



Lasst mich in Frieden!

Kein Geld in der Tasche und das neue Semester steht vor der Tür. Dennoch stürzen sich Versicherungen und Banken auf die Studenten wie die Kinder aufs neue Spielzeug. Alle möglichen Geldanleihen und sonstiges Gold vom Himmel wird einem dort versprochen. Jerome Kirschbaum kommentiert die verlockenden Angebote.

13:05 Uhr, Examensprüfung vorbei, ich stolpere schwer geschädigt durch die Aula-Tür ins Freie. Endlich raus hier, endlich so etwas wie Entspannung. Doch wer grinst mich da von der Seite an und beginnt mit einem Redeschwall auf mich einzuprügeln? Er plappert was von Referendariat, „dann müssen sie sich darum nicht mehr kümmern“.

Ich bin nach meiner vierstündigen Klausur geistig nicht mehr in der Lage, diesem Sprachdiarrhö zu folgen. Ganz ehrlich, ich denke, es handelt sich um einen freundlichen Menschen, der mir nach dem Studium in Sachen Referendariat unter die Arme greifen möchte. Wäre ja eine tolle Sache, so eine Einrichtung, die Studenten in der Zukunftsplanung hilft.

Was wollen die von mir?

Als ich mich auf eine Liste eintrage, gibt er mir seine Visitenkarte. Ich stecke sie ein, schaue nicht einmal drauf. Ich habe diese Klausur geschafft, jetzt soll das kühle Bier in der Sonne folgen. Stunden später krame ich die besagte Visitenkarte aus meinem Rucksack. Anlageberater, Finanzdienstleister – was auch immer.

Was wollen die von mir? Da lauern die doch tatsächlich armen – im wahrsten Sinne des Wortes – Studenten auf, um nach einer Prüfung auf Kundenfang zu gehen. Mich würde es nicht wundern, wenn es sozialpsychologisch belegt ist, dass Menschen nach Erfolgserlebnissen, beziehungsweise mit Glücksgefühlen (also nach einer Prüfung), tendenziell zugänglicher sind für solche Werbungsversuche.

Kein Geld und keine großen Sprünge

Von mir werden die im Leben nichts mehr hören. Sollten er mich anrufen, ich werde eine Trillerpfeife holen und so laut losblasen, dass ihm seine wohlgeformte Scheitelfrisur aus den Fugen springt. Ich habe kein Geld, auch als Referendar werde ich keine großen Sprünge machen können. Und außerdem habe ich keine Lust, einer aus den Schienen geratenen Branche meinen letzten Obolus in den Rachen zu werfen.

Nach gleichem Muster verhält es sich, wenn mir meine Sparkasse bei jedem Besuch eine neue Anlageform aufquatschen möchte. Termine per Telefonabsprache, ich habe aber immer noch kein Geld. Ich wundere mich vielmehr, warum ich noch keine Bank überfallen habe, um all die lukrativen Angebote doch noch wahrnehmen zu können.

Morbide Methoden

Wie skrupellos diese Finanzhaie vorgehen, zeigt ein besonders morbides Beispiel. Ein entfernter Bekannter, mit dem ich ab und an mal gegen den Ball trete, rief mich im Rahmen einer angeblichen Umfrage an. Er arbeite jetzt bei Firma XYZ, und solle eine Umfrage im Freundeskreis zu einem gewissen Finanzthema starten.

Klar, keine Frage, Könige sind Schurken, ebenso sind Finanzdienstleister meist egomanische Geldgeier, aber einem Bekannten kann man ja zumindest mit einer Umfrage helfen. Er durfte also seine vier, fünf Fragen stellen. Er durfte mich sogar für eine Auswertung anrufen.

Doch dabei blieb es nicht. Aus dem Telefonat für eine Auswertung wurde seltsamerweise eine Terminabsprache, zu der ich meine Eltern, den Kaiser von China und am besten einen wohlproportionierten Kundenstamm mitbringen sollte. Irgendwie wurde mir das zu bunt.

Fleischfressende Firmen und die Finanzwelt



Ich recherchierte im Internet nach besagter Firma XYZ und fand in diversen Foren ähnliche Fälle. Dort hieß es, dass diese Firma enormen Druck auf junge Mitarbeiter ausübe, dass die doch schnellstmöglich Kunden an Land ziehen sollen. Es soll auch vorgekommen sein, dass die Chefs sich die Handys der Mitarbeiter geschnappt haben, um dort nach Namen und Nummern zu suchen.

Methoden, die irgendwie an den Textildiscounter KiK und andere fleisch- und menschenfressende Firmen erinnern. Zumindest Methoden, die mich in meinem Anliegen bestärken, dass das versprochene Gold vom Himmel doch nur eine Kreation der Finanzwelt ist, die sicherlich nicht um meinen Vorteil bemüht ist. Also: Lasst mich in Frieden!

(Text: Jerome Kirschbaum)