11:23

 (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=66840) DVAG Gespräch.PDF (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=66840) (581,52K)
Anzahl der Downloads: 1800

 (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=66842) DVAG Unternehmenspräsentation 1.PDF (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=66842) (1,83MB)
Anzahl der Downloads: 840

 (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=66843) DVAG Unternehmenspräsentation 2.PDF (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=66843) (1,9MB)
Anzahl der Downloads: 537

 (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=46284) Empfehlungsstrategie beim Beratungstermin.PDF (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=46284) (2,76MB)
Anzahl der Downloads: 1812

 (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=46285) Unternehmensaufbau und Empfehlungstelefonate und Berufsinformer.PDF (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=46285) (3,62MB)
Anzahl der Downloads: 2456

[Informationen, Nachrichten und Artikel zur DVAG \(http://www.wertpapier-forum.de/topic/29402-funktionsweise-der-dvag/page_view_findpost_p_781333\)](http://www.wertpapier-forum.de/topic/29402-funktionsweise-der-dvag/page_view_findpost_p_781333)

Chris89

Geschrieben 12. November 2009 - 17:19

Bist du dir rechtlich sicher, dass du die ganzen Infos einfach so hochladen darfst?
Sowas könnte unter Umständen böse ausgehen.

Gerald1502

Geschrieben 12. November 2009 - 17:57

<http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=forums&module=forums§ion=findpost&pid=521340> Chris89, 12. November 2009 - 17:19:

Bist du dir rechtlich sicher, dass du die ganzen Infos einfach so hochladen darfst?
Sowas könnte unter Umständen böse ausgehen.

Hallo Chris89,

ich verstehe Deine Frage, aber letztendlich kann jeder, der dort an so einem Infoabend teilnimmt, sich solche Infos besorgen, auch wenn er mal einen Monat da mitmacht. Schließlich sagt die DVAG doch, wenn man so eine Infoveranstaltung besucht, dass man hinter die Kulissen schauen kann. Warum denn dann nicht auch im Internet?

Oder wie siehst Du das, wenn ein Vertreter zu Dir kommt, Dir ein Heft zeigt und Dich permanent nach Namen, Adressen und Telefonnummern und dauernd nach Deinem Interesse an einem Infoabend teilzunehmen, fragt?

Das geht weit an einer Beratung vorbei. Und wenn Du Dich entscheidest dort teilzunehmen, wird ständig von den anderen VBs versucht, Dich zum Anfangen zu motivieren. Über Risiken wird nix gesagt, eher wird erwähnt, dass Du sehr viel Geld verdienen kannst, aber das Du einige Verträge abschließen und Mitarbeiter werben musst, wird anfangs nicht gesagt. Diese Mitarbeiterwerbung wird doch nur betrieben, um schnell und unkompliziert an die Namen und Telefonnummern von Familie und Freunde heran zu kommen und man selber in der Karriereleiter hoch steigt. Nix anderes. Und wer nicht mehr mitmachen will, weil Er keine Zeit hat, wird wie der letzte Dreck behandelt.

Zur Aufklärung habe ich es hier hineingesetzt.

Gerald1502

Geschrieben 17. November 2009 - 19:01

Ich habe mal noch 2 Policen eingefügt, die in anderen Threads besprochen wurden und die ich, wo ich 2004 dort mal viertelst mitgemacht habe, als Produktunterlagen bekommen habe.

An den Zahlen sieht man, dass es in vielen Fällen an der Realität vorbei geht. Bei Folgeprovisionen ist ein großer Widerspruch drin, den ich markiert habe. Ihr alle wisst, was man im Jahr 2004 abgeschlossen hat, ist steuerfrei. Warum wird dann jetzt versucht nochmal zu schlechteren Konditionen neu abzuschließen? Daran erkennt man, dass die Beratung auf der Strecke bleibt. Alles dran setzen, dass man noch vor 2005 Verträge abschließt und später die Verträge dann schlecht redet, damit man neue Provisionen bekommt. Da sieht man mal, dass die den Altersvorsorgemarkt als eine schnelle Einnahmequelle sehen und man den Menschen, wenn Sie nichts fürs Alter tun, ein schlechtes Gewissen einreden.

Aber andere sind zum Teil auch nicht besser.

Ich habe noch einen Bericht gelesen, dass der TÜV rund 30000 für seine Ratings von den einzelnen Gesellschaften bekommt und das andere Ratings nur gekauft sind.

[gekaufte Ratings \(http://www.n-tv.de/ratgeber/anlegensparen/Gute-Noten-fuer-Pleitefonds-article592806.html\)](http://www.n-tv.de/ratgeber/anlegensparen/Gute-Noten-fuer-Pleitefonds-article592806.html)

 (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=46467) [Rente 1-2-3 Police.PDF \(http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=46467\)](http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=46467) (1,02MB)

Anzahl der Downloads: 807

 (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=46468) [Start Ziel Police.PDF \(http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=46468\)](http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=46468) (1,24MB)

Anzahl der Downloads: 1086

 (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=46469) [Folgeprovision.PDF \(http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=46469\)](http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=46469) (636,91K)

Anzahl der Downloads: 1176

webwude

Geschrieben 18. November 2009 - 12:26

Ohne Dir zu nahe treten zu wollen, sind Deine Beiträge sehr schwer zu lesen, zum einen, weil so gut wie keine korrekten Zeichensetzungen vorkommen, zum anderen, weil die Sätze "wie gesprochen" geschrieben sind. Wenn Du ein wenig Zeit und Mühe investierst, tust Du Dir selber als Autor und "uns" als Leser sicherlich einen Gefallen.

Just my 2 cents,
ww

Gerald1502

Geschrieben 18. November 2009 - 12:33

Danke Webwude für Deine Anregungen. Werde Mir nochmal die Zeit nehmen und es bearbeiten.

Meine Frage an Dich.

Sind die angehängten Dateien gut zu lesen. Das Problem ist, wenn ich die Auflösung höher nehme, dass zuviel Speicherplatz benötigt wird.

webwude

Geschrieben 18. November 2009 - 13:23

Die Dokumente sind lesbar - darüber brauchst Du Dir keine Gedanken zu machen 😊

Viele Grüße,
ww

Gerald1502

Geschrieben 18. November 2009 - 13:48

Gut, darüber bin ich froh, dass sie lesbar sind. Habe es jetzt bearbeitet. Hoffe es ist verständlicher.

webwude

Geschrieben 18. November 2009 - 17:45

Wie gesagt, sollte kein Angriff sein, nur war es schwer zu lesen, aufgrund mangelnder Groß-/Kleinschreibung und/oder Zeichensetzung. Aber geht schon in die richtige Richtung 😊

Viele Grüße,
ww

Taurus1963

Geschrieben 02. Dezember 2009 - 08:57

Hallo Gerald, gefällt mir du hast dir sehr viel Mühe gegeben 😊

Schinzilord

Geschrieben 02. Dezember 2009 - 12:07

@ Gerald:

Danke für deine Mühen. Ist echt interessant, solche Einblicke zu erhalten.

Was mich ziemlich wurmt:

Westerville ist Aufsichtsratsmitglied bei AWD (glaub ich, oder wars DVAG?).

Das ist für mich persönlich absolut untragbar und ein Grund für seine Nichtwahl.

Gerald1502

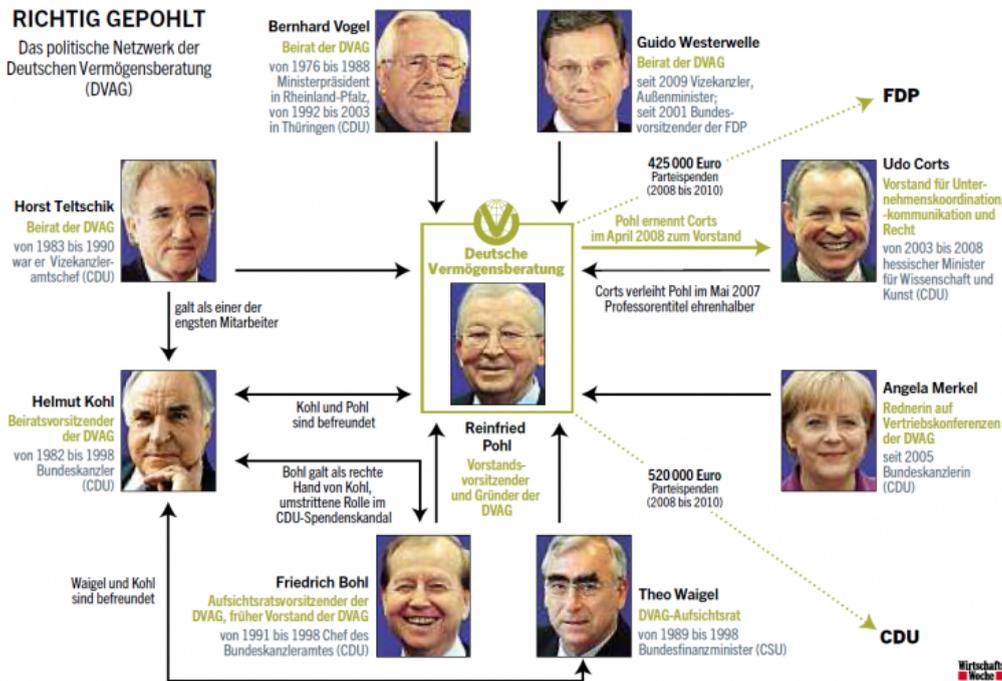
Geschrieben 02. Dezember 2009 - 12:28

Danke Taurus und Schinzilord für euer Lob.

[Guido in der DVAG](http://www.handelsvertreter-blog.de/2009/09/28/die-nebenjobs-des-dr-guido-westerwelle/) (<http://www.handelsvertreter-blog.de/2009/09/28/die-nebenjobs-des-dr-guido-westerwelle/>) und [Guidos Nebentätigkeiten](http://www.bundestag.de/bundestag/abgeordnete/bio/W/westeguo.html) (<http://www.bundestag.de/bundestag/abgeordnete/bio/W/westeguo.html>) Das viele Politiker einfach nur Lobbyismus betreiben, um fett abzusahnen, finde ich nicht ok. Dagegen kann man aber nichts machen. Da spielt Geld und Beziehungen eine große Rolle. Und wer bleibt dabei auf der Strecke? Der zahlende Sparer.

RICHTIG GEPOHLT

Das politische Netzwerk der Deutschen Vermögensberatung (DVAG)



WirtschaftsWoche Nr. 30 vom 26.07.2010

[forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=73187](http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_rel_module=post&attach_id=73187)

<http://www.wertpapier->

webwude

Geschrieben 03. Dezember 2009 - 10:19

Zur Eigenwahrnehmung der DVAG - zum Teil echt amüsan zu lesen:

<http://www.dvag-unternehmensblog.de/> (<http://www.dvag-unternehmensblog.de/>)

Viele Grüße,
ww

Gerald1502

Geschrieben 05. Dezember 2009 - 00:18

Habe ich gerade gefunden. Kennt bestimmt schon Jemand von Euch

Die Deutsche Vermögensberatung - eine Sekte?

Bitte lesen Sie dazu auch: <http://www.sekten-sa...egsprobleme.htm> (<http://www.sekten-sachsen.de/ausstiegsprobleme.htm>)

Die in den sektenspezifischen Ausstiegsproblemen beschriebenen Positionen weisen erstaunliche Ähnlichkeit mit den Erfahrungen von Sektenmitgliedern und Berater der DVAG - Deutsche Vermögensberatung AG - auf. Die bereits vor Jahren angestellten Vergleiche der Deutschen Vermögensberatung zur Scientology-Sekte durch Herrn Wolfgang Dahm können nach ausgiebiger Recherche nur bestätigt werden.

Sekten erfüllen den Wunsch vieler Menschen, an etwas glauben zu können und nach dieser Überzeugung zu leben. Vielen Sektenanhängern gelingt der Ausstieg nicht, weil sie ihren Glauben nicht aufgeben wollen. Sie glauben an ihre Gruppe (Ihre Familiengemeinschaft) und sind wie selbstverständlich bereit, sich zu ändern, wenn die "Familiengemeinschaft" es fordert.

Die meisten Menschen sind aufrichtig und ehrlich. Sie beginnen die Tätigkeit bei der DVAG - Deutsche Vermögensberatung AG - mit der festen Überzeugung, etwas Gutes und Richtiges für Ihre Kunden zu tun. Mit dem Willen, etwas Gutes zu tun, wollen sie in ihrem Leben etwas erreichen.

Darüber hinaus stehen Sie zu ihrer Tätigkeit, wenn sie sich für eine Sache entschieden haben.

Die meisten Vermögensberater sagen sich, wenn ihnen Zweifel kommen: Ich habe mich hierfür entschieden. Mir war von Anfang an klar, dass es nicht einfach sein wird. Ich will zu den Erfolgreichen gehören. Jetzt habe ich zwar ein paar Zweifel, aber ich habe mich dafür entschieden." Sie wollen auf keinen Fall aufgeben und zwingen sich dazu weiterzumachen - je länger sie dabei bleiben, umso schwerer wird es auszusteigen.

Diese "Überwindung" wird noch dadurch gefördert, dass die Gerichte aufrechterhalten werden, dass man ohne die DVAG nicht erfolgreich sein kann. Existenzängste werden künstlich geschaffen. Aussteiger werden juristisch verfolgt. Wenn Du den Doktor verärgerst, wird er Dich verstoßen und ruinieren. Das sind die Botschaften, die von Vermögensberater zu Vermögensberater weitergegeben werden.

Von früherster Kindheit an lernen wir Autoritätspersonen zu respektieren. Die Autorität des Führers innerhalb einer Sekte ist unangefochten. Die Autorität von Dr. Pohl ebenfalls: Wer Fragen stellt, greift ihn an. Zweifel und Kritik werden innerhalb der Familiengemeinschaft nicht geduldet. Es führt zu offener Auseinandersetzung, Entzug der Freundschaft und Ausstoß aus der "Familiengemeinschaft".

Gruppendruck ist die Hauptursache für die Schwierigkeiten beim Ausstieg. Wiederum ist es so, dass die Autosuggestion und die Beeinflussung der "Familiengemeinschaft" dazu führen, dass man sich mit folgenden Überlegungen selbst beruhigt: Die anderen geben ja auch nicht auf bzw. ich kenne Vermögensberater, die schon seit 10, 15, 20 Jahren dabei sind. Die haben es doch auch geschafft. Es muss an mir liegen, ich mache etwas falsch. Ich muss mich einfach mehr anstrengen. Im Moment verdiene ich noch nicht genug, ich gehöre allerdings schon zu den guten Beratern und werde es bald geschafft haben." Diese ständige Suggestion wird unter anderem durch zahlreiche "Motivationseminare" verursacht. Große Unterstützung erhält die DVAG in dieser Beziehung durch Nikolaus Enkelmann.

aber nicht nur der Gruppendruck verhindert, dass Anhänger ihre Situation hinterfragen. Oft erhalten sie auch falsche Informationen: Über das Geschehen und die regulären Arbeitsbedingungen im Rest der Finanzwelt wird ihnen falsch oder einseitig berichtet. Aufgrund dieser mangelnden Information schätzen die Vermögensberater ihre eigentliche Situation und die Möglichkeiten außerhalb der DVAG - Deutsche Vermögensberatung AG - häufig falsch ein.

Durch die ständigen Bemühungen die sozialen Kontakte außerhalb der DVAG - Deutsche Vermögensberatung AG - zu unterbinden und die Vermögensberater in Freizeitaktivitäten, Wochenendschulungen und Urlauben immer unter Kontrolle der Gruppe zu halten, sollen Zweifel und das Hinterfragen verhindert werden.

Auch in den vielen Sekten werden die Mitglieder dazu gebracht, mit Familie, Freunden, Bekannten (soweit sie nicht selbst der Sekte angehören) die Kontakte abzubrechen. In diversen Schulungen wird gelehrt, dass diejenigen Freunde sind, die den Vermögensberater in seiner Arbeit unterstützen. Das ist der Direktionsleiter, der Betreuer und natürlich der "Doktor". Wer nicht Kunde sein will, wer Zweifel äußert ist kein Freund. Eltern, Verwandtschaft, Freunde, die nicht sofort zu Kunden werden, werden zukünftig gemieden. Es kommt teilweise zum Bruch mit der eigenen Verwandtschaft.

Durch die starke zeitliche Einbindung in die "Familiengemeinschaft" sollen möglichst wenig menschliche Kontakte (intensivere Freundschaften) außerhalb der eigenen Gemeinschaft gepflegt werden. So kommt man mit der Außenwelt nur oberflächlich in Berührung. Geht ein Mitglied einer Sekte nach draußen", so vorrangig, um zu missionieren. Bei der DVAG - Deutsche Vermögensberatung AG - werden wildfremde Menschen bei jeder Gelegenheit angesprochen um diese von der positiven Arbeit des Vermögensberaters zu überzeugen. Es wird keine Gelegenheit ausgelassen, das "grandiose Unternehmen DVAG --- Die Nummer 1 weltweit" zu erwähnen.

Wer in einer Umgebung lebt, in der alle gleich denken und handeln, dem bereitet es große Probleme, sich mit den Ansichten Außenstehender ernsthaft und kritisch zu befassen. Falls es zu Begegnungen mit der Familie oder alten Freunden kommt, so fühlen sich Sektenanhänger oft fremd und nicht verstanden. Sie sind froh, wieder in die kleine, überschaubare und sichere Welt ihrer Sektengemeinschaft zurückkehren zu können.

Auch wenn das Leben in der DVAG - Deutsche Vermögensberatung AG - durch Kaltaquise, Stornos, Umsatzdruck, Existenzängste oft hart und anstrengend ist, ist es vertraut.

Der Gedanke, sich von der DVAG - Deutsche Vermögensberatung AG - zu lösen, wird immer unvorstellbarer: Was würde sie schon im normalen Leben erwarten? Fast alle alten Kontakte wurden abgebrochen (teils hat falsche Beratung zu Streit geführt, teils hat Kritik und Zweifel an der DVAG - Deutsche Vermögensberatung AG - zu Auseinandersetzungen geführt).

Die Leute hätten Vorurteile, würden sie meiden, ihnen keine Arbeit geben. Den alten Job hat man gekündigt und von der wirklichen Finanzbranche hat man eigentlich keine Ahnung. Durch ihre Abgeschlossenheit von der Außenwelt verfallen die DVAGler immer mehr in eine emotionale und psychische Lähmung. Im Falle eines Austritts verweigern die noch verbliebenen DVAGler in der Regel jeden Kontakt. Die ehemaligen Freunde werden sogar zu Feinden. Es werden innerhalb der Familiengemeinschaft Lügen erzählt. Der Aussteiger verliert damit auch seinen gesamten Freundeskreis und steht meist völlig allein da.

Nicht nur vor dem Leben außerhalb der DVAG - Deutsche Vermögensberatung AG - haben die Aussteiger Angst. Innerhalb der DVAG wird die Angst gefördert. Geschichten über ruinierte Aussteiger werden häufig erzählt. Begeht ein Mitglied den Fehler zu gestehen, dass es die DVAG verlassen will, wird es eine Zeitlang ausgeschlossen. Gleichzeitig wird es denunziert, und es werden Lügen über sein Befinden bei Kollegen und sogar Kunden verbreitet. Dies verstärkt die Angst der anderen, ihnen könnte ähnliches widerfahren. Wer jahrelang Mitglied der DVAG war, hat viel investiert und oft Dinge getan, von denen er weiß, dass er sie im normalen Leben nicht getan hätte. Scham und Schuldgefühle erschweren so den Ausstieg und die Rückkehr in ein Leben außerhalb der DVAG.

Diese Schilderung basiert auf den Ausstiegserfahrungen von Sektenmitgliedern. Sie spiegeln allerdings zu fast 100% meine eigenen Erfahrungen beim Ausstieg aus der DVAG wieder.

Jens Klingebiel, www.exdvag.de

Was ist eine Sekte?

Die nachfolgende Definition habe ich zum Thema Sekte gefunden. Ich will versuchen, die Parallelen zur DVAG - Deutsche Vermögensberatung AG - kenntlich zu machen.

1. Die Gemeinschaft verfügt über eine klar definierte Führung.
2. Die Führung ist jedem Mitglied bekannt.
3. Den Verlautbarungen der Führung wird hohe Aufmerksamkeit zuteil.
4. Die Führung ist absolut, d.h. niemanden verantwortlich.
5. Die Führung ist für jede anstehende Frage zuständig und kompetent.
6. Kritik an der Führung kommt nicht vor. Die Mitglieder sind so überzeugt von Ihrer Gemeinschaft, dass sich kein aktives Mitglied findet, das bereit wäre, auch nur eine Aussage der Führung zu kritisieren oder in Frage zu stellen.

Diese Punkte treffen eindeutig auf den "Übervater" Dr. Pohl zu. Kritik wird nicht geduldet und führt zu sofortigen Sanktionen von Seiten der Arbeitskollegen. Der Personenkult, der in der DVAG aber auch beim AWD betrieben wird ist unnatürlich. Selbstverständlich werden auch in anderen Firmen die Vorstandsvorsitzenden teilweise bewundert, allerdings besteht meines Erachtens ein Unterschied, ob die wirtschaftlichen Leistungen geschätzt werden oder ob eine Person inklusive Familie mit einem kollektiven Heiligenschein versehen wird. Es wird alles kritiklos hingehumert. Sogar der befremdliche Eintritt von "Führem" auf einem weißen Elefanten, bei Großveranstaltungen wirft keine Fragen auf.

Der Ruf oder allein der runde Geburtstag ihres Doktors bringt die Vermögensberater dazu kurzfristig Umsätze zu generieren, die vorher nicht möglich waren.

Der Doktor ist auch Ansprechpartner in jeder Hinsicht. Es werden Geschichten weitererzählt, von Begegnungen mit dem Dr. in Portugal. Bei dem er höchstpersönlich für die Behebung der Mängel in der Unterkunft kleiner Vermögensberater sorgte.

2. Abschottung

1. Die Gemeinschaft reduziert die Kontakte ihrer Mitglieder zu Nichtmitgliedern auf ein Minimum.
2. Die Gruppe und das soziale Umfeld eines Mitglieds werden deckungsgleich.
3. Die Abschottung beinhaltet den Verzicht auf gruppenfremde Lehren. Gruppenfremde Literatur ist damit zumindest höchst problematisch.
4. Geheiratet wird ausschließlich unter Gruppenmitgliedern.
5. Freundschaften zu Nichtmitgliedern werden keine geschlossen.
6. Gruppenregeln dienen dazu, diese Abschottung zu fördern.

Die Abschottung erfolgt bei der DVAG in Form einer sehr hohen zeitlichen Einbindung in diverse Aktionen. Urlaube werden nach Möglichkeit in den firmeneigenen "Begegnungsstätten" verbracht. Freizeit wird mit Kollegen geplant. Regelmäßige Veranstaltungen und Schulungen am Wochenende, die bei angenehmer Atmosphäre und im großen zeitlichen Rahmen ablaufen reduzieren die Zeit außerhalb des DVAG-Umfeldes weiterhin. Wenn Kontakt nach "außen" aufgenommen wird, dann wird missioniert. Bei jeder Gelegenheit versucht der Vermögensberater seine Gesprächspartner von seiner DVAG zu überzeugen.

3. Gruppendruck

1. Die Sekte kennt eine rigorose Kontrolle der Einhaltung der Gruppenregeln.
2. Die Mitglieder überwachen sich gegenseitig.
3. Sich dem Gruppendruck entziehende, "liberale" Mitglieder kommen kaum vor.

Ein Verstoß gegen die Grundsätze und Regeln der DVAG wird durch jeden einzelnen Kollegen zu Kenntnis genommen. Je nach Person kommt es zu persönlichen Ermahnungen bis hin zur Meldung an den Betreuer, Direktionsleiter und im schlimmsten Fall nach Frankfurt.

Quelle [EX DVAG \(http://www.exdvag.de/6.html\)](http://www.exdvag.de/6.html)
[DVAG spendet für Schwarz Gelb \(http://www.heise.de/tp/r4/artikel/31/31182/1.html\)](http://www.heise.de/tp/r4/artikel/31/31182/1.html)

Gerald1502

Geschrieben 07. Dezember 2009 - 18:40

Hallo zusammen,

ich habe bei der AachenMünchener bei meiner Riester-Rente Strategie NO 1 die Dynamikerhöhung widersprochen und habe die RiesterRente Strategie NO 1 als unrentabel bezeichnet. Des Weiteren habe ich noch andere Dinge geschrieben, wie z.B. dass ich eine niedrigere Garantierente habe, usw.

Heute habe ich Post von der AachenMünchener bekommen. Das Schreiben habe ich beigefügt und es stimmt hinten und vorne nicht.

Ich korrigiere das Schreiben mal mit Worten, damit ihr, wenn ihr es lest, auch Bescheid wisst.

Es wird meine alte Riester-Rente Wachstum mit Garantie Tarif 2 RG, mit der Riester-Rente Strategie NO 1 verglichen. Man muss es aber so sehen, dass man hier eine klassische Riester-Rentenversicherung mit einer fondsgebundenen Riester-Rentenversicherung vergleicht.

Es wird mit 91€ zum 01.11.2009 fiktiv bei der RiesterRente Wachstum mit Garantie Tarif 2 RG gerechnet. Bezahle aber seit 01.05.2008 die 91€. Es sind also 1000€ Differenz. Das seht Ihr bei eingezahlte Beiträge. Des Weiteren sind ja 1000€ von der RiesterRente Wachstum mit Garantie Tarif 2 RG in die RiesterRente Strategie NO 1 gegangen.

Die, die schon öfters mit der DVAG zu tun hatten, werden bestimmt zustimmen, wenn ich sage, das der VB immer mit 8% p.a. gerechnet hat. Dann lasst Euch überraschen, was die AachenMünchener schreibt. Und einmal gehen Die von einem Rentendatum von 2049 und dann auf einmal bei 2051.

Also viel Spaß beim lesen. 😊

Angehängte Datei(en)

 (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=47125) RR Strategie NO 1 Antwort AM.PDF
 (http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=core&module=attach§ion=attach&attach_id=47125) (3,74MB)
 Anzahl der Downloads: 1494

Kuhni

Geschrieben 28. Dezember 2009 - 22:03

Ein interessantes Thema welches hier besprochen wird.
 Aber zunächst mal vorweg das ich nicht zur DVAG gehöre und auch nie für diese tätig war und auch niemals werde. Und in diesem Fall kann ich wirklich "niemals" sagen.

Die DVAG ist ein stinknormaler Strukturvertrieb, den es in vielen anderen Bereichen auch gibt (HML, LR, uvm...) und hat die Aachener und Münchener Versicherung übernommen.
 Jeder der also Aachener und Münchener- Verträge hat hat somit also DVAG- Verträge. Bei solchen Übernahmen ist natürlich immer der Kundenbestand interessant den ein Unternehmen hat. Neben Betriebswirtschaftlichen Interessen natürlich. Deshalb übernimmt eine Allianz die Dresdner Bank, verkauft sie wieder, eine Commerzbank übernimmt sie, aber auch hierfür gibt es unzählige weitere Beispiele.

Die Eigenschaft eines Versicherungsunternehmens besteht darin Versicherungen zu verkaufen. Und jeder von uns hat sicher schon mal eine Versicherung gekauft (Kfz-Haftpflicht z.B.).
 Um diese Versicherungsprodukte an den Mann zu bringen muss es Vertreter geben die diese Produkte verkaufen. Hier sollte man allerdings auf die Ausbildung achten, den viele Unternehmen schicken noch heute schlecht ausgebildete Leute raus. Und man sollte natürlich auf die Vorgehensweise achten.

Es gibt (noch gar nicht so lange) die sogenannten Vermittlerlinien, die auf EU- Ebene umgesetzt werden mussten. Die Verpflichten Versicherungsunternehmen mittlerweile dazu ihre Leute ordentlich auszubilden und eine Beratungshaftung zu übernehmen. Diese Beratungshaftung liegt bei freien Vermittlern bei dem Vermittler selbst. Daher muss der "angehende" Versicherungsvermittler einen Ausbildungsnachweis vorlegen können (oder halt eine machen), eine saubere Schufa-Auskunft, Creditreform-Auskunft, o.ä. vorweisen können sowie eine saubere AVAD-Auskunft haben und ein sauberes polizeiliches Führungszeugnis vorlegen. Ohne diese Nachweise gibt es heute keine Registriernummer bei der IHK, ohne Registrierung keine Berufserlaubnis. Sei den die Gesellschaft übernimmt die Haftung.

Ein Vermittler muss eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abschließen um bei Falschberatung und der daraus resultierenden Vermögensschaden haften zu können. Weiter müssen Beratungsdokumentationen geschrieben werden, den jeder Versicherungsvermittler ist grundsätzlich zu einer umfassenden, bedarfsgerechten Beratung verpflichtet. Wer dieser Pflicht in allen Ehren nachkommen will muss Fragen, nach Ziele, Wünsche, usw. stellen. Ansonsten besteht die Gefahr am Bedarf vorbei zu versichern.

Also grundsätzlich machen die hier genannten "VB" nichts schlechtes oder falsches, sie bringen es oft nur schlecht rüber. Und was natürlich in einer seriösen Versicherungsberatung ganz schlecht ist, ist die Idee den Kunden zum Berater zu machen. Da wird die persönliche Gier und die Strukturierung im DVAG- Vertrieb zur Falle.

Das jeder seine Produkte für die Besten hält ist eine natürliche, professionelle Überzeugung die man im Verkauf haben muss, sonst ist man im falschen Job. Allerdings liegt die Kunst darin im Gespräch zu zuhören, es vernünftig und sympathisch rüberzubringen. Jeder Vertreter verkauft erst sich, dann seine Produkte. Oder haben Sie schonmal bei einem unsympathischen Verkäufer eingekauft? Ich denke nicht! Denn dem gönnt man eigentlich nicht den Dreck unter den Nägeln.

Ich denke dass man sicher einiges öffentlich machen kann, aber man sollte dabei oder besser noch vorher darüber nachdenken wie ein solches Berufsbild gestaltet ist. Persönliche Enttäuschungen oder Ähnliches haben in einer sachlichen Betrachtung nichts zu suchen.

Nochmal, die Vorgehensweise mancher Strukturvertriebler ist nervig, oft nicht richtig, aber stellt nicht das Groh der Vertreter dar. Eine ordentliche Beratung beinhaltet Fragen nach Wünschen, Zielen und Einkommen.

molari

Geschrieben 29. Dezember 2009 - 16:05

Das Problem ist das man ganz einfach viel zu oft, Leute ohne eine richtige Ausbildung auf Leute löslässt. Da kommt dann von oben die Meldung Produkt xy ist das beste in Kombi mit ner BU und schon wirs den Leute verkauft als wäre es das beste. Das hier aber oft mit Unabhängigkeit erworben wird, die defacto nicht besteht und dadurch das Vertrauen der Leute erschlichen wird um ihnen die oft überbeurten Produkte zu verkaufen, ohne selbst die Kostenstruktur bis ins letzte Detail zu kennen halte ich für falsch. Das man mit persönlicher Enttäuschung nicht argumentieren kann ist nunmal so. Aber Erfahrungen sind auch Fakten und wenn die oft negativ sind dann spricht das für sich.

Ich kenne Fälle da wurden Leuten die über 55 sind noch Aktienfonds aufgeschwatzt und auf den Erträgen der Altverträge wurde neue Verträge abgeschlossen. Viel Provisionsgeiler geht ja wohl kaum noch...

peter32

Geschrieben 29. Dezember 2009 - 16:33

<http://www.wertpapier-forum.de/index.php?app=forums&module=forums§ion=findpost&pid=537909> molari, 29. Dezember 2009 - 16:05:

Da kommt dann von oben die Meldung Produkt xy ist das beste in Kombi mit ner BU und schon wirs den Leute verkauft als wäre es das beste.

Das finde ich immer super, sobald irgendwas als "das beste" dargestellt wird, kaufen die Leute ohne nachzufragen.

Aufgrund der vielen Anbieter und Produkte mit teils sehr komplexen Bedingungen halte ich es in den meisten Fällen für schlichtweg unmöglich, "das beste" zu identifizieren.

Ich finde sobald ein Berater ein Produkt als "das beste" bezeichnen möchte, müsste er direkt danach eine halbe Stunde lang Fakten und Vergleichswerte darlegen können, warum das so ist. Alles andere ist Augenwischerei und nutzt Gutgläubigkeit der Kunden aus.

Weiterführende Informationen:

1 2 >