



VERSICHERUNGSVERMITTLER

„Wir sind alle Adler!“

Ausbildung zum Versicherungsvertreter bei der Hamburg-Mannheimer Invest: Die Enkel des netten Herrn Kaiser rekrutieren auf interessante Weise neue Mitarbeiter – und träumen vom Porsche.

Ein jeder kann bislang Versicherungen verkaufen. Einer Qualifikation bedarf es dazu nicht. Dies machen sich manche zunutze – deshalb soll die EU-Vermittlerrichtlinie (siehe Kasten auf Seite 76) Besserung bringen. Manche Vertriebe haben darauf reagiert und ihre Mitarbeiter besser ausgebildet. Einer unserer Mitarbeiter hat den Feldversuch gemacht und sich bei einem Anbieter zum Versicherungsvermittler schulen lassen – und interessante Erfahrungen gemacht.

Es war einmal ein Bauer, der fand ein Ei und legte es in den Hühnerstall. Ein junger Adler schlüpfte und wuchs in dem Glauben auf, ein Huhn zu sein.

Hans Alberti* ist ein ganz großer Adler. Er ist der 660-PS-Porsche-Mann und der

Star des Wochenendes. Am Samstagabend wird er seinen Auftritt haben. Und schon am Samstagmorgen, dem ersten Tag des zweitägigen Seminars, wird er immer wieder angekündigt: Einer, der es geschafft hat. Einer, der 30 Jahre alt ist, nicht mehr viel arbeiten muss und trotzdem im Geld schwimmt. Er ist das Zugpferd des Grundseminars der Hamburg-Mannheimer Investment (HMI). Ehemalige Mitarbeiter empfanden es als Gehirnwäsche.

Ich bin einer von rund 30 Teilnehmern im Hotel „Alpenkönig Tirol“ im österreichischen Seefeld. Die Mehrzahl von uns wurde auf der Straße geködert, mit dem Versprechen, mühelos einen Batzen Geld zu verdienen. So auch ich – von Jörg Leinefeld*. Er ist nun mein Vorgesetzter, „Strukturhörer“ oder „Strukki“ im HMI-Jargon. Ein kleinerer Adler.

Eines Tages kreiste ein Adler über dem Stall. Die Hühnermutter sagte zum jungen Adler: „Das ist der König der Luft, er kann fliegen. Wir Hühner können das nicht.“

Der 27-Jährige hatte mich in der Fußgängerzone angesprochen. Ich sähe dynamisch und smart aus, sagte er. Genau das, was er suche. Und er fragte, ob ich diese Eigenschaften nicht zu Geld machen möchte, indem ich Teamleiter bei der HMI werde. Er spricht viele an, denn er lebt davon, möglichst viele ins Boot zu holen. Er verdient an der Arbeit anderer.

An einem Montag treffen wir uns im Büro der HMI. Großraumbüro, Call-Center-Atmosphäre, ein schwarzes Ledersofa im Eingangsbereich. Leinefeld ist geschult, das merkt man. Er benutzt das Vokabular, das ich beim Seminar noch so

Illustrationen: Rüdiger Trebels für BÖRSE ONLINE; Foto: MEY

* Sämtliche Namen von der Redaktion geändert



oft hören werde. Er sagt „Wir sind brutal stark“ und „es ist eine geile Chance, brutal viel zu verdienen“. Leinefeld streicht sich über seine Haare, er trägt einen von Pomade fixierten Seitenscheitel. Er stellt mir die HMI vor. Dann kommt er zur Sache – es geht um Geld, um viel Geld.

Er entwirft auf einem Flip-Chart meinen Weg zum Reichtum und den Aufbau der HMI. Kritiker rücken es in die Nähe eines Schneeballsystems, die HMI spricht von Strukturvertrieb (siehe dazu Stellungnahme auf Seite 76). Eines ist klar: Schließe ich Versicherungen ab, so werden viele andere verdienen. Je mehr Leute ich in die HMI hole, desto mehr Geld verdiene ich an der Arbeit meiner Bekannten. Die Hierarchie kann man sich als einen Stammbaum vorstellen. Oben stehen die Generäle, meiner heißt Thomas Blasow. Er sei Multimillionär, sagt mein Strukki Leinefeld. Dann folgt die Stufe 6. Zu ihr gehört Alberti, der 660-PS-Porsche-Mann. So geht es runter bis zur Stufe 1. Zu dieser Stufe gehört Leinefeld. Unter ihm sind nur noch die A-ler – Anfänger wie ich, die nun ausgebildet werden sollen.

Leinefeld erklärt, was ich für den Verkauf einer Versicherung an einen Bekannten verdiene. Zahlt die Person 100 Euro im Monat, erhalte ich einmalig 70 HMI-Einheiten. Als A-ler bekomme ich für jede Einheit fünf Euro, in diesem Fall also 350 Euro. Habe ich 500 Einheiten gesamt,



melt, steige ich in Stufe 1 auf. Ich verdiene dann mehr, eine Einheit bringt dort acht Euro. An der selben Versicherung verdiene ich dann schon 560 Euro. Und so steigt die Vergütung je nach Stufe an. Porsche-Mann Alberti bekommt 22 Euro pro Einheit, das wären dann 1540 Euro für den Abschluss einer einzigen Versicherung. Doch er verkauft fast gar nicht mehr selbst. Denn er verdient insbesondere an den Erfolgen seiner Untergebenen.

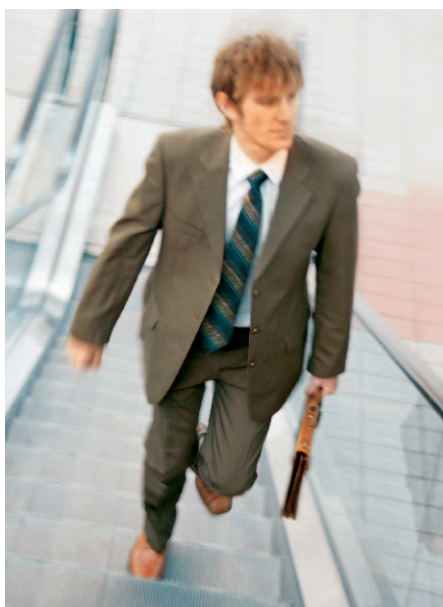
Leinefeld sagt, dass ich nebenberuflich schon zu Beginn an die 3000 Euro monatlich machen kann – bei zehn bis 15 Stunden Arbeit in der Woche. Um mich endgültig zu überzeugen, lässt er mich mit einem Kurzfilm allein. Es erklingt Hip-hop-Musik, der Slogan „Make the money“ wird gerappt. Porschefahrer, die Lobesreden auf die HMI halten, sausen durch das Bild. Spätestens hier wird klar: Der eigene Porsche ist das Symbol für

eine HMI-Karriere. Der eigene Porsche wird auch das Leitmotiv des Seminars werden, für das 135 Euro zu bezahlen sind. Die bekäme ich wieder, wenn ich bei HMI einsteige, versichert Leinefeld.

Doch der junge Adler wollte auch fliegen können, versuchte es, flog einige Meter, entsann sich der Mutterworte, stürzte ab und versuchte es nie wieder.

Beim Seminar in Seefeld wimmelt es von hochrangigen Verkäufern. Viele Referenten gehören zur Stufe 4. Auch David Pintaric. Der 24-Jährige verdient nach eigenen Angaben 8000 bis 15000 Euro monatlich. „In drei Jahren will ich ein 6er sein, dann muss ich nicht mehr arbeiten, und das Geld kommt trotzdem“, sagt er. Um 9.45 Uhr geht es los. Die Teilnehmer sitzen erwartungsvoll auf ihren Plätzen. Ein Beamer wirft das Bild eines Porsches an eine Leinwand.

An der linken Wand sind ein Banner mit der Aufschrift „Golden Future“ und Poster angebracht: Die beste HMI-Geschäftsstelle, die besten Strukkis, die besten Mitarbeiter, die besten Newcomer – Superlative sollen anspornen. Die Referenten unterscheiden sich kaum in Gestik und Mimik, denn sie haben bereits viele Schulungen der HMI durchlaufen. Sie fordern Applaus für Seminarteilnehmer, die eine richtige Antwort gegeben haben.



VERMITTLERRECHT

Sachkundenachweis mit Ausnahme

Bislang durfte in Deutschland (fast) jeder Versicherungen verkaufen, nur eine Gewerbeanmeldung war erforderlich. Das ab dem 22. Mai 2007 geltende „Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts“ – das auf einer Europäischen Richtlinie basiert – führt nun eine Berufserlaubnis ein. Künftig dürfen nur Versicherungsvermittler selbständig tätig werden, die in einem zentral geführten Register eingetragen sind. Die Erlaubnis erteilen die Industrie- und Handelskammern (IHK). Entscheidend sind ein guter Leumund, eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung und der Nachweis einer Mindestqualifikation. Für die Zulassung zu dieser Sachkundeprüfung ist eine Ausbildung von 222 Stunden à 45 Minuten vorgesehen.

Ausnahmen gelten für Einfirmervertreter, die nur an ein Unternehmen gebunden sind. Wenn diese Vermittler eine uneingeschränkte Haftungsübernahme durch ihre Gesellschaft nachweisen können, benötigen sie nur eine Registrierung, keine Erlaubnis zur Berufsausübung – somit muss auch keine IHK-Prüfung abgelegt werden. Die Firma hat zwar für eine Qualifizierung zu sorgen – wie das nötige Wissen vermittelt wird, ist aber nicht vorgeschrieben. Kritik kommt von Konsumentenschützern. Versicherungsexperte Lars Gatschke vom Bundesverband der Verbrauchzentralen (vzbv): „Wir hätten uns eine einheitliche Regelung gewünscht, zumal die Anforderungen des Sachkundenachweises nicht gerade hoch sind.“

Sie zeigen bei den Worten „HMI“ und „wir“ mit erhobenen Daumen auf die eigene Brust. Und sie verabschieden sich mit „Ich-wünsche-Ihnen-was“-Sätzen. Der eine wünscht „eine erfolgreiche HMI-Zeit“, der nächste „alles Gute für den persönlichen Weg“, ein anderer wünscht jovial lächelnd, dass man mindestens so erfolgreich werde wie er.

Wir lernen, welches Produkt wir vorrangig verkaufen sollen: die Riester-Rente, die HMI nennt sie Kaiser-Rente.



Herr Kaiser ist der smarte ältere Herr, der jahrelang für die Hamburg-Mannheimer erworben hat und ähnlich bekannt ist wie Fußball-Kaiser Franz Beckenbauer.

Die Riester-Rente soll den Verfall der gesetzlichen Altersvorsorge abfangen, der Bürger vermehrt auf private Vorsorge setzen. Die Idee: Der Staat spendiert einen Betrag, sofern dieser mit einer Eigenbeteiligung des Bürgers angelegt wird. Eigentlich eine gute Sache, doch es stellt sich die Frage: Wie kann es sein, dass bei einer Altersvorsorge, die vom Staat mitfinanziert wird, so viel Geld für Verkäufer abfällt? Wäre es nicht schöner, wenn das Geld für den Porsche von Herrn Alberti an Bürger im Alter ausgezahlt würde?

Im Sterbebett wird der Adler, der im Glauben aufwuchs, ein Huhn zu sein, gefragt, ob sein Leben ihm gefallen habe. Er sagt: „Ach wäre ich doch als Adler geboren worden.“

Alberti hat vor neun Jahren den Adler in sich entdeckt. Er verkörpert die Sehnsüchte der Teilnehmer: Vom Tellerwäscher zum Millionär. Vom Nobody zum Lebemann. Ein Untergebener kündigt den Meister an: „Er hat 350 Mitarbeiter, er liebt Autos, er reist gern, er züchtet Kois und hat sich gerade ein Pferd gekauft. Be-

grüßen Sie mit mir den Direktionsrepräsentanten der Stufe 6, Hans Alberti.“ Applaus brandet auf. Und dann steht er da. Es ist auf einmal andächtig still. Alberti trägt einen maßgeschneiderten Anzug, dazu ein Hemd und eine Krawatte in rosa Farbtönen. Die Haare sind dynamisch nach oben gestylt. Er erzählt, dass er 1997 sein Grundseminar absolviert hat. Er lässt seine Abrechnung für den Juli 1997 auf die Leinwand werfen: 2200 Mark. Nebenberuflich. „So abends, denn schließlich war ich ja auch noch Zeitsoldat.“ Das Publikum ist begeistert. Alberti erzählt, wie schön das Gefühl ist, sein eigener Chef zu sein und seinen Vater finanziell unterstützen zu können. Mein Strukki schaut mich an und nickt zustimmend.

Zehn Minuten später präsentiert Alberti seine Abrechnung aus dem Juli 2004: 165 190 Euro. Das Publikum raunt. Das Monatsgehalt eines 30-Jährigen, der vor sieben Jahren beschloss, Versicherungen zu verkaufen. Und dann die Worte, auf die alle schon den ganzen Tag gewartet haben. Die Worte, die einer Erlösung gleich kommen: „Wenn man für etwas kämpft, dann schafft man das auch. Sie können das auch. Ich wollte immer meinen eigenen Porsche haben.“ Alberti empfiehlt noch die Biografien von Muhammad Ali, Lance Armstrong und Arnold Schwarzenegger, dann ist die zweistündige Show vorbei. Das Publikum ist elektrisiert. Lang anhaltender Applaus.

Am Ende des Seminars spricht Jan Fischer und er verrät das eigentliche Ziel, das man zu verfolgen hat: „Suchen Sie neue Mitarbeiter. Das ist das passive Geld, das uns alle interessiert.“ An einem Mitarbeiter, der seinen Weg nach oben macht,

könnte man eine Viertelmillion verdienen. Fischer macht die Neuen heiß. Wer schnell aufsteigt, dem wird eine Reise nach Las Vegas und später sogar eine Uhr im Wert von 18 000 Euro in Aussicht gestellt. Fischer beendet das Seminar mit der HMI-Fabel: Die Geschichte des Adlers, der im Glauben aufwächst, ein Huhn zu sein, und sich kurz vor dem Tod wünscht, als Adler geboren zu sein. Das Publikum ist still, Nachdenklichkeit macht sich breit. Nachdenklichkeit, die auch auf der Rückfahrt in Leinefelds altem 3er BMW anhält.

„Wir sind alle Adler. Nur wir sind vielleicht, so wie der junge Adler aus der Geschichte, im falschen Umfeld“, erklärt uns Leinefeld. Dann erzählt er noch dem 19-jährigen Zivi, der wie ich an dem Seminar teilgenommen hat, wie er sich gegenüber seinen Eltern zu verhalten habe: „Zeig nicht zu viele Emotionen. Sag ihnen, dass es gut war und eine äußerst sinnvolle Sache ist.“ „Ja klar“, sagt der Zivi, „werde ich genau so machen.“ „Gut“, sagt Leinefeld, „Du hast auf jeden Fall das Zeug zum Adler.“ Ich sitze auf der Rückbank und überlege, wie ich aus dieser Sache wieder raus komme. Es wird nicht einfach werden, ich werde noch viele Anrufe abwimmeln müssen. Und ich denke mir ein Plädoyer für die Hühner dieser Welt aus:

Es war einmal ein Huhn, das lebte schlicht, aber glücklich. Es arbeitete fleißig und bekam dafür Unterkunft im Hühnerstall des Bauern und täglich eine Ration Körner. Das Huhn sah häufig einen Adler am Himmel kreisen. Das Huhn dachte: Ich möchte kein Adler sein. Adler sind alleine. Ich habe meine Glucken und Verpflegung. Adler müssen täglich jagen, um zu überleben. VU

„Leider ein hartnäckiges Vorurteil“

Auch dieses Jahr wachse die HMI stark und sei daher verstärkt auf der Suche nach neuen Kollegen. „Bereits jetzt erfüllen wir die Vorgaben der EU-Vermittlerrichtlinie“, so die Pressestelle der Hamburg-Mannheimer Versicherungs-AG in einer Stellungnahme. Zu der Kritik, dass es sich bei HMI um ein Schneeballsystem handelt, erklärt sie, das sei „leider ein hartnäckiges Vorurteil“. Jeder Vermittler habe einen Vertrag mit der Hamburg-Mannheimer, bei Schneeballsystemen gebe es solche Verträge nicht. Provisionen und damit Geld fließe erst dann, wenn ein Vertrag mit einem Kunden vermittelt wird.

Schneeballsysteme finanzierten sich hingegen aus sich selbst heraus, über die Eintrittskosten ins Schneeballsystem. „Mit dem Eintritt in die HMI ist keine Eintrittsgebühr verbunden.“

