

Mehr Wissen ist nötig

Hauptgründe, warum Banker sich weiterbilden sollten.*



* Umfrage unter 382 Entscheidungsträgern der Finanzindustrie. Quelle: The Economist Intelligence Unit Limited 2013

eine Standortbestimmung machen. «Wir führen dieses Phänomen auch auf die Unzufriedenheit bei den Grossbanken zurück», sagt Schläppi.

Auch der Traum der Selbständigkeit erhält plötzlich Auftrieb bei den Vermögensverwaltungsprofis. «Wir haben immer mehr Anfragen von Bankern, die sich selbständig machen wollen», meldet Richard Jauch, Geschäftsleitungsmitglied bei Business Broker. Das Unternehmen verkauft und vermittelt rund 120 KMUs pro Jahr. Leute aus dem Private Banking, erklärt Jauch, seien interessante potenzielle Käufer, da sie meistens über ein solides Eigenkapital verfügen.

Trotzdem ist der Befreiungsschlag alles andere als einfach. Die Achillesferse: der Lohn. Richard Jauch staunt immer wieder, mit welchen Massstäben die Banker ins Abenteuer Selbständigkeit starten wollen. So hatte er unlängst einen Vermögensverwalter, der sich für den

Kauf einer Glaserei mit einem Mitarbeiter interessierte. In der Erfolgsrechnung setzte er für sich selber einen Unternehmerlohn von 250 000 Franken ein. «Er realisierte dann rasch, dass so nichts mehr unter dem Strich bleibt», sagt Jauch. Ein Relationship Manager bei der Bank verdient heute zwischen 170 000 und 230 000 Franken Fixlohn. Hinzu kommen Boni in der Höhe von bis zu 90 000 Franken.

Leidige Geldfrage. Aus- oder Umstieg heisst damit ganz klar: Abstieg im Finanziellen. «Ein Banker, der wechselt, muss damit rechnen, dass er signifikant weniger verdient im neuen Job», sagt Outplacement-Profi André Schläppi. Genau das hindert letztlich viele daran, den Schritt zu machen. Auch die Option Selbständigkeit im Bereich Vermögensverwaltung hat an Attraktivität verloren. Die Kunden schicken ihr Geld längst nicht mehr mit dem Berater mit. Wanderten

früher 20 bis 30 Prozent der Assets mit, so sind es heute noch 5 bis 10 Prozent. Und private Vermögensverwalter stehen ebenfalls unter Regulierungsdruck, was das Business verteuert.

Komfortzone Grossbank - selbst unter den neuen, härteren Arbeitsbedingungen wollen sie viele nicht verlassen. «Der Leistungsdruck bei uns ist sicher gross. Aber als Selbständiger ist er garantiert nicht kleiner», warnt CS-Ausbildungsmanager Johannes Toetzke. Er nimmt die Stimmung am Paradeplatz ernst. «Unsere Branche wurde spät, aber umso heftiger mit Veränderungen konfrontiert. Vieles passierte gleichzeitig. Damit können nicht alle gleich gut umgehen.»

Trotzdem kommt es immer wieder zu Entlassungen im Private Banking, wie vom Schweizer Bankpersonalverband zu hören ist. «Wir würden uns wünschen, dass die Grossbanken vermehrt interne Lösungen suchten für diejenigen, die den Wandel nicht packen», heisst es dort.

Der beste Tipp aber kommt vom Outplacement-Profi: «Banker sind auf dem Markt nicht chancenlos. Sie sollten proaktiv handeln, wenn sie unzufrieden sind», so Grass-Manager André Schläppi. Optionen sieht er im Verkauf von Luxusgütern wie Immobilien oder Kunst oder in anverwandten Bereichen wie der Pensionskassenverwaltung. Und wer schon mal von der Veränderung träumen will, sollte die Website www.escapethecity.org besuchen. Sie wurde von drei jungen Männern aus dem Londoner Finanzzentrum gegründet, die aussteigen wollten. «Wir haben keine Organisation gefunden, die uns zu coolen Jobs verhalf. Also haben wir sie selbst gegründet», schreiben die drei auf ihrer Homepage. ■

ANZEIGE

Eckmann+Schuch



ABACUS 
version internet

ABACUS Business Software goes mobile

ABACUS bringt Bewegung in Ihr Business. AbasSmart, die App für das iPad, informiert Sie schneller, macht Sie und Ihre Mitarbeiter effizienter und flexibler:

- > Unterwegs Leistungen, Spesen, Stunden erfassen, Rapporte ausfüllen, Adressen und Projektdaten bearbeiten und sofort mit der Software in Ihrem Unternehmen synchronisieren

 **ABACUS**
business software

www.abacus.ch/links/mobile