

Position: Relationshipmanager, gern mit Kreditfokus oder Generalist, im Vermögensmanagement (Private Banking/Wealth Management) einer erstklassig ertragsreichen Universtalbank. Standorte: Reutlingen, Tübingen sowie südliches Württemberg

Projekt: PBRK

Ihr Kontakt: Herr Peter Hannemann (P.Hannemann@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-32
Herr Paul Müller (P.Mueller@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-11 bzw. 0172/7197057
Frau Ulrike Bergweiler (U.Bergweiler@jobfinance.de)
Telefon: 06172/4904-10

Aktuelle Stellenangebote im Internet:

Eine Zusammenfassung aller zurzeit von uns bearbeiteten Projekte finden Sie auch im Internet auf WWW.JOBFINANCE.DE. Das Angebot gliedert sich in die Bereiche Banken, Versicherungen, Kapitalanlagegesellschaften, Leasing, Immobilien, Unternehmensberatungen, Finanzbereiche der Industrie und sonstige Finanzdienstleistungen.

Wir über uns:

Die Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH ist mit rund 20 Mitarbeitern seit über 30 Jahren im Finanzdienstleistungsmarkt aktiv. Die kontinuierlich erfolgreiche Betätigung führte zur Auszeichnung als beste deutsche Personalberatung für Finanzdienstleistungen durch die englische Wirtschaftszeitschrift „The Economist“.

UNTERNEHMENS- UND POSITIONSBESCHREIBUNG

PBRK

Relationshipmanager, gern mit Kreditfokus oder Generalist, im Vermögensmanagement (Private Banking/Wealth Management) einer erstklassig ertragsreichen Universtaltbank. Standorte: Reutlingen, Tübingen sowie südliches Württemberg

1. Der Konzern

Mit über 200 Filialen und Stützpunkten bundesweit sowie rd. 12.000 Mitarbeitern zählt unser Auftraggeber zu den fünf größten Kreditinstituten Deutschlands. Als Konzern obliegen der Dachgesellschaft die gesamten Steuerungsaufgaben. Die einzelnen Geschäftsfelder werden über Tochtergesellschaften abgebildet.

2. Die Bank

Als Tochtergesellschaft bildet diese die operative Einheit innerhalb des Konzerns mit dem Fokus für das Privat- und Unternehmenskundengeschäft. Das Produktportfolio für Unternehmenskunden ist auf den Mittelstand fokussiert und enthält neben klassischen Finanzierungsleistungen auch den Zahlungsverkehr, Capital Markets-Lösungen, das Immobiliengeschäft sowie das Asset Management. Privat- und Anlagekunden bietet das Institut eine bedarfsorientierte und nachhaltige Beratung sowie zahlreiche Produkte und Dienstleistungen im Segment Vermögensmanagement.

3. Das Vermögensmanagement

Das Vermögensmanagement der Bank bietet ein umfassendes und innovatives Leistungsangebot für hoch vermögende Privatkunden, Unternehmer sowie Stiftungen und Non Profit-Organisationen. Nachdem vor etwas mehr als 15 Jahren das Vermögensmanagement im Kernmarkt unseres Kunden (Südwesten) sehr erfolgreich aufgebaut wurde und schon mehr als € 30 Mrd. in diesem Segment betreut werden, wird diese Wachstumsstrategie nun bundesweit fortgeführt.

Im Kernmarkt Baden-Württemberg ist bereits ein erfolgreiches Unternehmenskundengeschäft sowie ein hochprofitables Vermögensmanagement etabliert. Wünschenswert ist daher, dass die Kollegen aus dem Vermögensmanagement und dem Unternehmenskundengeschäft sehr eng zusammenarbeiten und so die vorhandenen Synergien, insbesondere in der Neukundenakquisition,

ausgeschöpft werden können. Entsprechend dieser bereits in Baden-Württemberg erfolgreich umgesetzten Strategie arbeiten der Relationshipmanager Vermögensanlage und der Relationshipmanager Kredit eng zusammen und vernetzen sich (Tandemberatung). Durch diese optimale Verknüpfung kann die Bank maßgeschneiderte Lösungen anbieten, die gleichermaßen private und unternehmerische Vermögensfragen des Unternehmers berücksichtigen. Großvolumige Finanzierungen > € 50 Mio., die nicht im Vermögensmanagement dargestellt werden können, werden im institutionellen Immobiliengeschäft der Muttergesellschaft umgesetzt.

Dieser teamorientierte Ansatz wird auch bei der strategische Asset Allocation umgesetzt. In allen Belangen der Gesamtvermögensstrukturierung bindet die Bank bei Bedarf Spezialisten ein: Financial- und Estate Planner, Vermögensstrukturierungsspezialisten, Wertpapierportfoliooptimierer, Kreditberater, Immobilienexperten und –finanzierer, Gesamtvermögenscontroller, Stiftungsmanager sowie Family Office-Experten.

So können in dem Beratungsprozess Instrumente mit unterschiedlichem Fokus eingesetzt werden. Beratungsinstrumente mit Schwerpunkt auf einzelne Assetklassen bzw. Anlageformen ermöglichen hierbei Detailanalysen. Für eine umfassende, strategische Analyse des Gesamtvermögens bietet das Haus die Finanz- und Erbfolgeplanung an.

Vielerlei Auszeichnungen und Top-Platzierungen in Wettbewerbsstudien bestätigen den Beratungsansatz

Orchestriert wird der gesamte Beratungsansatz durch die Relationshipmanager und den Kreditmanager. Produkt- und Lösungs-Know-how wird unterstützend vom Kompetenzcenter Wealth Management abgebildet, das sich aus fachlichen Experten zusammensetzt. Diese bearbeiten in Zusammenarbeit mit konzerninternen und -externen Dienstleistern die fachlichen Kundenanfragen und gewährleisten das strategische Zielgruppenmanagement. Sie unterstützen die Relationship Manager bei Bedarf vor Ort. Der Betreuungsprozess wird durch den Einsatz professioneller Tools unterstützt. Sie erlauben die Strukturierung und Optimierung sowie das Reporting in mehreren Assetklassen.

4. Die Aufgaben

Die Aufgaben im Einzelnen:

- Übernahme eines größeren Bestandsportfolios
- Eigenständige Akquisition und Betreuung von Freiberuflern, Privatpersonen, Immobilienkunden und privaten Investoren im ganzheitlichen Vermögensanlagegeschäft
- Strukturierung von Anlagelösungen, entweder im Beratungsgeschäft oder durch die Vermögensverwaltung (für den anlageorientierten WM)
- Strukturierung und Vertrieb von Immobilienfinanzierungen gemäß der Kreditpolitik der Bank (für den kreditlastigen WM)
- Aufbereitung von Finanzierungsanfragen zur internen Vorabstimmung. Erstellung von Term-Sheets und Verhandlungen mit Kunden bis zum Kreditvertragsabschluss

5. Die Anforderungen:

Die Anforderungen im Einzelnen:

- Sie verfügen über ein wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine Bankausbildung mit Schwerpunkt Kredit
- Langjährige und tiefgreifende Erfahrung in der ganzheitlichen Betreuung
- Belastbare Kundenkontakte und Netzwerkpartner in Ihrem Akquisitionsgebiet, die einen und nachhaltigen Geschäftserfolg ermöglichen
- Selbständiges, strukturiertes und zielorientiertes Arbeiten, gepaart mit Risikobewusstsein und unternehmerischem Denken und Handeln

- Hervorragender Kommunikator mit ausgeprägter sozialer Kompetenz und Verhandlungsgeschick, der extern und intern überzeugen kann

6. Das Angebot

Hochinteressante Aufgabe im Top-Betreuungsbereich von Vermögensmanagement-Kunden bei einer erstklassig vernetzten, langfristig denkenden Bankadresse.

Das Angebot wendet sich an Personen jeden Geschlechts (m/w/d).

7. Ihr nächster Schritt

Wir bitten um Ihre Nachricht nach Erhalt der Positionsbeschreibung, ob Sie dieses Angebot weiterverfolgen möchten, damit die weitere Vorgehensweise bzw. ein persönlicher Gesprächstermin abgestimmt werden kann. Sollten Sie uns auf Basis der Informationen der Positionsbeschreibung Unterlagen zur Verfügung stellen, damit wir diese innerhalb des Projektes zielgerichtet bearbeiten können, nehmen Sie bitte in jeglicher Korrespondenz Bezug zur entsprechenden Positionsbeschreibung und willigen Sie bitte zum Schutz ihrer Daten folgender Einverständniserklärung zu:

„Hiermit willige ich ein, dass die Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH meine Daten für inhaltlich zweckgebundene, und meinem Profil entsprechende, aktuelle und zukünftige Projekte und Projektinformationen speichert und nutzt. Dieses beinhaltet unter Umständen auch eine zielgerichtete und projektbezogene Weitergabe meiner personenbezogenen Daten an Mandanten der Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH. Meine Daten werden ausschließlich in diesem Zusammenhang verwendet. Gemäß Art. 7 Abs. 3 DSGVO kann ich die einmal erteilte Einwilligung gegenüber der Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH jederzeit widerrufen. Dies hat zur Folge, dass die Datenverarbeitung, die auf dieser Einwilligung beruhte, für die Zukunft nicht mehr weitergeführt werden darf.“