

PRESSESPIEGEL

28.07.2017 DER BANK BLOG
„Branchen-Beben bringt Bankberater in Bedrängnis“
<https://www.der-bank-blog.de/vertriebsdruck-bankberatung/retail-banking/28820/>

„Branchen-Beben bringt Bankberater in Bedrängnis“

Bankberater fühlen sich enorm unter Druck, vor allem durch strenge Vertriebsvorgaben. Zugleich mangelt es an flexiblen Arbeitszeiten, besserem Gehalt und Freiräumen bei der Beratung, wie eine Studie belegt. Möglicher Ausweg ist eine Tätigkeit als selbstständige Anlageberater.

Für Anlageberater bei Banken waren die Zeiten wohl noch nie so ungemütlich. Dauer-Niedrigzinsen lassen Erträge wegbrechen. Der Umbruch der Branche ist in vollem Gange. Fusionen, Filialschließungen, Arbeitsplatzabbau. Mitten im Strudel: die Bankmitarbeiter. Die Zeiten, in denen eine Festanstellung in einer Bank eine sichere Sache war, sind lange vorbei. Entsprechend düster sehen sie ihre Lage, wie die Studie „Bankberater und private Vermögensanlage“ zeigt, für die im Auftrag von selbstchef.de 100 festangestellte Anlageberater bei Banken befragt wurden. So rechnen mehr als 90 Prozent mit weiteren Filialschließungen und Fusionen in der Zukunft.

Druck macht vormals hohe Zufriedenheit zunichte

Und auch der Druck nimmt zu, wie die Studie belegt: 71 Prozent der Befragten erwarten künftig mehr Kunden pro Berater. Mehr als ein Drittel beklagen strenge vertriebliche Vorgaben, die ihnen das Leben schwer machten. Jeder fünfte Anlageberater bestätigt Sanktionen wie

Bonus Kürzungen, wenn die Vorgaben nicht erfüllt werden.

Abonnieren Sie den kostenlosen Bank Blog Newsletter
Zugleich mangelt es aus Sicht vieler Befragter an flexiblen Arbeitszeiten, besseren Gehaltsperspektiven und Freiräumen bei der Beratung. Fast zwei Drittel finden, dass sie nur durchschnittlich oder gar noch weniger verdienen. Nahezu jeder dritte Bankberater berichtet von unflexiblen Arbeitszeiten, 23 Prozent zeigen sich mit ihrem Handlungsspielraum bei individueller Beratung und Produktauswahl unzufrieden. Auf der Wunschliste der Befragten stehen Vertriebsideen statt strikter Vorgaben mit 47 Prozent ganz oben. Der massive Druck frisst die vormals hohe Jobzufriedenheit in dieser Berufsgruppe auf.

Allgemeine Branchenentwicklung als Ursache

Verantwortlich für die Probleme machen die Mitarbeiter mehrheitlich die allgemeine Branchenentwicklung – nicht die Strategie ihrer Arbeitgeber oder gar ihre eigene Beratungsleistung. Nur fünf Prozent der Befragten meint, die Beratungsqualität der Institute habe abgenommen. Haben die Institute die Digitalisierung verschlafen und sich von Direktbanken und FinTechs abhängen lassen? Das findet mit 40 Prozent lediglich eine Minderheit der Befragten. Trotz der finsternen Branchenaussichten gehen 41 Prozent davon aus, dass ihr Job völlig sicher ist, weitere 51 Prozent halten es für ziemlich unwahrscheinlich, dass ihre Anstellung gefährdet ist. Die Studie offenbart, dass die Berater eine Vielzahl kritischer Aspekte sehen, aber weiter ein durchaus positives Gesamtbild ihrer Arbeitgeber zeichnen und sich an die Hoffnung klammern, dass der Kelch an ihnen vorüber gehen möge.

Ausweg Selbstständigkeit?

Deshalb kommt bislang wohl auch nur für recht wenige Anlageberater ein Wechsel in die Selbstständigkeit in Frage. Fast jeder Zweite lehnt diesen Schritt sogar grundsätzlich ab. Immerhin jeder Dritte hat schon einmal konkret darüber nachgedacht. Derzeit planen vier Prozent diesen Schritt. Hauptgrund für die Zurückhaltung ist die Unsicherheit über das zu erwartende Einkommen. Das geben 74 Prozent der Befragten an. Abschreckend wirken außerdem rechtliche Rahmenbedingungen und Bürokratie.

Dabei ist angesichts der Schwierigkeiten in der Branche jetzt eine gute Zeit, die Weichen neu zu stellen. In der selbstständigen Finanzberatung finden ehemalige Angestellte häufig, was ihnen vorher gefehlt hatte: Beratungsfreiheit und direkte Verantwortung gegenüber den Kunden. Flexible Arbeitszeiten und weniger Druck von oben. Die anfänglichen Anstrengungen und Risiken sind im Verhältnis zu den möglichen Zugewinnen eher gering.

Haftungsdach als Hilfe beim Schritt in die Freiberuflichkeit

Eine für viele Berater unbekannt Alternative ist das Haftungsdach, das Risiken weiter verringert. Berater, die diesen Schritt getan haben, sind durchweg zufrieden mit ihrer Entscheidung. Die Zahl der ehemaligen Private-Banker, aus nahezu allen namhaften deutschen Bankinstituten, die den Weg in die Selbstständigkeit über die NFS Netfonds gewählt haben, steigt stark. In diesem Jahr sind es bereits mehr als 30, die neue Partner unter dem NFS Haftungsdach geworden sind. Damit ist das Jahresziel bereits überschritten. In 2016 lag die Gesamtzahl der Neuanbindungen zum Vergleich bei 27.

Das Informationsportal selbstchef.de, das von NFS Netfonds betrieben wird, ist eine praktische Anlaufstelle für alle Fragen rund um die Freiberuflichkeit. Und bei Sorgen über die finanzielle Zukunft hilft unter Umständen ein Blick auf den Einkommensrechner. Er gibt einen Eindruck vom zu erwartenden Einkommen.