

PRESSESPIEGEL

08.03.2017 FONDS PROFESSIONELL ONLINE

„Warum ich die Deutsche Bank verlassen habe“

<http://www.fondsprofessionell.de/news/vertrieb/headline/warum-ich-die-deutsche-bank-verlassen-habe-132006/>

„Warum ich die Deutsche Bank verlassen habe“

Frank Frommholz gab eine attraktive Stelle bei der Deutschen Bank auf – und machte sich als Honorarberater selbstständig. Im Gastbeitrag für FONDS professionell ONLINE legt er seine Beweggründe dar.

Vor fast drei Jahrzehnten habe ich eine gut dotierte Stelle mit hervorragenden Karriereperspektiven bei der Deutsche Bank gekündigt. Einfach so, ohne Abfindung. Dabei habe ich natürlich auch meine erworbenen Ansprüche verfallen lassen müssen.

Unter heutigen Bedingungen fragt sich jeder Betrachter, warum ich nicht den nächsten Sozialplan oder die nächste Entlassungswelle abgewartet hatte. Meine Antwort: Die Bankenbranche boomte, und unzufriedene Leute, die weiter eine faire, transparente und ausgewogene Finanzberatung wollten, waren furchtbar unbequem und sollten lieber gehen. Die Banken wollten solche Quälgeister loswerden. Profitmaximierung war das Thema der Stunde.

Was wollten Banken seinerzeit?

Für mich war es von ganz erheblicher Bedeutung, den seinerzeitigen Vorstandssprecher Alfred Herrhausen in mehreren persönlichen Gesprächen intensiv kennenlernen zu dürfen. Ein Mensch, der menschenfreundlich war – und die Probleme der Bankenbranche schon damals erkannte. Er interessierte sich für den Hunger in der Dritten Welt

und pflegte einen intensiven Kontakt mit Nachwuchskräften und andersdenkenden Studenten.

Ich habe Alfred Herrhausen als geduldig zuhörenden, interessierten Menschen kennengelernt. Innerhalb der konservativen Bank stieß er aber mit diesen Eigenschaften auf erhebliche Widerstände. Modern und zukunftsinteressiert wollte das Institut seinerzeit nicht sein. Konsequenterweise hatte Herrhausen wohl zwei Tage vor seinem gewaltsamen Tod Ende November 1989 durch die RAF intern seinen Rücktritt in Aussicht gestellt.

Persönliche Kündigungsgründe

Für mich hatte mit dem Ausscheiden des letzten Bankiers die Bank ihre Ehrlichkeit und Verlässlichkeit emotional verloren. Und tatsächlich wurde in der Folge der Verkaufsdruck enorm erhöht. Nicht, dass ich mich davor fürchtete. Es stand aber in allen Fortbildungen nicht mehr "Beratung", sondern nur noch "Verkauf" im Mittelpunkt.

Verkaufsziele um jeden Preis zu erreichen, war die neue Strategie. Der Stolz auf die ausgewogene Beratung und eine langfristige Kundenbindung war im Kugelhagel verloren gegangen. Die heute über 7.000 offenen Rechtsfälle würden Herrhausen tief an seiner moralischen Kompetenz zweifeln lassen. Für ihn kämen 70 schon einer persönlichen Niederlage gleich.

Bankenlandschaft heute

Erstaunlich, wie wenig sich in einer ganzen Generation verändert hat: Auch heute ist mangelnde Transparenz in der Kundenbeziehung und der beratungsschädliche Verkaufsdruck für viele Banker Quell der Unzufriedenheit. Die aktuelle Studie "Bankberater und private Vermögensanlage", für die im Auftrag von Selbstchef.de 100 festangestellte Anlageberater bei Banken befragt wurden, untermauert diese Aussagen. Immerhin 71 Prozent bejahen die Aussage "Ich bemerke, dass die Kunden Transparenz einfordern und genau wissen wollen, wofür sie bezahlen". Erstaunliche 73 Prozent sehen zudem den Vertriebsdruck als größtes Problem (FONDS professionell ONLINE berichtete).

Der Jakobsweg lohnt sich

Nach meinem Ausscheiden aus der Deutsche Bank habe ich den mühevollen Weg der Selbsterkenntnis beschritten. In verschiedenen Funktionen habe ich die Finanzbranche neu kennengelernt. Als Selbstständiger schaut man dann letztendlich mit anderen Augen auf die Bankenszene.

Ein Herrhausen hätte sich vermutlich ähnlichen Mühen unterzogen, um zu neuen Erkenntnissen und Einsichten zu gelangen. Aktuelle Vorstände würden diese Strapazen wahrscheinlich zurückweisen. Aber auch viele Bankmitarbeiter schauen eher auf das eigene Gehalt als auf die Zufriedenheit der Kunden.

Die heraufziehende existenzbedrohende Krise durch die Niedrigzinsen und die Fintechs wird hoffentlich endlich etwas verändern. Drei vertane Jahrzehnte sind genug.

Frank Frommholz arbeitete zehn Jahre bei der Deutschen Bank, darunter einige Zeit im Ausland. 18 Jahre war er für einen Finanzdienstleister tätig. Er blickt auf mehrere Jahre als Geschäftsführer, Vermögensverwalter, Finanzplaner und Kreditspezialist zurück. Seit 2009 arbeitet er in Hamburg als selbstständiger Honorarberater, seit Juli 2014 als geschäftsführender Gesellschafter der Finanzberatung Frommholz.