

# Kundenberater (m/w/d) Vermögensbetreuung

Wir suchen Verstärkung im Geschäftsgebiet Siegen in Vollzeit.

Als Vermögensbetreuer (m/w/d) sind Sie Experte für Anlagestrategien, Altersvorsorge und Vermögensverwaltung für vermögende Privatkunden und arbeiten in angenehmer Atmosphäre zusammen mit einem freundlichen und aufgeschlossenen Team!

#### Ihr neuer Job:

- Ganzheitliche Bedarfserkennung und Beratung mit den Schwerpunkten Vermögen und Vorsorge direkt zugeordneter Mitglieder und Kunden sowie Akquisition von Neukunden
- Enge Zusammenarbeit mit weiteren Bedarfsfeldexperten im Privatkundengeschäft stationär und medial zur Sicherstellung eines optimalen Omnikanal-Beratungserlebnisses für Mitglieder und Kunden
- enge Zusammenarbeit mit den Beratungsteams im Ökosystem Immobilie als Netzwerker rund um alle Immobilienbedarfe der zugeordneten Kundenzielgruppe
- Erbringung exzellenter Service- und Dienstleistungsqualität für unsere Kunden
- Umsetzung der aus den Marktbearbeitungsstandards abzuleitenden Zielsetzungen
- Marktnahe Sachbearbeitung

#### **Ihr Profil:**

- Ausbildung zum Bankkaufmann (m/w/d) und einige Jahre Berufserfahrung in der Beratung von Privatkunden in den Bedarfsfeldern Liquidität, Vermögen, Vorsorge und Absicherung ist wünschenswert
- Besonderes Interesse und vertiefte Fähigkeiten zur Beratung in den Bedarfsfeldern Vermögen und Vorsorge
- Hohe vertriebliche Kommunikationsstärke im stationären Geschäft sowie auch im medialen Kundenkontakt
- Ausgeprägte Service und Kundenorientierung
- Schnelle Auffassungsgabe

## Bewerben Sie sich jetzt!

www.vbinswf.de/stellenangebote

Bei inhaltlichen Fragen wenden Sie sich gerne an:

Lavinia Heße – Bereichsleiterin Privatkundengeschäft Omnikanal – Tel. 02351 177–1750 oder Anne Schmeck – Abteilungsleiterin Vermögensbetreuung SI Tel. 0271/2300–133



### Wir bieten Ihnen:

- Attraktive Vergütung nach Tarifvertrag (inkl. 13. Gehalt)
- 30 Tage Urlaub pro Jahr sowie am 24. & 31. Dezember
- Attraktive Zusatzleistungen z.B. Bike Leasing, 40€ monatl. VL-Zahlung, betriebliche Altersvorsorge uvm.
- Vielzahl an Sonderkonditionen für Bank- und Versicherungsangebote
- Fortlaufende, individuelle Angebote zur fachlichen und persönlichen Entwicklung
- Möglichkeit zur Mitgestaltung und Entwicklung neuer Wege/Themenfelder
- Strukturierte und umfassende Einarbeitung