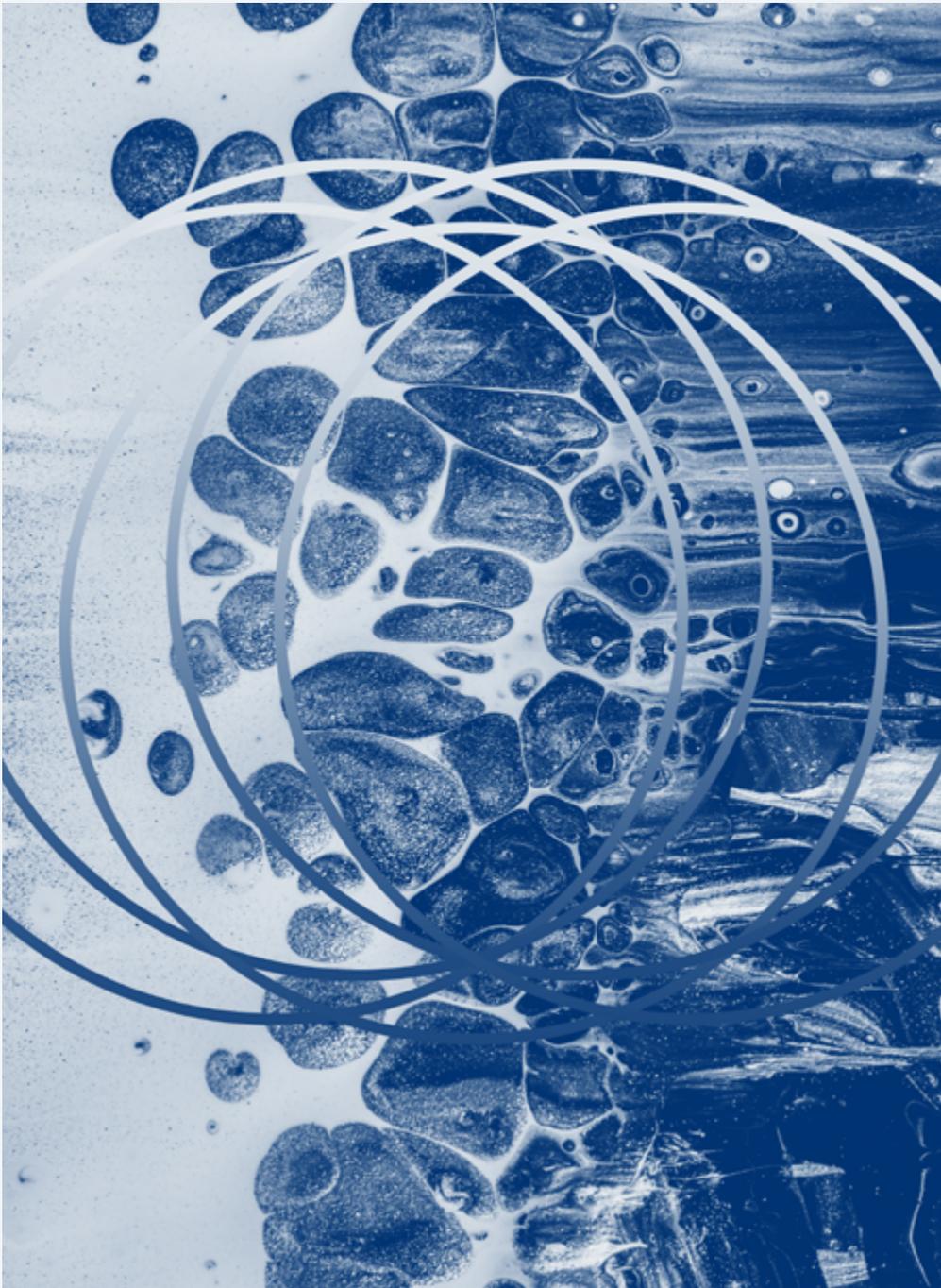


DAS SYSTEM MLP

Wie sich der Finanzvermittler MLP über Karrierezentren,
Institute und Fachschaften Kontakt zu Studierenden
verschafft - und sie in fragwürdige Verkaufsgespräche lockt.



MAI 2021

FINANZWENDE
Recherche

Finanzwende Recherche
Motzstraße 32 | 10777 Berlin
info@finanzwende-recherche.de

- Das Wieslocher Unternehmen MLP verdient sein Geld unter anderem über die Provisionen, die seine Vertriebler bei der Vermittlung von Finanzprodukten an zahlungskräftige Zielgruppen kassieren. Vielversprechende Neukundinnen möchte MLP daher bereits auf dem Campus umwerben.
- Das Geschäft mit Studierenden baut das Finanzunternehmen derzeit weiter aus – und will die Zahl der Vertriebler im Hochschulbereich bis 2022 von derzeit 440 auf 600 steigern. Mit geschickten Methoden breitet sich MLP in der Hochschullandschaft aus.
- Die offiziellen universitären Karrierezentren gelten dabei als beliebtes Einfallstor. Die oft unterfinanzierten Einrichtungen öffnen sich für die vermeintlichen Bildungsangebote des Finanzkonzerns. Über Kooperationen mit Universitäten in Städten wie Mannheim, Heidelberg, Köln und Chemnitz kann MLP vermeintlich harmlose Seminare zur Excel-Nutzung und zur optimalen Jobbewerbung an die Studierendenschaft streuen. MLP-Vertrieblerinnen wollen darüber oft weiterführende Verkaufsgespräche einfädeln.
- Einen seriösen Anstrich verleiht sich MLP auch über Kooperationen auf Ebene einzelner Institute – wie dem für Betriebswirtschaftslehre an der Uni Rostock. Das verschafft Zugang zu Studierenden, selbst wenn dies über Karrierezentren nicht möglich ist.
- Fachschaften sind ein weiteres Einfallstor für MLP. Unterfinanzierten und wenig sensibilisierten Fachschaften macht MLP ein verlockendes Angebot: Aufwendige Services wie die Koordination von Examensprotokollen im Fach Jura an der Uni Leipzig übernimmt MLP. Im Gegenzug bekommt profitiert der Finanzkonzert vom Zugang zu Kontaktdaten potenzieller Neukunden. Die Datenangabe ist nämlich Voraussetzung für den Erhalt des Examensprotokolls.
- MLP will auf breiter Basis in den Alltag der Studierenden eindringen – mit dem Sponsoring von Hörsälen, Sportevents und Stipendien. Gerade in Pandemiezeiten treibt zudem das pseudo-unabhängige Online-Portal „Hochschulinitiative Deutschland“ Studierende in die Hände der Vertrieblerinnen, indem gezielt MLP-Kurse als Bildungsangebote beworben werden.

Heute sprechen sie bei MLP gerne vom „jungen Bereich“¹. Dabei drückt der Begriff „Hochschulbereich“ deutlich besser aus, was das Finanzunternehmen treibt. So nannte der Vorstandsvorsitzende Uwe Schroeder-Wildberg das Geschäftssegment noch bei der Jahrespressekonferenz im Frühjahr 2020².

Das Geschäft von Finanzvertrieben lebt davon, immer neue Kundinnen anzuwerben³. Denn für Finanzvertriebe sind die sogenannten Abschlussprovisionen, also die Zahlung, die bei einem neuen Vertrag fließt, besonders lukrativ. Je mehr Neukunden, desto mehr Abschlussprovisionen.

Um junge Neukunden zu gewinnen, hat es MLP auf das zahlungskräftige Klientel der Zukunft abgesehen: vor allem die heutigen Studierenden der Fächer Jura, Medizin und der Betriebswirtschaftslehre. Je früher im Leben MLP ihnen Finanzprodukte vermitteln kann, desto mehr Einnahmen kann das Unternehmen auf lange Sicht erwarten. Gerade die langlaufenden Versicherungsprodukte, die der Konzern an junge Personen vertreiben möchte, versprechen stabile Einnahmen. Für den Kontakt zu diesen potenziellen Neukundinnen benötigt MLP vor allem eins: Zugang zu Studierenden über die Hochschulen.

Diesen umstrittenen Geschäftsbereich möchte das Unternehmen weiter ausbauen. Die Zahl der Vertrieblerinnen, die über Hochschulen und Universitäten Kundenakquise betreiben, steigerte MLP von 150 im Jahr 2017⁴ auf 440 gegen Ende des Jahres 2020. Bis 2022 solle die Zahl der Vertriebler auf 600 steigen, wie es Schroeder-Wildberg bei der Jahrespressekonferenz im Februar 2021 formuliert: „In den vergangenen Jahren haben wir kumuliert mehr als 30 Millionen Euro investiert und ernten nun die Früchte unserer Arbeit“⁵.

Früher waren Finanzvertriebe dafür berüchtigt, Studierende mit Klemmbrettern auf dem Campus aufzulauern. MLP geht da heute weitaus geschickter vor. Das Unternehmen scheint erkannt zu haben, was die Studierenden an Hochschulen und Universitäten oft vermissen: Unterstützung bei Fragen jenseits der rein fachlichen Lehre, beispielsweise bei der Vorbereitung auf Bewerbungsgespräche, Gehaltsverhandlungen oder bei Steuerangelegenheiten. Genau diese Lücke wollen MLPs Vertriebler füllen – und bieten sich als vermeintlich hilfsbereite Referenten für allerlei Workshops und Seminare auf den Campus an, laden in ihre Geschäftsstelle oder zu Online-Meetings ein. Im Jahr 2019 hatte MLP

1 Jahrespressekonferenz 2021. Siehe <https://webcast.framework.techcast.com/de/mlp-intern/jahrespressekonferenz-2021> (ab Min. 21.30)
2 Jahrespressekonferenz 2020. Siehe <https://webcast.framework.techcast.com/de/mlp-intern/jahrespressekonferenz-2020> (ab Min. 11.30)
3 Hagen/Jochims/Schmitt (2014): Vorsicht Vermittler. München: Finanzbuchverlag, S. 15.
4 Jahrespressekonferenz 2020. Siehe <https://webcast.framework.techcast.com/de/mlp-intern/jahrespressekonferenz-2020> (ab Min. 11.30)
5 Jahrespressekonferenz 2021. Siehe <https://webcast.framework.techcast.com/de/mlp-intern/jahrespressekonferenz-2021> (ab Min. 21.30)

dafür 93 sogenannte Hochschulteams aufgebaut - und sieht sich laut Geschäftsbericht daher mit „Kundenberatern und Geschäftsstellen sowie Hochschulteams in allen deutschen Ballungsräumen, vor allem an allen wichtigen Universitätsstandorten vertreten“.⁶

Um sich Zugang zu Studierenden zu verschaffen, geht MLP Kooperationen mit den Karrierezentren, den sogenannten „Career Services“ der Hochschulen, ein. Doch selbst wenn sie dort abblitzen, können MLPLer mit Institutsleitungen und Fachschaften verhandeln. Viele schlagen die Seminarangebote MLPs nicht aus – schließlich sind sie in der Regel kostenfrei. Zumindest auf den ersten Blick. MLP-Vertriebler setzen häufig darauf, über Seminare an die Kontakte der Studierenden zu gelangen, fädeln gerne persönliche Gespräche zur „individuellen Beratung“ ein – mit dem Ziel, Verträge über teils fragwürdige Finanzprodukte abzuschließen. So sind es am Ende die Studierenden, die den Preis für die Seminare zahlen.

Das Vertriebsmodell von MLP führt aus Sicht von Finanzwende dazu, dass nicht der tatsächliche Bedarf der Studierenden im Vordergrund steht, sondern ein größtmöglicher Verdienst des Vermittlers. Ein sehr typischer Vertragstyp von MLP ist eine Kombination aus Rürup-Rente und einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Finanzwende hat diesen Vertragstyp in der Vergangenheit im Detail analysiert und als aus Kundinnensicht ungeeignet und viel zu teuer beschrieben. Allein bis zu 22.000 Euro Abschlusskosten würde die Vertragskombination kosten, wenn ein Studierender Anfang 20 einen solchen Vertrag schließt und an ihm festhält. Zudem ist die Kopplung zweier Produkte problematisch.⁷

MLP entgegnet der Kritik an dem gekoppelten Vertragstyp damit, dass bei neueren Basisrententarifen die Möglichkeit besteht, die Berufsunfähigkeitsversicherung nachträglich zu entkoppeln und die Basisrente gleichzeitig beitragsfrei zu stellen. Prof. Dr. Walz, Professor für Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule Ludwigshafen hält das für eine ausgesprochen schlechte Option für Studierende: „Wenn ein Vermittler eine sachnotwendige Berufsunfähigkeit aus Eigeninteresse mit einem unvorteilhaften Rürup verknüpft, dann wird dies doch nicht dadurch geheilt, dass er bei den Kundinnen, die dies später merken und aussteigen wollen, eine Entkopplung durchführt. Erstens bleiben die anderen, die die Unvorteilhaftigkeit nicht bemerkt haben, nach wie vor geschädigt. Und zweitens können die »Entkoppler« nur für die Zukunft die unvorteilhafte Basisrente loswerden. Die bereits netto gezahlten Beiträge sind oftmals trotzdem zu großen Teilen oder vollständig verloren, da die Kosten für den Rürup-Vertrag munter weiterlaufen.“ Hinzukommt, dass ein neuer Abschluss

⁶ MLP-Geschäftsbericht 2019, S.3 und S.29

<https://mlp-geschaeftsbericht.de/fileadmin/pdf/de/MLP-Geschaeftsbericht-2019.pdf>

⁷ Siehe <https://hochschulinitiative-deutschland-stoppen.de/vertragsanalyse.html>

einer Berufsunfähigkeitsversicherung mit einer erneuten Provisionszahlung an MLP verbunden ist.

Für den Vertrieb dieser Produkte geht MLP mit verschiedenen Methoden auf universitäre Einrichtungen und Hochschulgruppen zu.

KARRIEREZENTREN ALS EINFALLSTOR

Uni Mannheim

Vom Hauptsitz der Firma MLP im baden-württembergischen Wiesloch ist es nur eine halbe Stunde Fahrtzeit zur Universität Mannheim. Hier ist es auch, wo MLP schon lange auf hoher Ebene mit der Universität kooperiert. Im Rahmen einer Public-Private-Partnership hatte MLP-Chef Schroeder-Wildberg im Jahr 2006 die Präsenz auf dem Campus ausgebaut⁸.

Auch heute nutzt MLP den „Career Service“, die universitätseigene Anlaufstelle für Jobinteressierte, um mit den Studierenden in Kontakt zu kommen. Im Frühjahr 2021 bieten MLP-Vertrieblerinnen Veranstaltungen an, darunter „Gehaltsverhandlungen für Berufseinsteiger*innen“, „Financial Education“, „Steuertipps für Studierende“ und ein „Bewerbungstraining“⁹. Per Newsletter lädt das Careernetwork der Uni zu den Events ein – ohne das in der E-Mail ersichtlich ist, wer hinter dem Kurs steht. Erst in der weiteren Beschreibung wird erwähnt, dass dies „in Kooperation mit MLP“ und Referentinnen aus deren Hochschulteams abläuft^{10,11}.

Einer der Teilnehmer des Kurses zu Gehaltsverhandlungen berichtet gegenüber Finanzwende von einem Werbespot zu Beginn des Kurses, der in Pandemiezeiten online stattfand. Während des zweistündigen Zoom-Events sei mehrmals auf weiterführende Beratungsangebote MLPs hingewiesen worden, um Themen zu vertiefen. Am Ende, so erzählt es der Teilnehmer, hätten sich die Teilnehmenden mit ihren Kontaktdaten über ein Onlineformular direkt zu einem Beratungstermin registrieren können, wenn auch freiwillig.¹² Wer sich darauf einlässt, sitzt von da an den Finanzvertrieblern in Einzelgesprächen gegenüber, die – so scheint es – in erster Linie dem Vertrieb von Finanzprodukten dienen. Der Career Service der Uni Mannheim wollte sich gegenüber Finanzwende nicht öffentlich zu dem Thema äußern¹³.

⁸ Informationsdienst Wissenschaft. Siehe <https://idw-online.de/en/news169862>

⁹ Siehe <https://careerstudents.uni-mannheim.de/application-roadmap/beratung-training/bewerbungstrainings/#1589977016728-333993b5-a2f3>

¹⁰ Mailverkehr mit Student*in 1

¹¹ Siehe <https://careerstudents.uni-mannheim.de/application-roadmap/beratung-training/bewerbungstrainings/#1589977016728-333993b5-a2f3>

¹² Gespräch mit Student*in 1

¹³ Mailverkehr mit Career Service der Universität Mannheim

Uni Heidelberg

Die Universität Heidelberg liegt noch näher an Wiesloch. Bis 2018 gab es auch hier eine Public-Private-Partnership, in deren Rahmen ein „Stellenanteil im Bereich Career Service“ von MLP mitfinanziert wurde, schreibt die für Kommunikation und Marketing zuständige Abteilung der Universität auf Anfrage¹⁴. Heute stellt MLP Referentinnen für einzelne Kurse des „Career Service“ bereit. Darunter ist aktuell ein „Steuerseminar – Mehr Geld, weniger Steuern“, ein „Wissenschaftliches Vorbereitungsseminar für angehende LehramtsreferendarInnen“ und eines zu „Gehaltsverhandlungen zum Jobstart“¹⁵. Alles Inhalte, die mit den Kernthemen eines Finanzdienstleisters eigentlich nichts oder kaum etwas zu tun haben.

Die Kommunikationsabteilung der Uni beteuert, dass es MLP nicht erlaubt sei, uneingeschränkt Kundenakquise zu betreiben. „MLP darf keine Werbung in den Veranstaltungen machen und erhält keine Kontaktdaten der Teilnehmerinnen und Teilnehmer; Anmeldungen zu den Veranstaltungen erfolgen über die Universität“. Ganz ausgeschlossen ist die Kundenakquise trotzdem nicht, sonst könnte die Universität auch auf folgende Aufklärung verzichten: „Die Teilnehmer werden explizit darüber informiert, dass weiterführende Beratungskontakte mit MLP-Beratern nicht Teil des universitären Angebots sind“¹⁶.

Kooperationen andernorts

Gerade in der Region um den Hauptsitz in Wiesloch häufen sich die Kooperationen zwischen MLP und den Karrierezentren. So gibt es auch an der Hochschule Mannheim¹⁷ und der Hochschule Worms¹⁸ von MLP angebotene Kurse. Aber auch in anderen Bundesländern breitet MLP sich aus – etwa in Sachsen, wo es Kooperationen an der TU Freiberg¹⁹ und der TU Chemnitz²⁰ gibt. „Im Grunde versucht das Unternehmen sich das Geld der Student*innen nach ihrem Studium schon mal im Voraus zu sichern“, kritisiert die Chemnitzer Hochschulgruppe der Jusos das Vorgehen MLPs gegenüber Finanzwende²¹.

Im November 2020 veröffentlichte Finanzwende einen Bericht darüber, wie MLP unter anderem über vermeintlich harmlose Excel-Kurse an der Goethe-Universität Frankfurt an Kundinnen gelangen möchte²². Die Frankfurter Rundschau zitierte daraufhin Kyra Beninga, die Vorsitzende des Allgemeinen Studierendenausschuss der Universität, mit den Worten: „Die Frage ist doch: Wird die Uni ihrem Anspruch, eine unabhängige Institution zu sein, noch gerecht? Unser Gefühl ist, dass Forschung und Lehre und wirtschaftliche

¹⁴ Mailverkehr mit Kommunikationsabteilung der Universität Heidelberg

¹⁵ Siehe <https://www.uni-heidelberg.de/studium/imstudium/careerservice/veranstaltungen/>

¹⁶ Mailverkehr mit Presseabteilung der Universität Heidelberg

¹⁷ Siehe <https://www.career.hs-mannheim.de/unser-career-center/kooperationspartner-cc.html>

¹⁸ Siehe <https://www.hs-worms.de/career-center/karrieretraining/>

¹⁹ Siehe <https://tu-freiberg.de/veranstaltungen/2021-06-22/studienkosten-von-der-steuer-absetzen>

²⁰ Siehe <https://www.tu-chemnitz.de/career-service/veranstaltungen/index.php.en#all>

²¹ Mailverkehr mit Hochschulgruppe der Jusos an der TU Chemnitz

²² Finanzwende, 04.11.2020. „Finanzvertrieb an Hochschulen – Wie der Vermittler MLP die Goethe-Universität Frankfurt als Verkaufsplattform nutzt“

Interessen immer stärker vermischt werden. Es steht fest, dass MLP das nicht aus Nächstenliebe macht. Das sind Grundlagenseminare, die Dozenten der Universität geben sollten“²³.

INSTITUTE ALS EINFALLSTOR

Doch nicht bei allen Karrierezentren der Universitäten hat MLP ein leichtes Spiel. Kooperationen gibt es nicht überall, weil viele Career Services lieber seriöse und auf Bildung spezialisierte Dienstleister buchen oder Kurse mit eigenem Personal durchführen.

Auf der Seite des „Careers Service“ an der Universität Rostock ist MLP nicht als Partner gelistet. Die MLP-Vertriebler sind jedoch an anderer Stelle willkommen: Das Institut für Betriebswirtschaftslehre bietet im Jahr 2021 Veranstaltungen an, darunter ein Excel-Seminar und eines zum Thema Studienkosten, durchgeführt vom Hochschulteam Hansestadt Rostock der MLP Finanzberatung²⁴. Ein Gespräch darüber mit Finanzwende lehnt Bernd Marcus, Institutssprecher und Professor für Organisations- und Personalpsychologie ab und beteuert per Mail, „dass wir bei unserer Zusammenarbeit mit MLP streng darauf achten, dass in den Seminaren an der Uni Rostock keine Werbung für Finanzprodukte gemacht wird. Wir stellen dies u.a. durch direkte Nachfrage in den Evaluationen sicher, sowie dadurch, dass Mitarbeitende aus dem Institut an diesen Seminaren persönlich teilnehmen. Bislang sind uns keine Verletzungen unserer Vereinbarung mit MLP bekannt geworden“²⁵.

Bei den Studierenden der Universität, insbesondere dem Fachschaftsrat Wirtschaftswissenschaften der Universität Rostock, scheint mehr Sensibilität im Umgang mit MLP zu herrschen: „Grundsätzlich nehmen wir keine Kooperationen mit Finanzdienstleistern/Beratern an“, schreiben sie an Finanzwende²⁶.

FACHSCHAFTEN ALS EINFALLSTOR

Mancherorts gelingt es MLP, sich über die Fachschaften Zugang zu den Studierenden zu verschaffen. Ein Beispiel: die sogenannten Examensprotokolle. In Fächern wie Medizin und Jura arbeiten Studierende unter Hochdruck auf die alles entscheidenden mündlichen Staatsexamen hin. Dabei hilft es enorm, eine Ahnung davon zu haben, wie die einem zugewiesenen Prüfer ticken. An den Hochschulen hat sich daher ein smartes System etabliert: Studierende

²³ Frankfurter Rundschau, 11.11.2020, Siehe <https://www.fr.de/panorama/kommerz-statt-kolloquium-90097519.html>

²⁴ Veranstaltung am 20.01.2021. Veranstaltungsseite ist mittlerweile gelöscht. Flyer abrufbar unter https://www.bwl.uni-rostock.de/storages/uni-rostock/Alle_WSF/IBWL/DLM/Ankueendigungen/2020_01_18_MLP_Excel-seminar.pdf

²⁵ Mailverkehr mit Bernd Marcus, Universität Rostock

²⁶ Mailverkehr mit FSR Wirtschaftswissenschaften, Universität Rostock

schreiben direkt nach der Prüfung einen Erfahrungsbericht, den sie den kommenden Studierenden der gleichen Prüferinnen überlassen. In der Regel koordinieren dies die Fachschaften, verlangen eine Kautions bei der Aushändigung, die zurückerstattet wird, wenn die jeweilige Person später selbst ein Protokoll einreicht.

MLP weiß, wie viel Arbeit das den überlasteten Fachschaften macht und bietet ihnen daher an, die Koordination zu übernehmen. Auch in Leipzig nehmen seit ein paar Jahren MLP-Vertrieblerinnen das Ganze in die Hand²⁷.

E-Mails und Erfahrungsberichte von Teilnehmern gegenüber Finanzwende zeugen davon, wie MLP versucht, Studierende über die Examensprotokolle in Beratungsgespräche zu locken. Vor den Einschränkungen durch die Pandemie mussten Studierende ihre Kautions in der Leipziger Geschäftsstelle von MLP persönlich abholen. Geschickt werden sie von MLP in E-Mails auf ein paar Seminartermine hingewiesen, im Rahmen derer sie ihre Kautions abholen können. Darin soll es um den Ablauf des Referendariats gehen, das nun auf sie zukommt, sowie zu anstehenden Fragen zu Steuern und der Versicherung²⁸. In einer der Nachrichten wird erst ganz am Ende beiläufig darauf hingewiesen, dass sie auch ohne Teilnahme am Seminar ihre Kautions zurückbekommen können²⁹.

Wer an den Seminaren teilnimmt, scheint mit dem üblichen Vorgehen MLPs konfrontiert zu sein: Neben dem normalen Lehrinhalt komme auch Werbung zu den kostenfreien Einzelberatungen MLPs, in denen alle weiterführenden Fragen geklärt werden können, berichtet eine Teilnehmerin, die an einem Kurs teilnahm³⁰. So versucht MLP auch hier, Studierende trickreich vom Campus heraus in Einzelgespräche zu manövrieren, in denen sie dem Verkaufsgeschick geschulter Vertriebler ausgeliefert sind.

Interessant ist auch hier, wie MLP andere Instanzen zu umschiffen weiß. Auf Ebene des Karrierezentrums der Universität Leipzig gibt es keine MLP-Kooperationen. Der Career Service schreibt gegenüber Finanzwende zur grundsätzlichen Herangehensweise an Kooperationen: „Wir möchten die Angebote möglichst neutral halten und interessengeleitete Angebote vermeiden. Wir müssen auf Unabhängigkeit achten, weil wir mit öffentlichen Geldern arbeiten“³¹.

Kooperationen mit Fachschaften finden sich auch an vielen anderen Universitäten und Hochschulen: „MLP richtet als einer unserer Sponsoren ein Seminar aus“, warb die Fachschaft Medizin Rostock im Februar 2020 auf Facebook³².

²⁷ Siehe <http://fsrjura-leipzig.de/studium/examensprotokolle/>

²⁸ Mailverkehr mit Student*in 3

²⁹ Mailverkehr mit Student*in 2

³⁰ Gespräch mit Studentin*in 2

³¹ Mailverkehr mit Career Service der Universität Leipzig

Als „exklusiv für Pharmazeut*innen“ preist die Fachschaft Pharmazie Münster ein Excel-Seminar im Januar 2021 an³³. Bei der Fachschaft Jura der Uni Freiburg konnten sich Studierende für einen MLP-Workshop zu Finanzfragen im Referendariat anmelden³⁴. Dabei geht es auch ohne: Die Freiburger Studierenden der Offenen Fachschaft Medizin beispielsweise arbeiten für die Koordination der Prüfungsprotokolle nicht länger mit MLP zusammen³⁵.

STRATEGIE DER DAUERBESCHALLUNG

Bei der Suche nach Einfallstoren ins Universitätsleben ist MLP kreativ. Studierende der Medizin an der Universität Hamburg bekamen 2019 einen Rabatt auf den Einlass zum Examensball, wenn sie sich für ein Beratungsgespräch mit MLP bereit erklärten. Statt 70 Euro kostete sie das Event dann nur noch 30 Euro³⁶. Hochschulübergreifend gibt es einen Zuschuss bei der Leihgebühr kommentierter Prüfungsunterlagen, die Juristinnen beim zweiten Staatsexamen helfen. Voraussetzung: Die Studierenden kommen persönlich bei den MLP-Vertrieblerinnen vorbei³⁷.

An vielen deutschen Hochschulen tritt MLP als generöser Förderer auf. Vier der 20 Deutschlandstipendien, die im Jahr 2020 an der Hochschule Wismar vergeben wurden, übernahm MLP³⁸. Auch in Göttingen erhielten Studierende Stipendien von MLP³⁹. In Mannheim sponsert MLP nicht nur Stipendien⁴⁰. Auch der Lautenschläger-Hörsaal ist nach dem Firmengründer des Unternehmens benannt⁴¹. Die besten Abschlussarbeiten im Themenbereich Finanzdienstleistungen an der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Bayreuth lobt MLP aus⁴². Auch sonst will MLP bei der jungen Zielgruppe präsent sein. Das Finanzunternehmen sponsert eSport-Turniere wie die „MLP Legends“⁴³ und das Basketball-Team MLP Academics Heidelberg⁴⁴.

Gerade in Pandemiezeiten setzt auch MLP stark auf Online-Aktivitäten. Finanzwende kritisierte in einem Bericht bereits die sogenannte „Hochschulinitiative Deutschland“⁴⁵. Die Seite sieht für Studierende auf den ersten Blick aus wie ein

32 Siehe <https://www.facebook.com/fachschaft.medizinrostock/posts/hallo-ihre-liebenmlp-richtet-als-einer-unserer-sponsoren-ein-seminar-aus-was-sich/2980688435296318/>

33 Siehe https://business.facebook.com/pg/pharmaziemuenster/posts/?ref=page_internal

34 Siehe <https://fachschaft-jura-freiburg.de/2020/08/23/workshop-finanzen-im-referendariat/>

35 Mailverkehr mit Offene Fachschaft Medizin, Universität Freiburg

36 Siehe <https://medizin-hamburg.de/projekte/examensball-offline/examensball-faq/>

37 Siehe <https://www.iurastudent.de/gesetzestexte-und-kommentare-mieten/kommentare-mieten>

38 Siehe <https://www.hs-wismar.de/hochschule/information/presse-medien/medieninformation-detail/n/20-deutschlandstipendien-in-wismar-verliehen-74111/>

39 Siehe <https://www.goettinger-tageblatt.de/Campus/Goettingen/MLP-Studienprogramm-Goettinger-Studierende-erhalten-Stipendium>

40 Siehe <https://www.uni-mannheim.de/stipendien/stipendiengeber/>

41 Siehe <https://idw-online.de/en/event4654>

42 Siehe <https://www.bankrecht.uni-bayreuth.de/de/mlp-foerderpreis/index.html>

43 Siehe <https://mlp-financify.de/lebenssituationen/job/esport-rhein-neckar-und-mlp-legends/>

44 Siehe <https://www.mlp-academics-heidelberg.de/>

unabhängiges Portal zu Karrierefragen. Auch hier ist der üblichen „Excelkurs für Einsteiger“ und ein „Finanzseminar für Studis“ zu buchen. Was viele Interessierte nicht ahnen dürften: Über derlei Online-Workshops möchte MLP den Kontakt zu Studierenden knüpfen – um sie dann in persönliche Beratungsgespräche zu locken.

Wie eng die Verknüpfung zwischen Hochschulinitiative und MLP ist, verrät ein Blick in Unterlagen beim Handelsregister Dresden. Dort ist die Uniwunder GmbH registriert, die Firma, die die Hochschulinitiative betreibt. An dieser wiederum ist MLP mit Unternehmensanteilen in der Höhe von 39,7 Prozent beteiligt⁴⁶. Bereits zehn Monate nach der Gründung von Uniwunder stieg MLP finanziell ein und hat seitdem ein Mitspracherecht⁴⁷. Zur Gesellschafterversammlung hat sich MLP-Chef Schroeder-Wildberg auch schon persönlich blicken lassen⁴⁸.

FORDERUNGEN VON FINANZWENDE

Die Kooperationen von Hochschulen, Instituten und Fachschaften mit MLP gehen zulasten der wissenschaftlichen Unabhängigkeit und der Qualität der Lehre, wenn Finanzvermittler Kurse anbieten, bei denen es ihnen vor allem um die Verkaufsanbahnung geht. Die Kooperationen gehen außerdem zulasten der Studierenden, die sich im Vertrauen auf die Hochschule auf MLP einlassen und dabei teilweise bis zu fünfstelligen Summen verlieren können. Finanzwende fordert daher alle Hochschulen in Deutschland auf, Studierende vor den Finanzvermittlern zu schützen und jegliche Kooperation mit MLP und anderen Finanzvermittlern sofort und ausnahmslos einzustellen.

⁴⁵ Finanzwende, 30.01.2020, „MLP und das Netzwerk Hochschulinitiative Deutschland e.V.“

⁴⁶ Handelsregisterauszug, Liste der Gesellschafter 2020

⁴⁷ Handelsregisterauszug, Liste der Übernahme des neuen Geschäftsanteils, Februar 2017

⁴⁸ Handelsregisterauszug, Protokoll der Gesellschafterversammlung 2020