

# Stellenbeschreibung

<b>Stellenbezeichnung:</b>	Vermögensmanagement
<b>Funktion   Bereich:</b>	Private Banking
<b>Vorgesetzter:</b>	Regionaldirektion Private Banking
<b>Vertretung:</b>	Vermögensmanagement

<b>Ziel der Stelle</b>
<p>Der Stelleninhaber betreut die vermögenden Privatkunden der Segmente vermögende Privatkunden. Er ist Beziehungsmanager und baut über Kompetenz und Vertrauen eine nachhaltige Beziehung zwischen Kunde und Bank auf und pflegt diese.</p> <p>Im Mittelpunkt stehe die aktive und ganzheitliche Kundenbetreuung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung und das Ausschöpfen der Kundenpotenziale.</p> <p>Die Betreuung der Kunden erfolgt auf Basis Kundenbetreuungsstrategie und des Betreuungskonzeptes für die Zielgruppe.</p>

<b>Fachaufgaben (wesentliche Tätigkeiten der Stelle)</b>
<p>Die Stelle hat alle Aufgaben, die aus fachlicher Sicht der Stelle zuzuordnen sind.</p> <p>Dies gilt für die nachfolgend im Text aufgeführten Beschreibungen der wesentlichen Aufgaben, sowie für Aufgaben, die hier nicht schriftlich fixiert sind und Aufgaben, die sich aus zukünftigen Entwicklungen ergeben.</p> <p>Entsprechend der Aufgabenstellung sind die Tätigkeiten rationell und sicher zu gestalten und auszuführen.</p> <p>Die jeweils gültigen Gesetze, sonstigen Vorschriften, betrieblichen und geschäftspolitischen Grundsätze, Arbeitsanweisungen, Arbeitsablaufpläne und sonstigen Regeln zum Aufgabengebiet sind anzuwenden und zu beachten.</p> <p>Mit anderen Stellen und Mitarbeitern der Bank ist so zusammenzuarbeiten, dass die Erfüllung der Aufgaben effektiv, sicher und mit der Beachtung aller Aspekte erfolgt. Kosten und Risiken aufgrund mangelnder Abstimmung sind zu vermeiden.</p>

Erstelldatum: 08.12.2021	Gültig ab: 01.01.2022	Stelle: Vermögensmanagement Private Banking
Version: 001	VR-Bank Mitte eG	Seite 1 von 3

## Kernfunktionen

1. Ganzheitliche Kundenbetreuung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung
2. Umfassende und aktive Pflege des Beziehungsmanagements
3. Neukundenakquise

### **Aufgaben Kernfunktion 1:** Ganzheitliche Kundenbetreuung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung

- Verantwortung für die Ausschöpfung von Kundenpotentialen im zugeordneten Kundensegment (Vermögenskunden)
- Analyse der zugeordneten Kundenverbindungen hinsichtlich Profitabilität und Intensität
- Ableitung von der Kundenbetreuungsstrategie, Führen von initiativen, ganzheitlichen, ziel- und abschlussorientierten Kundengesprächen gemäß Beratungs- und Betreuungskonzept
- Ganzheitliche, bedarfsorientierte Betreuung sowie initiative, ziel- und abschlussorientierte Beratung unter Ertrags- und Risikogesichtspunkten direkt zugeordneter Kunden und Akquisition von Neukunden
- Vorausschauende und zielgerichtete Vermögensplanung und systematisches Generieren von Beratungsanlässen
- Weiterleitung von Cross-Selling-Signalen im Bereich Versicherungen, Immobilien, etc.
- Aufbau und Pflege der Kundendaten im Banksystem
- Regelmäßige Analyse einzelner Kundenbeziehungen bezüglich Deckungsbeitrag, Cross-Selling-Potenzial etc.
- Nutzung Omnikanäle zur Kundenberatung
- Beratung und Betreuung im Rahmen der Genossenschaftlichen Beratung in den Bedarfsefeldern:
  - Vermögen
  - Vorsorge
  - Immobilien
  - Absicherung
  - Liquidität
- Qualifizierte Beratung im Wertpapiergeschäft
- Erstellung und Bewertung von Vermögensbilanzen, Entwicklung von Vermögensstrategien
- Aktive Vermögensstrukturierung und Optimierung
- Vermögensverwaltung (Hinzuziehung externer Spezialisten)
- Signalerkennung zum Generationenmanagement (Erbrechts-/Nachfolgeberatung)
- Signalerkennung zum Immobilienmanagement
- Signalerkennung zum Stiftungsmanagement
- Beratung von Spezialprodukten
- Beratung der segmentspezifischen Produktpalette Aktiv und Passiv (ohne Baufinanzierung)
- Aktive Einbeziehung von Spezialisten (bankintern / extern und Verbundpartner)

### **Aufgaben Kernfunktion 2:** Umfassende und aktive Pflege des Beziehungsmanagements

- Sicherstellung der Kundenzufriedenheit
- Sicherstellung der Beratungs- und Betreuungsqualität (-intensität)

Erstelldatum: 08.12.2021	Gültig ab: 01.01.2022	Stelle: Vermögensmanagement Private Banking
Version: 001	VR-Bank Mitte eG	Seite 2 von 3

- Führen von Strategie- und Check-up-Terminen

### **Aufgaben Kernfunktion 3: Neukundenakquise**

- Nutzung von Empfehlungsmanagement zur Neukundenakquise
- Akquisition von Neukunden/Mitgliedern durch Nichtkundenansprache und interne Vermittlung
- Wahrnehmung von Repräsentationsaufgaben in der Öffentlichkeit

### **Kompetenzen / Vollmachten**

#### **Berechtigungen entsprechend der Definitionen im Unternehmenshandbuch [UHB]:**

- Allgemeine Kompetenzen
- Beraten / Handeln von Produkten der Bank
- Kreditkompetenzen
- Unterschriftenabgabe und Handzeichen

Die Kompetenzen gelten nur für die Aufgabenerledigung im Rahmen des jeweils übertragenen Aufgabenbereiches und des üblichen Geschäftes.

Übertragene Kompetenzen dürfen nicht vollständig, in Teilen oder als Untervollmacht an andere Mitarbeiter weitergegeben oder rückübertragen werden.

Entsprechend einer Kompetenzdefinition erteilte Kompetenzen sind für den Stelleninhaber in der Notes-Datenbank UHB einsehbar und ausdrückbar. Diese besondere Verfügbarkeit schränkt die rechtliche Gültigkeit der Kompetenzen nicht ein.

Die übertragenen Kompetenzen gelten für die Stellvertretung.

Weitere Kompetenzen sind nicht erteilt.

Erstelldatum: 08.12.2021	Gültig ab: 01.01.2022	Stelle: Vermögensmanagement Private Banking
Version: 001	VR-Bank Mitte eG	Seite 3 von 3