



BANKER ROB DAVIS IM INTERVIEW



Bergheim

>>> Rob Davis war ein erfolgreicher Broker, als er spätaubte und sein Berufsleben von Grund auf ändern musste. Hier sein Erfahrungsbericht

Robert Davis ist gebürtiger Engländer und kam als junger Mann nach Deutschland. Er startete ein erfolgreiches Berufsleben als Börsenmakler bei verschiedenen amerikanischen Broker-Häusern. Bis sich völlig unerwartet alles änderte. Auf dem Zenit seiner Karriere angekommen, ertaubte er. Seinen Beruf als Börsen-Experte konnte er nicht mehr ausüben. Erfahren Sie in diesem Interview, wie Rob es schaffte, sich mit seiner Gehörlosigkeit zu arrangieren und in eine zweite Karriere bei einer Großbank in Düsseldorf zu starten.

Wieso bist du von Plymouth (England) nach Deutschland ausgewandert?

1980 hatte ich gerade meinen Wehrdienst in Plymouth beendet und brauchte eine Pause. Meine Eltern lebten in Deutschland, mein Vater war bei der britischen Luftwaffe in Mönchengladbach stationiert. Ich zog zu meinen Eltern und entschied zu bleiben. Meine Familie kehrte nach England zurück, und ich bin immer noch hier.

In Deutschland warst du zehn Jahre Börsenmakler und hast die Tätigkeit 1990 an den Nagel gehängt. Warum?

Börsenmakler zu sein, war ein knochenharter Job, der allerdings recht viel Spaß gemacht hat. Börsenmakler war damals eine 24-Stunden-Arbeit. Entweder beobachtete man die Märkte, um für den nächsten Handelstag vorbereitet zu sein, oder man war auf der Suche nach neuen Kunden ... oder saß im Büro, um Börsengeschäfte durchzuführen. Eben ein Job, der volle Aufmerksamkeit verlangt, und den man nur schwer bis zur Rente durchhalten kann. Als ich in die Deutsche-Banken-Szene gewechselt bin, konnte ich mein gewonnenes Wissen an der Eurex Börse sehr gut einsetzen. Ich habe damals in 'Options' und 'Futures' gehandelt. 'Options' und 'Futures' sind Ableger von normalen Aktien oder Indizes. Ein ganz besonderes Geschäft. Ich hatte des Öfteren zwei bis vier Leute gleichzeitig am Telefon, um ein Geschäft abschließen zu können.

Kann man damit wirklich gutes Geld verdienen?

Sicher kann man eine Menge Geld als Bör-

senmakler verdienen. Aber wie immer im Leben: Man bekommt nichts geschenkt. Man muss sehr hart dafür arbeiten, einen guten Kundenstamm aufbauen und pflegen. Das kostet eine Menge Zeit. Das geht meistens auf Kosten der Familie.

Muss man für den Job eine spezielle „Spürnase“ haben?

Ich denke nicht, dass man eine „Spürnase“ haben muss. Entweder handelt man nach fundamentalen Zahlen, oder man handelt wie ich mit 'Technical Analysis'. Ich habe genau die Kurse der Aktien verfolgt, und wenn ich ein Kauf- oder Verkaufssignal bekommen habe, musste ich meine Kundschaft schnellstmöglich darüber informieren und eben die Stücke kaufen oder verkaufen. Für mich ist die technische Analyse immer noch eine lebendige Form der Aktien-Analyse. Es ist eine Art psychologische Betrachtungsweise, warum Menschen überall auf der Welt gerade jetzt eine bestimmte Aktie kaufen. Mich hat es immer fasziniert.

Welche wichtigen Tipps gibst du Bankkunden?

Das Wichtigste ist einen Bankberater auszusuchen, dem ich als Kunde vertrauen kann. Es sollten nur Geschäfte abgeschlossen werden, die wirklich passen. Was bringt mir eine Zusatz-Zahn-Versicherung, wenn ich keine Zähne mehr habe oder eine Riester Rente, wenn ich kurz vor der Rente stehe. Als Berater muss ich meine Kunden kennen, nur dann kann ich den richtigen

Rat bzw. das richtige Angebot erteilen. Der Kunde sollte keine Angst haben zu fragen. Dafür ist der Berater da, um Fragen beantworten zu können.

Hast du einen speziellen Rat für gehörlose Bankkunden?

Hörende bekommen Information aus zahlreichen Quellen, wie Radio, Fernseher, von Bekannten, von Eltern usw. Gehörlose oder Hörgeschädigte haben diese Möglichkeit nicht. Ich baue am Anfang einer Beratung eine stabile Basis auf, um (a) meine Kunden kennenzulernen und (b) richtig beraten zu können und gehe schrittweise vor. Ich brauche die dreifache Zeit für ein Beratungsgespräch mit einem Gehörlosen, als mit einem Hörenden. Als Grundlage wird das Konto besprochen, Art des Kontos, Kontoumzug, Sparmöglichkeiten usw. Danach erfolgt ein Versicherungscheck, Vorsorge, betriebliche Altersvorsorge, etc. Eine komplette Beratung kann mehrere Monate dauern. Am Ende hat der Kunde die Produkte, die zu ihm persönlich passen. Gehörlose oder Hörgeschädigte sollten mehrere Angebote in Betracht ziehen, bevor sie sich für eins entscheiden. Bank- und Versicherungsprodukte sind meist langjährige Anlagen, deshalb sollte man sich Zeit nehmen und die Produkte auswählen, die am besten zu den Bedürfnissen und Wünschen passen. Fragen Sie ruhig nach anderen Möglichkeiten, Garantien, Produkten oder Risiken. Wir alle arbeiten sehr hart



Klein-Rob im Alter von acht Jahren



Davis machte Wehrdienst bei der Kriegsmarine

Die Paulinenpflege Winnenden eröffnet zum Schuljahr 2013/14 ein sozialwissenschaftliches Gymnasium. Der 6-jährige Bildungsgang (Klassen 8 bis 13) beginnt im September 2013 mit einer achten Klasse. Sowohl Schüler mit einer Hörschädigung als auch Normalhörende können in diesem Gymnasium das Abitur erwerben. Zugangsvoraussetzungen für Schüler aus Gymnasien, Realschulen und Hauptschulen finden Sie unter:

www.gymnasium.paulinenpflege.de

- Profilfach: Ernährung, Soziales und Gesundheit
- Klassengröße: max. 12 Schüler
- Hörgeschädigte Jungen und Mädchen können in den Internaten der Paulinenpflege wohnen.

Anzeige

Schule beim
Jakobsweg

Linsenthalde 20 in Winnenden

Sechsjähriges
Berufliches Gymnasium
in Winnenden für Schüler mit und ohne Handicap

