



## Finanzkrise und Verkaufsdruck:

# Die Situation bei den **privaten Banken**

**Während die Bankmanager in den Medien auf Demut machen und Besserung geloben („wir haben aus den Fehlern der Vergangenheit gelernt“), hat sich im „Inneren“ der meisten Institute nichts geändert. Im Gegenteil: Die Zustände – vor allem im Vertrieb – sind schlimmer als jemals zuvor. Zielvorgaben wurden erhöht und vielerorts herrscht eine „Führungskultur“, die von Angst und persönlichen Drohungen und Gängelungen geprägt ist.**

Auszug aus einer e-mail eines Wertpapier-Beraters an ver.di:

„ Eine Zeit lang dachte ich, dass es besser werden würde, dass der unmenschliche Verkaufsdruck zurückgefahren wird. Doch nichts von alledem. Es ist alles noch viel schlimmer als vorher. Die Zielvorgaben für dieses Jahr sind erhöht worden, der Druck durch die Führungsetage wird gesteigert. Dazu kommt, dass fast täglich kontrolliert wird, ob man im Zielkorridor liegt. Wenn man nicht im Plan ist, wird keine Entschuldigung akzeptiert. Ich weiß nicht, wie lange ich das noch aushalte ... “

In der öffentlichen Diskussion sind sich alle darüber einig, dass verfehlte Leistungsanreizsysteme für das Bankmanagement und völlig überzogene Renditeansprüche mit ursächlich für die Finanzkrise waren. Wann werden endlich Konsequenzen für den Arbeitsalltag der ganz „normalen“ Bankangestellten gezogen?

### Wenn nicht jetzt – wann dann?

Wenn sich wirklich was verändern soll, dann müssen **SIE** sich zu Wort melden. Der Landesfachbereich Finanzdienstleistungen NRW startet ab sofort eine Initiative gegen den zunehmenden Verkaufsdruck. Unsere Forderungen an die Banken sind:

- Aussetzen der Zielvorgaben für dieses Jahr.
- Überprüfung aller Leistungsanreizsysteme.
- Keine weitere Variabilisierung der Einkommen.
- Kein ständiges Ändern von Vertriebsstrategien (Aktionen).
- Schluss mit den unwürdigen Praktiken des Vertriebscontrollings.
- Kundenbedarfsgerechte Beratung. statt Verkauf auf „Teufel komm raus“.
- Finanzprodukte, die von Berater/-innen und Kunden verstanden werden.



Unterstützen **SIE** diese Forderungen durch Teilnahme an der ver.di-Abstimmung per Online unter [www.verkaufsdruckneindanke.de](http://www.verkaufsdruckneindanke.de) oder füllen Sie den **umseitigen Stimmzettel** aus.

Wir werden diese Abstimmung nutzen, um öffentlichen Druck auf die Banken zu organisieren. Außerdem wird das Thema Verkaufsdruck in die Tarifrunde 2009 eingebracht (Tarifvertrag zum Gesundheitsschutz und zur Begrenzung von Leistungsdruck).



**STEH NICHT IM ABSEITS –  
mach was!**

**Jetzt online Mitglied werden:  
[www.mitgliedwerden.verdi.de](http://www.mitgliedwerden.verdi.de)**

**Vereinte  
Dienstleistungs-  
gewerkschaft**

# ver.di Abstimmung

*Wenn nicht jetzt - wann dann?*

# Ja,

ich unterstütze die ver.di-Forderungen:

(bitte ankreuzen)

- Aussetzen der Zielvorgaben für dieses Jahr
- Überprüfung aller Leistungsanreizsysteme
- Keine weitere Variabilisierung der Einkommen
- Kein ständiges Ändern von Vertriebsstrategien (Aktionen)
- Schluss mit unwürdigen Praktiken des Vertriebscontrollings
- Kundenbedarfsgerechte Beratung statt Verkauf auf „Teufel komm raus“
- Finanzprodukte, die von Berater/-innen und Kunden verstanden werden
  
- Ich arbeite bei einer privaten Bank/Bausparkasse
- Ich arbeite bei einer Sparkasse
- Ich arbeite bei einer Genossenschaftsbank

Ich möchte noch folgenden Kommentar abgeben:

---

---

---

---

Zurück an:

per Fax: 0211.61824-466

per mail: [faire-arbeit.nrw@verdi.de](mailto:faire-arbeit.nrw@verdi.de)

per Post: ver.di NRW – Fachbereich Finanzdienstleistungen, Karlstr. 123-127, 40210 Düsseldorf

Internet: [www.verkaufsdruckneindanke.de](http://www.verkaufsdruckneindanke.de)