Das ist der Titel eines sehenswerten Films von Ingo Blank und Wolfgang Huhn, der am Donnerstag, 15. Oktober 2009, 14.15 – 15.00 Uhr im WDR-Fernsehen wiederholt wird. Hier der Programmhinweis des WDR.
Es geht dabei auch um die Opfer einer völlig verqueren Entwicklung der Versicherungsbranche. Albrecht Müller

Die Story "Wenn der Finanzberater klingelt" berichtet über Menschen, die das große Geld machen wollten, es aber nicht geschafft haben, über ehemalige Vermittler, die schnell aufgestiegen und dann ganz tief abgestürzt sind. Es geht auch um die Machenschaften von Kohl, Pohl, Bohl, Westerwelle und um die Drückermethoden der Finanzdienstleister und der Versicherungsbranche.

Damit wird auch eine wesentliche Fehlentwicklung des Versicherungs- und Bankenwesens berührt: Im Mittelpunkt des Verkaufs von Versicherungen standen einmal die Personen, die sich gegen die Risiken des Lebens versichern wollten. Versicherungsberater waren hoch angesehene und verantwortlich beratende Persönlichkeiten. Heute geht es viel weniger um die zu versichernden Personen und sehr viel mehr um die Provisionen der Finanzdienstleister. Es ist nämlich beim Verkauf von Versicherungsverträgen wie auch bei anderen Finanzprodukten zu beobachten, dass nicht das Wohl des zu Versichernden und die Qualität des Versicherungs- und Finanzproduktes im Mittelpunkt stehen. Entscheidend für den Verkaufserfolg ist oft die Höhe der Provision und anderer Vergütungen. Banken und Versicherungen haben ihre Verkaufsstrategie in einem weiten Segment darauf abgestellt, dadurch gute Geschäfte zu machen, dass sie ihren Frontleuten im Vertrieb, den Finanzberatern, hohe Provisionen zahlen. Die Animation der Finanzberater ist also ihr Verkaufsinstrument und -argument, und nicht die Qualität des Finanzproduktes.
Im Zuge der Finanzkrise hat sich daran wenig geändert. Versicherungskonzerne und Banken drängen nach wie vor ihre Finanzberater, jene Produkte zu verkaufen, die mit hohen Provisionen und Vergütungen versehen sind.

Im Film des WDR kommt auch zur Sprache, welche Folgen diese sehr fragwürdige Entwicklung für die Versicherungsberater hat.