

Wer tummelt sich mit welchen Absichten in der finanziellen Bildung?



Wertvolle Thesen eines Mitglieds im Präventionsnetzwerk Finanzkompetenz (Diskussionsbeitrag im Jahr 2011)

- FDL verstärken Einflussnahme auf Finanzbildung an Schulen und Hochschulen
- FDL schließen sich zusammen und tarnen sich hinter „gemeinnützigen Organisationen, Vereinen etc., die neutrale Kompetenz suggerieren
- Über Kooperationsvereinbarungen werden Ressourcen an (Hoch-)Schulen „eingespart“ (sowohl Sachressourcen als auch Personalressourcen), kostenlose „Informationsangebote“ durch Finanzdienstleister „entlasten“ die Institutionen
- Klare Indizien für eine anbieterfreundliche und „verbraucherverdummende“ Informationspolitik dieser „Aufklärungsveranstaltungen“ liegen vor
- Es gibt weder ausreichende Fachkompetenz noch Energie/Ressourcen zur Qualitätssicherung der o. a. Angebote

Was hat sich seit 2011 verändert?

Antwort: gleichzeitig viel und wenig!

DSGVO hat primitiven Adressenhandel an Schulen und Hochschulen weitestgehend abgestellt

**Career-Center haben sich an Hochschulen auf breiter Fläche etabliert
Mehrzahl davon sind zwischenzeitlich fest in der Hand von Finanzdienstleistern**

Erfolgreiche emotionale Ansprache von Strukturvertrieben über Social Media

**Banken/Sparkassen sind an Schulen unverändert
mit „halber Kraft“ im Einsatz**

**Strukturvertriebe haben Aktivitäten im Hochschulbereich stark
ausgebaut (Allein MLP von 300 auf 600 Mitarbeiter*innen an)**





Swiss Life Select Deutschland
Diese Seite gefällt mir · 10. Oktober · Bearbeitet

Lieber Ersti, wir wünschen dir einen tollen Studienstart! Egal ob lange Wartezeit im Studentenwohnheim oder eskalierte Erst-Woche - lass dich nicht unterkriegen! 🍷

Natali Kazakova, Yaser Taromi und 89 anderen gefällt das.

32 Mal geteilt · 6 Kommentare

Sabine Hauns Linda Hauns · 2 Tage(e) · 2 Antworten

Yeshua Maschlach Also werd ich in Zukunft Alkoholiker? · 1 Tag(e)

Swiss Life Select Deutschland Im Studium und Leben passieren viele unerwartete Dinge. Wie du damit umgehst und wie du für den Fall der Fälle vorsorgst, liegt hingegen in deiner Hand! 🍷 · 1 Tag(e)

➔ Weitere Antworten ansehen

David Fliegel Einfach bissel mehr die Banken besteuern, dann ist das Chaos den Hochschulen auch nicht mehr so... · 1 Tag(e)

Susannah Winter Sabrina Pa · 1 Tag(e) · 1 Antwort

Marcel Mikolet Oh man, gute alte Ze... · 1 Tag(e)

Torsten Engels Michael Darmm 🍷 · 6 Std. · 1 Antwort

MLP financify - YouTube

https://www.youtube.com/user/MLPfinancify

Suchen

MLP financify

Du bist nicht in YouTube... Melde dich an, um Videos bewerten, zu kommentieren und zu abonnieren.

ABONNIEREN

MLP MLP financify
3020 Abonnenten

ÜBERSICHT VIDEOS PLAYLISTS COMMUNITY KANÄLE KANALINFO

Das grüne Sofa auf MLP financify
13.514 Aufrufe · vor 3 Jahren

Auf MLP financify bereiten wir Finanzthemen verständlich auf, sodass ihr am Ende mehr wisst als davor. Sabrina und Corinna gehen für euch auf Themensuche und beantworten sämtliche Fragen aus der Finanzwelt. Unter anderem zu Geld, Steuern, Versicherungen, Finanzierung, Altersvorsorge, sowie Konto & Karte und Gründung.

MEHR INFOS

ANGESAGTE KANÄLE

Wirtschaft - simpleclub
ABONNIEREN

Das grüne Sofa ▶ ALLE WIEDERGEBEN

5 Tipps für günstige Wohnalternativen 3:12

In 5 Schritten zum sicheren Passwort 3:00

7-Schritte-Plan für mehr Geld in 2018 4:25

Versicherungsfälle am Bierzelt 3:13

Nackt Auto fahren... ist das... 1:09

„Wir wollen bei der Beraterzahl wieder deutlich zulegen“ | MLP

Vertrieb > zur Themenübersicht (vertrieb/)

Oliver Liebermann, MLP Finanzberatung

„Wir wollen bei der Beraterzahl wieder deutlich zulegen“

- Seite 3 -

Oliver Liebermann ist seit 1. Januar 2019 Vorstandsmitglied der MLP Finanzberatung und verantwortet dort den Vertrieb. Wir sprachen mit ihm unter anderem darüber, wie sich die Kundenberatung verändert, was ein Provisionsdeckel bedeuten würde und welche Ziele sich die MLP-Tochter gesteckt hat.

Von Lorenz Klein | 14.08.2019 12:11

 Drucken (pdf.php?id=15206)

Quelle Pfefferminzia: <https://www.pfefferminzia.de/oliver-liebermann-mlp-finanzberatung>

Zum Schluss ein Blick in die Zukunft: Wie viele Berater wollen Sie in fünf Jahren haben?

Wir wollen wie gesagt bei der Beraterzahl wieder deutlich zulegen; über unser intensiviertes Recruiting hatte ich Ihnen berichtet. Im laufenden Jahr wollen wir unser Netto-Wachstum des Vorjahres übertreffen. Und die Zahl der etwa 300 MLP-Berater, die sich derzeit im Hochschulsegment engagieren, wollen wir binnen drei bis fünf Jahren auf 600 verdoppeln. Die Zeichen dafür stehen gut.

Von einem der auszog, das Fürchten zu lernen...

Unzureichende wissenschaftliche Absicherung (Repräsentativität – Randomisierung – Signifikanz – Validität – Stichprobengröße)
Jedoch interessante und aufschlussreiche Einzelbeobachtungen von der „Informations-front“ an Schulen und Hochschulen

Ausgewählte Schlaglichter und Erfahrungsberichte (Stand 2019)

- 1) Doppel-Strategie von Strukturvertrieben an Hochschulen
- 2) Unterlaufene Erstsemesteraufklärung (siehe Informationspapier)
- 3) Alumni-Veranstaltung durch Strukturvertriebe
- 4) Strukturvertriebler übernehmen Lehraufträge
- 5) Professoren übergeben Einzelveranstaltungen an „Hochschulteam“
- 6) Von über 200 (!!!) angeschriebenen Career Centern zeigt kein einziges Interesse an einem kritischen Informationsangebot zu Strukturvertrieben
- 7) Basketball mit MLP und Finanzbildung in MLP-„Akademie“
- 8) Einschlägige Bachelorarbeit zeigt Abgründe auf



**An alle Neuimmatrikulierte der
Hochschule Ludwigshafen a. Rh.**

Prof. Dr. Hartmut Walz
Finanzdienstleistungen

Fachbereich III
Dienstleistungen und Consulting

Ernst-Boehe-Straße 4
D-67059 Ludwigshafen

Telefon: 0621/52 03-231
Telefax: 0621/52 03-114
hartmut.walz@hs-lu.de

Ludwigshafen, 15. September 2019

**Warnung vor unvorteilhaften, kostenintensiven und intransparenten
Versicherungs- und Vorsorgeprodukten**

Liebe Erstsemester,

Sie beginnen in diesen Tagen Ihr Studium an unserer schönen Hochschule, eröffnen damit einen anderen Lebensabschnitt und lernen dabei auch viel Neues kennen.

Dazu kann auch gehören, dass Sie an unserer Hochschule – z. B. auf dem Weg zur Mensa – von irgendwelchen Vertriebsmitarbeitern von Finanzdienstleistern bzw. Strukturvertrieben (auch als Struckies oder Drei-Buchstaben-Gesellschaften bekannt) angesprochen werden, die Sie – natürlich kostenlos und nur zu Ihrem Besten – „beraten“ wollen.



Macht es der Verbraucherschutz richtig? Und macht er *das Richtige*?

- Ist der Verbraucherschutz zu brav? Arbeitet er zu stark auf unteren Ebenen?
- Ist er zu defensiv? Sollte er angreifen, polarisieren?
- Sollte er korrekt informieren? Oder lieber vor Falschinformation warnen?
- Ist er zu sachlich? Manipulation funktioniert auf emotionaler Ebene...
- Sollte er Kräfte bündeln – Partnerschaften suchen?
z. B. Verbraucherzentralen, Finanzwende
- Sollte er strenger in der Auswahl von „Freunden“ sein?
Fundamentalist/Realo? Verwässerung oder allein gegen alle?



Startseite > Über uns > Aktuelles > Wir suchen Ihre Geschichte zu Finanzvertrieb an (Hoch-) Schulen

Wir suchen Ihre Geschichte zu Finanzvertrieb an (Hoch-) Schulen

Azubis und Studierende werden in Bildungsstätten hemmungslosem Provisionsvertrieb ausgesetzt. Dadurch werden in den (Hoch-) Schulen heute die Finanzmarktverlierer*innen von morgen geködert.

22.08.2019



STRUKKIS AN HOCHSCHULEN

Wie Finanzvertriebe unsere Kinder ködern

Die Jagdsaison hat wieder begonnen. Finanzstrukturvertriebe suchen an deutschen Hochschulen unter den Erstsemestern junge LeOs – Leicht erreichbare Opfer! Und sie machen „fette Beute“.

[Weiterlesen](#)



ARMER ANLEGER

Überteuerte Anlage- und Vorsorgevehikel

[Mein Blogbeitrag vom vergangenen Freitag, 06. Sept. 2019](#) war ein Paukenschlag. Die Reaktionen darauf waren überwältigend.

[Weiterlesen](#)



EIN “GRATIS-AUTO” DURCH KLUGE ENTSCHEIDUNG?

Die (Kosten-)Unterschiede in Vorsorgeverträgen sind beträchtlich

Vielleicht finden Sie das Thema „Kosten in Vorsorgeverträgen“ etwa so spannend wie das Ausfüllen Ihrer Steuererklärung. Ihr Interesse wächst aber sicher, wenn Sie hören, dass der Unterschied zwischen einem guten und einem schlechten...

[Weiterlesen](#)



Hartmut Walz Finanzblog

**HARTMUT WALZ
FINANZBLOG**

Schließlich ist es Ihr Geld!

You Tube – Kanal

PROF. DR. HARTMUT WALZ



HW



PROF. DR. HARTMUT WALZ

www.hartmutwalz.de

www.schließlich-ist-es-Ihr-Geld.de