Betreff: Das Ende unserer [...] Geschäftsbeziehung

CC: [...]

Auszugsweise an: attac
[...]

Sehr geehrte Damen und Herren,

da ich mich nach 14 Jahren als Commerzbank-Kunde nicht einfach kritiklos davonschleichen möchte, teile ich Ihnen auf diesem Weg mit, dass ich unsere Geschäftsbeziehung [...] als beendet betrachte.

Wie Ihnen hinlänglich bekannt ist, ist die Commerzbank in eine Vielzahl von Geschäften und Geschäftspraktiken verwickelt, die sich direkt oder indirekt negativ auf unsere Welt und ihre Bewohner auswirken. Das Geschäftsmodell der Commerzbank entspricht aus meiner Sicht der seelischen Verfassung eines Psychopathen: Man kann ihr guten Gewissens unterstellen, dass Sie bereit ist, Ihrem Shareholder-Value auch das letzte bisschen Anstand unterzuordnen.

Bei mir entstand der Eindruck¹, dass Sie dabei auch vor Betrug an Ihren Kunden nicht haltmachen². Es hat sich sehr deutlich gezeigt, dass Sie sogar langjährige Geschäftsbeziehungen kurzfristigster Gewinnoptimierung unterordnen. Das finde ich erstaunlich. Denn dies - die persönliche Beziehung - ist der kritische Punkt, an dem Sie nicht mehr auf meine Lethargie bei obigen Moral- und Ethikfragen vertrauen können. Ich ziehe die Reißleine: Mit mir kann nur Geschäfte machen, wer nachhaltig und fair wirtschaftet. Und zwar sowohl auf persönlicher Ebene als auch in seinem sonstigen Geschäftsgebaren.

Die Dreistigkeit, mit der Sie Ihre Kunden an der Nase herumführen zeigt sich im übrigen in herausragender Weise auf Ihrer eigenen Internetseite³. Ich werde alles in meiner Macht stehende tun, diese Diskrepanz von Innen- und Außenwahrnehmung in Ihrem Kundenkreis gerade zu rücken und andere zu derselben Entscheidung zu ermutigen.

Ganz explizit möchte ich an dieser Stelle eines noch hervorheben: dieser Brief wendet sich mitnichten gegen meine in der Anrede genannten ehemaligen „Berater“ - verzeihen Sie die Anführungsstriche – sondern ausschließlich gegen die Commerzbank und ihre Geschäftspraktiken. Ich bin mittlerweile fest davon überzeugt, dass sich Ihre Praktiken auch gegen Ihre eigenen Mitarbeiter richten, die ihren eigenen Kampf zwischen Vertriebsvorgaben (s. PMIA), Provisionsgeschäft und Kundenberatung führen müssen. Verwiesen sei hier auf mindestens zwei meiner früheren Berater, die aufgrund psychischer Umstände regelrecht von der Bildfläche verschwunden sind.

Mit nicht allzu freundlichen Grüßen,

M. G.

1 Das hätte ich gerne aktiver formuliert, aber man möchte sich ja nicht angreifbar machen.

2 Vgl. etwa ZDF-Beitrag vom 11.07.2011 (Kurzlink: <http://bit.ly/nCJgm2>)

3 Abschnitt „Über uns > Nachhaltigkeit und Verantwortung“ (Kurzlink: <http://bit.ly/rZvDDh>)