

Kläre auf und werbe!

Für alle Mitarbeiter!

1. Jeder Vertrauensmann und jeder Vertreter hat sich bei der Werbung streng nach den Bestimmungen und Bedingungen zu richten.
2. Die Bestimmungen und Bedingungen sind deshalb vorhanden, daß sie von beiden Teilen genau eingehalten werden.
3. **Sonderbestimmungen jeder Art haben keine Gültigkeit. Insbesondere enthalte man sich jedweder Versprechungen.**
4. Bei der Werbung sei wahr und offen und fasse dich so kurz als möglich. Jedes lange Schwärmen ist zu unterlassen. Kläre den Interessenten aber zweckmäßig über den **Sinn der Selbsthilfe und des Zwecksparens auf.**
5. Versuche nicht, den zuwerbenden Volksgenossen durch seine Reden und mündliche Zusicherungen in ein Märchenland zu versetzen, dann verliert er das Vertrauen.
6. Vergesse nie, daß der Interessent, der zu uns kommt, ein besonderes Anliegen hat, darum lasse dich genau unterrichten. Wirst du aus ihm nicht klug, so stelle kurze und präzise Fragen, um alle Irrtümer zu vermeiden. Besonders gelagerte Fälle unterbreite der Geschäftsleitung.
7. Besonders mache darauf aufmerksam, daß Zuteilungen nur vorgenommen werden können, wenn die Bedingungen restlos erfüllt sind und in der Entrichtung der vertraglichen Raten keine Verzögerung eintritt.
8. Unterrichte den Interessenten genau präzise **vor Abschluß eines Auftrages**, welche Zahlungen er zu leisten hat, und wie er sie leisten muß. Verknüpfe damit die Wartezeit.
9. Bevor der geworbene Interessent den Auftrag unterschreibt, mache ihn darauf aufmerksam, daß er sich mit dem leicht verständlichen Inhalt desselben vertraut macht.
10. Wer sich an diese Richtlinien hält, wird bei der Werbung stets Erfolg haben und sich schnell das Vertrauen der Interessenten erwerben.

Jeder Vertrauensmann und Vertreter muß ein besonderes Interesse an der restlosen Aufklärung der Interessenten haben. Die Erziehung zum Zweckspargedanken, zur gegenseitigen Hilfsbereitschaft muß sein oberstes Ziel sein.