

Information für Relationshipmanager im Private Banking

Sicher ist Ihnen auch schon die Fülle von Inseraten aufgefallen, in denen Relationshipmanager im Private Banking gesucht werden, sei dies in den Tageszeitungen oder auf den Internetportalen der Banken und Personalvermittlern. Zu 90 % sind dies alles Positionen, bei denen nach neuen Assets gesucht wird. Auch wenn die Positionen manchmal interessant und kreativ gestaltet sind, am Ende will der Auftraggeber nur eines wissen: Wie viele Millionen an Assets können Sie zu einem neuen Arbeitgeber bewegen?!

In der Tat definiert sich der Leistungsausweis eines Relationshipmanagers über sein Kundenportfolio, dies sollte aber nicht das allein Ausschlaggebende sein.

Als langjährige Personalberatungsfirma mit Fokus Private Banking beraten wir Sie sehr gerne, welcher Schritt für einen Relationshipmanager Private Banking der Richtige in eine erfolgsversprechende Zukunft ist. Wir haben ein RM-Tool entwickelt, das jedem Relationshipmanager die Möglichkeit gibt, seine Kundenbasis optimal zu analysieren. Aufgrund dieser Analyse besprechen wir mit Ihnen, welche Arbeitgeber für Sie in Frage kämen und welche Konditionen für Ihre Kundenbasis die Ertragreichsten sein werden.

Die Analyse berücksichtigt unter anderem:

Die Depotzusammensetzung

Das Anlageverhalten der Kunden (inkl. Cross-Geschäfte)

Die Kundenzufriedenheit

Die jetzige und die in Zukunft notwendige Infrastruktur

Den Namen und Markauftritt des jetzigen und eines potentiellen Arbeitgebers

und viele Detailaspekte, die für einen erfolgreichen Schritt in die Zukunft wichtig sind

Unser Erfahrungswert zeigt, dass eine Bank (oder ein externer Vermögensverwalter) starkes Interesse an einem Relationshipmanager bekundet, wenn Asset-Verschiebungen in der Grössenordnung ab SFr. 25 Mio. im ersten Jahr möglich sind. Die Analyse ist für einen Relationshipmanager Private Banking kostenlos.