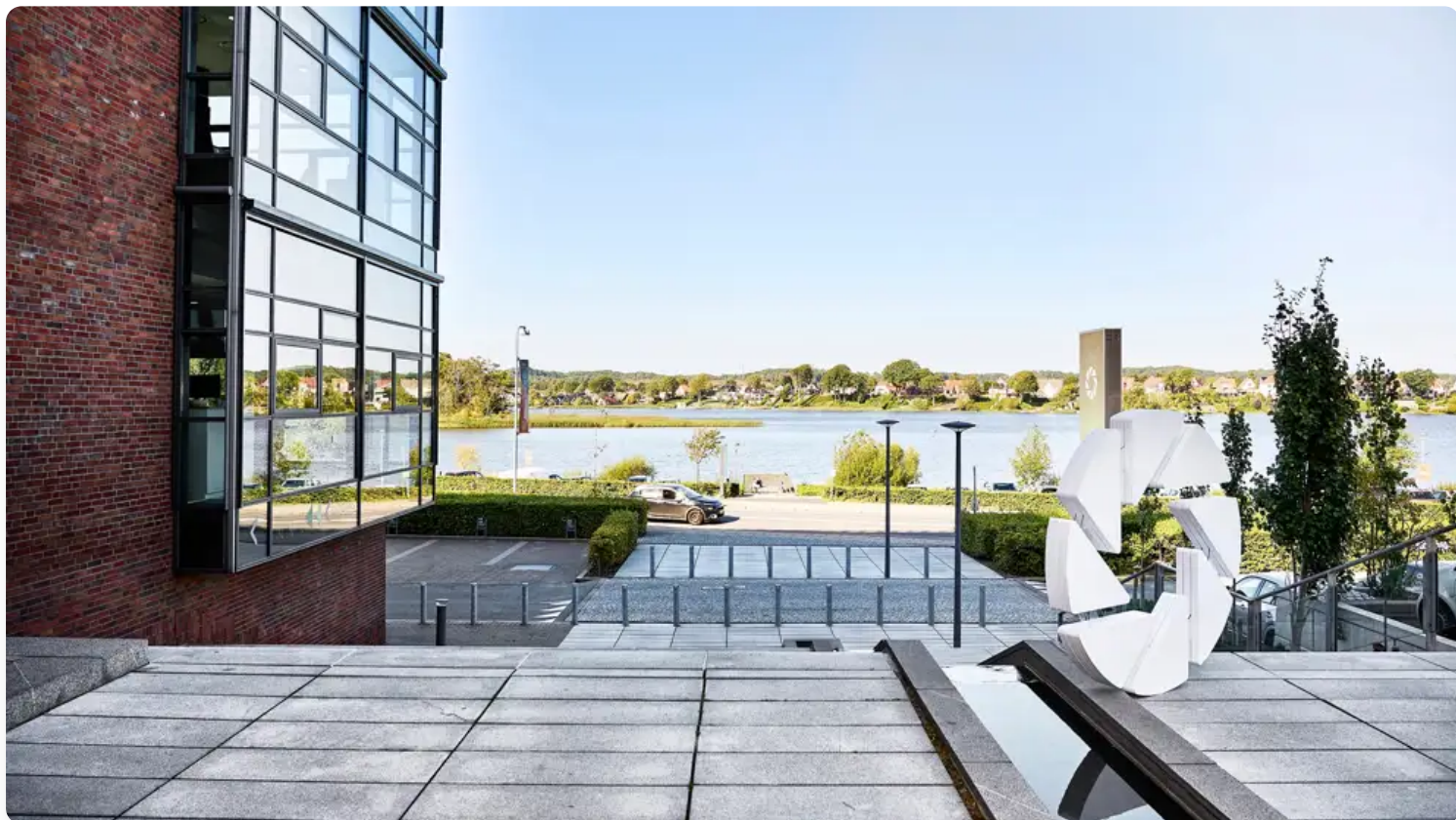




Private Banker til et voksende marked på Sjælland

Vil du bruge din faglighed inden for formue, pension og investering til at skabe økonomisk tryghed og handlekraft for formuende kunder og virksomhedsejere?

Som Private Banker i Jyske Bank får du ansvar for at rådgive og udvikle en portefølje af Private Banking-kunder. Du bliver samtidig en del af en afdeling med stor kundetilgang og får mulighed for at være med til at udvikle vores position på Sjælland.

Om rollen

Jyske Bank er for 11. år i træk kåret som "Bedst til Private Banking" af Voxmeter. Som vores nye Private Banker bliver du en del af arbejdet med at omsætte den position til værdifulde kundeoplevelser og langsigtede relationer.

Du får ansvar for at servicere og udvikle en portefølje af formuende privatkunder og virksomhedsejere. Dit faglige fokus bliver helhedsrådgivning inden for formue, pension, investering og Jyske Banks kapitalforvaltningsløsninger.

I rollen kommer du blandt andet til at:

- gennemføre rådgivningsmøder med formuende privatkunder og virksomhedsejere
- afdække kunders behov og omsætte komplekse økonomiske forhold til tydelige anbefalinger
- rådgive om formue, pension, investering og kapitalforvaltningsløsninger
- følge systematisk op og udvikle relationerne til eksisterende kunder
- opbygge relationer til nye Private Banking-kunder
- koordinere helhedsrådgivningen med erhvervspartnere, privatrådgivere og investeringsrådgivere
- bidrage med faglig sparring og viden i teamet

Du har ikke kreditansvaret for kunderne. Det ligger hos erhvervspartneren eller privatrådgiveren. Du kan derfor koncentrere dig om kunderelationen og den specialiserede rådgivning, samtidig med at du samler de relevante fagligheder omkring kundens samlede økonomi.

Markedsområdet dækker fra Kalundborg over Slagelse, Holbæk og Ringsted samt det sydlige Sjælland og øerne. Vi oplever kundetilgang på tværs af området og ønsker at kunne byde endnu flere kunder velkommen. Din indsats vil være rettet mod den nordlige del af vores markedsområde. Her skal du i tæt samarbejde med de lokale afdelinger udvikle eksisterende relationer og byde nye Private Banking-kunder velkommen.

Du skaber værdi, når du:

- opbygger tillidsfulde og langsigtede kunderelationer
- gør komplekse økonomiske muligheder forståelige og anvendelige for kunden
- skaber sammenhæng mellem kundens formue, pension, investeringer og øvrige økonomi
- tager initiativ til kundedialogen og følger aftaler og muligheder til dørs
- udvikler porteføljen gennem nye relationer og relevante løsninger til eksisterende kunder
- involverer de rette rådgivere og specialister på det rette tidspunkt
- deler din viden og bidrager til teamets fælles faglige udvikling

Din profil

Du kan være en erfaren Private Banker eller Senior Private Banker, der er klar til et selvstændigt porteføljeansvar. Du kan også være en erfaren privat-, pensions- eller formuerådgiver, der ønsker at udvikle dig mod Private Banking.

Vi lægger vægt på, at du:

- kan omsætte din faglige viden til tydelige anbefalinger, som kunden kan handle på
- tager initiativ til kundekontakt og arbejder systematisk med opfølgning
- kan udvikle kunderelationer med fokus på både kundens behov og bankens forretning
- arbejder tæt sammen med kolleger og specialister omkring kunden
- deler din viden og efterspørger sparring, når det styrker løsningen
- strukturerer din hverdag og skaber fremdrift i dine kundeopgaver
- ønsker at udvikle din faglighed inden for Private Banking

Vi forventer ikke nødvendigvis, at du kan alt fra første dag. Du har et relevant uddannelsesmæssigt fundament, eksempelvis Formuerådgiveruddannelsen eller en tilsvarende baggrund. Vi afklarer i fællesskab, hvilken yderligere uddannelse eller faglig oplæring der passer bedst til dit nuværende erfaringsniveau.

Afdeling og team

Du bliver en del af Private Banking Sjælland, som består af 11 kolleger. Teamet arbejder målrettet med klare målsætninger og giver den enkelte frihed til at løse opgaven med afsæt i kundens behov.

I hverdagen inddrager vi hinandens erfaringer, og det betyder, at du bliver en del af et fagligt miljø, hvor vi deler viden om kundesager, sparrer om løsninger og samarbejder med kolleger fra bankens øvrige forretningsområder.

Da kunderne og samarbejdspartnerne er placeret forskellige steder på Sjælland, vil en del af din hverdag foregå ude i markedsområdet. Du vil dog have base i vores moderne bankhus i Næstved, som Private Banking deler med kolleger fra bankens øvrige forretningsområder. Det giver gode muligheder for daglig sparring og samarbejde på tværs.

Rekrutteringsproces og næste skridt

I Jyske Bank arbejder vi aktivt med diversitet, inklusion og lige muligheder og opfordrer alle kvalificerede kandidater til at søge. Send os dit CV og en kort beskrivelse af, hvorfor rollen og Private Banking på Sjælland er det rette næste skridt for dig.

Ansøgningsfristen er 25. oktober 2026. Vi forventer at afholde 1. samtaler online i uge 45/46, og for de kandidater, der går videre i rekrutteringsprocessen, afholder vi 2. samtaler i uge 47. Tiltrædelse sker efter aftale.

Hvis du har spørgsmål til jobbet, er du velkommen til at kontakte Markedsdirektør for Private Banking Søren Koefoed på telefon 89 89 36 62 eller 51 26 49 22.

HR Business Partner Christina Bøgeskov Voss deltager i rekrutteringsprocessen sammen med Søren Koefoed.

Vi håber at høre fra dig.

Jyske Bank

Næstved, 4700

Næstved

www.jyskebank.dk

Ansøgningsfrist

25. oktober 2026

Private Banker til et voksende marked på

Sjælland

Kontaktperson

Søren Koefoed

[89 89 36 62](tel:89893662)

kontakt@finans kandidaten.dk