



Irrwege in Geldfragen

Auszug der Ausgabe Welt am Sonntag | Nr.25

Gerade jetzt könnten Bankkunden guten Rat in Finanzfragen gebrauchen. Doch statt ihre zweite Chance zu nutzen, verkaufen Banken und ihre Berater weiterhin komplizierte und teure Produkte. Sparer sollten begreifen: Sie müssen mehr selbst entscheiden – oder für die Beratung zahlen.

**VON KARSTEN SEIBEL
UND HOLGER ZSCHÄPITZ**

..... Schlechte Verkäufer können sich die Banken gerade jetzt nicht leisten. Sie müssen ihre Produkte an die Kunden bringen. "Der Vertriebsdruck nimmt entgegen aller öffentlicher Beteuerungen sogar noch zu", sagt Managementberater Kai Pfersich. Kein Bankmitarbeiter könne im internen Verkaufswettbewerb zurückfallen. "Über allen Angestellten schwebt das Damoklesschwert des Arbeitsplatzverlustes", sagt Pfersich mit Blick auf den großen Kostendruck in der Branche.

..... Einig sind sich alle Experten in einem Punkt: Eine Lösung ist ohne die Sparer nicht möglich. Sie müssen sich stärker um ihre Geldangelegenheiten kümmern, selbst Nachfragedruck erzeugen. Das fängt schon bei der Wahl des Beraters an.