

Stellennummer:	<i>xxx 00 01</i>
Organisationseinheit:	<i>Privatkunden</i>
Funktion:	<i>Vermögensberater (Senior-IKB)</i>
Über-/Unterstellung:	<i>Lt. Organigramm</i>
Vertretung von:	<i>Anlage- und Vermögensberater (ggfs. andere BC/GS) BC/GS-Leiter bei Planung/Organisation BC/GS-Ablauf (bei Bedarf)</i>
Vertretung durch:	<i>Vermögensberater</i>
Formalqualifikation	<i>Bankbetriebswirt/-in / Sparkassenbetriebswirt/-in / Bachelor</i>
Fachqualifikation	<i>Fachseminar Individualkundenberatung und später optional Financial Consultant</i>
Hauptaufgaben	<ul style="list-style-type: none"> • Bei der Erfüllung der Aufgaben steht die Kundenorientierung im Mittelpunkt. Grundvoraussetzung hierfür ist ein sicheres und sympathisches Auftreten (Gesicht der Sparkasse durch hohe Kundenkontaktintensität) Der Berater soll eine persönliche und positive Beziehung zum Kunden herstellen. • Verkauf von Produkten und Dienstleistungen gemäß Produktpalette des Vermögensberaters • Hochwertige, ganzheitliche und bedarfsgerechte Beratung nach dem Sparkassen-Finanzkonzept und Betreuung der zugeordneten Kundensegmente (einschl. Anlageberatungsprozess) • Beratung und Verkauf von Finanzinstrumenten im Rahmen der gesetzlichen und aufsichtsrechtl. Vorgaben unter jederzeitiger Gewährleistung: <ul style="list-style-type: none"> ○ von Sachkunde und Zuverlässigkeit im Sinne der WpHG MaAnzV. ○ der Anwendung der wertpapierspezifischen Inhalts- und Dokumentationsanforderungen, wie z.B. Geeignetheitserklärung • Beratung und Verkauf von digitalen/ medialen Zugangskanälen • Beratungen erfolgen sowohl auf Initiative des Beraters (Terminquote) als auch auf Initiative des Kunden bzw. über Terminakquise • Sollkontaktintensität der zugeordneten Kunden sicherstellen • Kommunikationsregeln mit Kunden vereinbaren, z.B. Anzahl der Gespräche, bevorzugten Kommunikationsweg festhalten • Fristgerechte Bearbeitung der Ereignisse (Einkommens- und Vermögensentwicklungen der zugeordneten Kunden beobachten und auf Veränderungen aktiv reagieren) • Aktive Nachkaufbetreuung • Engagierte Durchführung von Vertriebsaktionen • Pflege und Ausbau der Geschäftsverbindungen von Bestandskunden • Akquisition aussichtsreicher Neukunden (Empfehlungsmanagement) • Kundenüberleitung an Spezialisten • Erbringung von Serviceleistungen für die zugeordneten Kundensegmente

Allgemeine Aufgaben der Mitarbeiter	<ul style="list-style-type: none">• Einhaltung und Umsetzung der Qualitätsstrategie und der definierten Qualitätsversprechen• Wahrnehmung der Kompetenzen gem. gesonderten Kompetenzkatalogen• Initiierung und Durchführung der eigenen fachlichen und persönlichen Weiterentwicklung nach Absprache/Vereinbarung mit der zuständigen Führungskraft nach den Weiterbildungs-Konzepten der Kreissparkasse Ahrweiler• Mit anderen Organisationseinheiten, Mitarbeitern und externen Partnern kooperativ zusammenarbeiten• Die Arbeitsabläufe im eigenen Bereich einhalten und stets kritisch überdenken/ verbessern, Erledigung der Aufgaben mit hoher Qualität• Beherrschung der EDV-Systeme• Erforderliche Informationen selbst beschaffen („Hol-Schuld“)• Persönliche Ziele erfüllen und an der Erreichung der geschäftspolitischen Ziele mitwirken („Unternehmerisch denken und handeln“)• Mitarbeit in Projekten und Wahrnehmung von Sonderaufgaben
--	--