

Hannover, 05. Juni 2019

Jeder dritte Banker ist unzufrieden mit seinem Job

Jeder dritte Bankangestellte mit Kundenkontakt ist mit seinem aktuellen Job unzufrieden. Knapp ein Drittel plant sogar einen Ausstieg. Eine bessere Work-Life-Balance, eine größere Arbeitsplatzsicherheit und eine höhere Vergütung sind Hauptgründe für einen möglichen Wechsel. Das sind die zentralen Ergebnisse einer Trendstudie, die Swiss Life Select in Auftrag gegeben hat.

29,6 Prozent der befragten Bankangestellten mit Kundenkontakt sind mit ihren aktuellen Jobs unzufrieden. 19,7 Prozent sind eher unzufrieden, während sich 9,9 Prozent als sehr unzufrieden bezeichnen. 26,1 Prozent Studienteilnehmer glauben, in zwei Jahren nicht mehr beim aktuellen Arbeitgeber beschäftigt zu sein. Sogar 57,7 Prozent der unzufriedenen Befragten (n=52) planen einen Ausstieg. Eine bessere Work-Life-Balance (42,3%), eine höhere Vergütung (42,3%) und eine größere Arbeitsplatzsicherheit (39,4%) würden für einen Wechsel sprechen.

Egal, ob sie zufrieden oder unzufrieden mit ihren aktuellen Jobs sind – die Banker mit Kundenkontakt klagen über ihre Arbeitsbedingungen: Für Unmut sorgen eine Vergütung, die sich nicht an der erbrachten Leistung orientiert (54,9%), Produkt- und Absatzvorgaben (45,1%), eine schlechte Work-Life-Balance (42,3%), schlechte Aufstiegs- und Karrieremöglichkeiten (41,5%), fehlende digitale Tools (36,6%), mangelnde Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten (33,8%) und fehlende Möglichkeiten, Kunden individuell zu betreuen (29,6%).

Fünf Aspekte sind Bankern mit Kundenkontakt in ihrem Arbeitsalltag besonders wichtig: selbständiges Arbeiten (74,6%), Work-Life-Balance (73,9%), Arbeitsplatzsicherheit (71,8%), leistungsorientierte Vergütung (59,2%) und die Möglichkeit, auf Kunden individuell eingehen zu können (47,9%).

Ein Drittel der unzufriedenen Banker bemängelt, Kunden keine ganzheitliche Lebens- und Finanzplanung zur Verfügung stellen zu können. Fast jeder zweite Unzufriedene vermisst in seinem Institut die richtigen Angebote für die Vorsorge und Absicherung der Kunden und klagt über vorgegebene Produkte. Nur ein Drittel der Unzufriedenen kann seine Kunden individuell

betreuen. Jeder zweite kann keine private Krankenversicherung anbieten. Jeweils ein Drittel kann bei Bedarf weder eine Lebens- und Rentenversicherung noch eine Unfall- und Berufsunfähigkeitsversicherung vermitteln.

„Eine ganzheitliche Beratung, die sich an den individuellen Kundenbedürfnissen orientiert und eine breite Produktpalette sind die Dreh- und Angelpunkte bei Swiss Life Select. Diese überzeugen Banker, die einen Jobwechsel in Betracht ziehen, von einer Partnerschaft mit uns“, berichtet Stefan Kuehl, Geschäftsführer beim Finanzberatungsunternehmen Swiss Life Select. In den letzten Jahren hat das Unternehmen mehrere hundert neue Vertriebskollegen gewonnen, die zuvor im Bankensektor tätig waren. „Unsere Partner schätzen die Möglichkeiten bei uns, ihre Entscheidungen in Eigenregie zu treffen, ihre Arbeitszeit frei einteilen zu können und eine leistungsorientierte Vergütung zu erhalten“, so Kuehl weiter.

Die verwendeten Daten beruhen auf einer Online-Umfrage der YouGov Deutschland GmbH, an der 201 Personen, die in Banken arbeiten, zwischen dem 07.05.2019 und 14.05.2019 teilnahmen. 142 Personen davon sind im direkten Kundenkontakt tätig.

Medienkontakt

Swiss Life Deutschland

Unternehmenskommunikation

Tel.: +49 511 9020 - 54 30

Fax: +49 511 9020 - 53 30

E-Mail: medien@swisslife.de

www.swisslife-select.de

www.twitter.com/swisslife_de

www.facebook.com/SwissLifeSelectDeutschland

www.youtube.com/user/SwissLifeSelectDe

Über Swiss Life Select

Swiss Life Select (<http://www.swisslife-select.de/>) ist Teil von Swiss Life Deutschland, einem marktführenden Anbieter von Finanz- und Vorsorgelösungen. Kernkompetenz von Swiss Life Select ist ein ganzheitlicher Beratungsansatz nach dem Best-Select-Prinzip. Dies ermöglicht die kundenorientierte Produktauswahl aus einem breiten Portfolio an Lösungen von renommierten Banken, Versicherungen, Bausparkassen, Fondsgesellschaften und weiteren Finanzdienstleistern. Mit Blick auf seine Mandanten versteht sich Swiss Life Select als ein Partner für alle Lebensabschnitte, der maßgeschneiderte Lösungskonzepte für jeden individuellen Kundenbedarf bietet. Um höchsten Ansprüchen der Mandanten gerecht zu werden, lässt sich das Unternehmen regelmäßig von unabhängigen Instituten testen und bewerten. In den Bereichen Beratungs- und Betreuungsqualität sowie Preis-Leistungs-Verhältnis ist der Beratungsansatz bereits mehrfach ausgezeichnet worden. Swiss Life Select ist deutschlandweit mit mehr als 300 Finanzkanzleien präsent. Hauptsitz des Unternehmens ist Hannover.