

**Position:** Relationship Manager Wealth Management Franken (Dienstsitz Nürnberg)

**Projekt:** PLRN

**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: 06172/4904-15 bzw. 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.

**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**

PLRN

**Relationship Manager Wealth Management Franken (Dienstszitz Nürnberg)**

**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.

**3. Das Wealth Management**

Das Wealth Management der Bank bietet ein umfassendes und innovatives Leistungsangebot für hoch vermögende Privatkunden, Unternehmer sowie Stiftungen und Non Profit-Organisationen. Nachdem vor etwas mehr als acht Jahren das Wealth Management im Kernmarkt unseres Kunden (Südwesten) sehr erfolgreich aufgebaut wurde und nunmehr schon mehr als € 6 Mrd. in diesem Segment betreut werden, wird diese Wachstumsstrategie nun bundesweit fortgeführt.

In Bayern und Franken ist bereits ein erfolgreiches Unternehmenskundengeschäft etabliert. Wünschenswert ist daher, dass die Kollegen aus dem Wealth Management 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 Wealth Management und der Unternehmenskundenberater 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.

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 Wealth Management und den Unternehmenskundenberater. Produkt- und Lösungs-Know-how wird unterstützend vom Kompetenzzentrum 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.

Um der Wichtigkeit und der Bedeutung des Themas gerecht zu werden wird das Geschäftsmodell Wealth Management innerhalb des Konzerns mit einer eigenen Marke repräsentiert.

#### **4. Die Aufgaben**

- Aufbau, Entwicklung und Betreuung von Geschäftsbeziehungen zu ca. 30 bis 40 Wealth Management-Kunden (Verbänden) sowie zu Family Offices und Non Profit-Organisationen, z.B. Stiftungen
- Erfolgreiche Umsetzung des Beziehungsmanagements zum Unternehmenskundenberater, um eine optimale Tandembetreuung beim Kunden zu erreichen
- Ganzheitliche Beratung der Wealth Management-Kunden in allen Assetklassen (Immobilienvermögen, Beteiligungen, Wertpapiere etc.) sowie stetige aktive Optimierung ihres Gesamtvermögens
- Koordination des Expertenteams zur Erarbeitung optimaler Lösungen für Wealth Management-Kunden sowie die effiziente Führung von zugeordneter Assistenz
- Gezielte Ansprache und Akquisition von Wealth Management-Kunden
- Initiierung neuer Produktideen und Lösungskonzepte für das Wealth Management in Zusammenarbeit mit den Produktmanagern
- Management der internen Schnittstellen zu den Bereichen Unternehmenskunden, Private Banking, Immobilien, Marktfolge sowie allen weiteren leistungserstellenden Einheiten
- Repräsentation der Bank bei Vereinigungen, Institutionen sowie bei Kundenveranstaltungen
- Stetige Weiterbildung in allen Wealth Management-relevanten Themen

## 5. Die Anforderungen

- Wirtschaftswissenschaftliches Studium oder vergleichbare Ausbildung, ggf. weiterführende Qualifizierung, wie z. B. Financial Consultant
- Mehrjährige erfolgreiche Relationship-Erfahrung im Umgang mit vermögenden Privatkunden, Unternehmern, evtl. sogar mit semi-institutionellen Kunden, z.B. Stiftungen
- Erfahrung in der Optimierung komplexer Vermögen (mehrere Mio. € Bruttovermögen je Kunde, verteilt auf verschiedene Assetklassen)
- Fundierte Kenntnisse bezüglich disponibler Anlagevermögen, Kapitalmarktthemen, idealerweise gepaart mit Finanzierungsexpertise
- Generalist in klassischen Wealth Management-Themen wie Immobilien, Beteiligungen, Vermögensstrukturierung sowie Stiftungs- und Nachlassregelungen
- Verständnis für Fragen des unternehmerischen Mittelstandes
- Ganzheitliche Beratungserfahrung mit hohem Anspruch an Diskretion
- Hohe Kundenorientierung: Selbstverständnis als „Dienstleister des Kunden“
- Kontaktfreudige Persönlichkeit, idealerweise bereits mit Zielkunden vernetzt
- Stark ausgeprägte akquisitorische Fähigkeiten, sichere Verhandlungsführung, überzeugende Argumentationsfähigkeit und Empathie
- Verständnis der Tätigkeit als „Karriere am Kunden“, d.h. langfristige Sichtweise auf den Wealth Management-Kunden
- Fundierte Allgemeinbildung und stilsicheres Auftreten: Begegnung mit Wealth Management-Kunden auf Augenhöhe

- Zielorientierte, systematische Arbeitsweise, analytische Fähigkeiten sowie hohe Entscheidungs- und Problemlösungskompetenz
- Ausgeprägte Kommunikations- und Teamfähigkeit sowie aktives und stetiges Weiterbildungsbestreben in Wealth Management-Themen

### **6. Das Angebot**

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

**Das Angebot wendet sich gleichermaßen an Damen und Herren.**

### **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. Bitte senden Sie uns Ihre aussagekräftigen Unterlagen, gerne auch per E-Mail. Die Vertraulichkeit Ihrer Kontaktaufnahme wird garantiert.

*Im Rahmen der Projektbearbeitung haben wir Ihre Daten gespeichert, auch um Sie zukünftig bei interessanten Personalberatungsaufträgen ansprechen zu können. Außer in dem Projekt, zu dem wir mit Ihnen in Kontakt stehen, werden wir über Ihre Daten nicht bzw. nur mit Ihrer vorherigen Zustimmung verfügen.*