

Position: Bereichsleiter Private Banking mit unmittelbarem Berichtsweg an den Vorstand für ein erfolgreiches, marktbedeutendes Institut mit einer Bilanzsumme von ca. € 30 Mrd. und ca. 1 Mio. Kunden Dienstsitz: Rheinland

Projekt: PSKB

Ihr Kontakt: Herr Peter Hannemann ([P.Hannemann@jobfinance.de](mailto:P.Hannemann@jobfinance.de))  
Telefon: 06172/4904-32  
Frau Birgit Gessner ([B.Gessner@jobfinance.de](mailto:B.Gessner@jobfinance.de))  
Telefon: 0177/2526106  
Frau Ulrike Bergweiler ([U.Bergweiler@jobfinance.de](mailto: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](http://WWW.JOBFINANCE.DE). Das Angebot gliedert sich in die Bereiche Banken, Versicherungen, Kapitalanlagegesellschaften, Leasing, Immobilien, Unternehmensberatungen, Finanzbereiche der Industrie und sonstige Finanzdienstleistungen.

**Neue Stellenangebote:**

Durch eine Registrierung auf unserer Internetseite ist es Ihnen möglich, sich immer die neuesten Unternehmens- und Positionsbeschreibungen aus dem Sie interessierenden Segment per E-Mail-Abo zusenden zu lassen.

**Wir über uns:**

Die Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH ist mit rund 20 Mitarbeitern seit vier Jahrzehnten 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

PSKB

**Bereichsleiter Private Banking mit unmittelbarem Berichtsweg an den Vorstand für ein erfolgreiches, marktbedeutendes Institut mit einer Bilanzsumme von ca. € 30 Mrd. und ca. 1 Mio. Kunden. Dienstsitz: Rheinland**

**1. Das Unternehmen**

Unser Auftraggeber ist eine der größten kommunalen Sparkassen in Deutschland und ein bedeutender Finanzdienstleister im Rheinland. Mit einer Bilanzsumme von ca. € 30 Mrd. und ca. 1 Mio. Kunden nimmt sie eine zentrale Rolle in der regionalen Wirtschaft ein. Ihr öffentlich-rechtlicher Auftrag, die wirtschaftliche Entwicklung in der Region zu fördern, wird durch ein breites Angebot an Finanzdienstleistungen umgesetzt - darunter auch im Bereich Private Banking.

**2. Das Geschäftsfeld Private Banking**

Das Geschäftsfeld Private Banking richtet sich an vermögende Privatkunden, Unternehmer sowie Ex-Unternehmer, Freiberufler, sonstige jur. Personen (Vermögensverwaltungsgesellschaften) sowie Stiftungen. Ziel ist es, diesen Kundengruppen eine umfassende, individuelle und langfristig orientierte Vermögensstrukturierung und daraus entstehende Vermögensberatung zu bieten. Dies wird im Rahmen der Erstellung einer strategischen Asset Allocation umgesetzt. In allen Belangen der erstellten Gesamtvermögensstrukturierung bindet die Bank bei Bedarf Spezialisten ein: Financial- und Estate Planner, Vermögensstrukturierungsspezialisten, Wertpapierportfoliooptimierer, Kreditberater, Immobilienexperten und –finanzierer, Gesamtvermögenscontroller und Stiftungsmanager.

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.

Dabei bietet der Bereich Private Banking neben den Relationshipmanagern und Wertpapier-spezialberatern folgende Dienstleistungen:

- Ganzheitliche Vermögensberatung: Kunden erhalten eine individuelle Analyse ihrer Gesamtvermögensstruktur sowie eine auf sie zugeschnittene strategische Asset Allocation
- Vermögensverwaltung: Das Haus verfügt über eine eigenständige professionelle Vermögensverwaltung, die sowohl klassische als auch nachhaltige Anlagestrategien berücksichtigt
- Finanz- und Ruhestandsplanung: Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der strukturierten Finanzplanung, insbesondere mit Blick auf Altersvorsorge, Liquiditätsplanung sowie Erbschaft und Nachfolge
- Immobilienberatung: Kunden werden bei der Bewertung, Finanzierung und Veräußerung von Immobilienvermögen umfassend unterstützt
- Stiftungen und Generationenmanagement: Die Sparkasse berät bei der Gründung und Führung von Stiftungen sowie bei der Übertragung von Vermögen an nachfolgende Generationen

Ein zentrales Merkmal des Private Banking ist die Verbindung von lokaler Nähe, persönlicher Betreuung und dem Zugang zu den Ressourcen der Sparkassen-Finanzgruppe. Im Fokus steht eine verantwortungsbewusste Beratung, die sich an den Werten Vertrauen, Verlässlichkeit und Nachhaltigkeit orientiert. Darüber hinaus fördert die Sparkasse aktiv das gesellschaftliche Engagement ihrer Kundinnen und Kunden, insbesondere im Rahmen von Stiftungsgründungen oder sozialen Projekten.

### 3. Die Aufgaben

Für die strategische Ausrichtung sowie für den weiteren Ausbau des Private Banking suchen wir eine führungserfahrenen Marktexperten des Segments, der unternehmerisch weitsichtig agiert und gleichzeitig Speerspitze des Vertriebs und Gesicht des Marktes ist. Die Aufgaben im Einzelnen:

- Führung, Steuerung und Motivation der Abteilungsleiter sowie der ca. 80 Mitarbeiter des Bereiches mit unmittelbarem Berichtsweg an den Vorstand
- Sie tragen die Verantwortung für das gesamte Kundengeschäft mit Generalisten sowie Spezialisten
- Laufende Überprüfung des Produktangebotes und Anbindung verschiedenster Assetklassen-Anbieter innerhalb und außerhalb der Finanzgruppe
- Repräsentation des Private Banking innerhalb des Marktgebietes und Entwicklung des „Gesicht des Marktes“
- Enge Verzahnung mit allen Vertriebsbereichen, insbesondere mit dem Firmenkunden- und Immobiliengeschäft
- Ständige Weiterentwicklung des Bereiches zur Erschließung weiterer Beratungsfelder und Ertragsmöglichkeiten
- Sie sind verantwortlich für die Strategie und die Entwicklung eines modernen, zukunftsorientierten Private Banking, insbesondere der Digitalstrategie
- Sie sind verantwortlich für die Koordination der Schnittstellen zu weiteren Organisationseinheiten der Bank

#### 4. Die Anforderungen

Für diese herausfordernde Aufgabe suchen wir einen führungserfahrenen Experten des Bereiches Private Banking, der gern führt und motiviert, den Bereich strategisch ausrichtet, sich aber auch selbst als „Spielertrainer“ mit in die Fachaufgaben einbringt. Bei der zu besetzenden Position stehen gleichgewichtete Kernkompetenzen im Vordergrund. Dabei handelt es sich um die Themen Private Banking-Strategie, digitale Umsetzungen im Geschäftsfeld, Zielgruppenanalyse und Umsetzung in der Kundenberatung, Assetklassen-Expertise und Umsetzung durch Make or Buy, Gesicht des Marktes sowie Führungsstärke. Die Aufgaben im Einzelnen:

- Studium der Wirtschaftswissenschaften oder adäquate, vergleichbare Ausbildung bzw. Studium
- Motivierte und unternehmerisch geprägte Unternehmerpersönlichkeit mit dem Anspruch der zielorientierten Weiterentwicklung von Strukturen und Mitarbeiterteams
- Ausgeprägte Ergebnisorientierung, strategischer Weitblick, Treiber von Innovationen und Geschäftsaufbau
- Sie überzeugen durch einschlägige Führungs- und Markterfahrung im Private Banking-Umfeld
- Langjährige Erfahrung in der strategischen Ausrichtung von Private Banking-Einheiten mit spezieller Ausrichtung auf die Themen Zielgruppen, Produkte und Sales
- Ausgeprägte analytische Fähigkeiten, konzeptionelle Stärke, schnelle Auffassungsgabe sowie hohe Eigenverantwortlichkeit sowie Belastbarkeit
- Die Fähigkeit, sich in einem komplexen, großen Finanzhaus zu vernetzen, um insbesondere gemeinsam mit den Marktbereichen Firmen-/Unternehmer-/Immobilienkunden Potentiale zu ermitteln

- Strukturiertes Denken und gute Entscheidungsfähigkeiten, kombiniert mit der Flexibilität und Fähigkeit mit anderen zusammenzuarbeiten und bestmögliche Ergebnisse zu erzielen
- Ergebnisorientierung, natürliche Autorität, kombiniert mit der Fähigkeit, andere zu inspirieren, zu leiten und zu befähigen, bessere Ergebnisse zu liefern
- Teamorientiertes Management mit der Befähigung, die Linie anzuzeigen, verschiedene Meinungen einzuholen und zu berücksichtigen und daraus Ziele zu definieren

## **5. Das Angebot**

Die erforderliche Eigenverantwortlichkeit, das gute Standing des Hauses am Markt sowie eine funktionierende interne Kommunikation mit kurzen Wegen bieten das professionelle Umfeld für eine erfolgreiche Führungstätigkeit als Bereichsleiter im Private Banking einer marktbedeutenden Adresse. Selbstverständlich vervollständigen attraktive Bezüge, die sich aus Festgehalt und einer erfolgsabhängigen Leistungszulage, Altersvorsorge etc. zusammensetzen, dieses interessante Angebot.

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

## **6. 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.“