

Jobnews & Tipps

Schweiz Welt Tipps Nachrichten & Analysen

Laden Sie Ihren Lebenslauf hoch »

Bezahlung Einblicke Stellenmarkt

Die vier heissesten Jobprofile in der Schweiz

Von Florian Hamann
4 April 2011

3 Kommentare

In den Schweizer Arbeitsmarkt für Finanzprofis kommt wieder Schwung. "Am Anfang blieb ein wenig der saisonale Aufschwung aus, doch das hat sich mittlerweile geändert", resümiert Recruitment-Experte Emanuel Kessler von kessler.vogler human capital management in Zürich.

Neben dem alljährlichen Anstieg der Wechselwilligkeit nach der Bonussaison spielen auch neue Headcounts eine wachsende Rolle. "Die Budgets werden wieder erhöht, aber nicht im grossen Stil", sagt Jonas Neff von Biermann Partners in Zürich. Während vor ein oder zwei Jahren noch die Arbeitgeber am längeren Hebel sassen, sind es jetzt oftmals die Bewerber.

"Es ist schwieriger geworden, Fachspezialisten zu bekommen. Nach wie vor herrscht ein Arbeitgebermarkt, die Banken erhalten jedoch auf ausgeschriebene Stellen weniger Rückmeldungen als vor einem Jahr," beobachtet Kessler.

Doch wie sehen derzeit die heissesten Jobprofile in der Schweiz aus?

1. Institutional Sales im Asset Management

Sales-Experten mit einem grossen Netzwerk und den richtigen Kundenkontakten stehen in der Schweiz alle Türen offen. Dies gilt besonders für Institutional Sales im Asset Management. "Das müssen erfahrene Leute sein", sagt Recruitment-Experte Stefan Bächer von Guggenbühl & Bächer in Zürich. Ein gutes Netzwerk sei unabdingbar.

Dies bestätigt auch Neff. Die Sales-Experten sollten den Zugang zu Pensionskassen und Versicherungen in der Schweiz und profunde Produktkenntnisse mitbringen. "Die Leute müssen wissen, wie eine Asset Allocation bei einer Pensionskasse in der Schweiz aussieht", sagt Neff.

Laut Kessler hätten jetzt auch wieder Junior-Profile ohne ein bestehendes Kundennetzwerk Chancen. Diese müssten indes "hungrig" sein, über eine gute Ausbildung und Produktkenntnisse verfügen sowie die passende Persönlichkeit mitbringen.

2. Wealth Management

Auch im Wealth Management bestehen gute Chancen für qualifiziertes Personal. "Wir brauchen Leute, die profunde Produktkenntnisse, Interesse am Kapitalmarkt mitbringen und in die Tiefe gehen", sagt Neff. Ein gutes Netzwerk und gute Kontakte namentlich zu Family Offices und ähnlichen Strukturen seien gefragt.

"Da werden oftmals auch Personen aus anderen Bereichen gesucht", bestätigt Klaus Biermann von Biermann Partners. Kandidaten aus dem Kapitalmarktgeschäft beispielsweise brächten Kompetenzen mit, die besonders für höchst vermögende Klienten wie den Ultra high net worth individuals (UHNWI) gesucht würden. "Die Vernetzung von Wealth Management und Corporate Banking, daran sind die Banken extrem interessiert", sagt Biermann.

Für Investmentbanker sei dieser Werdegang durchaus interessant, da sich voraussichtlich im Kapitalmarktgeschäft künftig nicht mehr so leicht Geld verdienen lasse wie in der Vergangenheit. Während im Investmentbanking in jedem Januar wieder bei Null angefangen wird, würde ein Kundenstamm im Wealth Management langfristig aufgebaut.

Auch Bächer sieht eine grosse Nachfrage nach Private Bankern neuer Schule. Durch die Weissgeldstrategie müssten moderne Private Banker Kenntnisse im Steuerwesen der Herkunftsländer der Kunden mitbringen. Vor allem beim Transfer von Schwarzgeldern sieht Bächer grosse Chancen. "Die Kunden wären so froh, wenn sie an die Hand genommen und auf diesem schwierigen Weg begleitet würden", ergänzt Bächer.

3. Inhouse Advisory

Nach Bäckers Beobachtungen werden auch Spezialisten fürs Inhouse Advisory vermehrt gesucht, die das Personal im Kundennahkampf wie Relationship Manager und Sales beraten und beispielsweise die Produkte erklären.

"Das Ziel besteht darin, das bestehende Kundenportfolio besser auszuschöpfen", sagt Bächer. Die Banken hätten erkannt, dass hier noch viel Potenzial brach liegt. Auch laut Biermann sei es für Banken generell einfacher, das bestehende Kundenpotenzial intensiver zu bearbeiten als neue Kunden zu akquirieren.

4. Portfolio Manager – vor allem Fixed Income

Im Portfolio Management sieht es indes schwieriger aus. Allerdings böten sich auch hier Chancen. "2010 war ein klassisches Fixed Income-Jahr", sagt Neff. Viele Banken hätten erfahren, dass sich mit dieser Anlageklasse – der Euro-Schuldenkrise zum Trotz – gutes Geld verdienen lassen. So registriert Neff eine wachsende Nachfrage nach Portfolio Managern für Fixed Income. Einige Häuser wollten in diesem Segment in der Schweiz eine Expertise aufbauen.

"Ebenfalls eine gestiegene Nachfrage ist im Bereich quantitatives Portfoliomanagement zu beobachten. Viele Adressen suchen in diesem Bereich nach Personen, die über das entsprechende Skillset, das Knowhow und die entsprechende Erfahrung verfügen", ergänzt Neff.

Damit setzen sich die Trends aus 2010 auf dem Schweizer Arbeitsmarkt auch im neuen Jahr nahtlos fort. "Es sind die alten Geschichten, aber auf höherem Niveau als im Vorjahr", resümiert Neff.

Neuester Kommentar

Kundennahkampf. Was für eine Wortwahl. Leider passt sie. Man kämpft um Kunden, um Geld und Anerkennung. Man will nehmen - nicht geben... und tut dabei so grosszügig. Immer wieder ...

Verschickt von
Birgit Casutt-Wessels

Sektoren

Abolventen & Praktika

Themen'

Portfolio Manager
Private Banker
Relationship Manager
Wealth Management

Kommentare (3)

Älteste zuerst Neuste zuerst





Das Problem mit den Sales im Asset Management ist leider offensichtlich, dass auch gute Leute die den Job wechseln wollen davon abgehalten werden, da Banken die einstellen innerhalb von 6 Monaten Assets generiert haben wollen. Leider ist es aber so, dass auch für eine SalesPerson mit richtig gutem Netzwerk 18 Monate das mindeste ist um potentielle Kunden die man kennt zu gewinnen. Alle Pensionskassen sind investiert und wechseln nur wenn es ihre Allokation erfordert

harrysimmen | 05 April 2011 12:47:00 GMT | Gefällt mir nicht



Es zählt nur das Verkaufen von Produkten. Ob die Produkte nötig oder konkurrenzfähig sind oder für den Kunden wirklich ins Portfolio passen, spielt keine Rolle. Dort wo das Produkt fabriziert und verwaltet wird und wo höchstes Finanzmarkt-Know-How nötig ist, wird am wenigsten Ressourcen bereitgestellt und tendenziell Junioren eingestellt. Erfahrene Leute haben 7-10 Jahre Erfahrung in Markt und Analyse und nicht ein verkäuferisches Auftreten. Verkäufer braucht es an der Front, die sich auf die Fabrik verlassen können.

facts | 15 April 2011 09:18:59 GMT | Gefällt mir nicht



Kundennahkampf. Was für eine Wortwahl. Leider passt sie.

Man kämpft um Kunden, um Geld und Anerkennung. Man will nehmen – nicht geben... und tut dabei so grosszügig.

Immer wieder geht es um viel Geld – dabei wird es von A nach B geschoben, ohne dass ein aus meiner Sicht echter Mehrwert oder ein langfristiger echter Wert für die Gemeinschaft, für das Land oder sogar die gesamte Menschheit/ Welt geschaffen wird.

Ich will damit meine Dankbarkeit für den hohen Lebensstandard in der Schweiz keinesfalls unterlassen – alle in diesem Lande profitieren schliesslich davon.

Dennoch hinterlässt es ein ungutes Gefühl in mir, wie die Finanzbranche sich entwickelt. Dieses Gefühl hatte ich bereits vor der Finanzkrise – und es hat mich nicht betrogen.

...Solange jeder nur an sich, seinen persönlichen Vorteil denkt, man einander die Kunden abjagt anstatt miteinander zusammen zu arbeiten – jeder sich als Egomane auf Kosten der anderen/ Natur etc. bereichern und profilieren will, was wir ja im Finanz Management über lange Jahre haben beobachten dürfen, sehe ich keinen echten Fortschritt. Auch die neu entwickelten Produkte sind etwas für Finanzjongleure – virtual reality.

Birgit Casutt-Weiss | 16 April 2011 07:20:00 GMT

