

## PRESSESPIEGEL

---

23.01.2017 HANDELSBLATT

„Bankberater wünschen sich mehr Gehalt

<http://www.handelsblatt.com/finanzen/maerkte/marktberichte/umfrage-unter-anlageberatern-bankberater-wuenschen-sich-mehr-gehalt/19281432.html>

### „Bankberater wünschen sich mehr Gehalt“

**Deutschlands Banken stehen vor großen Herausforderungen. Das spüren auch Anlageberater im Kundengespräch. Woran es aus ihrer Sicht hapert, was sie sich wünschen und womit sie rechnen.**

DüsseldorfDas größte deutsche Geldinstitut ist zugleich das größte Sorgenkind der Bankenbranche hierzulande: Geringe Ertragskraft, ein Struktur- und Kulturwandel sowie hohe Kosten für Filialnetz und Personal zwingen die Deutsche Bank zum Umsteuern – und zum Sparen. Jeder vierte der 100.000 Mitarbeiter der Deutschen Bank muss deshalb auf Bonuszahlungen oder Teile der Boni verzichten. Vielen unzufriedenen Bankkunden dürfte das nur gerecht erscheinen. Für Banker ist es hingegen ein Alarmsignal.

Denn auch in anderen deutschen Geldhäusern haben es die Banker nicht leicht. Das hat eine Umfrage unter 100 Anlageberatern ergeben, die NFS Netfonds, ein Haftungsdach für selbstständige Anlageberater, in Auftrag gegeben hat und die der WirtschaftsWoche vorab vorliegt. Darin konstatieren 96 Prozent der Banker Ertragsprobleme ihres Arbeitgebers aufgrund des Zinsverfalls. Je 92 Prozent der Banker rechnen mit weiteren Filialschließungen und Fusionen von Bankhäusern. Keine Frage, die Bankenbranche steht hierzulande unter Druck.

Unter Bankberatern breitet sich daher Pessimismus aus. 71 Prozent der

Befragten erwarten künftig mehr Kunden pro Berater, wobei schon mehr als ein Drittel der Berater beklagt, dass es immer weniger oder gar nicht gelingt, Vorgaben und Ziele zu erreichen. 37 Prozent berichten von strengen vertrieblichen Vorgaben wie etwa Umsatzzielen, die die Berater unter Druck setzen. Jeder fünfte Anlageberater bestätigt Sanktionen wie Bonuskürzungen, wenn die Vorgaben nicht erfüllt werden. „Der Druck kommt vor allem durch die geringe Zinsmarge zustande“, weiß Christian Hammer, Geschäftsführer bei NFS Netfonds. „Die Banken reagieren, indem sie Vertriebsvorgaben zu margenträchtigeren Produkten machen und das Personalverhältnis zugunsten der Vertriebsmitarbeiter allmählich ändern.“