

SAL. OPPENHEIM

Privatbankiers seit 1789

Erfahrungsbericht

ANNIKA DICKE

KUNDENBETREUUNG INSTITUTIONELLER INVESTOREN, KÖLN

WIE SIND SIE ZU SAL. OPPENHEIM GEKOMMEN?

Sal. Oppenheim begleitet mich seit meiner Studienzeit, während der ich als studentische Aushilfe erste wertvolle Einblicke in unterschiedliche Bereiche der Bank erhielt. Besonders die Kombination von Tradition, Innovation und Unternehmertum hat mich fasziniert und zu einer Bewerbung bewogen. Darüber hinaus mag ich das Persönliche in der Bank – die Kollegen und Kolleginnen aus den verschiedenen Bereichen haben engen Kontakt untereinander. Gleichzeitig sind wir aber groß genug, um ein ernst zu nehmender Spieler im Marktumfeld Asset Management zu sein.

BESCHREIBEN SIE IHREN AUFGABENBEREICH

Meine Hauptaufgabe ist die Beratung von deutschen und internationalen institutionellen Investoren bei der Strukturierung ihrer Portfolios. Dies umfasst sowohl bestehende Mandate als auch die Akquisition von Neukunden. Neben der Betreuung institutioneller Investoren wird auch der Kontakt mit sogenannten Investment Consultants gepflegt. Basis für eine erfolgreiche Akquisition ist die Vermarktung der Asset-Management-Produkte. Darüber hinaus agieren wir innerhalb des Hauses als Vertreter des Kunden und kommunizieren dessen Anforderungen intern an die Produktentwicklung.

WELCHE ENTWICKLUNGSMÖGLICHKEITEN ERÖFFNEN

SICH FÜR SIE?

Die Arbeit als Kundenbetreuerin erfordert eine schnelle Auffassungsgabe und das Geschick, komplexe Sachverhalte klar zu erläutern. Ist man erst mit den Produkten vertraut, öffnet sich schnell der Zugang zu wichtigen Entscheidungsträgern in den zu betreuenden



STUDIUM UND BERUFSERFAHRUNG

- Volkswirtschaftliches Studium an der Universität Bonn
- Praktikum im Bereich Controlling bei einem Software- und Beratungshaus
- Studentische Aushilfe bei Sal. Oppenheim in den Bereichen
- Vermögensverwaltung und Equity Capital Markets
- Auslandssemester in Los Angeles
- Berufseinstieg bei Sal. Oppenheim im Bereich Asset Management – Kundenbetreuung institutioneller Investoren

SAL. OPPENHEIM

Privatbankiers seit 1789

Unternehmen. Parallel besteht ein enger Kontakt mit der Geschäftsführung im eigenen Haus. Eine entscheidende Entwicklungsmöglichkeit sehe ich in der eigenverantwortlichen Betreuung und Akquisition von Kunden, aber auch im Aufbau eines breiten Netzwerks.

WAS MACHT DAS ARBEITEN IN EINER FAMILIENGEFÜHRTEN PRIVATBANK AUS?

Die Arbeit zeichnet sich durch flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege aus. Die Größe unseres Hauses ermöglicht einen direkten Kontakt mit unterschiedlichen Entscheidungsebenen im Research, Portfoliomanagement und Reporting sowie eine enge Zusammenarbeit mit verschiedenen Experten der Bank. Die Arbeit ist dadurch sehr abwechslungsreich. Einer unserer Schwerpunkte liegt auf der Entwicklung individueller und innovativer Lösungen. Das ist der Grund für die besondere Förderung kreativen und unternehmerischen Denkens.

WELCHE EMPFEHLUNGEN UND RATSCHLÄGE MÖCHTEN SIE BEWERBERN GEBEN?

Die Zusammenarbeit mit institutionellen Investoren im Bereich Asset Management ist gekennzeichnet durch professionelle Geschäftsbeziehungen. Kontaktfreude und ein breites Hintergrundwissen über die Zusammenhänge der Kapitalmärkte sind deshalb unbedingt erforderlich.