Veröffentlicht auf Presseportal Schweiz - Presse und Medienmitteilungen (https://www.presseportal-schweiz.ch)

12.01. 2011

Die Finanz-Drückerkönige und das ‚Symptom Kundenbetrug‘

Von MeineMeinung



Bild Rechte
FP Herold

Schaffhausen, 12.01.2011. **Sie nennen sich Finanzoptimierer, Finanzplaner oder Finanzberater** und arbeiten in der Regel für MLM-strukturierte Vertriebsunternehmen wie: **AWD, Bonnfinanz, Formaxx, DVAG, MLP, OVB** und ähnlich klingende Buchstabenfirmen.

Ihnen allen gemein sind Wünsche und die zum Lodern gebrachten Visionen, nach persönlichem, beruflichem und wirtschaftlichem Erfolg. Und die vorgelebte **Glimmer & Glamour-Multi-Level-Marketing-Praxis** ihrer jeweiligen Chefs, lässt ihre eigene Vision und Erkenntnis für die Machbarkeit schnell zu einem Höllenfeuer auswachsen.

Zu Tausenden kommen Jung und Alt, Frauen wie Männer, in die Unternehmenspräsentationen und hören den Lockrufen des Drückerkönigs anfangs skeptisch, später wohlwollend, zu, und der ruft: ***››Nicht als Angestellte, sondern nur als Unternehmerin und Unternehmer können SIE ein aussergewöhnlich hohes Einkommen erzielen! Und die meisten Einkommens-Millionäre sind nach einer Studie des US-Magazins ›Forbes‹ bei ›MLM-Unternehmern im Unternehmen‹ festzustellen. ‹‹***

Dass sich die Drückerkönige dabei in ihrer Präsentations-Örtlichkeit, mit ihren Designerkleidern und den vor der Tür auffällig geparkten Luxusfahrzeugen, vollkommen ‚normal' geben, wirkt auf die staunenden Karriere-Bewerber wie eine Bestätigung des bisher Gesagten.
Der Drückerkönig frohlockt weiter:***››Bei uns sind SIE nie allein, denn SIE haben immer einen persönlichen Coach und Förderer, der für SIE jederzeit ansprechbar bleibt. Er oder sie führt SIE Schritt für Schritt die Karriereleiter hinauf, zu IHREM persönlichen Erfolg, an dem SIE vom ersten Tag an progressiv aufsteigend verdienen und IHR Coach und Förderer degressiv abnehmend. Eine Fairness für Arbeits- und Ertragsteilung die im Markt ihresgleichen sucht.***
Und das Schöne daran: sie verdienen so viel Geld weil SIE anderen Menschen dabei helfen Finanzvorteile zu realisieren! ‹‹

Jene Einsteiger fangen dann vielfach erst einmal nebenberuflich an, um die Praxisrealität zu testen. Zeigen sie sich dabei für den Coach und Förderer als in seinem Sinne ›form- und führbar‹, puscht er ihren Starterfolg derart, dass sie mit ihrem Nebenjob schon bald mehr verdienen als im Hauptberuf. Ist der Berufswechsel dann vollzogen, werden sie noch ein Stück die Karriereleiter hinaufgeschoben, bis der Erfolg als Droge seine Wirkung zeigt. Dann müssen die Pfleglinge beweisen, dass sie ein weiteres Engagement Wert sind und dass sie alleine verkaufen können. Allein ihre Verkaufszahlen sind dabei entscheidend. Stimmen diese, werden sie zunächst solange weiter trainiert und gefördert, bis sie die Karrierestufe des eigenen Strukturaufbaus erreicht haben. Strukturaufbau heisst: sie werden als Unternehmer im Unternehmen mit eigenen Drücker-Zöglingen arbeiten müssen, weil sie ab jetzt nicht mehr von ihrem Coach, sondern allein von ihren neuen Mitarbeitern, mit deren neuen Kunden und deren neuem Umsatzgeld, die Karriereleiter hochgetrieben werden können. Und weil ihnen jetzt das grosse Geldverdienen suggeriert wird, unterschreiben sie den Zusatzvertrag als Subunternehmer, der ihnen einige zusätzliche Finanzvorteile fürs Pensionsalter und sogenannte Fringe Benefits verspricht, nahezu blindlings. Dass sie sich damit dem obersten Drückerkönig und Konzernchef ausgeliefert und verpflichtet haben, merken sie leider erst später wenn sich nämlich dessen Vorschuss- und Servicerechnungen bedrohlich anhäufen und sie unter Zugzwang bringen…
Erst jetzt bemerkt der Unternehmer im Unternehmen, dass sich dieser Zusatzvertrag für ihn tödlich auswirken kann.

Er arbeitet demnach nämlich als Subunternehmer für einen Service-Provider, der berechtigt ist alle Brutto-Vermittlungsprovisions-Ansprüche des Subunternehmers an Banken, Versicherungen und anderen Kapitalgesellschaften einzutreiben und zunächst auf seinem Drückerkönig-Konzernkonto zu vereinnahmen.

Später und erst nach Abzug aller Service-Providerkosten, als da sind: **Vorschüsse auf Provisionen, Stornohaftung und Rückführung, Marketing- und Seminarkosten, VIP-Reise und Incentive-Anteile u.v.m.** überweist die Service-Provider-Zentrale das allfälliges Restguthaben an den Subunternehmer. Der Zusatzvertrag regelt weiterhin, dass der Subunternehmer selbst natürlich jedes Risiko seines Geschäftes und Unternehmens alleine trägt und darüber hinaus, ebenso alleinverantwortlich, alle **staatlichen Abgaben wie Steuern, Sozial- und Krankenversicherung etc. ordnungsgemäss abzuführen hat** – wozu ihm die allfällig verbleibende Restsumme seiner Provision ausreichen muss.

Und spätestens jetzt, wenn die Rechnungen seines Privatlebens, seine Frau seine Kinder dazukommen, kann jeder nachvollziehen unter welchem **hausgemachten Psycho-Druck** manch Finanzoptimierer, Finanzplaner oder Finanzberater steht.
Die in Finanzvertrieben etablierten Systeme der Bevorschussung und Rückzahlung von Provisionen, betreffen im Grunde fast jeden Drücker, auch wenn die Beanspruchung von Vorschuss-Zahlungen rein freiwillig ist.
Doch **ohne eine solche Inanspruchnahme würde ein Drücker allerdings bis zu sechs Monate auf seine Vermittler-Provision warten müssen**, was dem Nachfrageboom der Neu-Drücker sicher schnell und erheblich abträglich wäre.

Alles in Allem dürfte es aber nun wirklich niemanden mehr wundern, wenn bei anhaltend steigenden Drücker-Einstiegszahlen auch Falschberatungen und Betrugsfälle proportional zunehmen.

Dabei stinkt der Fisch immer vom Kopf her, und sollte der oberste Drückerkönig nun auch noch korrupte und kriminelle Energien verbreiten, wäre nicht nur eine Potenzierung der oft zitierten Multi-Level-Marketing-Umsätze die Folge, sondern wahrscheinlich auch die betrügerischen Aktivitäten und Auswüchse seiner multiplen Nachahmer.
Und sollten irgendwelche freien Medien einmal über einen solchen Drückerkönig

berichten wollen, würde dieser **seine Macht, mit der der Pressefreiheit, aufzuwiegen wissen**... (**siehe ARD-exclusiv 12.01.**)
Opfer wären dann nicht nur die ehrlichen Mitarbeiter und Kunden, deren persönliches Schicksal oft genug im Dunkeln bleibt, sondern die gesamte freiheitlich-demokratische Grundordnung.

Der Buchautor Maximilian von Ah gibt in seinem kürzlich erschienen Buch: **GELD FRESSEN SEELE AUF**, weitere Anhaltspunkte dazu.
maximilianvonah.com

Über die Organisation:

Für sauberen Content im Internet sind wir Ihr Partner. Reden Sie mit uns!

Pressekontakt:

Hans Peter Herold
Ebnatstrasse 125
8200 Schaffhausen
phone: 078 3127098

Kategorie
Handel & Finanzen & Wirtschaft

Source URL: *https://www.presseportal-schweiz.ch/pressemeldungen/die-finanz-drueckerkoenige-und-das-symptom-kundenbetrug*