Einer unserer Leser berichtete uns von seinen Erfahrungen mit einem Finanzdienstleister, spezialisiert auf Studenten und junge Akademiker. Weil wir dies interessant fanden, haben wir ihn gebeten, diesen Bericht etwas ausführlicher aufzuschreiben. Hier ist er. Bitte geben Sie ihn an Freundinnen/e und Bekannte weiter, damit auch diese wissen, was sie zu beachten haben.

Wie kam ich damals zu MLP?
Der Einsteig bei MLP erfolgt auf zwei Arten. Ich möchte mit dem direkten Weg beginnen, der ein sehr eleganter und auf "Freundschaft" getrimmter ist. Dazu hatten damals 3 junge Finanzberater die Räume der Uni sytematisch "abgeklappert" und Studenten/Doktoranden direkt angesprochen und kostenfreie Rhetorik-, Bewerbungs- und Berufsstarterseminare angeboten. Man konnte sich dann in eine Liste eintragen und bekam kurze Zeit später eine Auswahl an Terminen zu geschickt, zu denen man sich anmelden konnte. Auf eines der Angebote kam ich gerne zurück und nahm schließlich kurz vor Abschluss meines Diploms an einem solchen Seminar teil. Offensichtlich kam die Aktion nicht bei allen Angesprochenen so gut an, denn letztendlich saß außer mir nur noch eine andere Teilnehmerin 2 Beratern/Seminarleitern gegenüber. Der Kurs war alles in allem sehr hilfreich und professionell, allerdings muss man im Hinterkopf behalten, dass MLP-Berater keine Samariter sind, die aus purer Hilfsbereitschaft Kurse abhalten. Gegen Ende des Kurses wurde dann noch Eigenwerbung betrieben, die auf das Angebot des Finanzdienstleisters aufmerksam gemacht hat. Es war interessant anzuhören und klang auch ganz gut, denn immerhin sind die Jungs auf Verkaufen geschult und kommen mit guten Argumenten (sichere Anlage, sichere Vorsorge) daher. Wenn man sich das erst einmal angehört hat, geht der Rest ganz schnell, denn man möchte als unerfahrener, junger Absolvent natürlich wissen, wie man sein später sauer verdientes Akademikergehalt bestmöglich anlegen kann. Da kommen junge, dynamische, meistens Gleichaltrige, die sich mit sowas (vermeintlich) auskennen, natürlich sehr gelegen, zumal das "du" unter Gleichaltrigen eine gängige Sache ist – ebenso wie die für eine Uni typische Offenheit gegenüber neuen Bekannten.

An diese Stelle möchte ich auch die erste Warnung aussprechen:
Egal wie nett ein Finanzberater ist, er ist letztendlich am Verkauf seiner Produkte (mit der höchsten Provision) interessiert. Das muss jedem klar sein und war es mir zu diesem Zeitpunkt auch. Trotzdem habe ich einen Gesprächstermin wahrgenommen.

Wie lief mein Termin bei MLP ab:
Bei dem Termin bei MLP sitzt man normalerweise mit einem Berater zusammen, der die Anlagestrategie von MLP erläutert. Dabei wird zwischen kurzfristig, mittelfristig und langfristig verfügbarem "Vermögen" unterschieden. Kurzfristig wäre z.B. ein

Tagesgeldkonto, auf das man Geld für unvorhersehbare Ereignisse (z.B. defektes TV-Gerät) packt. Mittelfristig sind die Sparziele, die beispielsweise ein neues Auto finanzieren. Und die langfristigen, das sind die besagten Produkte zur privaten Altersvorsorge und auch zur Vermögensbildung. Da ein junger Absolvent sich eher um seine Vermögensbildung als um den Neukauf eines Autos Gedanken macht, ist die Brücke zum Riestern und Aktiensparen mit oder ohne Berufsunfähigkeitsversicherung schnell geschlagen.

Dazu wird eine abenteuerliche Rechnung aufgestellt, die vermutlich bei mir so abenteuerlich war, weil ich damals aus mangelnder Systemkenntnis und dem Glauben an die Unfehlbarkeit der Medien sagte, dass ich nicht glaube, jemals eine gesetzliche Altersrente ausbezahlt zu bekommen. Jedenfalls wurde mein zukünftiger Finanzbedarf ermittelt. Ausgehend von einem Gehalt von XY Euro pro Monat wurde der inflationsbereinigte Bedarf in 30 Jahren ermittelt. Dieser Betrag war natürlich exorbitant hoch. Davon wurde dann ein Betrag YZ Euro abgezogen, der die gesetzliche Rente nach heutigem Stand und OHNE Rentensteigerung in den nächsten 30 Jahren darstellte. Glaubt man auch auf Anhieb, denn man hat ja Bedenken, je eine Altersrente zu bekommen. Wie diese Rente ermittelt wurde, weiß ich nicht mehr genau, allerdings ist dies für das Ergebnis egal, denn es entstand (selbstverständlich) eine riesige finanzielle Lücke, die gestopft werden muss, um den erarbeiteten Lebensstandard auf Dauer halten zu können. Und zur Verkleinerung dieser Lücke hat MLP natürlich Premiumprodukte für den handverlesenen Kreis der Akademiker (wie jeder Berater gerne betont), die auf Grund ihrer späteren geistigen – nicht körperlichen – Arbeit bessere Konditionen bekommen.

Ab hier beginnt dann der Verkauf der Produkte. Aufbauend auf dieser Rechnung und der geschätzten persönlichen finanziellen Situation werden Empfehlungen vom neuen Freund/der neuen Freundin abgegeben, wie man entgegensteuern kann. Interessiert habe ich der Sache gelauscht, auch wenn klar war, dass ich die ganze Sache nochmals überdenken werde. Da MLP-Berater Makler sind, haben sie nach eigener Aussage auch Zugriff auf mehrere Versicherungen und suchen so die besten Konditionen heraus. Diesem vermeintlich sicheren Gefühl sollte jedoch niemand vertrauen, denn im Endeffekt soll nur das verkauft werden, was auch eine hohe Provision einbringt. Es sei legitim, aber wird nicht in aller Deutlichkeit kommuniziert. Dies sei die zweite Warnung, denn bei meinen weiteren Treffen mit dem Berater habe ich gezielt nach sehr gut getesteten Versicherungen (Finanzest) gefragt, die MLP jedoch nicht im Angebot hat. Soviel also zu der vermeintlichen Sicherheit, dass das definitiv beste Angebot ausgesucht und verkauft wird.

Zum Abschluss des Gesprächs wurde dann eine weiteres Treffen vereinbart, zu dem Vorsorge- und “Vermögensbildungsvorschläge” vom Berater erarbeitet werden. Der Knacker kurz vor der Verabschiedung war, dass man gebeten wurde, die Adresse von

Bekannten und Freunden, die an einer Analyse ihrer persönlichen inanziellen Situation interessiert sind, preiszugeben. Damals dachte ich mir noch nichts dabei und habe meinem "neuen Freund" gerne den einen oder anderen Namen genannt. Auf Grund deren Erfahrungen reagiere ich selbst heute auch sehr allergisch, wenn jemand meine Kontaktdaten ohne meine Wissen herausgibt. Wenn ich heute in einer solchen Situation mein Gesicht wahren will, nehme ich immer einen Stapel Visitenkarten mit und sage, dass ich gerne weiterempfehle und Interessenten sich melden werden. Dieses Vorgehen ist übrigens der zweite der beiden oben beschriebenen Wege, um bei MLP reinzukommen: Die persönliche Empfehlung.

Das zweite Gespräch!
Beim zweiten Gespräch wurde aufbauend auf dem ersten Gespräch ein Plan zur Vermögensbildung und Altersvorsorge betrieben. Gleichzeitig hat man ja dem Interessenten im ersten Gespräch noch klargemacht, dass Berufsunfähigkeit zum sofortigen sozialen Abstieg führen wird. Daher auch die Empfehlung, Aktiensparen zum Vermögensaufbau mit einer BU zu kombinieren, so dass im Falle von Berufsunfähigkeit das Sparen/der Vermögensaufbau weiterläuft. Klang unheimlich gut, denn so ist man rundum abgesichert. Auch der sogenannte "Airbag" von 10% Dynamik pro Jahr (allerdings jederzeit kündbar) lag über der Inflation und sichert somit den Lebensstandard für den Fall, dass irgendetwas passiert, zusätzlich. Kein Wort davon, dass auch der Beitrag pro Jahr um 10 % steigt. Danach musste ich explizit fragen.

Letztendlich hat mich das Aktiensparen nicht überzeugt, da ich solche langfristigen Dinge immer erst gerne nachrechne. Daher habe ich mich vorerst nur für eine Haftpflicht und eine Kfz-Versicherung entschieden.

Der Schock danach!
Aufbauend auf dem zweiten Gespräch habe ich die Rentabilität des Aktiensparens zu Hause nachgerechnet, da ich für meine Diplomarbeit eh am Programmieren war.
Lange Rede, kurzer Sinn: Es lohnt sich nicht!!
Mit dem Sparen des gleichen Betrages und der Anlage in sichere Produkte (z. B. Tagesgeldkonto) kommt man auf einen wesentlich höheren angesparten Betrag. Ein ähnliches Beispiel wurde vor kurzem auch in den Nachdenkseiten zum Thema Rüruprente berechnet. Also ist die Frage, wer an was wie viel verdient, auch heute noch so aktuell wie bei mir damals.

Wie erklärt aber ein Berater diesen Sachverhalt? Ganz einfach: Was passiert, wenn du BU wirst? Wer spart dann für dich weiter? Zugegeben, gutes Argument, aber meine Rechnung, die der Berater nie nachvollzogen geschweige denn verstanden hat, hat mich mehr

überzeugt. Ich habe aus diesem Grund nie irgendeine Versicherung/Vermögensbildungsplan o.ä. bei MLP abgeschlossen. Die Produkte, die mir dort angeboten wurden, waren komischerweise die, von denen Finanztest auf Grund der fehlenden Transparenz heute immer noch abrät. Zurecht wie ich meine. Es gab danach noch das ein oder andere Gespräch, da ich noch die ein oder andere Sachversicherung brauchte. Auch hier wurde ich immer wieder nach meiner Altersvorsorge gefragt. Nervig, den guten Mann immer abblitzen zu lassen, aber in der Zwischenzeit hat er es verstanden und meldet sich nicht mehr.

Mit dem Alter kommt die Weisheit!
Nachdem ich mich einige Zeit später als Doktorand wiederum mit der Altersvorsorge und Vermögensbildung befasst habe, wurden meine Zweifel an den Finanzdienstleistern immer größer. Auf Empfehlung habe ich dann noch den ein oder anderen Termin bei anderen, natürlich kompetenteren "Finanzgenies" wahrgenommen. Das Ergebnis war immer das gleiche:

Alles, was irgendwie gesetzlich ist, ist nicht sicher, meinen sie. Aber wir können helfen! Daher gebe ich jetzt einige Tipps, die völlig unverbindlich sind, aber dafür umso hilfreicher:

- Am Aktiensparen (meistens = Fondssparen) verdient der Berater, da ein Ausgabeaufschlag fällig wird. Dies sind um die 5% pro Kauf! Alles in allem 5%, die später dem "achten Weltwunder" (Zinseszins) zur Vermehrung des Geldes fehlen. Wer unbedingt Fondssparen machen möchte, der sollte alles Online kaufen, damit kein Ausgabeaufschlag fällig wird.

- Die Einmalanlage in Aktienfonds lässt sich der Berater auch mit bis zu 5 % versilbern. Im Klartext heißt das, dass von 10.000 anzulegenden Euro nur 9.500 Euro in den Fond gehen. Das heißt, dass das erste Ertragsjahr bestenfalls dem Ausgleich des Ausgabeaufschlages dient, also die "Beratung" bezahlt…
  … sofern der Kapitalmarkt gut läuft wohlgemerkt.

- Ahnung hat der Berater auch keine oder wenig. Er zeigt zwar immer Diagramme, wie sich ein Fonds im Laufe der letzten Jahre entwickelt hat, dies hat aber nichts mit der zukünftigen Entwicklung zu tun. Die kennt er nicht, die kennt niemand. Ist aber egal, denn er will ja verdienen.

- Nicht einschüchtern lassen von Parolen wie "die gesetzliche Rente ist nicht sicher" oder "wer im Alter arm sein will, soll sich auf den Staat verlassen" oder "Ich kenne jemanden, der ist berufsunfähig und hat nicht privat vorgesorgt und entsprechend

finanzielle Probleme. Mit so jemandem kann ich dann kein Mitleid haben."

- Zum Abschluss: Erst denken, dann rechnen, dann Alternativen suchen!