

ver.di-online-Abstimmung „Verkaufsdruckneindanke“ hat ein großes Echo gefunden.

Über 95 Prozent der Teilnehmer/innen an der ver.di-Abstimmung „Verkaufsdruck, nein danke!“ stimmten für „Kundengerechte Beratung statt Verkauf auf Teufel komm raus“. Die Ergebnisse signalisieren: Es ist höchste Zeit für faire Beratung und Geschäftspolitik der Banken und Sparkassen.

Mit einer guten Rücklaufquote wurde die Seite für die ver.di-online-Abstimmung www.verkaufsdruckneindanke.de zum 30.06.2010 geschlossen.

Es haben sich 5.543 Mitarbeiter/innen im Vertrieb der Banken und Sparkassen beteiligt. Über tausend Teilnehmer/innen schilderten eindrucksvoll ihre Arbeitssituation. Heftige Vorwürfe richten sich gegen die Geschäfts- und Vertriebsmodelle der Bankenvorstände.

Die Anklagen sind so vielfältig wie die Betroffenheit gegenüber einer immer maßloser hochgeschraubten Leistungsspirale. Aus Sparkassen wurden von den Beschäftigten viele Rückmeldungen gegeben, die darauf aufmerksam machen, dass einige Sparkassen auf dem besten Wege sind die Vertriebsmodelle der Banken zu kopieren. Obwohl die Urteile meist überlegt und ausgewogen bleiben, offenbart das Resümee der Kommentare der Beschäftigten erschreckende Fehlentwicklungen:

- Kreditinstitute haben aus der Krise nichts gelernt, im Gegenteil: zu oft hat das Management den Verkaufsdruck noch verschärft.
- Der Verkaufsdruck wird derart **systematisch** aufgebaut, dass eine vertrauensvolle und bedarfsgerechte Beratung der Kunden immer schwieriger wird.
- Aus Beratern werden Verkäufer und in nicht seltenen Fällen ist auch von „Drückerkolonnen“ die Rede.
- Diese Geschäftspolitik des Managements zur Realisierung schneller Gewinne führt zu einer Rufschädigung der Berater/innen in der Öffentlichkeit.
- Nicht selten wird Teamgeist gepredigt, tatsächlich aber wird die Konkurrenz unter Kolleg/innen geschürt.
- Selbst Zielerreichung und Vertriebsserfolge werden vom Management kleingeredet und führen statt zu Lob und versprochenem Bonus zu noch höheren Zielvorgaben. Es ist eigentlich nie genug.
- Die ständig steigende Leistungsschraube führt zu einer Dynamik der Maßlosigkeit. Dieser Verkaufsdruck macht krank.

Schauen Sie sich mehrere Hundert anonymisierte und online gestellten Kommentare aus der ver.di-online-Abstimmung „Verkaufsdruckneindanke“ einmal selbst an unter:

https://fidi-nrw.verdi.de/faire_arbeit/verkaufsdruck-nein-danke/#top

ver.di-Betriebsräte und -Personalräte setzten sich für faire Arbeit, fairer Beratung und Gesundheitsschutz ein. Das Thema wird in der Branche immer mehr aufgegriffen. Machen Sie mit und bringen Sie sich ein in betriebliche Diskussionen. Das Thema Leistungsdruck darf nicht in der Tabuzone bleiben, sondern muss untereinander besprochen werden. Überforderung und unrealistische Zielvorgaben haben System. Individuelle Versagensängste sind häufig die Folge, obwohl alle gemeinsam unter dem Ziel- und Vertriebssystem leiden.

Wie erleben Sie die derzeitige Situation? Schreiben Sie über Ihre Erfahrungen an:

faire-arbeit@verdi.de