



 Sparkasse Neuwied

Wir für hier.

Wir für hier – dieses Motto leben wir!

Als zukunftsorientiertes und leistungsstarkes Kreditinstitut sind wir in der Stadt und im Kreis Neuwied mit knapp 400 Beschäftigten in 20 Geschäftsstellen und den internen Abteilungen für unsere Region und die Menschen, die hier leben, da: mit modernsten Finanzdienstleistungen persönlich und online, als Förderer der Region oder auch als Arbeitgeber. Weil es uns um mehr als Geld geht!

Vertrauen, Sicherheit, Stabilität, Regionalität – diese Werte machen unsere Sparkasse seit 175 Jahren aus. Dem konservativen Image sind wir dabei schon lange entwachsen. Wir bieten unseren Fachkräften – als unser größtes Kapital – mit vielfältigen Aufgaben, flexiblen Arbeitszeitmodellen, Angeboten zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung und zahlreichen Benefits viele Möglichkeiten, ihren Arbeitsalltag selbst zu gestalten und mit dem Privatleben zu vereinen. Aber vor allem eine Tätigkeit, die Sinn macht.

In unserer langjährigen Partnerschaft und engen Kooperation mit Hidden Champions und globalen Branchenführern im Top-Segment haben wir nicht nur entscheidend zu deren Position auf dem Markt beigetragen, sondern sind auch zu einem unentbehrlichen Bestandteil Ihres Netzwerks geworden. Wir sind auf der Suche nach einem Rohdiamanten wie dir, dessen Leidenschaft im Firmen- und Gewerbekundengeschäft liegt und sich beständig weiterentwickeln möchte.

Das ist deine Chance! Positioniere dich bei einem TOP-Arbeitgeber als

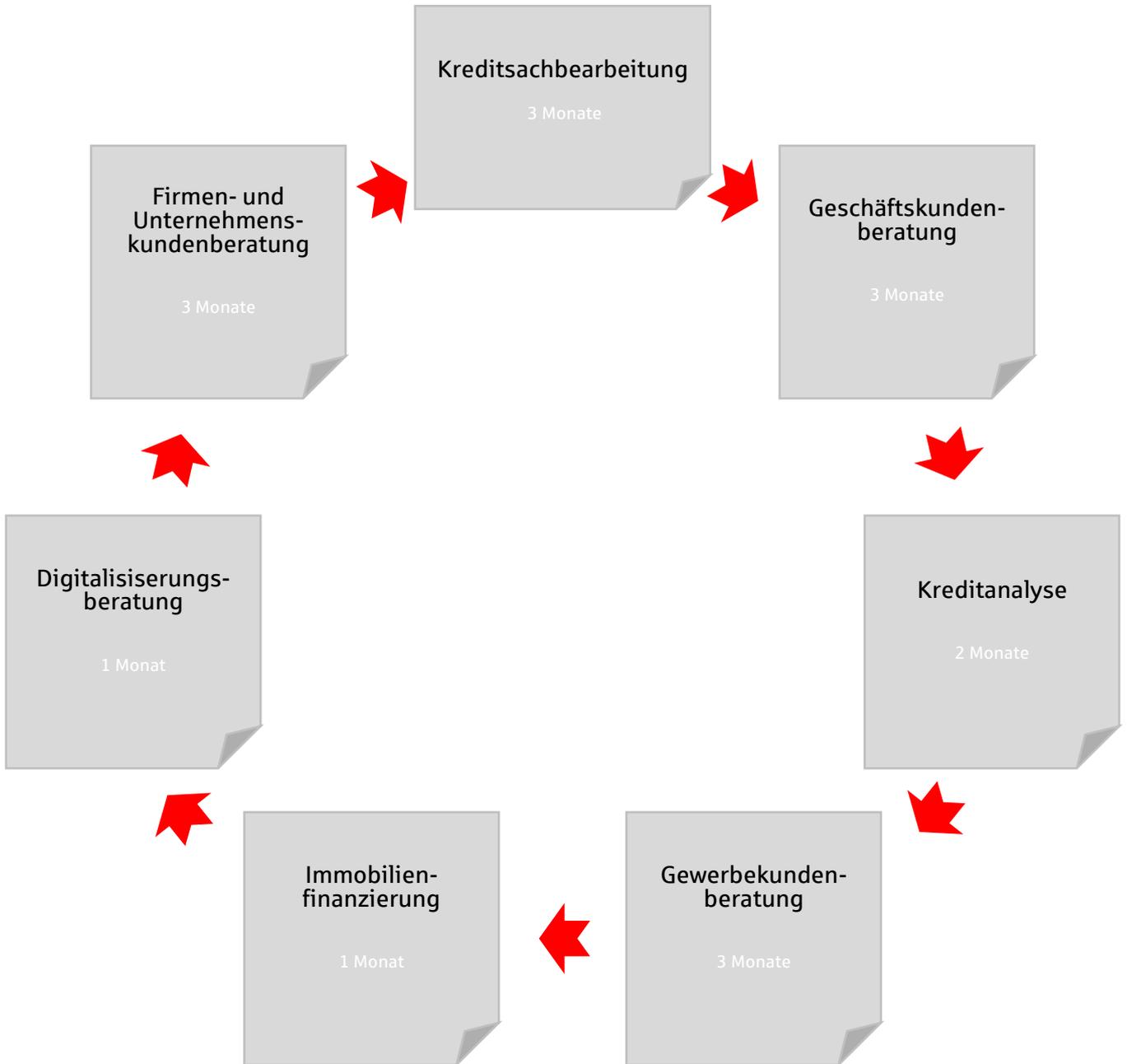
Trainee im Firmenkundenbereich (m/w/d) in Voll- oder Teilzeit

Unser maßgeschneidertes Nachwuchskräfteprogramm bietet dir die Möglichkeit, durch wechselnde Einsatzorte deine fachliche und persönliche Entwicklung zu vervollständigen. Tauche ein in ein abwechslungsreiches Training, das dich gezielt auf eine Karriere in unseren dynamischen Vertriebsteams im gewerblichen Bereich vorbereitet.

Mehr Perspektiven.
Weniger Hürden.

 Sparkasse Neuwied
Wir für hier.

Dein Entwicklungsplan als Trainee bei uns!



- ≡ **Geschäftskundenberatung**
- ≡ **Gewerbekundenberatung**
- ≡ **Digitalisierungsberatung**
- ≡ **Firmen- und Unternehmenskundenberatung**

Kernaufgaben in den jeweiligen Kundenzielgruppen:

- ♥ Neukundenakquisition
- ♥ Bedürfnisanalyse
- ♥ Aktive und ganzheitliche Kundenbetreuung zugeordneter Kunden
- ♥ Verantwortung für die Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse der zugeordneten Kunden
- ♥ Vertrieb festgelegter Sparkassen- und Verbundprodukte und Dienstleistungen
- ♥ Mitwirkung beim Rating zugeordneter Kunden
- ♥ Votierung gem. MaRisk
- ♥ Bearbeitung von produktbezogenen Anlässen gemäß Organisationsrichtlinien

≡ **Immobilienfinanzierung**

Kernaufgaben:

- ♥ Baufinanzierungsberatung im Neu und Bestandsgeschäft
- ♥ Erstellung von Kredit- und Sicherheitenverträgen bei der Standardbaufinanzierung
- ♥ Erstellung von Kreditbeschlüssen und Bewilligung von Krediten
- ♥ Erkennung von Cross Selling Potentialen und Abschluss von Cross Sellingprodukten

≡ **Kreditsachbearbeitung**

Kernaufgaben:

- ♥ Kundensegment-, Produkt- und Kreditübergreifende Vertrags- und Beschlussbearbeitung im Neu- und Bestandsgeschäft
- ♥ Durchführung materielle und formelle Kontrolle

Kreditanalyse

Kernaufgaben:

-  Auswertung und Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse
-  Kreditwürdigkeitsprüfung (bspw. Erstellung Rating, Ermittlung Kapitaldienstfähigkeit, Nachhaltigkeitsprüfung)
-  Stellungnahme/Votum

Deine Lernfelder bei den verschiedenen Stationen:

-  Kundenzielgruppen für gewerbliche Finanzierungen nach hausinternen Vorgaben definieren
-  Kennzeichnung (Eigenkapital, Haftung und Vertretungsbefugnis) eines Unternehmers vornehmen
-  Vollmachten der gewerblichen Kunden prüfen
-  Finanzierungsarten für gewerbliche Kunden und deren Verwendungsmöglichkeiten unterscheiden: *bspw. nach Kapitalgebern und -herkunft unterscheiden*
-  Betriebsmittelkredite und deren Verwendungsarten unterscheiden: *bspw. nach Kontokorrent-Kredit, Investitionskredit, Gewerbliche Immobilienfinanzierung, Gewerbliches Forward Darlehen, Öffentliche Fördermittel*
-  Unterlagen, insbesondere Ergebnisse aus Kundenbilanzen, und wesentliche Kennzahlen zur Vorbereitung der Kreditwürdigkeitsprüfung einschätzen u.a. Ratingverfahren und Ratingkomponenten
-  Unternehmensbeurteilung vornehmen
-  Betriebswirtschaftliche Beurteilung vornehmen
-  Persönliche, wirtschaftliche und rechtliche Voraussetzungen für Kreditaufnahmen bewerten
-  Sicherheiten unterscheiden, deren Sicherungswert und Risiken erkennen sowie den Einsatz der Sicherheiten kundengerecht begründen
-  Signale für die Gefährdung von Finanzierungen erkennen