



Vertriebsmaschen durchschauen - Üben für den Ernstfall

Unterrichtsmaterial für Lehrkräfte

Inhalt

- 1. Einleitung 2**
- 2. Auf einen Blick 2**
- 3. Exemplarischer Ablaufplan 4**
- 4. Materialbeschreibung und Hinweise zur Umsetzung 5**
- 5. Quellen 8**

1. Einleitung

Wer für das Alter vorsorgen möchte, wird oft nicht nur mit einer Vielzahl von Angeboten, sondern auch diversen problematischen Verkaufsmaschen konfrontiert. Die Verbraucherzentralen bieten nicht nur anbieterunabhängige Informationen und Beratungsangebote, sondern klären zusätzlich darüber auf, mit welchen Mitteln schnelle Vertragsabschlüsse bewirkt werden sollen.

Dieses Bildungsmaterial soll jungen Menschen diese Problematik vermitteln. Die Lernenden setzen sich in Kleingruppen mit jeweils einer von fünf Vertriebsmasche auseinander. Sie erfahren, wie diese funktioniert und woran sie zu erkennen ist.

Im anschließenden Rollenspiel wird eine Verkaufsperson durch die Lehrkraft verkörpert. In dieser Rolle versucht sie unter Einsatz verschiedener Vertriebsmaschen den Gruppen eine Rentenversicherung zu verkaufen. Die Lernenden üben in diesem simulierten Verkaufsgespräch, sich gegen die jeweils vorbereitete Vertriebsmasche zu wehren.

Nachdem alle Gruppen das Verkaufsgespräch durchlaufen haben, werden gemeinsam die besten Antworten gesammelt und auf einem Plakat in der Klasse festgehalten.

Den Überblick zu den Angeboten zum Thema finden Sie hier: <https://www.verbraucherzentrale.nrw/geld-versicherungen/vertriebsmaschen-durchschauen-bildungsmaterial-fuer-lehrkraefte-114484>

2. Auf einen Blick

- **Zielgruppe:** junge Menschen ab ca. 16 Jahren
- **Zeitlicher Umfang:** ca. 90 Minuten
- **Themengebiete:** Verbraucherbildung, Vertriebsmaschen, Altersvorsorge
- **Fächerbezug:** fächerübergreifend (z.B. Wirtschaft/Politik, Deutsch, Verbraucherbildung)
- **Zielsetzung:** Die Lernenden können Vertriebsmaschen identifizieren und angemessen auf diese reagieren.
- **Download-Material:** Infotexte Vertriebsmaschen, Arbeitsauftrag Vorbereitung des Rollenspiels, Verkaufsargumente Vertriebsmaschen, „Rentenversicherung“-Informationsblatt, Erklärungen zur „Rentenversicherung“, Joker-Karte, Beobachtung des Rollenspiels, Gütesiegel
- **zusätzlich benötigtes Material:** Beamer
- **Erschienen:** 2026

Lernziele

Die Lernenden...

- erkennen verschiedene Vertriebsmaschen und verstehen, wie diese wirken.
- üben in einem simulierten Verkaufsgespräch (Rollenspiel) angemessene Reaktionen.
- entwickeln Abwehrstrategien, um in Verkaufsgesprächen nicht manipuliert zu werden.

Bezug zu Bildung für nachhaltige Entwicklung und Sustainable Development Goals:

Die Bildungsangebote der Verbraucherzentrale ermöglichen im Sinne einer Bildung für nachhaltige Entwicklung (BNE) Heranwachsenden,

- das eigene Verhalten zu reflektieren,
- Verantwortung für das eigene Handeln zu übernehmen,
- eigene Handlungsspielräume zu erkennen und Handlungskompetenz zu erwerben,
- die ökonomischen, ökologischen und sozialen Folgen abzuschätzen und
- verantwortungsvolle, nachhaltige Entscheidungen treffen zu können.

Mit ihren Bildungsangeboten leisten die Verbraucherzentralen einen Beitrag zur Umsetzung der Sustainable Development Goals (SDG), insbesondere von SDG 4 „Hochwertige Bildung“ und SDG 12 „Nachhaltige/r Konsum und Produktion“.

**Hinweis zu Open Educational Resources (OER):**

Die Materialien sind unter einer offenen Lizenz als Open Educational Resources (OER) veröffentlicht. Das bedeutet, dass Sie die Übungen für Ihre Zwecke nutzen, überarbeiten und an Kolleg:innen weitergegeben können.

Die Inhalte stehen, sofern nicht anders angegeben, unter der Lizenz CC BY-SA 4.0. Dabei muss als Quelle die Verbraucherzentrale angegeben und die Creative-Common-Lizenz CC BY-SA 4.0 verwendet werden. Davon ausgeschlossen sind Bilder, das Markenlogo der Verbraucherzentrale, die Förderlogos von Projekten und die Logos von Ministerien.

Den Lizenztext finden Sie unter: creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0



Als anbieterunabhängige Institution bieten die Verbraucherzentralen im Rahmen der Verbraucherbildung **vielseitige Bildungsangebote** für **verschiedene Zielgruppen** an.

Weitere Informationen: verbraucherzentrale.de/bildung

3. Exemplarischer Ablaufplan

Zeit- angabe	Phase (mit Sozialform)	Inhalt	Lernziele Die Lernenden...	Materialien
15 Min.	Einstieg (Plenum)	Abzocke auf dem Campus / per Post	...erkennen den Lebenswelt- Bezug des Themas.	Internet, Beamer
25 Min.	Erarbeitung (Gruppen- arbeit)	Vertriebsma- schen verstehen	...arbeiten Eigenschaften und Besonderheiten der ihnen zugeteilten Vertriebs- masche heraus und bereiten Gegenargumente vor.	Infotexte Vertriebsma- schen, Arbeitsauftrag: Vorbereitung des Rol- lenspiels
30 Min.	Rollenspiel / Beobachtung	Verkaufsge- spräch	... erproben die zuvor erar- beiteten Gegenargumente in beispielhaften Verkaufsges- prächen. ... erkennen Vertriebsma- schen und potentielle Ge- genargumente.	„Rentenversiche- rung“-Informations- blatt, Verkaufsges- präche, Arbeitsauftrag: Beobachtung der Rol- lenspiele zusätzlich Beamer und ggf. Dekoration
20 Min.	Auswertung (Plenum)	Analyse und Auswertung der Verkaufsgesprä- che	... reflektieren die beobach- teten Gespräche und stellen eine Sammlung besonders effektiver Gegenargumente zusammen.	Tafel
(20 Min.)	Zusatz (Plenum oder Einzel-/ Grup- penarbeit)	Möglichkeiten der Altersvor- sorge	... vergleichen Vor- und Nachteile verschiedener Möglichkeiten der Altersvor- sorge.	„Rentenversiche- rung“-Informations- blatt, Erklärung zur „Rentenversicherung“ Zusätzlich: Internetzu- gang

4. Materialbeschreibung und Hinweise zur Umsetzung

Einstieg

Option 1

Zum Einstieg in das Thema bietet sich die Präsentation „Eine wahre Geschichte aus Hamburg: Es ging nur um mein Geld“ an. Anhand der Bilder wird die Geschichte erzählt, wie ein junger Student auf ein vermeintlich gutes Angebot zur Altersvorsorge hereinfällt. Damit kann sowohl zum Thema *Altersvorsorge*, als auch zum eigentlichen Thema *Vertriebsmaschen* hingeführt werden.

Die Präsentation finden Sie hier: kurzlinks.de/Campus-Abzocke

Option 2

Einen anderen Einstieg bietet der Artikel „VSG Verbraucher-Service-Gesellschaft Hamburg nervt mit Gewinnspielen“ der VZ Hamburg. Die VSG verschickt Briefe an vor allem Senioren mit dem Versprechen eines „garantierten Gewinns“. In dem Schreiben fallen klassische Argumente der Vertriebsmasche *Zeitdruck*. Den Senioren wird ein Gewinn versprochen, wofür sie allerdings schnellstmöglich eine Hotline anrufen müssen. Natürlich gibt es kein Gewinn, dafür aber ein unerwünschtes Zeitschriftenabo. Die Lernenden können aufgefordert werden, sich anzuschauen, mit welchen Argumenten der Empfänger des Briefes zum Anruf verleitet werden soll.

Den Fall finden Sie hier: <https://kurzlinks.de/bei-anruf-abo>

Erarbeitung

Die Lernenden werden in 5 Gruppen aufgeteilt. Zunächst wird an jede Gruppe der **Informationstext zu einer Vertriebsmasche**, sowie der **Arbeitsauftrag: Vorbereitung des Rollenspiels** ausgehändigt. Die Lernenden sollen sich Merkmale überlegen, woran sie die Vertriebsmasche erkennen können und welche Argumente die Verkaufsperson haben könnte. Danach sollen sie innerhalb ihrer Gruppe überlegen, welche Antworten sie für das Verkaufsgespräch vorbereiten können, um auf die Argumente reagieren zu können.

Zusätzlich erhalten die Lernenden die **Joker-Karte**. Wenn sie sich im Verkaufsgespräch befinden und ihnen die Argumente ausgehen, können sie diese Karte vorzeigen. Sie beendet automatisch das vorgebrachte Argument des Verkäufers.

Material: Infotexte Vertriebsmaschen, Arbeitsauftrag: Vorbereitung des Rollenspiels, Joker-Karte

Rollenspiel / Beobachtung

Vorbereitung des Rollenspiels

Bevor das Rollenspiel beginnt, muss ein Verkaufsraum vorbereitet werden. Die Anordnung muss so sein, dass sich die Agierenden sehen können, aber auch gut vom Publikum beobachtet werden können.

Die Verkaufsperson hat das „**Rentenversicherung**“-Informationsblatt vor sich liegen. Für die Vertriebsmasche *Nähe aufbauen* können zusätzlich Kekse und eine Flasche Wasser mit Gläsern auf den Tisch gestellt werden. Persönliche Gegenstände, wie ein Familienfoto oder ein Dekorationsgegenstand, helfen dabei, die Verkaufsperson nahbarer zu machen und unverfängliche Themen als Gesprächseinstieg zu bieten, die den Lernenden zeigen, dass der Verkäufer sympathisch und nahbar ist. Bei der Vertriebsmasche „*Gütesiegel*“ können Siegel über den Beamer an die Wand projiziert werden.

Die Lehrkraft bzw. die Verkaufsperson braucht im Vorfeld genügend Zeit, um sich auf das Verkaufsgespräch mit Hilfe des Materials **Verkaufsargumente Vertriebsmaschen** vorzubereiten. Zu jeder Vertriebsmasche gibt es einen Handzettel mit Hintergrundinformationen und Argumentationsbeispielen.

Die Lernenden, die zusehen, erhalten ihren **Arbeitsauftrag: Beobachtung des Rollenspiels** und werden an die Verhaltensregeln für das Rollenspiel erinnert: Das Publikum redet nicht und macht sich Notizen. Fragen werden ebenfalls für später notiert.

Es muss vor Spielbeginn festgelegt werden, wie häufig die Joker-Karte genutzt werden darf.

Durchführung der Rollenspiele

Die Verkaufsperson spielt immer nur mit der ausgewählten Person einer Gruppe gleichzeitig. Diese kann sie z.B. an der Tür abholen und sie wie in einem echten Verkaufsgespräch begrüßen und zu ihren Plätzen begleiten. Ziel ist es, die Rentenversicherung zu verkaufen. Dafür werden nun die einzelnen Vertriebsmaschen angewandt. Hierbei wird jeweils die Vertriebsmasche genutzt, auf die sich die Gruppe vorbereitet hat.

Die Lernenden versuchen, sich mit ihren vorher notierten Gegenargumenten gegen die Verkaufsperson zu behaupten. Wissen Sie nicht weiter, dürfen sie die Joker-Karte nutzen und somit das vorgebrachte Argument beenden.

Die Zuschauenden beobachten das Rollenspiel und machen sich Notizen. Sie halten fest, welche Argumente sie hören, wie die Stimmung ist und wie sich die Gruppe verhält.

Die Lehrkraft überlegt sich im Vorfeld, wann das Verkaufsgespräch vorbei ist: Entweder wird ein zeitliches Limit gesetzt, z.B. von 3 Minuten, oder die Lehrkraft beendet das Gespräch, wenn sie alle Argumente vorgebracht hat. Natürlich ist es auch eine Option, dass die Lerngruppe das Gespräch beendet. Dies sollte allerdings nicht zu früh im Gespräch passieren.

Material: „Rentenversicherung“-Informationsblatt, Verkaufsargumente Vertriebsmaschen, Arbeitsauftrag: Beobachtung des Rollenspiels, Joker-Karte

zusätzliches Material: Dekoration je nach Vertriebsmasche, Beamer

Auswertung

Zunächst beschreiben die Lernenden, was sie beobachtet haben. Erst dann werden die einzelnen Vertriebsmaschen von den jeweiligen Gruppen vorgestellt, sodass alle Gruppen alle Vertriebsmaschen benennen und erkennen können.

Nun soll es vor allem um die Argumente gehen, die die Lernenden selbstständig erarbeitet haben. An der Tafel oder auf einem Plakat werden diese gesammelt. Darüber hinaus kann z.B. ganz grundsätzlich überlegt werden, mit welchen Strategien man unangenehme Gespräche beenden kann. Maschen wie *Zeitdruck* oder *Nähe aufbauen* können dem Einzelnen auch im privaten Umfeld oder gerade in den Sozialen Medien begegnen.

Zusatz: Vor- und Nachteile von Rentenversicherungen

Die hier genutzte Rentenversicherung dient lediglich als Grundlage für die Verkaufsgespräche und muss nicht im Detail besprochen werden, damit die Lernziele erreicht werden. In der Fortführung können folgende Fragen gestellt und bearbeitet werden:

- Ist eine Rentenversicherung sinnvoll für die Altersvorsorge?
- Wie sieht eine seriöse Rentenversicherung aus?
- Was mache ich, wenn ich in einen Vertrag verwickelt wurde, den ich wieder loswerden möchte?
- Wo kann ich mich neutral und unabhängig informieren und beraten lassen?

Es bietet sich an, gemeinsam zu klären, warum es sich bei der hier vorgestellten Rentenversicherung um ein äußerst nachteiliges Produkt handelt und zusammen bessere Möglichkeiten der Altersvorsorge zu recherchieren.

Behilflich kann hierbei weiteres Material der Verbraucherzentralen sein.

- Material zum Thema Versicherungen:
www.verbraucherzentrale.de/bildungsangebot-versicherungen
- Artikel „Private Rentenversicherung: zur Altersvorsorge nicht die erste Wahl“:
kurzlinks.de/Privat-Rente
- Artikel „Altersvorsorge für den Berufsstart: So stellen Sie die Weichen richtig“:
kurzlinks.de/Berufsstart-Vorsorge

Material: „Rentenversicherung“-Informationsblatt, Erklärungen zur „Rentenversicherung“

5. Quellen

Für die Texte der Vertriebsmasche Finfluencerinnen und Finfluencer wurden folgende Quellen verwendet:

Kakhob, Ali; Kazempour, Seyed; Livdan, Dmitry; Schürhoff, Norman (2023): Finfluencers

https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4428232

zuletzt aufgerufen am 10.12.25

Cialdini, Robert B. (2007): Influence – The Psychology of Persuasion

Dieses Material wurde von den Verbraucherzentralen Baden-Württemberg, Nordrhein-Westfalen und Schleswig-Holstein entwickelt.

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages