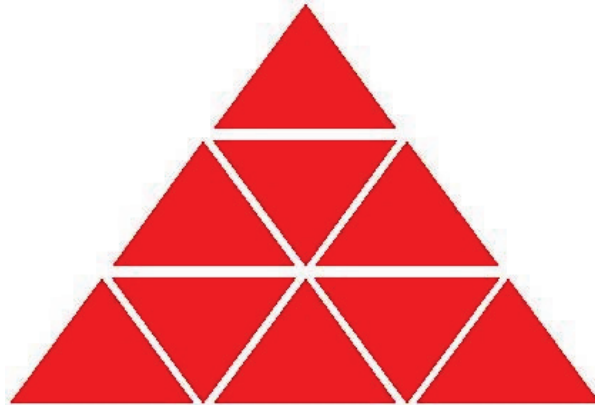


Volker Spiegel



Schwarze Schafe

Arme Schweine

Denkstöße für intelligente Verbraucher

VMV Verband marktorientierter Verbraucher e.V.

Bibliothekarische Informationen Der Deutschen Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliographie; detaillierte bibliographische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-9813060-3-3

**VMV – Verband marktorientierter Verbraucher e.V.
Christophstraße 20, Köln**

Die Informationen in diesem Buch wurden mit großer Sorgfalt erarbeitet. Dennoch können Fehler, insbesondere bei der Beschreibung des Gefahrenpotentials von Versuchen, nicht vollständig ausgeschlossen werden. Verlag, Autoren und ggf. Übersetzer übernehmen keine juristische Verantwortung oder irgendeine Haftung eventuell verbliebene fehlerhafte Angaben und deren Folgen.

Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der Vervielfältigung und Verbreitung in besonderen Verfahren wie fotomechanischer Nachdruck, Fotokopie, Mikrokopie, elektronische Datenaufzeichnung einschließlich Speicherung und Übertragung auf weitere Datenträger sowie Übersetzung in andere Sprachen, behält sich der Autor vor.

1. Auflage 2009

Druck und Bindung: **MVR Druck GmbH**
KölInstraße 109
50321 Brühl

Ein Weg wird zur Straße,
wenn ihn viele gehen.

Eine Lüge wird nicht zur Wahrheit,
nur weil sie oft genug wiederholt wird.

Unrecht wird nicht zu Recht,
auch wenn es viele tun.

Die 70 habe ich überschritten, und noch immer faszinieren mich Versicherungen. Aber auch nach mehr als 40 Jahren wechselnder Erfolge habe ich mich noch immer nicht an die Art und Weise gewöhnen können, wie schlecht informierte aber gutgläubige Verbraucher von vielen Versicherungsvermittlern über den Tisch gezogen und ausgebeutet werden, nur damit diese selbst besser überleben können.

Aber ich bin Optimist und hoffe noch immer, irgendwann irgendetwas verändern zu können.

Versicherungen sind notwendig, und doch ist unsere Assekuranz – zumindest aus der Sicht kritischer Verbraucher – zu einer gewaltigen Geldvernichtungsmaschine geworden. Sie erfüllt nicht mehr die soziale Aufgabe, die sie in Staat und Gesellschaft übernehmen müsste.

Milliarden werden zu Lasten der weniger intelligenten Verbraucher vernichtet, um ein teilweise sogar menschenverachtendes Vertriebssystem künstlich am Leben zu erhalten.

A handwritten signature in blue ink, reading "Volker Jansing". The signature is written in a cursive, flowing style.

Nein, liebe Leserin! Nein, lieber Leser, nein!

Ich habe es noch nie jemandem ins Gesicht gesagt, er sei dumm oder zumindest weniger intelligent, nur weil er in seinem Leben ein paar falsche Entscheidungen bei seinen Versicherungen getroffen hat. Und ich werde es auch in Zukunft nicht tun.

Auch nicht zu Ihnen.

Denn auch wenn ich Ihnen auf den Kopf zu sagen würde, Sie seien schlicht und ergreifend dumm – oder höflicher ausgedrückt, Sie seien weniger intelligent oder gehörten zumindest nicht zu den intelligenten Verbrauchern, würden Sie es, selbst wenn es zuträfe, wahrscheinlich nicht wahr haben wollen.

Stimmt's?

Ich würde also – völlig unnötig - in eine sinnlose und zeitraubende Diskussion verwickelt, die letztlich doch zu keinem Ergebnis führen und uns auch nicht weiterbringen würde.

Abgesehen davon, dass ein solches Verhalten von meiner Seite unhöflich und unentschuldigbar wäre, würde ich riskieren, dass Sie stärker als ich sind.

Das wäre Pech für mich!

Dann könnten Sie mich auf mein loses Maul hauen, weil Sie keinen Spaß verstehen und mir meine ungehörigen Bemerkungen übel nehmen. Also lasse ich es lieber und erzähle Ihnen nur ein paar interessante Geschichten über das Verhalten von intelligenten und weniger intelligenten Menschen.

Damit überlasse ich es Ihnen, ob Sie sich im Handeln anderer Verbraucher unter Umständen selbst wiedererkennen und ob Sie deren Fehlverhalten als eigene Fehler erkennen wollen. Sie würden sich also immer nur die Schuhe anziehen, die Ihnen auch wirklich passen.

Damit gebe ich Ihnen die elegante Möglichkeit, Ihr unter Umständen falsches Verhalten ganz unauffällig zu ändern und sich damit völlig neu zu positionieren.

Ihr Vorteil, niemand würde etwas von Ihrem Gesinnungswandel merken.

Schließlich ist der Intelligente in der Lage, die Fehler, die er gemacht hat, selbstkritisch zu erkennen, sie zu analysieren und aus den Folgen seines Fehlverhaltens für die Zukunft zu lernen.

Der weniger Intelligente macht – zumindest seiner eigenen Meinung nach - ohnehin nie Fehler. Der glaubt das aber auch nur.

In Wirklichkeit aber macht der weniger Intelligente immer wieder die gleichen Fehler.

Er rennt, um es anschaulich zu sagen, völlig schmerzfrei mit dem Kopf immer wieder gegen die gleiche Wand oder auch gegen die gleiche offen stehende Tür. Zum Schluss wundert er sich dann aber auch noch, wenn die Hörnchen auf seiner Stirn immer größer und farbenfroher werden.

Es ist für mich immer wieder erstaunlich, festzustellen, wie vielen Menschen ich ganz offensichtlich auf die Füße trete, wenn ich von intelligenten und weniger intelligenten Verbrauchern oder auch von armen Schweinen und schwarzen Schafen spreche, und wie wenig mir das ausmacht, wenn sie mir deshalb böse sind.

Ganz offensichtlich gibt es Menschen, die fühlen sich bereits angegriffen, wenn man ihnen auch nur ein gewisses Maß an Intelligenz unterstellt.

Was fällt Ihnen ein,
uns für intelligent zu halten?

Nein!

Nein! Wir sind intelligent.

Schocktherapie

Ich muss Sie aber auch warnen. Vorsicht! Gift!

Der Inhalt dieses kleinen Buches mit seinen gut gemeinten Denkanstößen ist ausschließlich für intelligente Verbraucher bestimmt. Bei weniger intelligenten kann dieses Buch aber auch zu anhaltenden Schlafstörungen, schweren Depressionen und weiteren psychischen Schäden führen.

Wenn Sie sich also nicht oder nur bedingt angesprochen fühlen, lesen Sie bitte nicht weiter, denn für unerwartete Folgen kann ich keine Haftung übernehmen.

Ganz gleich, ob Sie Geld für dieses Buch bezahlt haben oder es als Geschenk bekommen haben, sollten Sie – wenn Sie mit dem Inhalt nichts anfangen können - es aber doch nicht gleich in den nächsten Papierkorb werfen.

Das wäre doch zu schade.

Es könnte ja sein, dass Sie in Ihrem Bekanntenkreis ein paar intelligente Verbraucher kennen, die mit den provozierenden Inhalten etwas anfangen können. Sie werden Ihr kleines Geschenk deshalb gerne annehmen und meine Vorschläge erfolgreich umsetzen.

Dann hätte das Buch wenigstens seinen Zweck erfüllt, und ich könnte vielleicht ruhiger schlafen.

Jede Weitergabe an weniger Intelligente ist aus den vorher aufgeführten Gründen strengstens untersagt.

Ich kenne eine Menge Menschen, die meine lockere Art zu schreiben und auch die unbequemen Dinge beim Namen zu nennen, überhaupt nicht mögen. Andere halten meinen bitter gewordenen Humor für gewöhnungsbedürftig, und damit haben sie wahrscheinlich sogar Recht.

Aber ich kann damit leben.

Viele Verbraucher fühlen sich durch meine aufmunternden Texte vor sich selbst bloß gestellt oder schämen sich vielleicht sogar, denn sie wissen in ihrem Innersten nur zu gut, dass ich mit dem, was ich ihnen sage, Recht habe, sie es aber - aus welchen Gründen auch immer – nicht ändern können, ohne ihre Existenz oder vielleicht auch ein paar Freundschaften zu gefährden.

Die Geschichte ist so alt wie die Menschheit.

In der Bibel können Sie es nachlesen: „, Nachdem Adam und Eva vom Baume der Erkenntnis genascht hatten, erkannten sie, dass sie nackt waren. Und sie bedeckten ihre Blöße mit Zweigen“.

Unter den Folgen ihrer unbeherrschten Gefräßigkeit leiden wir noch heute.

Seitdem aber verteidigen die Menschen mit aller Hartnäckigkeit ihre Zweige vor jedem Zugriff, der sie bloß stellen könnte, und sei es vor sich selbst.

Ob Sie aber auf Dauer damit leben können oder überhaupt damit leben wollen, werden Sie wohl oder übel selbst herausfinden müssen.

Denn es ist Ihr Leben.

Wenn nicht, schade um Sie, denn dann gehören Sie nicht zu den Verbrauchern, denen ich helfen möchte und denen ich wahrscheinlich auch helfen könnte, weil Sie sich nicht helfen lassen wollen.

Natürlich könnte ich es auch noch etwas härter formulieren: Dann haben Sie sich selbst für alle Zeit von der Liste der intelligenten Verbraucher gestrichen und werden zu Recht Opfer der immer hungrigen Vertreter der Ausschließlichkeitsorganisationen.

Aber, wenn es Sie tröstet, kann ich Ihnen sagen, dass Sie sich selbst dann noch immer in guter, wenn nicht gar in bester Gesellschaft befinden.

Immerhin sind zwischen 90 und 95 Prozent aller Haushalte in Deutschland falsch versichert oder sie bezahlen zumindest viel zu viel für ihre Versicherungen.

Wie viel Geld Sie persönlich zu viel bezahlen und was Sie in Zukunft ändern oder zumindest besser machen könnten, werden Sie – schon in Ihrem eigenen Interesse - irgendwann wohl oder übel selbst herausfinden müssen.

Ob Sie es allein machen wollen oder fachkundige Unterstützung durch unabhängige Fachleute in Anspruch nehmen wollen, das liegt bei Ihnen.

Nur so viel kann ich Ihnen verraten: Es lohnt sich.

Der Durchschnittshaushalt in Deutschland könnte allein bei seinen privaten Versicherungen satte € 1.000 im Jahr sparen.

Da kommt in den nächsten Jahren mit Sicherheit eine Menge Geld zusammen, das Sie verschenken, wenn Sie weiterhin – nichts tun.

Zeit und Geld aber werden auch Sie in Ihrem Leben immer nur einmal ausgeben können. Dann sind sie beide – Zeit und Geld – unwiederbringlich fort.

Geld, das Sie sich in jungen Jahren leichtfertig mit überhöhten Beiträgen in den Versicherungen des täglichen Lebens aus der Tasche ziehen lassen, wird Ihnen später – spätestens bei der ohnehin zu knappen Altersversorgung – bitter fehlen.

Oder wollen Sie vielleicht nicht alt werden?

Aber es ist bitter, wenn man älter wird, als man es sich leisten kann.

Wie viel Geld Sie in den letzten Jahren bereits verloren haben, könnten Sie mit einem einfachen Taschenrechner und etwas Zeitaufwand - natürlich wenn Sie wollen - auch auf den Euro genau nachrechnen.

Die genaue Zahl hilft Ihnen zwar nicht unbedingt weiter, gibt Ihnen aber vielleicht einen guten Grund, Ihre Ausgaben für Versicherungen und Vorsorge wenigstens für die Zukunft zu überdenken und vielleicht sogar einige grundlegende Änderungen in Ihrem Versicherungsordner durchzuführen.

So viel steht aber fest:

Für einen intelligenten Verbraucher kann und darf es keinen vernünftigen Grund geben, mehr als nötig für seine Versicherungen zu bezahlen.

Ich nehme an, zumindest diesen Satz können Sie vorbehaltlos unterschreiben.

Aber, sind Sie sich auch sicher, dass Sie in der Vergangenheit selbst nie gegen diese Regel verstoßen haben?

Haben Sie bei allen Ihren Versicherungsabschlüssen vorher Preise und Leistungen genau miteinander verglichen und erst dann aufgrund der Ihnen vorliegenden Zahlen oder Fakten mit dem Kopf und nicht mit dem Bauch entschieden?

Wenn Sie ehrlich sind, werden Sie es zugeben müssen: Sie haben es nicht. Viel zu oft haben Sie mit dem Bauch und nicht mit dem Kopf entschieden.

Aber auch da befinden Sie sich in guter Gesellschaft.

Nein! Ich muss nicht nett zu Ihnen sein, denn ich muss Ihnen nichts verkaufen, damit ich überleben kann. Selbst diese Denkanstöße für intelligente Verbraucher haben Sie ganz umsonst, aber hoffentlich nicht vergeblich bekommen.

Wenn Sie mit der bitteren Wahrheit nicht umgehen können, nur weil sie Ihnen nicht gerade in den Kram passt und Sie meine gut

gemeinten Denkanstöße nur deshalb nicht umsetzen, weil Sie zu schwach sind, ist das Ihr Problem – nicht meines.

Irgendwann werden Sie unter den Fehlern zu leiden haben, die Sie in der Vergangenheit gemacht haben und vielleicht auch in Zukunft machen werden, weil es für Sie bequemer ist und Sie nur ja niemanden vor den Kopf stoßen wollen.

Medizin muss bitter sein, wenn sie helfen soll, und ich verspreche Ihnen eine Menge bitterer Medizin. Sie haben nichts davon, wenn ich Ihnen nach dem Mund rede, aber die Wahrheit verschweige und Sie nichts ändern.

Dann überlasse ich Sie lieber den Vertretern der Ausschließlichkeitsorganisationen, denn die sind darauf getrimmt, ihren Kunden nach dem Mund zu reden.

Wenn Sie aber auf meinen Rat hören und Ihr Verhalten gegenüber den Versicherern grundlegend überdenken, werden Sie vielleicht in 20, 30 oder noch mehr Jahren feststellen, dass es Ihnen besser als den weniger Intelligenten geht, die nicht auf mich gehört haben.

Sie werden dann mit Sicherheit feststellen, dass Sie wesentlich mehr aus Ihrem Geld gemacht haben, weil Sie als intelligenter Verbraucher meine Denkanstöße umgesetzt und vernünftig für sich und Ihre Familie vorgesorgt haben.

Bühnenbild

Der Durchschnittshaushalt in Deutschland hat 7 Versicherungsverträge bei 4 verschiedenen Gesellschaften beziehungsweise deren Vertretern abgeschlossen.

Das sagt die nüchterne Statistik.

Kommt ein Hund dazu, werden es 8 Verträge, und ein weiterer hungriger Vertreter versucht seinen Rüssel in den offen stehenden Topf zu tunken, dessen Inhalt Sie mehr oder weniger großzügig zum Verteilen anzubieten haben.

Es ist an der Zeit, einen Deckel auf den Topf zu legen und die diversen Rüssel Stück für Stück aus der Suppe zu entfernen.

Wie es in Ihrem Versicherungsordner aussieht, weiß ich nicht. Oder zumindest noch nicht.

Ich will es auch gar nicht wissen, denn das ist Ihre persönliche Angelegenheit, und ich bin nicht oder zumindest noch nicht für Sie verantwortlich.

Wenn Sie mich beauftragen, in Ihrem Ordner Ordnung zu schaffen, wäre das etwas ganz anderes. Dann müssten wir uns eingehend unterhalten und gemeinsam Ihre Ziele abstecken.

So genügt es mir völlig, wenn Sie zumindest sich selbst diese im Augenblick vielleicht doch noch etwas unbequeme Frage ehrlich beantworten und dann die einzig vernünftige Entscheidung treffen:

**Halbieren Sie die Kosten Ihrer Versicherungen,
und Sie haben mit Sicherheit mehr vom Leben!**

Sie können diesen Satz aber auch geringfügig verändern.

**Halbieren Sie die Kosten Ihrer Versicherungen,
und Sie haben mit Sicherheit mehr zum Leben!**

Beitragsunterschiede von mehreren hundert Prozent bei durchaus vergleichbaren Leistungen sind leider im Sinne des Strafgesetzbuches kein Betrug. Auch wenn es viele Verbraucher gerne als Straftatbestand sehen würden, so ist es doch nur ein geschicktes, nicht verbotenes Ausnutzen der Dummheit des Verbrauchers.

Das mag zwar unanständig sein, ist aber leider nicht verboten

Das meiste Geld wird eben noch immer mit der Dummheit der Mitmenschen gemacht.

Ganze Wirtschaftszweige – also nicht nur die Deutsche Assekuranz - leben davon, dem weniger intelligenten Verbraucher Dinge zu verkaufen, die er bei näherem Hinsehen nicht einmal braucht.

Ich habe mir einmal erlaubt, in einem Werbeschreiben an Verbraucher in Zusammenhang mit den überhöhten Krankenversicherungsbeiträgen, die ihnen aus der Tasche gezogen wurden, von legalisiertem Straßenraub zu sprechen.

Damit habe ich mir den Zorn des Vorstandes einer großen Gesellschaft zugezogen, der mich – weil er sich beschwert fühlte - aufgrund meiner großen Klappe sogar abmahnen wollte.

Ich sollte mich schriftlich verpflichten, das lose Wort vom legalisierten Straßenraub nicht mehr zu gebrauchen.

Das hat mich schwer getroffen. Ich hoffe, Sie merken das.

„Ein guter Verkäufer kann alles verkaufen.“, das behauptete zumindest der hoch bezahlte Trainer.

„Auch seine Seele?“, habe ich ihn gefragt.

Darauf hat er mir nicht geantwortet.

Mitgefühl

Beitragsunterschiede von mehreren hundert Prozent bei durchaus vergleichbaren Leistungen sind demnach kein Betrug, sondern nur ein geschicktes Ausnutzen der Dummheit des Verbrauchers.

Böse Zungen behaupten, die Deutsche Assekuranz brauche heute mehr denn je die weniger intelligenten, sprich, die schlecht informierten Verbraucher, um in der bestehenden Art überleben zu können.

Und ich glaube, sie haben wohl Recht. Die Zungen.

Denn nur noch bei den weniger intelligenten Verbrauchern lassen sich Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent bei vergleichbaren Leistungen in gewinnbringende Versicherungsverträge umsetzen.

Nehmen Sie es bitte nicht persönlich, wenn Sie betroffen sein sollten. Schließlich sind schon Millionen Verbraucher auf die antrainierten Sprüche der Policenverkäufer hereingefallen und haben aufpolierten Schrott zu überhöhten Preisen gekauft.

Es gibt ein allgemeines, wenn auch nicht unumstrittenes allgemeines Gleichbehandlungsgesetz. Das AGG

Sie kennen es vielleicht.

Niemand, so heißt es dort sinngemäß, darf wegen seines Geschlechtes, seiner Hautfarbe, seiner Religion oder Weltanschauung oder auch wegen seiner sexuellen Vorlieben benachteiligt werden.

Das hört sich wirklich fürchterlich gut an.

Gleichwohl gibt es leider noch immer kein Gesetz, dass es zum Beispiel den hungrigen Versicherungsvertretern verbietet, weniger intelligenten Verbrauchern das Fell mehr oder weniger ge-

konnt über die Ohren und ihr sauer verdientes Geld aus der Tasche zu ziehen.

Wussten Sie übrigens, dass der Mensch das einzige Lebewesen ist, dem man das Fell gleich mehrmals über die Ohren ziehen kann?

Manche Policenverkäufer entwickeln sich – so zeigt die Erfahrung - in dieser Kunst zu wahren Meistern.

Was halten Sie zum Beispiel davon, dass einige Generalvertreter von ihren Gesellschaften die Vollmacht haben, ihren Kunden unterschiedliche Beiträge für die gleichen Risiken anzubieten?

Das bedeutet nichts anderes, als dass der wissbegierige Verbraucher unter Umständen sogar bei mehreren Vertretern der gleichen Gesellschaft nachfragen muss, wenn er sicher sein will, dass er nicht abgezockt wird. Er kann und wird völlig unterschiedliche Angebote bekommen.

Es ist sozusagen eine Tarifierung nach Gesicht, nach Sympathie oder vielleicht auch nur nach dem vermuteten Intelligenzquotienten, den Ihnen Ihr Generalagent mehr oder weniger großzügig zubilligt.

Die intelligenten Verbraucher, also die, die sich informieren oder sich zumindest informieren könnten, zahlen weniger als die weniger intelligenten, die sich aus welchen Gründen auch immer nicht informiert haben. Vielleicht wurden sie ja auch nur von ihren Generalagenten, die eine schlechte Schadenquote hatten, bewusst schlecht informiert.

Lesen Sie diese Sätze ruhig zweimal!

Auf Ihre Antwort bin ich gespannt.

Und auch auf Ihren ersten Versuch, herauszufinden, welchen Eindruck Sie bei Ihrem Beratungsgespräch hinterlassen haben, und wie Ihr Generalagent, so Sie immer noch einen haben, Sie eingestuft hat.

Intelligent oder weniger intelligent. Für was hat er Sie gehalten?

Probieren Sie es doch einfach einmal aus! Riskieren Sie einen weiteren Test, und warten Sie ab, was dabei herauskommt.

Sagen Sie Ihrem Generalagenten, dass Sie von einem Wettbewerber ein besseres Angebot bekommen haben, und dann warten Sie in aller Ruhe ab, was er sagt!

Wenn er Ihnen unter dem Druck anderer Angebote einen anderen Preis, als den, den Sie bereits bezahlen, anbietet oder wenn er sein Angebot nachbessert, muss er doch indirekt zugeben, dass er Sie – zumindest in der Vergangenheit - als weniger intelligenten Verbraucher eingestuft hat. Er wird notgedrungen einräumen müssen, dass er Sie jahrelang mit überhöhten Beiträgen zur Kasse gebeten hat.

Mit anderen Worten, er hat Sie ganz ohne Hemmungen nach Kräften ausgebeutet.

Übrigens, wodurch unterscheidet sich denn ein Versicherungsvertreter, der seine Kunden mit ehrlichem Gesicht aber überhöhten Versicherungsbeiträgen zur Kasse bittet, von einem ganz gewöhnlichen Taschendieb, der die Arglosigkeit und Unbekümmertheit der Passanten ausnützt, um sie um ihr vielleicht sauer verdientes Geld zu erleichtern?

Ich gebe zu, es ist eine gemeine und hinterhältige Frage.

Zugegeben, der Versicherungsvertreter, der Sie mit völlig überhöhten Beiträgen mehr oder weniger gekonnt über den Tisch zieht und sie gnadenlos ausnimmt, macht – leider, werden Sie sagen - sich noch nicht einmal strafbar.

Ganz im Gegenteil!

Er steht mit seinen Geschäften sogar noch unter dem Schutz des Bürgerlichen Gesetzbuches.

Wir in Deutschland haben Vertragsfreiheit, und wir sind auch noch stolz darauf, dass wir in einem Rechtsstaat leben.

Das bedeutet im Klartext, jeder kann bei uns seine Waren und Dienstleistungen zu einem ihm genehmen Preis verkaufen. Das

gilt auch oder gerade auch für den schwierigen Bereich der Versicherungen und der Finanzdienstleistungen.

Ob dieser Preis dann angemessen ist oder nicht, interessiert niemanden und hat auch niemanden zu interessieren.

Schon gar nicht den Verkäufer.

Wenn es dem redegewandten Verkäufer gelingt, einen Dummen zu finden, der ihm seine Waren oder Dienstleistungen zu einem von ihm vorgegebenen Preis abkauft, steht dieser Handel sogar noch unter dem Schutz des Gesetzes und die Ansprüche aus dem Vertrag können sogar vor Gericht geltend gemacht werden.

Wenn Sie dieser Dumme waren und zum vielleicht nicht ganz unschuldigen Opfer wurden, haben Sie schlicht und ergreifend Pech gehabt.

Sie haben mein Mitgefühl.

Aber das wird Ihnen kaum weiterhelfen.

Opfer

Ihr Rechtsempfinden als einfacher Mann von der Straße mit einem durchschnittlichen Einkommen spielt dabei keine Rolle. Sie hätten ja alles lesen können, bevor Sie es unterschrieben haben.

Es stimmt tatsächlich. Sie hätten es lesen können.

Wenn Sie von Ihrem Vertreter schlecht informiert wurden und einen Versicherungsvertrag mit überhöhten Beiträgen abgeschlossen haben, weil Sie ihm wahrscheinlich blind vertrauten, ist das Ihr Problem. Sie können auch sagen, Sie haben schlicht und ergreifend Pech gehabt.

Sie hätten ja fragen können, wird der Richter sagen.

Recht hat er, Sie hätten sogar fragen müssen.

Es kann Ihnen also durchaus passieren, dass Sie noch ein paar Jahre zähneknirschend zur Kasse gebeten werden, bevor Sie den teuren Vertrag wieder loswerden.

Ich weiß, ich weiß, das kann ganz schön wehtun.

Dem Versicherungsvertreter können Sie noch nicht einmal einen Vorwurf machen.

Er hat nur versucht, zu überleben.

Er ist selbst das Opfer eines grausamen und teilweise sogar menschenverachtenden Vertriebsystems.

Er ist vielleicht das arme Schwein, von dem wir die ganze Zeit reden.

Er ist – selbst wenn er einen gut klingenden Titel führt – im Grunde ja doch nur Handelsvertreter.

Damit ist er durch einen harten Ausschließlichkeitsvertrag an sein Unternehmen gebunden, das ihm vorschreibt, was er zu tun und was er zu unterlassen hat.

Er darf nur die Waren oder Dienstleistungen seines Unternehmens zu dem Preis, der ihm von seinem Unternehmen vorgegeben wird, verkaufen.

Für die Preisgestaltung ist er nicht verantwortlich.

Er hat – im Gegensatz zu einem Versicherungsmakler – keinerlei Verpflichtung, geschweige denn irgendeine Treuepflicht gegenüber seinen Kunden.

Auch im Schadenfall hat er – wieder im Gegensatz zu einem Versicherungsmakler - ausschließlich die Interessen seiner Gesellschaft zu vertreten.

Er könnte Ihnen also niemals zu einer Klage gegen die eigene Gesellschaft raten, ohne seine Existenz zu gefährden.

Dumme Frage

Würde Ihrer Meinung nach ein auch nur halbwegs intelligenter Mensch einen Rechtsanwalt mit der Wahrnehmung seiner Interessen beauftragen, von dem er genau weiß, dass er von der Gegenseite bezahlt wird?

Sie würden es jedenfalls nicht tun. Sagen Sie.

Gut! Einverstanden!

Ich glaube Ihnen das sogar.

Dann verraten Sie mir aber bitte, warum so viele, angeblich doch mündige Verbraucher ihre Versicherungen noch immer bei Ausschließlichkeitsvertretern einkaufen!

Sollten Sie sich aber immer noch entschließen, das verbesserte Angebot unseres kleinen Mustergauners anzunehmen und weiterhin bei ihm zu bleiben, sollten Sie sich schämen.

Denn dann haben Sie kein Rückgrat. Aber auch damit würden Sie sich wieder in guter Gesellschaft befinden.

Dann ist Ihnen nur Recht geschehen, dass Sie von ihm jahrelang ausgebeutet wurden, und Sie können ganz sicher sein, dass er es immer wieder versuchen wird.

Ihr Generalvertreter

Viele Milliarden werden von den großen Versicherungsgesellschaften mit den bekannten Namen zu Lasten der weniger intelligenten Verbraucher vernichtet, nur um ein teilweise sogar menschenverachtendes Vertriebssystem künstlich am Leben zu erhalten.

Beitragsunterschiede von mehreren hundert Prozent aber lassen sich ohnehin auch nur durch mit harter Hand geführte Ausschließlichkeitsorganisationen umsetzen, und die müssen irgendwie bezahlt werden.

Jeder Verrat hat seinen Preis. Auch der Verrat am Kunden.

Die Mitarbeiter der Ausschließlichkeitsorganisationen, nein, die dürfen mit Sicherheit keinerlei Hemmungen haben. Ein Gewissen können sie sich ohnehin nicht leisten, wenn sie Erfolg haben wollen.

Sie werden mit großem Aufwand trainiert. Sie werden nach allen Regeln konditioniert.

Wenn sie überleben wollen, müssen sie lernen, doch zumindest solange ein ehrliches Gesicht zu machen, bis sie die Unterschriften der weniger intelligenten und meist auch noch schlecht informierten Verbraucher unter ihren Anträgen eingesammelt haben.

Später kann sich das ja dann ändern, und es wird sich auch ändern.

Wenn die hohen Abschlussprovisionen erst einmal verdient sind, lässt die Kundenfreundlichkeit häufig genug nach, denn der spätere Service kostet viel Zeit. Zeit, in der die Vertreter kein Neugeschäft schreiben können, und von den geringen Folgeprovisionen können sie nicht leben.

Dabei sind Beitragsunterschiede von teilweise sogar mehreren hundert Prozent bei durchaus vergleichbaren Leistungen ungerecht und mit Sicherheit auch wenig verbraucherfreundlich.

Mehr noch!

Überhöhte Versicherungsbeiträge sind nach allgemeiner Auffassung auch noch ganz eindeutig unsozial.

Warum, werden Sie fragen.

Überhöhte Versicherungsbeiträge machen es den kleinen Leuten von der Strasse mit einem durchschnittlichen Einkommen – also vielleicht auch Ihnen – nahezu unmöglich, für sich und ihre Familien in eigener Verantwortung so vorzusorgen, wie es bei einer moderaten Kalkulation für alle Verbraucher durchaus möglich wäre.

Jedem verantwortungsbewussten Verbraucher müsste daran gelegen sein, das sichernde Netz für sich und seine Familie möglichst weit zu spannen, um zu vermeiden, dass er irgendwann einmal ganz fürchterlich auf die Schnauze fällt.

Der Unterschied zwischen einer teuren und einer preiswerten Unfallversicherung sind im Zweifel nicht die € 20 mehr oder weniger die der schlecht informierte Versicherte bezahlt, sondern im Schadenfall unter Umständen ein Unterschied von einer halben Million im Falle einer Vollinvalidität.

Selbstbeteiligungen sind ein sehr unbeliebtes Wort. Besonders bei den Vertretern der Ausschließlichkeitsorganisationen, denn schon überschaubare Selbstbeteiligungen lassen die Beiträge in den Policen und damit auch die Provisionen der Vertreter dahinschmelzen wie Schnee in der Frühlingssonne.

„Ich würde Ihnen nicht zu einer Selbstbeteiligung raten“, sagt der Vertreter und gibt Ihnen endlich einmal eine ehrliche Antwort.

Natürlich wird er Ihnen nie und nimmer zu einer Selbstbeteiligung raten, denn damit würde er nicht nur Ihren Beitrag senken, sondern gleichzeitig seine Provision minimieren.

Eine Selbstbeteiligung liegt also keinesfalls in seinem Interesse.

Höchstens in Ihrem. Und Ihre Interessen interessieren ihn herzlich wenig, denn er, er lebt nun mal von der Provision, und die bekommt er nur aus den Beiträgen, die von Ihrem Konto abgebucht werden.

Für den kostenbewussten Verbraucher aber, der rechnen und mit Geld umgehen kann, sind vernünftige Selbstbeteiligungen oft die einzige Möglichkeit, sein sicherndes Netz optimal zu gestalten und es so weit wie möglich aufzuspannen.

Eine Rechtsschutzversicherung zum Beispiel mit einer Selbstbeteiligung von € 500 oder auch € 1.000 ist im Falle eines Groß-

schadens mit einem unvorhersehbaren Kostenrisiko sicherlich besser als keine Rechtsschutzversicherung.

Auch in der Hausrat- und in der Gebäudeversicherung kann es sich für den kostenbewussten Verbraucher durchaus lohnen, über angemessene Selbstbeteiligung nachzudenken.

Im Bereich der Privaten Krankenvollversicherung lassen sich durch die Wahl von Selbstbeteiligungstarifen unter Umständen sogar mehrere tausend Euro im Jahr sparen.

Die Weite der Maschen und die Höhe der Selbstbeteiligungen spielen im Falle eines Großschadens keine Rolle.

Hauptsache das Netz hält. Auch weite Maschen verhindern, dass Sie irgendwann voll auf die Schnauze fallen.

Ein intelligenter Verbraucher wird die Zusammenhänge begreifen.

Der weniger intelligente wahrscheinlich nie, denn für ihn ist jeder Schaden eine Art Lottogewinn, der möglichst hoch ausgeschöpft werden sollte.

Die Höhe der Selbstbeteiligung wird - wenn der Schaden denn wirklich eintritt - nie zu einem existenziellen Risiko werden, wohl aber der Großschaden, ganz gleich in welchem Lebensbereich er sich ereignet.

Kunden, die mehrere Schäden haben, werden wegen Schadenhäufigkeit gekündigt und kommen dann in die Schwarze Liste, die es offiziell natürlich gar nicht gibt.

Damit hat der Kunde dann ein schwer zu lösendes Problem. Er wird so schnell von keinem anderen Versicherer einen ähnlichen Vertrag bekommen.

Vernünftige Selbstbeteiligungen aber können in der Regel nur dann vereinbart werden, wenn alle Verträge in der Hand eines verantwortlichen Versicherungsmaklers liegen, der Ihren Versicherungsschutz als Ganzes beurteilen und der Ihre Beiträge zielgerichtet einsetzen kann.

Einen Kuchen kann immer nur einer gerecht verteilen.

Viele der großen Gesellschaften mit den bekannten Namen entziehen sich mit ihrer überzogenen Preispolitik bewusst ihrer sozialen Verantwortung.

Aber wer in den Chefetagen interessiert sich für soziale Verantwortung der Versicherungswirtschaft oder ist schon mit einer maßvollen Kalkulation zufrieden?

Solange er noch Gewinne machen kann, will er sie auch machen.

Koste es, was es wolle.

Menschen werden von Menschen mit großem Aufwand zur gnadenlosen Jagd auf den Menschen ausgebildet. Sie müssen von hoch bezahlten Trainern lernen, Menschen ohne Mitleid zur Strecke zu bringen und auszunehmen, wenn sie selbst überleben wollen.

Das ist das eherne Gesetz des Dschungels vom Fressen und Gefressenwerden.

Die Intelligenten haben seit jeher auf Kosten der weniger Intelligenten gelebt, und das in der Regel nicht einmal schlecht.

Die Prachtbauten der Konzerne stellen es immer wieder anschaulich unter Beweis.

Aber auch die weniger Intelligenten erfüllen eine von der Natur gewollte Aufgabe, denn sie dienen den Intelligenten zur Nahrung und zum Unterhalt.

Sehen Sie zu, dass Sie nicht zur Beute werden!

Glauben Sie mir, es macht keinen Spaß, gefressen zu werden.

Ich habe im Laufe der Jahre eine Menge Leute kennen gelernt, die für ein paar hundert Euro schwach geworden sind und sich verkauft haben.

Zugegeben, die Intelligentesten waren es mit Sicherheit nicht, und einige von ihnen haben im Laufe der Zeit einen sehr hohen Preis für dieses Fehlverhalten zahlen müssen.

Einen Versicherungsmakler sollten Sie besser nie fragen, was Sie in Ihrer Schadenmeldung schreiben müssen, damit Sie Geld bekommen.

Ein Versicherungsmakler soll zwar Ihre Interessen wahrnehmen, aber verlangen Sie von ihm doch bitte nicht, dass er auch noch für Sie betrügt.

Das wäre zu viel verlangt. Das kann er sich nicht leisten.

Zugegeben, Versicherungsbetrug ist in weiten Kreisen der Bevölkerung zu einer Art Volkssport geworden.

Aber wenn Sie meinen, dass Sie betrügen wollen, was ich Ihnen keinesfalls unterstellen möchte, dann sollten Sie sich als Vermittler nicht unbedingt einen Versicherungsmakler aussuchen.

Dann würde der eine oder andere Generalagent, der es mit dem Gesetz nicht so ganz genau nimmt, vielleicht besser zu Ihnen passen.

Ich lerne bei meiner Arbeit immer wieder Kunden kennen, die voller Begeisterung von „ihren Generalagenten“ schwärmen.

Sie erzählen mir dann von den kleinen oder auch größeren Schäden, die im Grunde eigentlich gar keine Schäden gewesen wären, die dann aber – Dank der unermüdlichen Unterstützung ihrer Vertreter - doch reguliert worden seien.

Die Akten liegen offen auf dem Tisch. Sie schämen sich nicht, auch noch mit ihrem Betrug zu prahlen.

Mehr noch, Sie sind ohne jedes Unrechtsbewusstsein auch noch stolz auf „ihren Vertreter“, der die Schadenmeldung so frisiert hat, dass die Gesellschaften gezahlt haben, und sie betonen immer wieder, dass sie einen solchen Vertreter auch wohl nie aufgeben würden.

Irgendwie verständlich? Oder?

In Wirklichkeit hätten sie gar keinen Grund, auf diese Herren, die hier Geld, das ihnen nicht gehört verteilen, auch noch stolz zu sein.

Es sind im Grunde doch nur ganz gewöhnliche Kleinkriminelle, die bereits so tief gesunken sind, dass sie nicht einmal mehr davor zurückschrecken, ihre eigenen Gesellschaften zu betrügen. Nur um ihre Kunden bei Laune zu halten und ein paar zusätzliche Verträge abschließen zu können, würden sie alles tun, was Gott verboten hat.

Einige Vertreter haben auch keine Hemmungen, den einen oder anderen Schaden, der sich nie ereignet hat, abzurechnen.

Wenn sie mit dem aus Dankbarkeit folgenden Neuabschluss Leistungsziele erfüllen oder gar Jahresbonifikationen erreichen können, werden viele es tun.

Nicht alle. Aber einige.

Viel zu viel Geld steht auf dem Spiel. Und Geld verdirbt bekanntlich den Charakter.

Eierfrage

Würden Sie Eier auf dem Markt das Stück für einen Euro kaufen, wenn Sie genau wüssten, dass Sie die gleichen Eier auf dem Stand nebenan das Stück für 20 Cents bekommen könnten.

Würden Sie nicht.

Sagen Sie.

Schließlich seien Sie ja nicht schwachsinnig, und auch die Geschichte von den glücklichen Hühnern könne Sie nicht dazu bewegen.

Gut! Einverstanden! So schwachsinnig sind Sie nicht und so schwachsinnig kann Ihrer Meinung nach auch kein vernunftbegabter Mensch sein.

Stimmt's?

Recht haben Sie. Zumindest theoretisch.

Aber vielleicht können Sie mir verraten, warum viele Millionen angeblich so mündiger Verbraucher immer noch so viel Geld für ihre Versicherungen bezahlen?

Die sind schwachsinnig. Sagen Sie.

Gute Antwort! Aber das haben Sie jetzt gesagt.

Einverstanden, sage ich, und habe Ihrer Ansicht nichts hinzuzufügen.

Ende und aus

Optimismus

Erstaunlich ist immer wieder, wie optimistisch diese Kunden sind, denn sie gehen immer davon aus, dass sie selbst nicht irgendwann Opfer dieser Betrüger werden.

Ich kann mir nicht vorstellen, dass ein auch nur halbwegs intelligenter Verbraucher dieses Risiko eingeht und sich in die Hände eines kleinen Gauners begibt, nur um ein paar Euro zu bekommen, die ihm nicht zustehen.

Aber weniger intelligente versuchen es in der Hoffnung, nicht aufzufallen, immer wieder.

Nun frage ich Sie:

Ist der Vertreter nun ein armes Schwein, dem Sie helfen wollen oder ist er ein schwarzes Schaf, das möglichst schnell aus dem Verkehr gezogen gehört.

Die Antwort würde mich interessieren.

Die Gesellschaften, die ihre Mitarbeiter durch extreme Sollvorgaben und überzogene Leistungsziele so unter Druck setzen, dass diese Angst um ihre Existenz haben müssen, dürfen sich andererseits aber auch nicht wundern, wenn sie von ihren Mitarbeitern betrogen werden.

Manche Gesellschaften, so behaupten zumindest böse Zungen, nehmen aber sogar dieses in Kauf. Wenn sich der Betrug im Rahmen hält und die Geschäftsziele dadurch erreicht werden, redet niemand darüber.

Der Erfolg heiligt nun mal die Mittel,

Nur das arme Schwein, das erwischt wird, wird geschlachtet.

Das war schon immer so.

Die Kleinen werden gehängt, und die Großen lässt man laufen.

Die erfolgreichen schwarzen Schafe werden geehrt, sie kommen aufs Treppchen und gewinnen die Seereise.

Aber das ist bestimmt nur wieder eine böartige Unterstellung.

Vorschlag

Wenn es für einen intelligenten Verbraucher keinen vernünftigen Grund geben darf, mehr als nötig für seine Versicherungen auszugeben, sollte es für einen ehrlichen Vermittler auch keinen Grund mehr geben, irgendeinen Verbraucher mit überhöhten Beiträgen über den Tisch zu ziehen.

Überhöhte Versicherungsbeiträge sind Unrecht und unsozial.

Sie hindern den kleinen Mann von der Strasse, der für sein Geld hart arbeiten muss, daran, für sich und seine Familie ausreichend und umfassend vorzusorgen.

Gewissensfrage

Aber, was würden Sie zum Beispiel in dem folgenden Fall tun, der im täglichen Leben leider viel zu oft vorkommt?

Ihre Antwort interessiert mich.

Nehmen wir einmal an, Sie wären stolzer Besitzer eines Mehrfamilienhauses und Sie hätten eine Gebäudeversicherung mit den üblichen Risiken bei der X abgeschlossen.

Nun haben Sie von einem anderen Vertreter – vielleicht auch von einem Versicherungsmakler - ein besseres und günstigeres Angebot für Ihre Gebäudeversicherung bekommen.

Sie könnten eine Menge sparen.

Der neue Vorschlag ist äußerst attraktiv und liegt weit unter dem Beitrag, den Sie im Augenblick bei ihrem Generalagenten bei der X bezahlen.

Als kostenbewusster Verbraucher haben Sie den Vertrag dann fristgemäß zum Ablauf gekündigt. Nun versucht der Vertreter der X eine Kündigungsrücknahme zu erreichen. Das ist sein gutes Recht.

Aber dann macht er Ihnen als altem Kunden das folgende eindeutig unanständige Angebot:

Wenn Sie Ihre Kündigung zurücknehmen und den Vertrag bei mir belassen, können Sie nach dem nächsten Sturm einen Schaden von € 1.000 abrechnen. Ich verspreche Ihnen, diesen Schaden zu regulieren.

Was würden Sie tun?

Klar, als ehrlicher Mensch lehnen Sie erst einmal ab. Ich habe auch keine andere Antwort von Ihnen erwartet.

Aber dann?

Hätten Sie Mitleid mit dem armen Schwein, das – aus welchen Gründen auch immer - so tief gesunken ist, das es betrügen muss, um seinen Lebensunterhalt zu verdienen?

Oder ist der Herr vielleicht ja auch nur gierig und glaubt, er müsse unbedingt betrügen, um seine Zielvorgaben zu erfüllen oder sich seine Jahresbonifikation zu sichern.

Oder sagen Sie, das Schwarze Schaf muss für immer aus dem Verkehr gezogen werden, um gutgläubige Verbraucher vor solchen Kreaturen zu schützen und gleichzeitig etwas für den guten Ruf der anständigen Versicherungsvermittler zu tun?

Was tun Sie, wenn Sie in der Stadt einen Taschendieb bei seinen einträglichen Geschäften beobachten?

Schauen Sie ihm interessiert zu? Oder sehen Sie weg, um ja keine Entscheidung treffen zu müssen?

Bewundern Sie die in vielen Jahren rastloser Arbeit erworbene Fingerfertigkeit, mit der er ahnungslosen und vielleicht auch leichtfertigen Passanten das Geld aus der Tasche zieht, oder

greifen Sie sich den kleinen Gauner, packen ihn am Schlafittchen und übergeben ihn der Polizei, um ihn wenigstens für einige Zeit aus dem Verkehr zu ziehen?

Sie greifen sich den kleinen Gauner. Ein Punkt für Ihren Mut!

Taschendiebe

Doch, wo wir gerade von den Taschendieben reden, erlauben Sie mir bitte ein paar hinterhältige Anmerkungen.

Im Mittelalter wurden die Taschendiebe sehr sorgfältig an der Schellenpuppe ausgebildet, denn ihr Beruf war in dieser Zeit nicht ganz ungefährlich.

Ein einziger Fehlgriff konnte damals im wahrsten Sinne des Wortes Kopf und Kragen kosten.

So lernten die jungen Taschediebe von erfahrenen Obergauern, wie sie den reichen Pfeffersäcken, so nannte man damals die Kaufleute, ihre prall gefüllten Geldkatzen - möglichst unauffällig natürlich - aus den Gürteln ziehen konnten.

Die Methoden haben sich geändert.

Auch die Strafen sind im Laufe der Jahre harmloser geworden.

Das Köpfen ist schon seit Längerem aus der Mode gekommen, obwohl es bei näherer Betrachtungsweise durchaus seinen erzieherischen Wert hatte und zumindest Wiederholungstäter dauerhaft ausschloss.

Das Ziel ist – heute wie damals - das Gleiche geblieben.

Es gilt immer noch, möglichst vielen möglichst ahnungslosen Verbrauchern möglichst unauffällig möglichst viel Geld aus der Tasche zu ziehen.

Zugegeben, die Ausbildungsmethoden wurden seither verfeinert.

Man ist mit der Zeit gegangen. Man hat sich angepasst.

Die moderne Technik hat ihren Einzug in den Schulungszentren gehalten.

Aber viele der Obergauer, die das Training leiten, sind in meinen Augen immer noch die Gleichen geblieben.

Sie stehlen noch immer nicht selbst. Sie lassen stehlen.

Natürlich mache ich mir mit Sicherheit wenige Freunde, wenn ich angesehene Versicherungskaufleute mit dreisten Taschendieben vergleiche. Schon deshalb will ich diesen Vergleich auch nicht unbedingt vertiefen, aber eine gewisse Vergleichbarkeit der Berufe ist auch für den unvoreingenommenen Betrachter gegeben.

Mit einer Einschränkung vielleicht:

Schließlich tun die Policenverkäufer – zumindest in der Regel – nichts Ungesetzliches, wenn sie ihren Kunden das sauer verdiente Geld mehr oder weniger gekonnt aus der Tasche ziehen.

Mit einigen Ausnahmen natürlich. Dann kann das Spiel allerdings strafbar werden.

Nicht jeder Vertreter, der Ihnen zu einem – sagen wir - schwierigen Vertrag verhelfen will, ist Ihr Freund. Er will nur Ihr Geld, und Ihr Versicherungsschutz interessiert ihn herzlich wenig.

Das Geld – seine Provision – ist das Einzige, was ihn interessiert. Aber die bekommt er nur dann, wenn der Versicherer Ihren Antrag auch tatsächlich annimmt. Sonst wäre alle Liebemühe nicht nur vergeblich, sondern auch umsonst gewesen.

Also wird er alles daran setzen, um dieses Ziel zu erreichen.

Wo Sie bleiben, interessiert niemanden.

Mit der vorvertraglichen Anzeigepflicht nehmen es einige der Policenverkäufer – besonders, wenn es um viel Geld geht – nicht unbedingt genau. Dann werden zum Beispiel Krankheiten als unwichtig abgetan. Maße und Gewichte werden ganz beliebig verändert, nur um einen Antrag in der Lebens- oder Krankenversicherung durchzubringen.

Der Dumme ist wie immer der Verbraucher, der den Antrag in gutem Glauben auf die Aussage des Vertreters und auf zukünftige Leistungen des Versicherers unterschreibt.

Es ist hart, aber die Policen sind manchmal nicht einmal das Papier wert, auf dem sie gedruckt wurde.

Der Ärger kann im Schadenfall auch noch nach Jahren auftreten.

Wenn der Versicherer sich aufgrund fehlender oder falscher Angaben auf Leistungsfreiheit berufen kann, wird er es tun.

Dann war alles umsonst, und Sie haben den Schwarzen Peter.

Dann haben Sie unter Umständen viele Jahre lang viel Geld für ein Stück Papier oder auch für einen schönen Traum ausgegeben, der nie in Erfüllung gehen wird.

Der Einfallsreichtum einiger Policenverkäufer ist immer wieder genau so erstaunlich wie die Dummheit – denn anders kann man es nicht nennen – der Verbraucher, die darauf hereinfliegen.

Der Vertreter, der mit Ihnen den krummen Vertrag gemacht hat, ist dann, wenn es darauf ankommt, mit Sicherheit unauffindbar oder wird sich an nichts mehr erinnern.

Wahrscheinlich aber ist das schwarze Schaf dann zumindest drei Gesellschaften weiter.

Backoffice

Ich werde es mir auch nie einfallen lassen, den hoch bezahlten Vorstand irgendeiner der großen und angesehenen Versicherungsgesellschaften mit einem lausigen Hehler zu vergleichen, obwohl der unbefangene Betrachter auch hier bei näherem Hinsehen durchaus ein paar erstaunliche Gemeinsamkeiten und Seelenverwandtschaften entdecken könnte.

Aber sehen Sie sich die Arbeit eines Musterhehlers doch erst einmal etwas genauer an!

Bilden Sie sich dann – ganz unbefangen natürlich – ein eigenes Urteil!

Was tut so ein Hehler eigentlich? Der Hehler kauft Waren auch dann, wenn sie unter Umständen aus zweifelhaften Kanälen stammen. Es interessiert ihn nicht, woher die Ware stammt. Aber er bringt sie unter die Leute und macht sie damit zu Geld.

Es bietet sozusagen ein gut funktionierendes Backoffice für die kleinen Gauner, die sich auf der Straße tummeln und das Risiko tragen müssen. Man könnte auch sagen, er sorgt für den Vertrieb und macht damit die Arbeit der kleinen Gauner überhaupt erst möglich. Viel Unrecht könnte vermieden werden, wenn die Hehler ausgeschaltet und aus dem Verkehr gezogen würden.

Nein, der Hehler stiehlt natürlich nicht selbst. Er lässt stehlen und glaubt sich damit immer auf der sicheren Seite. Im Zweifelsfall wird er immer bestreiten, jemals von irgendwas irgendetwas gewusst zu haben.

Der Vorstand Nein, ich höre an dieser Stelle vorsichtshalber auf und überlasse es dem kritischen Leser seine Folgerungen selbst zu ziehen.

Engpass

Natürlich gibt es auch bei den Vertretern der Ausschließlichkeitsorganisationen hervorragende Fachleute und verantwortungsbewusste Menschen, die mit ihrer gegenwärtigen Situation nicht mehr zufrieden sind.

Sie haben ihren Beruf als Versicherungskaufleute von der Pike auf gelernt. Das Versicherungsvertragsgesetz und ihre Bedingungen kennen sie fast auswendig.

Aber was nützt ihnen oder auch dem Verbraucher all das Wissen in den Köpfen, wenn sie es für sich behalten müssen und nicht zum Wohle der Allgemeinheit einsetzen dürfen?

Aber es gibt noch einen Lichtblick für die Verbraucher.

Immer mehr, vielfach sogar junge Versicherungskaufleute haben - auf gut Deutsch gesagt - die Schnauze voll. Sie wollen sich nicht länger unterwerfen und den Zwängen fügen.

Sie wollen nicht länger ihren Kunden aufpolierten Schrott zu Höchstpreisen verkaufen.

Die ersten Jahre sind für einen Versicherungsmakler, der bei Stunde Null anfangen muss, schwer, sehr schwer sogar. Er muss von heute auf morgen ohne das sichernde Netz eines garantierten Einkommens starten, für das er allerdings auch seine Seele hätte verkaufen müssen.

Der Verkauf der Seele oder auch des Gewissens ist für die Arbeit eines Ausschließlichkeitsvertreters im Übrigen zwingend vorgeschrieben, obwohl einige Vertreter dies immer wieder vehement zu bestreiten versuchen.

Im Gegensatz zu den Ausschließlichkeitsvertretern, die sich mit der reichlich vorhandenen breiten Masse der weniger intelligenten Verbraucher beschäftigen können, muss der neue Versiche-

rungsmakler erst einmal genügend intelligente Verbraucher finden, die mitdenken wollen und auch mitdenken können.

Sie können sich vorstellen, dass das nicht immer so einfach ist, wie sich das anhört.

Ein kleiner Trost mag es vielleicht sein, dass die Arbeit und der Umgang mit intelligenten Verbrauchern viel mehr Spaß macht.

Der neue Versicherungsmakler braucht also Menschen, die mit seiner Hilfe bereit sind, die gewohnten Trampelpfade zu verlassen, um zum eigenen Vorteil neue Wege einzuschlagen.

Das ist, wie schon gesagt, nicht immer ganz einfach, denn noch immer sind die weniger intelligenten Verbraucher, die allein schon aus Bequemlichkeit jeden geforderten Preis bezahlen, solange nur ein bekannter Name auf der Police steht, in der Überzahl.

Aber wenn er es denn erst einmal geschafft hat, kann er stolz sein, denn er gehört dann zu denen, die sich ein Gewissen leisten können.

Dann kann er seine Kunden, er nennt sie dann Mandanten, endlich in eigener Verantwortung optimal beraten. Er kann ihnen ehrlich antworten und muss ihnen nicht ein Leben lang aufpolierten Schrott zu vorgegebenen Höchstpreisen verkaufen.

Er muss sich auch nicht auf das deprimierende Angebot eines einzigen Versicherers beschränken, Vielmehr hat er Zugriff auf alle Produkte des Marktes, aus denen er für seine Mandanten die passenden Leistungen maßgeschneidert auswählen kann.

Zugegeben, nicht alle, die sich auf diesen harten und steinigen Weg begeben, werden es schaffen.

Die natürliche Auslese ist hart. Niemand bekommt etwas geschenkt.

Einige scheitern, weil sie zu schwach sind oder weil sie vorzeitig aufgeben.

Sie kehren dann - als Generalvertreter wieder - reumütig zu den sicheren Futtertrögen der großen Gesellschaften mit den bekannten Namen zurück, um dann ohne Hemmungen wieder den gleichen aufpolierten Schrott wie vorher - zu Höchstpreisen natürlich - zu verkaufen.

Schade um die Leute, denn sie hätten Besseres verdient.

Viele der großen Gesellschaften mit durchaus bekannten Namen aber haben trotz ihrer hohen Provisionsgarantien, die teilweise geboten werden, bereits erhebliche Schwierigkeiten, freiwerdende Agenturen neu zu besetzen, weil ihnen die erfolgreichen Vertreter in Scharen davon laufen.

Das Neugeschäft ist bei einigen Gesellschaften dramatisch eingebrochen und die Betreuung der Kunden ist nicht mehr sichergestellt.

Die Nieten bleiben, denn die sitzen fest.

Irgendwann wird man vielleicht auch in den Chefetagen begreifen, dass man mit Partnern besser als mit Leibeigenen arbeiten kann.

Aber das wird zumindest bei einigen Gesellschaften mit großen Namen wohl noch eine ganze Weile dauern.

Es ist immer wieder erstaunlich, welche Risiken ein Kritiker eingeht, wenn er den Mund an der falschen Stelle zu weit aufmacht.

Ich werde mich auch hüten, irgendeine Gesellschaft offen beim Namen zu nennen oder sie gar als schlecht zu bezeichnen.

Da gibt es Fachzeitungen, die können das viel besser.

Wenn man den wortreichen Selbstdarstellungen in den aufwändigen Gesellschaftsprospekten folgt, gibt es ohnehin nur gute und leistungsstarke Anbieter, die über jeden Zweifel erhaben sind.

Wenn Sie das glauben und sich nicht die Zeit nehmen, um sich zu informieren, sind Sie selbst schuld, wenn Sie ausgenommen werden.

Nur manche Gesellschaften sind eben vielleicht doch etwas besser, leistungsstärker oder kundenfreundlicher als andere.

Aber ich bin nicht lebensmüde und kann deshalb auf dererlei aufreibende Unterlassungsklagen mit gewaltigen Streitwerten durchaus verzichten.

Außerdem will ich Ihnen ja nicht die ganze Arbeit abnehmen.

Der geneigte Leser wird also selbst herausfinden müssen, auf wen meine Aussagen zutreffen.

Wenn intelligente Verbraucher sich aber plötzlich und vielleicht auch noch gleichzeitig in großer Zahl über Preise und Leistungen umfassend informieren, weil sie unsanft geweckt wurden und in Zukunft nicht mehr als nötig für ihre Versicherungen bezahlen wollen, stellen sie die Existenz von ein paar hunderttausend Ausschließlichkeitsvertretern ernsthaft in Frage.

Dann herrscht Panik an Bord.

Wenn Sie als intelligenter Verbraucher, der zwei und zwei auch ohne Taschenrechner zusammenzählen kann, jetzt folgern, dass ein paar hunderttausend Ausschließlichkeitsvertreter sich überlebt haben und im Grunde völlig überflüssig geworden sind, haben Sie natürlich völlig Recht.

Aber erzählen Sie das mal denen, die ganz oben im Trockenen sitzen und vom Verkauf der schönen bunten Policen leben!

Jeder kostenbewusste Kunde, der sich für einen Versicherungsmakler entscheidet, schlägt 4 oder 5 Vertretern die Türe vor der Nase zu.

Das muss nach Meinung der Vorstände auf jeden Fall verhindert werden. Koste es, was es wolle, und an der Lösung dieses Problems arbeiten zurzeit ganze Führungsetagen.

Ich nehme ihnen das auch nicht übel.

Jeder Hund verteidigt schließlich seinen Knochen. Das ist sein gutes Recht, und hier geht es ganz offensichtlich um eine ganze Menge Hundefutter.

Der Ausschließlichkeitsvertreter ist im Grunde genommen Täter und Opfer zugleich.

Man könnte schon fast Mitleid mit ihm haben.

Schwarze Schafe und arme Schweine.

Wenn der Ausschließlichkeitsvertreter überleben will, muss er seinen Kunden die Wahrheit über die Qualität seiner Produkte und über die Angemessenheit des Preises auf jeden Fall verschweigen.

Er muss - zu Deutsch also - seinen aufpolierten Schrott sehr sorgfältig verpacken, um ihn dann so teuer wie möglich seinen staunenden Zuhörern verkaufen zu können.

Wie er das macht, das ist seine Sache und interessiert im Grunde genommen niemanden.

Mit Sicherheit keinen Vorstand. Dafür wird der Mann einfach zu gut bezahlt.

Das Verhalten der großen Versicherungskonzerne gegenüber ihren Ausschließlichkeitsorganisationen trägt ohnehin nicht unbedingt zur Verbesserung der Sitten auf diesem heiß umkämpften Versicherungsmarkt bei.

So scheuen sich die großen Konzerne nicht, ihren eigenen Mitarbeitern faktisch in den Rücken zu fallen und sie mehr oder weniger der Lächerlichkeit preiszugeben.

Mit einem Millionenwerbeaufwand bieten sie über andere Konzerngesellschaften vergleichbare Versicherungsleistungen zu einem Bruchteil des Beitrages an, den ihre Ausschließlichkeitsvertreter für ihren aufpolierten Schrott verlangen müssen.

Das bedeutet, dass die armen Schweine an der Verkaufsfront sich noch mehr einfallen lassen müssen, wenn sie etwas verkaufen wollen. Sie müssen ihren staunenden Zuhörern halbwegs glaubhaft erklären können, warum sie oder auch ihr Service den mehrfachen Beitrag rechtfertigen.

Märchenstunde

Wenn nichts mehr hilft, und der Kunde nicht unterschreiben will, muss die Kulanz als Verkaufsargument herhalten.

Aber was ist Kulanz?

Kulanz ist ein schönes Märchen. Es wird den weniger intelligenten Verbrauchern von ihren Generalagenten immer dann aufgetischt, wenn die Beiträge mal wieder zu hoch sind oder die vertraglich vereinbarten Leistungen zu schlecht sind.

Ein intelligenter Verbraucher weiß, dass – besonders wenn es um hohe Schadenleistungen geht – kein Versicherer mehr zahlt, als er muss.

Versicherer sind schließlich keine Wohltätigkeitsunternehmen, sondern knallhart geführte, auf Gewinnmaximierung ausgerichtete Institutionen.

Wer Ihnen etwas anderes erzählen will, der lügt Sie ganz bewusst an.

Ein preisgünstiger Versicherer, der korrekt im Rahmen seiner vereinbarten Bedingungen reguliert, ist für einen kostenbewussten Verbraucher auf Dauer mit Sicherheit mehr wert, als ein teurer Anbieter, von dem leere Versprechungen eines unter Druck stehenden Mitarbeiters im Raum stehen.

Wenn der Vertreter keinen Erfolg hat, will heißen, wenn er nicht genügend weniger intelligente Verbraucher findet oder vielleicht auch nur Hemmungen hat, ahnungslosen Kunden seinen aufpolierten Schrott zu verkaufen, riskiert er den Rauswurf und damit die Vernichtung seiner Existenz, die er sich unter Umständen in jahrzehntelanger Arbeit aufgebaut hat.

Entsorgung

Es ist immer wieder erstaunlich, was Menschen zu leisten vermögen, wenn sie nur genügend unter Druck gesetzt werden und um ihre Existenz fürchten müssen.

Nein!

Die Gesellschaften kennen kein Mitleid mit ihren Vertretern.

Wenn Menschen nicht mehr so funktionieren, wie sie sollen, werden sie eben ausgewechselt.

Wie durchgebrannte Glühbirnen werden sie auf den Müll geworfen.

Ex und hopp!

Das gilt auch oder gerade für nutzlos gewordene Versicherungsvertreter.

Man kann sie nicht einmal mehr verkaufen.

Wer kann schon etwas mit einer durchgebrannten Glühbirne anfangen?

Sie ist nichts mehr wert.

Game over! Tilt!

Die Abfindungen, die sie bekommen, sind dann meist nur ein besseres Trinkgeld und stehen in keinem Verhältnis zur geleisteten Arbeit.

Bitter, aber wahr. Es ist die geltende Regel.

Frage

Erlauben Sie mir eine indiskrete Frage?

Wer ist der wichtigste Mensch in Ihrem Leben?

Machen Sie den Versuch und stellen Sie die gleiche Frage in Ihrem Freundes und Bekanntenkreis. Sie werden erstaunt sein, welche schwachsinnigen Antworten Sie aufgetischt bekommen.

Dabei ist die einzig richtige Antwort so einfach!

Irgendwann werden auch Sie es vielleicht begreifen:

Der wichtigste Mensch in Ihrem Leben sind nun mal Sie selbst.

An diesen Gedanken werden Sie sich wohl oder übel gewöhnen müssen, auch wenn dieser Gedanke Ihnen im Augenblick vielleicht noch etwas fremd und ungewohnt ist.

Sie und niemand anderes sind in erster Linie für sich selbst und erst dann für Ihre Familie verantwortlich. Diese Aufgabe können Sie nicht auf andere übertragen.

Wenn Sie – aus welchen Gründen auch immer - diese Aufgabe nicht erfüllen, wird Sie im Alter mit Sicherheit niemand mehr nach dem Grund fragen, warum Sie es nicht geschafft haben.

Dann zählt nur noch das Ergebnis, das Sie erreicht haben. Nur an Ihren Erfolgen werden Sie gemessen.

Aber ich verspreche Ihnen, wenn Sie auf Ihrem Weg scheitern, werden Sie mit Sicherheit viel Zeit haben, viel Zeit, um darüber nachzudenken, was Sie in jungen Jahren alles falsch gemacht haben.

Ich weiß, ich weiß, ich bin gemein.

Aber für einen intelligenten, verantwortungs- und kostenbewussten Verbraucher – und damit also hoffentlich auch für Sie -

kann und darf es in Zukunft im Grunde genommen nur noch einen einzigen richtigen Weg geben.

Wenn Sie die volle Verantwortung für sich und Ihre Familie übernehmen und optimal vorsorgen wollen, gibt es nur eine einzige richtige Lösung.

Alle Ihre Versicherungsverträge gehören so schnell wie möglich in die Hand eines einzigen unabhängigen Fachmanns, dem Sie vertrauen können und der Sie dann auch wirklich optimal beraten kann.

Je eher und je konsequenter Sie diesen Schritt tun, umso besser für Sie.

Fehlzündung

„Ich brauche keine Unfallversicherung“, sagt der weniger Intelligente, „denn ich bin ein positiv denkender Mensch.

Deshalb werde ich auch nie einen Unfall haben.

Aber für mein Auto habe ich selbstverständlich eine Vollkaskoversicherung abgeschlossen.“

Wenn es ums Auto geht, setzt bei vielen Verbrauchern der Verstand aus.

Der weniger intelligente Verbraucher wird wahrscheinlich nie begreifen, dass eine Unfallversicherung im Grunde nichts anderes ist, als eine Vollkaskoversicherung für den eigenen Körper.

Der Tod ist der Totalschaden, die Vollinvalidität der wirtschaftliche Totalschaden des eigenen Körpers.

Wer für ein paar Jahre im Rollstuhl sitzt, hat zumindest viel Zeit, um über die Fehler der Vergangenheit nachzudenken.

Es ist immer wieder erstaunlich, das von Leuten, die aus welchen Gründen auch immer sparen müssen, als erstes die Unfallversicherung gekündigt wird. Der eigene Körper und die eigene Unversehrtheit müssen hinter dem Blech zurückstehen.

Unvorstellbar, wenn das arme Auto ein paar Beulen bekommt oder gar verschrottet werden müsste. Da wird der Verlust eines Armes oder Beines viel eher in Kauf genommen.

Ganz schön schwachsinnig, sagen Sie.

Sagen Sie es bitte weiter!

Voraussetzung

Beraten kann nur, wer den Markt und seine Angebote kennt und auch alle diese Produkte anbieten kann.

Wenn ich von allen Versicherungsverträgen spreche, die in die Hand eines Vermittlers gehören, dann meine ich im Übrigen auch wirklich ausnahmslos alle Verträge.

Zugegeben, der schnelle Ausflug ins Internet ist für viele Verbraucher mitunter zwar verlockend.

Sie sind stolz, wenn sie auf den ersten Blick vielleicht ein paar Euro sparen können. Aber diese Entscheidung ist zweifelsohne falsch und auf Dauer auch für alle Beteiligten wenig hilfreich.

Der Ärger ist – spätestens im Schadenfall - vorprogrammiert und unausweichlich.

Dann beginnt das Jammern und Wehklagen.

Viel zu viele Verbraucher, die sich im Internet tummeln, halten sich für ausgesprochen klug und kompetent. Sie überschätzen aber regelmäßig – sagen wir es höflich – ihre eigenen Grenzen und Fähigkeiten ganz gewaltig.

Irgendwann brauchen sie dann doch fremde Hilfe, um ihre Versicherungsprobleme zu bewältigen, und dann ist mit Sicherheit niemand da, der ihnen zu helfen bereit ist.

Warum auch?

Warum sollte irgendein Fachmann auch sein Wissen ohne Gegenleistung an einen Geizkragen preisgeben, der vorher alles besser zu wissen geglaubt hat und – allein schon aus Kostengründen - nie einen Rat annehmen wollte.

Aber auch jeder Makler, der etwas auf sich hält, wird diese Hilfe völlig zu Recht ablehnen.

Auch die Internetanbieter kochen schließlich nur mit Wasser, und ihr Preis/Leistungsverhältnis muss durchaus nicht immer

das beste und leistungsstärkste sein.

Versicherungsmakler haben teilweise eigene Deckungskonzepte entwickelt, die mit dem Preisniveau in den Internetangeboten durchaus mithalten können und obendrein noch den persönlichen Service eines Büros am Ort beinhalten.

Eine ständig wechselnde Telefonverkäuferin kann bei aller gut gemeinten Hilfsbereitschaft niemals den Fachmann vor Ort ersetzen, der für Ihre Probleme ein offenes Ohr hat.

Am Telefon bekommen Sie, wenn Sie Glück haben, Antworten auf die Fragen, die Sie gestellt haben.

Mehr nicht!

Wo aber bleiben die Antworten, auf die Fragen, die Sie vielleicht nicht gestellt haben, weil Sie sie als unwesentlich abgetan haben, die aber – wie sich erst später herausstellt - von existentieller Bedeutung gewesen wären.

Wen wollen Sie dann für Ihre durchaus vermeidbaren Fehler verantwortlich machen?

Der Verbraucher, der wegen eines geringen Preisunterschiedes von ein paar Euro im Jahr ins Internet wechselt, sollte sich über die Folgen klar sein, denn das Lehrgeld, das er unweigerlich irgendwann zahlen wird, kann teuer werden.

Die Frage, ob ein Geizhals, der seine einzelnen Verträge bei den unterschiedlichsten Internetanbietern - heute hier und morgen da - abschließt, weiterhin für sich einen Platz auf der Seite der intelligenten Verbraucher beanspruchen kann, ist – selbst wenn meine Antwort ihn schmerzen sollte - nicht allgemeinverbindlich zu beantworten.

Aber ich wage es zu bezweifeln.

Niemand wird ihn für voll nehmen oder sich gar ernsthaft für ihn interessieren.

Er wird im Grunde immer auf sich allein gestellt sein.

Solange sich 4 oder 5 hungrige Vertreter - und vielleicht auch noch ein Internetversicherer - um den von Ihnen zu verteilenden Kuchen streiten, wird jeder von ihnen versuchen, für sich das größte Stück zu ergattern.

Das ist menschlich vielleicht durchaus verständlich, liegt aber mit Sicherheit aber nicht in Ihrem Interesse und ist damit aus Ihrer Sicht kontraproduktiv.

Aber auch für jeden Vermittler – ganz gleich ob Makler oder Agent – , der nur einen oder zwei Verträge für Sie verwalten soll, werden Sie – zumindest unter dem Kostengesichtspunkt - völlig uninteressant, denn Ihre Betreuung rechnet sich für niemanden mehr.

Auf diesen schäbigen Rest kann er denn auch noch verzichten.

Solche Rosinenpicker werden sehr schnell zu C-Kunden, zum Ballast, mit dem niemand mehr etwas zu tun haben möchte.

Wer weiß, wie sehr die Vertreter der Ausschließlichkeitsorganisationen heute unter Produktionsdruck stehen und welche ständig steigenden Leistungsziele sie jedes Jahr wieder zu erfüllen haben, wird – zumindest nicht als kostenbewusster Verbraucher - nicht länger bereit sein, bei dieser großen Vernichtungsaktion seines eigenen Geldes länger mitzumachen.

Der weniger intelligente Verbraucher sucht grundsätzlich eine Ausrede für sein Tun.

Schuld sind immer die anderen.

Er selbst ist niemals an irgendetwas schuld.

Für einen intelligenten Verbraucher aber ist es letztendlich völlig bedeutungslos, ob er Opfer eines schwarzen Schafes oder eines armen Schweins wurde.

Das Ergebnis ist gleich.

Sein Geld ist fort.

Folgerung

Wenn Sie aber weiterhin der Meinung sind, dass Sie – aus welchen Gründen auch immer - unbedingt zum Lebensunterhalt von 4 oder 5 hungrigen Versicherungsvertretern beitragen müssen, gut, dann tun Sie sich keinen Zwang an!

Dann können weder ich noch irgendjemand ihnen helfen.

Sorry!

Tun Sie es aber bitte nur, wenn Sie ganz sicher sind, dass Sie sich diese Mildtätigkeit auch wirklich leisten können.

Schließlich ist es Ihr Geld.

Sie können damit machen, was Sie wollen.

Sie können sogar auch noch das Fenster bestimmen, aus dem Sie es werfen wollen.

Nur auf einen sicheren Platz auf der Liste der intelligenten Verbraucher werden Sie – so leid es mir tut - dann wohl oder übel noch eine zeitlang – vielleicht sogar für immer - verzichten müssen.

Zwischenbilanz

Wenn Sie jetzt sagen, ich sei nicht sehr nett zu den weniger intelligenten Verbrauchern und würde die Empfindsamen unter ihnen sogar zutiefst verletzen, dann haben Sie selbstverständlich Recht.

Mehr noch!

Ich betrachte Ihre Feststellung sogar als Kompliment, denn Ihr Verhalten zeigt mir, dass zumindest Sie – als offensichtlich intelligente Verbraucher – meine kleinen und größeren Seitenhiebe gegen die weniger intelligenten verstanden und mir ein paar Schrammen wohl auch nicht übel genommen haben.

Wenn Sie mein kleines Buch bis hierher gelesen haben, wird Ihnen das auch nicht weiter schwer gefallen sein, denn dann gehören Sie ganz bestimmt nicht zu den weniger Intelligenten.

Dann wird es Ihnen auch nicht weiter schwer fallen, sich gemeinsam mit mir noch eine Weile über das Verhalten der weniger intelligenten Verbraucher zu unterhalten.

Ich sagte Ihnen ja schon zu Anfang meines Buches, ich wäre Optimist und, ich hätte bis heute die Hoffnung nicht aufgegeben, den einen oder anderen weniger intelligenten Verbraucher vielleicht doch noch zum Seitenwechsel zu bewegen.

Wenn Sie wollen, könnten Sie mir vielleicht sogar dabei helfen. Geben Sie das kleine Buch an Freunde und Bekannte weiter, die vielleicht noch nicht Ihren Wissensstand haben.

Wenn wir auf diesem Markt etwas verändern wollen, schaffen wir das nur gemeinsam mit vielen Verbrauchern, die wir überzeugen können, dass sie ihr Kaufverhalten ändern müssen.

Bauernfänger

Dass der Wechsel von einer privaten Krankenversicherung in eine andere allein - schon aufgrund des damit verbundenen Verlustes der Alterungsrückstellung - nur in den seltensten Fällen sinnvoll ist, darüber sind sich alle Experten im Grunde genommen einig.

Gleichwohl sind ganze Vertriebe und natürlich ein paar hunderttausend Einzelkämpfer bemüht, Verträge von der A zur B, von der B zur C und von der C wieder zur A zu schaufeln.

Warum?

Einzig und allein weil es dafür noch immer richtig Geld gibt.

Wie heißt es so schön:

Erst kommt das Fressen,
dann kommt die Moral.

Zu mitschuldigen Opfern werden jedes Jahr ein paar hunderttausend in der Regel weniger intelligente Verbraucher, die mit zweifelhaften Vergleichen an der Nase herum geführt werden.

Abschlusskosten in Milliardenhöhe fallen an, die gutgläubigen Verbrauchern aus der Tasche gezogen werden, um die Vertriebe bei Laune und am Leben zu halten.

Zugegeben, der Begriff der Alterungsrückstellung ist nicht ganz einfach zu verstehen. So wird selbst ein intelligenter Verbraucher kaum nachvollziehen können, wie viel Geld er im Grund genommen durch den Abschluss eines neuen Vertrags verliert und wie viel Geld er deshalb später im Alter voraussichtlich mehr bezahlen muss.

Er hätte ja fragen können, sagt der Vorstand, der seine eigenen Erfolge gegenüber seinen Aktionären in Zahlen belegen muss, es war doch seine eigene, frei Entscheidung.

Schließlich brauchen wir doch Wettbewerb, und jeder muss für sich selbst unterscheiden, was er unterschreibt.

Recht hat er, der Vorstand.

Einem blinden Bettler ein paar armselige Münzen aus dem Hut zu stehlen, gilt auch in Gaunerkreisen nicht als Ruhmestat.

Der Verbraucher, der hier über den Tisch gezogen wird, ist mit Sicherheit nicht nur blind, sondern auch noch taub, denn er ist nur selten bereit, einen ehrlichen Rat anzunehmen.

Eine Menge schwarzer Schafe warten auf Futter und kaufen für viel Geld die Leads, wie die Adressen Neudeutsch genannt werden.

Mit Millionenaufwand werden in Rundfunk und Fernsehen mit aufwändigen Werbespots die weniger intelligenten Wechselwilligen ausgesucht.

Neue Aufträge können natürlich nur bei Gesunden aufgenommen werden, und so kommt es immer wieder zu erstaunlichen Spontanheilungen.

Krankheiten werden bei der Antragstellung dann einfach nicht zur Kenntnis genommen oder für völlig unwichtig erklärt, denn Geld gibt es nur für angenommene Anträge. Nicht für Ablehnungen.

Natürlich könnte ich mich noch etwas deutlicher ausdrücken.

Hier werden die weniger intelligenten, die armen Schweine, geschlachtet, damit eine Menge schwarzer Schafe Schinken bekommen kann.

Immerhin eine Alternative zum Gesetz des Dschungels.

Jedem auch nur halbwegs intelligenten Verbraucher müsste es eigentlich sehr schnell klar werden, dass der Mann und sein angeblicher Service niemals so gut sein können, wie er vorgibt, wenn er versucht, ihm seinen völlig überbewerteten Schrott zum Vielfachen des Beitrages zu verkaufen, den er wert ist.

Oder würden Sie vielleicht aus freien Stücken € 100.000 oder auch mehr für ein angeblich guten Rat geben, dessen Erfolg in den Sternen steht und der sich durch nichts belegen lässt.

Ja, Sie haben richtig gelesen, € 100.000 und vielleicht sogar auch noch mehr, so viel verlieren viele Verbraucher, nur weil sie nicht bereit waren, sich frühzeitig zu informieren und die Preise zu vergleichen.

Der weniger intelligente Verbraucher schaltet sein Gehirn aus, wenn der Policenverkäufer nett lächelt und ihm ein wenig schmeichelt, wie es ihm der Trainer beigebracht hat.

Der weniger intelligente Verbraucher will einfach nicht begreifen, dass er nur ausgenommen werden soll und vergleicht schon aus Bequemlichkeit keine Preise.

Viele der weniger intelligenten Verbraucher sind stolz, wenn sie beim gleichzeitigen Abschluss mehrerer Verträge einen kleinen Bündelungsrabatt bekommen und glauben, damit das Geschäft ihres Lebens gemacht zu haben.

Sie bekommen vor Gier glänzende Augen, wenn sie bei einer Laufzeit von 5 Jahren auch noch einen laufenden Rabatt von 5 Prozent herauschlagen können. Vor lauter Freude über ihre Rabatte entgeht ihnen völlig, dass sie die gleichen Verträge - trotz aller ihrer Rabatte, versteht sich - bei anderen Anbietern für weniger als die Hälfte hätten bekommen können.

Mit Speck hat man schon immer Mäuse gefangen und mit Rabatten die weniger intelligenten Verbraucher.

Die Erkenntnis, dass ein guter Verkäufer weniger intelligenten Verbrauchern nahezu alles verkaufen kann, ist sicherlich nicht nur auf den Versicherungsbereich beschränkt.

Aber die Vertreter der großen Gesellschaften mit den bekannten Namen stellen es immer wieder am nachhaltigsten unter Beweis, wenn es darum geht, aufpolierten Schrott zu überhöhten Preisen an den Mann oder auch an die Frau zu bringen.

Nehmen Sie doch nur die Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr! Sie wird seit Jahrzehnten mit wechselnden Erfolgen in immer neuen Verpackungen an weniger intelligente Verbraucher verkauft.

Klar! Denn nur weniger intelligenten Verbrauchern kann man heute noch glaubhaft machen, ausgerechnet Versicherungen hätten etwas zu verschenken.

Versicherungsschutz zum Nulltarif!

Alles Geld, was sie bezahlen, bekommen sie tatsächlich auch wieder zurück. Bis auf die Zinsen natürlich.

Aber wer redet denn schon über Zinsen und Zinseszinsen. Zinsen und Zinseszinsen sind angeblich sogar schon für viele intelligente Verbraucher höhere Mathematik, und selbst die einfache Nutzung eines ganz normalen Taschenrechners überfordert die Intelligenz vieler Verbraucher bei Weitem.

Vielleicht sind sie nur zu bequem ihn zu benutzen und sehen lieber die Sportschau.

Und jetzt haben einige Gesellschaften - mit durchaus großen Namen für die bekannten Verpackungen einen neuen Inhalt gefunden. Die Berufsunfähigkeitsversicherung mit der Geld-Zurück-Garantie.

Hört sich wirklich gut an und lässt sich den weniger intelligenten Verbrauchern voraussichtlich auch sehr gut verkaufen.

Irgendwann wird dann vielleicht die Hausrat- oder die Haftpflichtversicherung mit Beitragsrückgewähr folgen.

Warum auch nicht, denn die Dummen, Verzeihung die weniger Intelligenten, denen man alles erzählen kann, werden wohl niemals alle werden.

Der Durchschnittsverbraucher wird immer nur einen bestimmten Teil seines Einkommens oder auch einen bestimmten Betrag für Versicherungen und Vorsorge ausgeben können. Die Aussage

gilt auch für die Unfall- oder die Berufsunfähigkeitsversicherung.

Entscheidet sich ein weniger intelligenter Verbraucher für einen so verlockenden Vertrag mit Beitragsrückgewähr, so geht das immer zu Lasten des Versicherungsschutzes. Ohnehin können sich nur die wenigsten Verbraucher einen ausreichenden Versicherungsschutz leisten, und durch die Rückgewähr wird die eigentliche Versicherungsleistung minimiert.

Der Kunde zahlt viel Geld für einen minimalen Versicherungsschutz.

Für den Versicherer also ein bombensicheres Geschäft. Er nimmt viel Geld ein und trägt nur wenig Risiko.

Konflikt

Der Durchschnittshaushalt in Deutschland wird immer nur einen bestimmten Prozentsatz seines Einkommens oder vielleicht auch nur einen verhältnismäßig geringen Beitrag für Versicherungen und Vorsorge ausgeben können.

Auch wenn die Policenverkäufer es nicht wahr haben wollen, ist das Ende der Fahnenstange irgendwann erreicht. Dann ist noch mehr einfach nicht mehr drin.

Geld ist somit für die meisten Verbraucher ein knappes Gut, mit dem sie sorgfältig wirtschaften müssen. Um ihr sicherndes Netz möglichst weit spannen zu können, wäre im Grunde genommen jeder Verbraucher darauf angewiesen, als Gegenleistung für sein in der Regel sauer verdientes Geld immer einen optimalen Versicherungsschutz zu bekommen.

Allerdings wird der Verbraucher sich schon selbst darum kümmern müssen. Schließlich sind die Versicherer keine Wohltätigkeitsunternehmen, sondern auf Gewinnmaximierung ausgerichtete Institutionen, die in erster Linie eins wollen:

Geld verdienen.

Schon deshalb wird jeder Versicherer grundsätzlich bemüht sein, für das Geld, das er in Form von Beiträgen einnimmt, möglichst geringe Leistungen zu versprechen, um im Schadenfall möglichst geringe Entschädigungen erbringen zu müssen.

Dieses Verhalten der Gesellschaften ist leider völlig legal und, wie die Erfahrung zeigt, durchaus auch üblich.

Nur wird das kaum ein Versicherer in dieser Offenheit zugeben, denn dann würde er keinen einzigen Vertrag mehr verkaufen. Zumindest keinen Vertrag an einen intelligenten Verbraucher.

Der Versicherer, der etwas verkaufen will, ist also darauf angewiesen, seine Produkte so geschickt zu verpacken, dass deren Schwächen – zumindest von den weniger intelligenten Verbrauchern – nicht sofort erkannt werden.

Der Weg zu diesem Ziel führt über die Ihnen zur Genüge bekannten Bedingungen und Klauseln, das berühmte Kleingedruckte also, das jede Gesellschaft heute – leider – ganz nach Belieben gestalten kann.

Bei der Vielzahl der Gesellschaften und der Vielfalt ihrer Angebote es für den berühmten kleinen Mann von der Straße und wahrscheinlich auch für Sie nahezu unmöglich geworden, sich eine Übersicht über den Markt zu verschaffen oder sich gar ein eigenes Urteil über das Preis-/Leistungsverhältnis zu bilden.

Derartige komplexe Preis-/Leistungs- und Bedingungsvergleiche sind ohne aufwändige Computerprogramme ohnehin kaum mehr möglich, und die stehen nur den wenigsten Verbrauchern zur Verfügung.

Genau das ist es, was die gossen Versicherer mit der Deregulierung des Versicherungsmarktes erreichen wollten und ganz offensichtlich auch erreicht haben.

Die großen Versicherungsgesellschaften wissen nur zu gut, dass ihre Ausschließlichkeitsorganisationen nur auf einem völlig unübersichtlichen Markt überhaupt eine Chance haben, und sie haben alles daran gesetzt, sich jeder objektiven Vergleichbarkeit nach Kräften zu entziehen.

Die Deregulierung der Deutschen Versicherungswirtschaft war somit ein Fehler. Der gut gemeinte Versuch pervertierte zu einer Waffe gegen den Verbraucher.

Der Geist ist aus der Flasche entwichen und wird aus freien Stücken nicht bereit sein, dorthin zurückzukehren.

Der Verbraucher wurde nicht wie geplant in die große Freiheit entlassen, sondern in ein verschlungenes Labyrinth geschickt, in dem er sich – auf sich allein gestellt – nie und nimmer zurechtfinden kann.

Wenn sie Erfolg haben wollen, sind die Vertreter gezwungen, nicht mehr ihre Produkte, sondern sich selbst, ihren Service und die großen Namen ihrer Gesellschaften in den Vordergrund zu stellen, denn in einem echten Preis-/Leistungsvergleich hätten sie – zumindest bei den intelligenten Verbrauchern, die mitrechnen können – viel zu oft keine Chance.

Wenn Sie wollen, können wir diese Aussage auch etwas anders formulieren:

Wenn sie bei den intelligenten Verbrauchern keine Chance haben, werden sie sich wohl oder übel auf die Suche nach den weniger intelligenten Verbrauchern machen müssen, denn schließlich müssen ja auch sie in irgendeiner Weise überleben.

Um ihre Erfolge auch langfristig zu sichern, genügt es ihnen aber nicht, genügend weniger intelligente, sprich, schlecht informierte Verbraucher zu finden und ihnen ihre überbewerteten Produkte zu verkaufen.

Nein!

Wenn ihre Rechnung aufgehen soll, sind sie auch noch darauf angewiesen, ihre Kunden unter allen Umständen möglichst lange möglichst dumm, Verzeihung, schlecht informiert zu halten.

Leider geht diese Rechnung noch immer viel zu oft auf, weil zu viele Verbraucher sich noch immer weigern, Vernunft anzunehmen, mitzurechnen und sich wenigstens unabhängig informieren zu lassen.

Objektiv beraten aber kann doch nur, wer den Versicherungsmarkt und seine Angebote kennt. Er muss aber auch die Mög-

lichkeit haben, auf alle diese Produkte zuzugreifen und sie seinen Kunden verkaufen zu können.

Man sollte meinen, diese Aussage müssten sogar die weniger intelligenten Verbraucher begreifen.

Wissen allein genügt nicht. Was nützt einem Generalagenten sein gesammeltes Wissen und seine Branchenkenntnis, wenn er sie nicht zum Besten seiner Kunden einsetzen kann.

Ein Bauer, der nur eine Sorte Äpfel anzubieten hat, wird immer behaupten müssen, seine Äpfel seien zuckersüß, wenn er sie nicht gerade selbst essen oder an die Schweine verfüttern will.

Vorwurf

Intelligenz und Bereitschaft zur eigenverantwortlichen Vorsorge sind in der Regel eng miteinander verbunden. Das habe ich in mehr als 40 Jahren gelernt.

Der Intelligente weiß – vielleicht sogar aus eigener Erfahrung – dass unser viel gelobtes soziales Netz niemals alle tragen könnte.

Das sichernde soziale Netz wird also immer nur so lange halten, wie es nicht über die Maßen strapaziert wird. Sonst wird es irgendwann einfach reißen, und dann, dann werden sehr viele Menschen sehr tief fallen.

Deshalb wird der intelligente Verbraucher nach Möglichkeit immer selbst für sich und die Seinen vorsorgen – zumindest im Rahmen seiner finanziellen Möglichkeiten.

Er wird sich also niemals auf andere oder gar auf den Zufall verlassen, sondern immer nur auf sich selbst.

Schließlich ist es ja nicht unbedingt jedermanns Sache, irgendwann im Alter oder vielleicht auch durch irgendeinen dummen Zufall zum Sozialfall zu werden und der Allgemeinheit zur Last zu fallen.

Wer aber glaubt, er könne sich auch ohne Grund oder auch aus Leichtsinns in dieses sichernde Netz unseres Staates fallenlassen, handelt nicht nur grenzenlos dumm und unverantwortlich.

Nein!

Er handelt auch noch grenzenlos egoistisch.

Mehr noch!

Wer nicht bereit ist, für sich und die Seinen zumindest im Rahmen seiner Möglichkeiten vorzusorgen - obwohl er es könnte –

handelt im weitesten Sinne sogar unsozial, wenn nicht gar asozial.

Diese Aussage mögen Sie vielleicht als etwas hart empfinden.

Aber verstößt er nicht mit seinem Tun – wenn Sie wollen, auch mit seinem Unterlassen – gegen die Grundlagen unserer gesellschaftlichen Ordnung und gefährdet damit die ganze Gemeinschaft, in der wir – Sie und ich – leben?

Genauso rücksichtslos und unverantwortlich handeln in meinen Augen aber auch jene, die den Verbraucher, der vorsorgen will und es unter normalen Umständen auch könnte, aus Eigennutz oder aus welchen anderen Gründen auch immer daran hindern, so vorzusorgen, wie es mit etwas gutem Willen auf beiden Seiten durchaus auch möglich wäre.

Der intelligente Verbraucher wird sehr schnell einsehen, dass er diese umfassende Vorsorge nur dann schaffen kann, wenn er die ihm zur Verfügung stehenden, in der Regel also knappen Mittel, auch wirklich optimal einsetzen kann.

Dass er das nicht allein schaffen kann, steht ganz außer Frage.

Überhöhte Versicherungsbeiträge von Seiten der Versicherungsgesellschaften stehen diesem berechtigten Wunsch des Verbrauchers nach möglichst umfassender Sicherheit entgegen und sind damit zwangsläufig unsozial.

Gut! Dieser Vorwurf ist nicht unbedingt neu. Das hatten wir bereits festgestellt.

Damit macht sich aber auch jeder, der diese überhöhten Versicherungsbeiträge umzusetzen versucht, in irgendeiner Form mitschuldig. Der eine mehr, der andere weniger. Das hängt von dem Platz ab, an dem er das, was er gerade für seine Pflicht hält, erfüllt.

Auf jeden Fall verstößt er mit seinem Handeln gegen die Interessen der Gemeinschaft, denn er schädigt damit das soziale

Netz, das uns alle, wenn wir fallen, irgendwann in irgendeiner Form tragen sollte.

Man könnte es aber durchaus noch etwas härter formulieren:

Viele der großen Versicherungskonzerne mit den bekannten Namen weigern sich – obwohl sie es nie zugeben werden – nach wie vor, ihrer sozialen Verantwortung, die sie im Grunde genommen in Staat und Gesellschaft übernehmen müssten, auch tatsächlich gerecht zu werden.

Sie betreiben ihr Geschäft der Gewinnmaximierung viel zu oft auf Kosten der weniger intelligenten Verbraucher in aller Öffentlichkeit und völlig legal. Es gibt kein Gesetz, das es ihnen verbietet, ihren – Verzeihung – aufpolierten Schrott mit der Hilfe von ein paar hunderttausend mehr oder weniger gut bezahlten Vertretern zu Höchstpreisen an den Mann oder auch an die Frau zu bringen.

Der einzelne Kunde ist in diesem System schon lange nicht mehr Mensch.

Nein!

Er ist nur noch eine Nummer.

Er wird zu einer statistischen Größe ein paar Stellen nach dem Komma herabgestuft, von der man in den Chefetagen glaubt, sie ganz nach Belieben verschieben – oder, wenn es denn sein soll – auch verkaufen zu können.

Erst wenn viele Verbraucher aufstehen, wenn sie die Fesseln der Gewohnheit abstreifen und mit den Füßen abstimmen, wird sich an diesem teilweise sogar menschenverachtenden System irgendetwas ändern.

Dann werden vielleicht auch die letzten Vorstände einsehen müssen, dass auch von dem schönen bunten Papier, das sie so aufwändig bedruckten lassen, niemand satt werden kann. Dann werden sie vielleicht endlich verstehen, dass auch sie auf Dauer nicht ohne die Menschen auskommen können.

Wenn Sie als intelligenter Verbraucher, der mich verstanden hat, etwas daran ändern wollen, werden Sie in irgendeiner Form aktiv werden müssen.

Das Wie liegt bei Ihnen. Aber ich bin überzeugt, dass Sie mit meinen Denkanstößen immerhin etwas anfangen können und auch anfangen werden.

Diese Informationen kann jeder, der sich dafür interessiert, als Pdf-Datei kostenlos abrufen.

www.arme-schweine.de

Wenn Ihnen meine Denkanstöße gefallen haben, können Sie im Interesse aller Verbraucher, die wie Sie rechnen wollen, einen weiteren Schritt in die richtige Richtung tun und mich bei meiner Arbeit ein wenig unterstützen.

Ich nehme an, Sie kennen doch bestimmt auch noch ein paar intelligente Verbraucher, die sich über diesen Tipp bestimmt freuen werden.

Bitte

Geben Sie diesen Link als E-Mail an möglichst viele Verbraucher weiter, denn nur gemeinsam mit vielen können wir etwas erreichen!

Ein entsprechendes Muster-Begleitschreiben an Ihre Freunde habe ich bereits für Sie vorbereitet, sodass Sie Ihre Empfehlung mit einem Klick auf den Weg bringen können.

Denken Sie bitte daran, was ich am Anfang dieses kleinen Buches gesagt habe:

**Ein Weg wird zur Straße,
wenn ihn viele gehen.**

Das behauptet zumindest eine alte chinesische Weisheit.

Jetzt können Sie mithelfen, dass ihn viele gehen.

Wer nicht bereit ist, sich umfassend informieren zu lassen,

wird zu Recht leichte Beute der Ausschließlichkeitsvertreter

und wird von ihnen mit überhöhten Beiträgen

gnadenlos zur Kasse gebeten.

Fliegenfänger

Wer noch immer glaubt, von einem Banker einen ehrlichen und auch noch unabhängigen Rat bekommen zu können, ist an seinem Unglück selbst schuld. Zumindest gehört er aus der Liste der intelligenten Verbraucher gestrichen.

Der Mann am Bankschalter wird ihm immer nur das Produkt verkaufen, das er zum Erreichen seiner Umsatzziele benötigt, und ist damit ebenfalls darauf angewiesen, möglichst viele weniger intelligenten Verbraucher zu finden, denn nur denen kann er das bekannte X für ein U vormachen.

Er wird auch nicht davor zurückschrecken, im Rahmen von Finanzierungen bestehende Lebensversicherungen „platt“ zu machen, um neue Verträge abschließen zu können.

Die Herren sind der Meinung, dass die normalen Finanzierungsprovisionen einfach nicht ausreichen, um die Kosten zu decken und behaupten ganz offen, dass sie ohne die LV-Provisionen nicht auskommen.

Auch sonst sind die Kameraden hinter den Schaltern mit ihren Geschäftsmethoden nicht immer gerade wählerisch, wenn es um ihre Umsätze geht.

So scheuen sie sich auch keineswegs, auf ihre Kunden dezenten Druck anzuwenden.

Allein die unterschwellige Drohung, andernfalls die Kreditlinie überdenken zu müssen, wenn dieser oder jener Versicherungsvertrag nicht über ihn und seine Bank abgeschlossen würde, hat schon manchen kreditsuchenden Verbraucher gefügig gemacht und Verträge unterschreiben lassen, die ein als intelligenten Verbraucher besser nicht unterschrieben hätte

Über das, was die Herren an den Schaltern sonst noch alles verkaufen, muss ich wohl nicht näher eingehen, denn darüber war

in den Zeitungen der letzten Wochen und Monate genug zu lesen.

Warum die Banken, die ganz offensichtlich nicht einmal ihr ur-eigenstes Geschäft mit ihren eigenen Produkten geregelt bekommen, unbedingt auch noch Versicherungen verkaufen müssen, von denen sie teilweise noch weniger Ahnung haben, kann man einem vernünftig denkenden Menschen ohnehin nicht klar machen.

Es ist die wohl pure Gier nach Geld.

Einem blinden Bettler ein paar armselige Münzen aus dem Hut zu stehlen, gilt auch in Gaunerkreisen als nicht gerade ehrenvoll.

Bei größeren Beträgen sieht so mancher Banker das offensichtlich ganz anders

Einer 80-jährigen Rentnerin noch einen Bausparvertrag oder gar eine langfristige Fondsanlage aufzuschwätzen, hat da doch einen ganz anderen Stellenwert, denn der, der so etwas tut, ist beileibe kein kleiner Gauner.

Gut, sagen Sie vielleicht als Entschuldigung für sein Verhalten:

Er ist eben Banker.

Aber vielleicht ist er ja auch nur ein armes Schwein, das überleben will oder ein schwarzes Schaf, das keinerlei Hemmungen mehr hat und vor nichts mehr zurückschreckt.

Sie können darüber entscheiden.

Aber beide Wahlmöglichkeiten werden Ihnen nicht gefallen.

Der Nasenring

In jedem besseren Lexikon können Sie es nachlesen:

Der Nasenring ist ein seit Jahrtausenden eingesetztes Hilfsmittel, um auch ausgewachsene, störrische Rindviecher im Sinne des Wortes leichter an der Nase herumführen zu können.

Der Nasenring wird mit Hilfe einer Nasenzange in die Nasenscheidewand eingesetzt.

Das tut ganz bestimmt weh.

Auch bei der Dressur von Tanzbären, wie sie auf Jahrmärkten des Ostens leider immer noch vorgeführt werden, wird der Nasenring eingesetzt. Er stößt dort allerdings – übrigens völlig zu Recht – auf heftige Proteste der Tierschützer, die verhindern wollen, dass arglose Tiere an der Nase herumgeführt werden.

Auch bei der Domestizierung des weniger intelligenten Verbrauchers könnte der Nasenring von den großen Gesellschaften mit den bekannten Namen erfolgversprechend verwandt werden. Mit Hilfe von Nasenringen könnten sie ihre gutgläubigen Kunden noch leichter über den Tisch und ihr sauer verdientes Geld leichter aus ihren Taschen ziehen.

Das ergeben diverse aufwendige Studien, die in den vergangenen Jahren durchgeführt wurden.

Dagegen wäre im Grunde nichts einzuwenden, sagen die Behörden. Der Schutz des arglosen Verbrauchers ist Nebensache.

Die betroffenen Verbraucher sollten allerdings darauf achten, dass nur Nasenringe aus Edelstahl zum Einsatz kommen, um mögliche Wundinfektionen zu vermeiden.

Der Nasenring der XXX würde diese Voraussetzung in hervorragender Weise erfüllen und wird bereits in einem groß angeleg-

ten Feldversuch bei einem ständig wachsenden Kreis weniger intelligenter Verbraucher getestet.

Dem Vernehmen nach sollen bereits mehrere große Gesellschaften mit durchaus bekannten Namen ihr Interesse bekundet und sich bereit erklärt haben, den Trägern von rostfreien Nasenringen auf besonderen Antrag hin einen Prämien-Sonderrabatt von 2% zu gewähren.

Falls Sie sich für einen Nasenring entscheiden sollten, vergessen Sie nicht, Ihre Gesellschaften unverzüglich vom Erwerb in Kenntnis zu setzen, denn dieser Rabatt kann nicht rückwirkend gewährt werden!

Nasenringe aus massivem Silber sollen dann später - übrigens ehrenhalber - an Mitarbeiter von Versicherungsgesellschaften verliehen werden, die sich durch besonders verbraucherunfreundliches Verhalten ausgezeichnet haben.

Ein reger Wettbewerb unter den Mitarbeitern wird erwartet.

Nasenringe in Gold sind strikt limitiert und den Vorständen der Gesellschaften vorbehalten.

Impressum

Schwarze Schafe. arme Schweine

Herausgeber:

Verband marktorientierter Verbraucher e.V.

Christophstr. 20-22 50670 Köln

Tel. 0221-12 20 20 Fax 022-12 20 29

E-Mail-Adresse

Spiegel@optimaxxx.de

Schriftleitung

Volker Spiegel (V.i.S.d.P.)