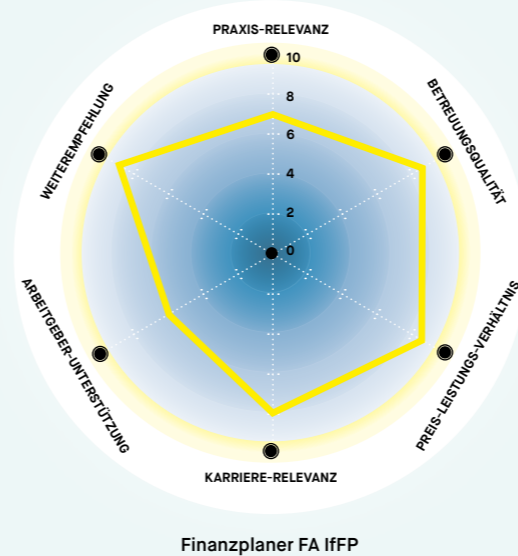




«Arbeite, um zu leben. Lebe nicht, um zu arbeiten.»
Jürgen Seifert

PROFESSIONAL EXCELLENCE



INSIGHT

ARBEITGEBER BANKEN MONITOR

LEICHTE BERUHINGUNG AM BANKEN-ARBEITSMARKT

Vierteljährlich analysiert Arbeitgeber Banken, der Arbeitgeberverband der Banken in der Schweiz, die Arbeitsmarktsituation im Banking. Für das erste Quartal 2017 zeigt der Arbeitgeber Banken Monitor nach einer leicht negativen Entwicklung 2016 eine Beruhigung im ersten Quartal 2017: Die Zahl der offenen Stellen ist gegenüber dem Vorquartal um 86 auf 2400 gestiegen.

im Tessin (plus 27 auf 2,2 Prozent). In der Région Lémanique ist die Arbeitslosigkeit mit 3,4 Prozent nach wie vor am höchsten.

In den verschiedenen Tätigkeitsbereichen der Bankbranche hat sich das Verhältnis der offenen Stellen im Vergleich zum Vorquartal insgesamt wenig verändert. In den bankspezifischen Berufen ist das Verhältnis recht ausgeglichen: 1044 Arbeitslose kommen auf 1014 offene Stellen. Am stärksten ist der Überhang neu im Management (210 Arbeitslose; 324 offene Stellen), ein Plus von 70 Stellen gegenüber Q4/2016. Im Bereich Sales sind die Arbeitsmarktaussichten wie schon im Vorquartal am schwierigsten (275 Arbeitslose; 106 offene Stellen).

Die stärkste Zunahme (plus 44) verzeichnet die Grossregion Zürich mit 873 offenen Stellen. Die Zentralschweiz liegt mit 317 offenen Stellen weiterhin an der Spitze, und auch in der Nordwestschweiz sowie in der Ostschweiz ist eine leichte Zunahme zu verzeichnen. Angespannt bleibt die Lage in der Romandie und vor allem im Tessin.

Auf der anderen Seite hat sich die Arbeitslosigkeit bei den Banken gegenüber dem vierten Quartal 2016 kaum verändert (2,1 Prozent; alle Branchen 3,5 Prozent), es gibt jedoch regionale Unterschiede: So ist eine leichte Entspannung im Espace Mittelland, in der Nordwestschweiz sowie in der Ostschweiz auszumachen. Zugenommen hat die Zahl der als arbeitslos gemeldeten Personen

Der Anstieg der Arbeitslosen während des letzten Jahres widerspiegelt sich auch in den Beschäftigtenzahlen für das letzte Quartal 2016: Mit 102875 Angestellten (VZÄ) sind rund 1300 Personen weniger beschäftigt (minus 1,2 Prozent gegenüber Q3/2016). Im Vergleich zum Vorjahresquartal (Q4/2015) hat sich die Situation allerdings um 0,7 Prozent leicht verbessert. (www.arbeitgeber-banken.ch)



Stefan Nievergelt

Arbeitspezifisches Motto: Was du heute kannst besorgen, das verschiebe nicht auf morgen.

Vorbild: Mein leider viel zu früh verstorbener Vater. Er konnte mit allen Menschen umgehen und ist ohne Vorurteile durch das Leben gegangen.

Alter: 44

Aktuelle Funktion: Immpartner bei UBS Switzerland AG

Ausbildung: Matura – Betriebsökonom KSZH – Finanzberater IAF – Finanzplaner mit eidg. Fachausweis

Fachgebiete (in aktueller Tätigkeit): Immobilienfinanzierung / Hypotheken / Finanzplanung

Finanzplaner FA IFFP:

Der Finanzplaner kann private Haushalte über den gesamten Lebenszyklus bis zur Pensionierung umfassend betreuen und einen langfristigen individuellen Finanzplan erstellen. Im Vordergrund der Weiterbildung steht das praktische Können in Planung, Beratung, Umsetzung und Verkauf.

Der Lehrgang umfasst 18 Tage Ausbildung, verteilt auf vier bis neun Monate.

WWW.IFFP.CH

Immobilienfinanzierung à la carte

Als Immpartner bei UBS Schweiz begleitet Stefan Nievergelt Kundenberater im Wealth Management. Seine Expertise hat er mit den beiden Ausbildungen zum Finanzberater und Finanzplaner vertieft.

Von Madeleine Stäubli-Roduner

Als Ansprechpartner für die Kundenberater im Wealth Management hat Stefan Nievergelt zahlreiche Kontakte zu Beratern und Endkunden, und zwar auf Deutsch und Englisch. Dabei kann der Immpartner bei UBS Switzerland AG seine vertieften Fachkenntnisse individuell einsetzen. «Es geht immer um Immobilienfinanzierung, dennoch ist jeder Fall wieder anders», sagt Nievergelt. Er bringt bereits zehn Jahre Erfahrung in der Immobilienfinanzierung mit. Während er bei früheren Arbeitgebern im Retail Banking wirkte, ist er bei UBS nun im Wealth Management, also im Private Banking, zuhause. In seine Weiterbildung hat der 44-Jährige recht viel Zeit investiert. Nach der Matur und einem Praktikum bei der ZKB liess er sich berufsbegleitend zum diplomierten Betriebsökonom KSZH ausbilden. Darauf durchlief er zwei aufwendige Lehrgänge am Institut für Finanzplanung IFFP in Zürich. Zuerst erlangte er den Titel als Finanzberater IAF, der noch keine eidgenössische Anerkennung umfasst. Da Nievergelt befand, dass ein eidgenössischer Titel im Lebenslauf und bei der Jobsuche hilft, entschloss er sich für den Kurs zum Finanzplaner mit Fachausweis.

Auch Neugierde und Interesse am persönlichen Vorankommen hätten ihn dazu bewogen.

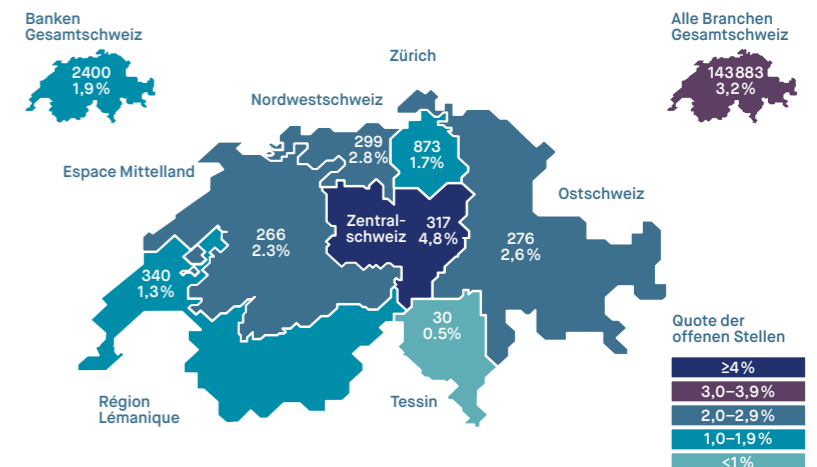
Praxisnah und praxisrelevant

Diesen zweiten Lehrgang hält Nievergelt für sehr praxisnah. «Obwohl er viel Frontalunterricht beinhaltet, weist er doch auch viel Praxisrelevanz auf, da die Dozenten in ihrem Fachgebiet arbeiten», sagt Nievergelt. Diese Gebiete umfassen die Vertiefungsfächer Vorsorge und Vermögen, hierbei besonders Pensions- und Finanzplanung, und befähigen zum Experten etwa für betriebsinterne Finanzplanung. Entsprechend richte sich die Zertifizierung an Mitarbeiter von Finanzinstituten und an selbstständige Berater und Vermittler, die in der Kundenbetreuung und im Verkauf von Finanz- und Vorsorgeprodukten tätig sind. Ein derart geschulter Finanzplaner kann nach Kurzbeschreibung des Schulungsinstituts für private Haushalte eine bedürfnisorientierte langfristige Planung erarbeiten. Mit einem systematischen Ansatz könne er Einnahmen und Ausgaben analysieren und planen sowie eine ganzheitliche Bestandaufnahme von Vermögen, Schulden, Steuern sowie Lebensrisiken vornehmen. Im

Zentrum stehe die Lösung aus einer Hand auf Basis des individuellen Finanzplans, und zwar über den gesamten Lebenszyklus bis zum Lebensende. Bei glücklichen und belastenden Ereignissen berate der Finanzplaner und unterstütze Kunden im Rentenalter in Fragen etwa nach vorzeitiger Pensionierung, Schutz vor Finanzkrisen, Verbleib im Eigenheim und anderen mehr. Diese ebenso fachspezifische wie persönliche Beratung setze ausgeprägte Kommunikations-, Beratungs- und Verkaufsfähigkeiten voraus.

Bereitschaft, viel zu investieren

Eine ideale Voraussetzung für diesen Fachausweis sieht Nievergelt seinerseits im eher allgemein gehaltenen «Finanzberater IA» als Vorstufe. Allerdings sei der Arbeits- und Lernaufwand beim Finanzplaner viel höher. «Somit muss man die Bereitschaft mitbringen, viel zu investieren, nebst den Kurstagen auch noch viel Lern- und Studium-Zeit», sagt Nievergelt. Für ihn habe sich dieser Aufwand gelohnt. Täglich könne er das fachliche Know-how im Bereich Vorsorgen und Vermögen in seine Immobilienfinanzierungs-Analysen integrieren, ebenso den Bereich Finanz- und Pensionsplanung, da dies für die meisten Kunden wichtig sei. Was diese spezifische Weiterbildung angeht, hat der Immobilienexperte vor einigen Jahren die Seiten gewechselt. Seit 2006 wirkt er selber als Dozent im Institut für Finanzplanung, zuerst auf Stufe Finanzberater IAF für Finanzmathematik und Immobilien, nach eigener abgeschlossener Weiterbildung auch auf Stufe Finanzplaner FA, im Fach Immobilien. Seine beruflichen Pläne will Nievergelt bewusst offen lassen: «Ich habe noch nie allzu weit nach vorne geschaut, denn vieles kann sich verändern», sagt er. Was er allerdings auf jeden Fall beibehalten will, ist der wöchentliche «Papi»-Tag, den er mit seiner vierjährigen Tochter verbringt.



QUELLE: ARBEITGEBER BANKEN