

**Position:** Stellvertretender Niederlassungsleiter mit klarer Perspektive im Private Banking bei einer traditionsreichen, mit über 200 Jahren Privatbankerfahrung ausgestatteten Adresse. Dienstsitz: Berlin

**Projekt:** PBTB

**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**

PBTB

**Stellvertretender Niederlassungsleiter mit klarer Perspektive im Private Banking bei einer traditionsreichen, mit über 200 Jahren Privatbankerfahrung ausgestatteten Adresse. Dienstsitz: Berlin**

**1. Das Unternehmen**

Unser Auftraggeber ist eine traditionsreiche, erfolgreiche Privatbank. Mit dem Kerngeschäftsfeld Private Banking, Asset Management und Investmentbanking sowie den Tochtergesellschaften in Deutschland, Luxemburg und der Schweiz deckt unser Kunde ein umfassendes Leistungsspektrum auf höchstem Niveau ab. Privatkunden genießen die exzellente Beratung des Private Bankings. Für Firmenkunden wird eine umfangreiche Palette inkl. Investmentbanking-Produkten bereitgestellt. Eine Hypothekenbank, ein Family Office und ein spezialisierter Immobiliendienstleister des Hauses vervollständigen das Angebot.

**2. Das Privatkundengeschäft**

Das Wohlergehen der Familie und die Gestaltung des eigenen Lebensumfeldes stehen für die meisten Menschen im Vordergrund. Unser Kunde bietet dafür umfassende Lösungen für die Strukturierung, den Erhalt und den Ausbau privater Vermögen. Da neben dem Vermögensverwaltungsgeschäft das Thema der strategischen Asset Allocation immer mehr an Bedeutung gewinnt, verfügt unser Auftraggeber über ein eigenes Family Office. Hier wird die Kompetenz zur Betreuung besonders großer Vermögen gebündelt, u.a. mit der Strukturierung von Großvermögen und der Auswahl weltweiter Vermögensverwalter. Auf der anderen Seite nutzt man auch die Kompetenz des Family Offices, um Asset-Klassen wie Private Equity, Infrastruktur, Real Asset und Immobilien dem Private Banking und den Kunden zur Verfügung zu stellen.

**3. Die Niederlassung**

In Berlin ist man seit vielen Jahren durch eine traditionsreiche Privatbank vertreten, die seit zwei Jahren in das Niederlassungsnetz des Mutterhauses integriert wurde, um die Gesamtkompetenz des Mutterhauses und auch der Family Office-Tochter besser zu nutzen.

#### 4. Die Aufgaben

Um die Aktivitäten am Bankplatz Berlin zu erweitern, suchen wir zunächst einen akquisitionsstarken stellvertretenden Niederlassungsleiter, der es versteht, das Thema Privatbank mit erfolgreicher strategischer Asset Allocation, auch unter Hinzuziehung innovativer Investmentideen am Kunden umzusetzen. Aufgrund des zukünftigen altersbedingten Ausscheidens des Niederlassungsleiters ist eine klare Perspektive vorhanden. Die Aufgaben im Einzelnen:

- Mitarbeit bei der strategischen Ausrichtung und Übernahme erster Führungsaufgaben
- Unabhängige Beratung, Betreuung und Gewinnung anspruchsvoller vermögender Privatkunden
- Aufbau, Entwicklung und Betreuung von Geschäftsbeziehungen zu Private Banking/Wealth Management-Kunden sowie zu Family Offices und Non Profit-Organisationen, z.B. Stiftungen
- Erfolgreiche Umsetzung des Beziehungsmanagements zum Firmenkundenberater des eigenen Mutterhauses, um eine optimale Tandembetreuung beim Kunden zu erreichen
- Ganzheitliche Beratung der Private Banking/Wealth Management-Kunden in allen Assetklassen (Immobilienvermögen, Beteiligungen, Wertpapiere etc.) sowie stetige aktive Optimierung ihres Gesamtvermögens durch Ausnutzung der Ideen des Family Offices und deren Lösungskompetenz
- Aktives Anbieten des Vermögensmanagements aber auch des Finanzierungs kompetenz des Hauses
- Gezielte Ansprache und Akquisition von Private Banking-/Wealth Management-Kunden
- Repräsentation der Gesellschaft 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 eventuell mit erster Führungserfahrung im Umgang mit vermögenden Privatkunden, Unternehmern, evtl. sogar mit semi-institutionellen Kunden, z.B. Stiftungen
- Fundierte Kenntnisse bezüglich disponibler Anlagevermögen, Kapitalmarktthemen, idealerweise gepaart mit Finanzierungsexpertise
- Generalist in klassischen Private Banking-/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 mit klarer Perspektive im Top-Betreuungsbereich von Private Banking-/Wealth Management-Kunden bei einer erstklassigen Adresse, eingebettet in eine traditionsreiche Privatbank.

**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.“