# Der Geschäftsstellenleiter

**„Für mich gibt es viele gute Grunde, die Aufgabe als Geschäftsstellenleiter wahrzunehmen. Es macht mir Freude an der Spitze eines Teams zu stehen. Ich bin zusammen mit meinen Mitarbeitern für den Erfolg meiner Geschäftsstelle verantwortlich und habe die Freiheit, eigene Entscheidungen zu treffen. Die ganzheitliche Beratung meiner Kunden und eine langfristige Kundenbindung stehen bei meiner täglichen Arbeit im Vordergrund.**

**Darüber hinaus bin ich nebenamtlicher Verkaufstrainier in meiner Sparkasse und bei der Auswahl der neuen Azubis durch ein Assessment-Center aktiv beteiligt.“**

**Sascha Schoch,
28 Jahre,
Geschäftsstellenleiter
bei der Sparkasse
Freiburg-Nördlicher
Breisgau**

**Ausbildungsgang**
Der erste Schritt, um Geschäftsstellenleiter zu werden, ist eine Ausbildung zum Bankkaufmann/ -frau. Die Ausbildung dauert je nach Vorbildung 2 oder 2,5 Jahre. Danach absolviert der angehende Geschäftsstellenleiter üblicherweise eine Weiterbildung zum Bankfachwirt bzw. Bankbetriebswirt. Hierbei wird er durch seine Sparkasse natürlich unterstützt und hat die Möglichkeit, diese Abschlüsse an der eigenen Sparkassenakademie zu erlangen. Um das Anforderungsprofil des Geschäftsstellenleiters abzurunden, werden obligatorisch Seminare zu den Themen Führung und Coaching absolviert.

**Tätigkeit**
Der Geschäftsstellenleiter ist der „Geschäftsführer“ in seinem eigenen kleinen Betrieb – seiner Geschäftsstelle.

Seine Aufgabe ist es, für den reibungslosen Ablauf vor Ort zu sorgen. Dieser Job ist verantwortungsvoll und abwechslungsreich zugleich. Zum Einen ist er der Repräsentant der Sparkasse vor Ort, nimmt als solcher am öffentlichen Leben der Gemeinde bzw. der Stadt teil und ist idealerweise auch hier engagiert. Zum Zweiten ist er der erste Ansprechpartner für seine Kunden.

Durch das Sparkassen-Finanzkonzept ist es ihm möglich, diese umfassend und ganzheitlich zu beraten. Hierbei ist er Experte in vielen Fachbereichen und kann auf die starken Verbundpartner wie z.B. die LBS, die DEKA oder auch die Sparkassenversicherung zurückgreifen.

Auch für seine Mitarbeiter vor Ort hat der Geschäftsstellenleiter immer ein offenes Ohr. Er steht ihnen bei fachlichen Fragen zur Seite, unterstützt sie bei Kundengesprächen, gibt ihnen Feedback und ist für die Ausbildung der Auszubildenden vor Ort zuständig. Er organisiert regelmäßige Vertriebsrunden, um seine Mitarbeiter über die aktuelle Zielerreichung der Geschäftsstelle zu informieren, ihnen neue Produkte vorzustellen und um Erfahrungen aus den Kundengesprächen auszutauschen.

**Karrierechancen**
Im Regelfall betreut der Geschäftsstellenleiter zu Begin eher kleinere Filialen mit wenigen Mitarbeitern. Kann er sich dort behaupten und ist erfolgreich, steht der Übernahme einer größeren Filiale oder sogar einer Hauptgeschäftsstelle nichts mehr im Weg. An der Spitze der Karriere im Privatkundenmarkt steht sicherlich die Tätigkeit als Filialbereichsdirektor. Hierbei betreut man als Führungskraft mehrere Geschäftsstellen und ist dabei hauptsächlich für die Steuerung der verschiedenen Einheiten zuständig und verantwortlich.