

# Mit Nebenjob angelockt

**Finanzvertrieb.** Ein Nebenjob als Datenerfasser klingt gut. Ein Finanztest-Mitarbeiter bewirbt sich und bekommt eine Versicherung angeboten.

Vor mir liegt mein „individueller Vorsorgevorschlag“: eine Rentenversicherung. Monatlich soll ich Beiträge zahlen. In der Modellrechnung werden daraus über die Jahre beeindruckende Summen.

Aber halt! Eigentlich wollte ich doch mehr Geld zur Verfügung haben und nicht noch welches für Versicherungsbeiträge abzwicken. Deshalb habe ich mich für einen Nebenjob beworben. Von Versicherungen war in der Jobanzeige keine Rede.

Nun ist mir fast dasselbe passiert, was ein Finanztest-Leser Anfang 2014 erlebt hat. Auch bei ihm hatte der Nebenjob in der Ebay-Kleinanzeige perfekt geklungen: Freie

Zeiteinteilung, etwa zwölf Stunden pro Woche. „Keine Vorkenntnisse notwendig“, 500 Euro im Monat. Nicht schlecht.

Hinter dem Jobangebot steckte ein selbstständiger Berater des Finanzvertriebs Afa AG. Der Leser bekam eine Versicherung angeboten, die er nicht wollte. Aus dem Job wurde nichts.

## Jobanzeige führt zur Finanzanalyse

Wir haben es daraufhin selbst ausprobiert und ich habe mich als Datenerfasser beworben. Ich soll zu Gesprächen in das Afa-Büro in Berlin-Mitte kommen. Dort heißt es, der Job habe mit Kundendaten im Finanz-

## Unser Rat

**Bewerbung.** Seien Sie vorsichtig, wenn Ihnen bei der Bewerbung um einen Job nahegelegt wird, Geld in Wertpapiere, Versicherungspolice und Ähnliches zu investieren. Verpflichten Sie sich auf keinen Fall, Geld anzulegen, nur weil Sie dadurch hoffen, Ihre Jobchancen zu erhöhen.

**Kündigung.** Schlägt ein Finanzberater Ihnen vor, Versicherungsverträge und Ähnliches aufzulösen und neue Verträge abzuschließen, wechseln Sie nicht übereilt. Fragen Sie Ihre alten Vertragspartner nach den Folgen einer Kündigung. Bei Kapitallebensversicherungen kann Ihnen das zum Beispiel herbe Verluste beschern.

bereich zu tun. Mir wird nahegelegt, an Abendseminaren zu Finanzthemen teilzunehmen. Geld gibt es dafür nicht. Ich erfahre nun auch, was für Daten zu erfassen sind: Die Afa AG bietet Finanzanalysen an. Ich soll die finanzielle Lage von Interessenten auf 28 Seiten Fragebogen eintragen – von der Autoversicherung bis zum Zusatzbeitrag zur Krankenkasse.

„Vorteils-Check“ heißt die Analyse. Als erstes soll ich sie selbst ausfüllen. Dadurch lege ich meine gesamte finanzielle Lage offen. Außerdem ist Platz vorgesehen, um weitere Personen zu nennen, die sich auch für eine Finanzanalyse oder einen Job interessieren könnten. Es läuft so, wie der Leser beschrieben hat.



In der Ebay-Kleinanzeige ist ein attraktiver Nebenjob beschrieben. Nach ersten Gesprächen soll der Finanztest-Mitarbeiter den „Vorteils-Check“ ausfüllen und seine finanziellen Verhältnisse offenlegen.

### Afa macht Finanzvorschläge

Ziel einer solchen Analyse sollen Einsparungen sein, also etwa teure Versicherungsverträge und Geldanlagen durch günstigere zu ersetzen. Der „freigesetzte Betrag“ könne in „dringend benötigte Absicherungen“ investiert werden, lockt die Afa.

Die Afa AG Berlin wirbt: „Wir beraten Sie optimal, ehrlich und unabhängig.“ Für mich wäre es das Beste, im Prinzip alles zu lassen, wie es ist. Denn ich gebe einen sehr guten Bausparvertrag und eine Kapitallebensversicherung mit 4 Prozent Garantiezins an.

### Der Vorschlag passt mir nicht

Ich werde aber auf Filme im Internet mit den Titeln „Bausparen ist Geldvernichtung“ und „Lebensversicherungen als legaler Betrug“ hingewiesen. Mein „individueller Versorgungsvorschlag“ sieht eine fondsgebundene Rentenversicherung ohne Garantiezins vor – vom Versicherer Prisma Life. Von dem Namen bin ich nicht überrascht. Die Versicherungsgesellschaft aus Liechten-

stein gehört zum selben Konzern wie die Afa AG.

Es stehe mir frei, das Konzept zu nutzen oder nicht, wird betont. Ich merke an, dass es doch gar nicht vorteilhaft wäre, meine Verträge zu kündigen. Die Prisma-Life-Police will ich nicht. Wann es nun losgehe mit dem Nebenjob, frage ich noch. Aus dem wird aber nichts mehr.

Ob das anders gewesen wäre, wenn ich auf den Vorschlag eingegangen wäre, weiß ich nicht. Die Afa AG betont auf Finanztest-Nachfrage, der Abschluss einer Police sei keine Voraussetzung für Datenerfasser.

### Erinnerung an alte Vertriebsmasche

Wir fühlten uns an einige Finanzvermittlungen aus früheren Zeiten erinnert. Manche Berater drängten die Kunden, bestehende Verträge zu kündigen und andere einzugehen. Für die neuen Abschlüsse kassierten sie Provisionen.

Negativ ist uns im Jahr 2002 auch ein Afa-Berater aufgefallen. Ein Ehepaar sollte Le-

bensversicherungen und Bausparverträge auflösen und mit dem Geld vier Policen abschließen. Er verwies dazu auf ein Angebot der Versicherungsgesellschaft Prisma Life.

Das Kündigen der alten Verträge hätte dem Paar heftige Verluste beschert. Der Afa-Geschäftsführer bestritt damals, dass seine Vermittler zum Kündigen von Verträgen rieten: „Das ist grundsätzlich untersagt.“

### Erstaunlicher Zufall

Diesmal teilt die Afa AG mit: Es sei Handelsvertretern nicht gestattet, in Jobanzeigen einen falschen Eindruck zu erwecken. Sie sollten die Tätigkeit als Datenerfasser korrekt beschreiben. Die Afa verweist dazu auf Beispiele, in denen dies der Fall ist.

Da die Handelsvertreter selbstständig seien, sei es aber nicht möglich, ihnen außerhalb des Auftritts für die Afa Vorschriften zu machen, ergänzt der Finanzvertrieb. Es muss wohl reines Pech gewesen sein, dass bei mir alles ähnlich lief wie bei den Lesern im Jahr 2002 und Anfang 2014. ■

## Finanzvertrieb hat sich an Partner gebunden

### Afa und Prisma Life gehören zum selben Konzern

**Finanzvertrieb.** Die Afa AG ist ein Finanzvertrieb mit Sitz in Cottbus und Berlin. Die Abkürzung Afa steht für „Allgemeine Finanz- und Assekuranz-Vermittlung“. Afa-Berater analysieren die finanzielle Lage der Kunden und legen ihnen Vorschläge vor, wie sie ihr Vermögen aufbauen oder sich im Alter absichern können. Die Afa AG hat viele Handelsvertreter, die auf selbstständiger Basis arbeiten. Das Unternehmen spricht von rund 6000 solcher Vertriebspartner und 100 Agenturen.

**Provisionen.** Die selbstständigen Berater bekommen Provisionen für Vertragsabschlüsse und für die weitere Betreuung der Kunden während der Vertragslaufzeit. Das ist üblich. Verbraucherschützer kritisieren, dieses System biete Anreize, Kunden neue Produkte zu vermitteln. Denn wenn ein Berater bei einem neuen Interessenten feststellt, dass dieser nichts an seinen Finanzanlagen ändern sollte, verdient er selbst nichts. Für Zusatzaufgaben wie

die Leitung einer Agentur oder die Betreuung und Ausbildung von Handelsvertretern bietet die Afa Zusatzvergütungen, die „Überprovisionen“.

**Versicherungspartner.** Die Afa AG hat sich vertraglich mit verschiedenen Versicherungsunternehmen verbunden. Mit der Versicherungsgesellschaft Prisma Life aus Liechtenstein besteht darüber hinaus eine weitere Verbindung: Beide Unternehmen gehören zum Konzern Onesty Group. Ihn führen Sören Patzig, Gründer und Vorstand der Afa AG, sowie Markus Brugger, Chef von Prisma Life und Afa-Vorstand.

**Afa-Empfehlungen.** Die Afa AG wirbt damit, unabhängig zu beraten. Gibt es Verflechtungen mit Produktanbietern, liegt aber die Frage nahe, ob Mitarbeiter eines Finanzvertrieb nicht bevorzugt Produkte von Partnern empfehlen. In einer Untersuchung großer Finanzvertriebe bekamen Tester mehrfach Produkte der Partner empfohlen (Heft

6/2014). In dem hier berichteten Afa-Fall bekam der Finanztest-Mitarbeiter eine Fondspolice des Afa-Partners Prisma Life vorgeschlagen.

Die Afa verweist in einer Stellungnahme darauf, 26 Produktgeber und -partner zu haben. Eine einseitige Ausrichtung auf Prisma Life sei „nachweislich nicht vorhanden“. Das belege auch der „eher unterdurchschnittliche Vermittlungsanteil von 13,9 Prozent“, den Prisma Life im Jahr 2012 bei Neuanträgen ausgemacht habe.

**Urteil.** Prisma Life war zuletzt mit einem Urteil des Bundesgerichtshofs in den Schlagzeilen. Die Gesellschaft schließt mit den Kunden getrennt vom Versicherungsvertrag eine Vereinbarung zu den Vertriebskosten ab, die sie nicht kündigen können. Kunden sollten die Provisionen weiter zahlen, auch wenn sie die Police beendeten. Der Bundesgerichtshof hat am 12. März 2014 entschieden, dass das unwirksam ist (Az. IV ZR 295/13 und IV ZR 255/13).