

10. November 2015

Vorsicht - die TOP 10 der übelsten Fallen im Finanzvertrieb

Zum Jahresende häufen sich Werbe-Veranstaltungen von Banken und Finanzdienstleistern. Oft soll zum Jahresende noch schnell das Jahresergebnis aufgehübscht werden. Doch Vorsicht ist geboten. **Schützen Sie sich vor Abzocke.**

Wir veröffentlichen hier die **TOP 10 der übelsten Fallen** im Finanzvertrieb. **Kostprobe gefällig?**

Der Kunde will einen Ratensparplan zur Altersvorsorge abschließen. Dabei kommt es zu folgendem Gespräch:

Berater: „Wir haben hier mit 200 € monatlich gerechnet. Wie wäre es wenn Sie 400 € monatlich einzahlen? Ginge das?“

Kunde: „Naja, das wäre schon nicht unmöglich, aber es würde schon auch etwas eng.“

Berater: „Ok, nehmen wir 300 € monatlich?“

Kunde: „Einverstanden!“

Machen Sie sich bewusst: Gerade hat man Ihnen 50 % mehr verkauft als Sie haben wollten. Würden Sie das beim Bäcker auch machen? 8 Brötchen brauchen, aber ein Dutzend kaufen? Nein, also aufgepasst!

Unsere hier zum Download bereitstehende TOP 10-Liste kann Ihnen helfen sich optimal auf ein Gespräch mit Ihrem Finanzdienstleister vorzubereiten. Tragen Sie hier Ihre E-Mail-Adresse für den kostenlosen Download des PDFs ein:

[Guido Lenné](#)

Rechtsanwalt aus der Anwaltskanzlei Lenné.

Rechtsanwalt Lenné ist auch Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht.

Wir helfen Ihnen gerne! [Kontaktieren](#) Sie uns. Oder vereinbaren Sie [hier online einen Termin](#) für eine telefonische kostenfreie Erstberatung.

- [Facebook](#)
- [Twitter](#)
- [WhatsApp](#)
- [E-mail](#)

[Zurück](#)