

Presseinformation

Sabine Felicitas Wehinger
Pressereferentin

Baden-Württembergische Bank
Kleiner Schlossplatz 11
70173 Stuttgart
Telefon 0711 127-76273
Telefax 0711 127-74861
presse@bw-bank.de
www.bw-bank.de

26. April 2018

BW-Bank stellt Betreuung von Privatkunden neu auf **Neuer Zuschnitt bei der BW-Bank**

Dirk Dombrowski hat bei der Baden-Württembergischen Bank (BW-Bank) die Leitung der Kredit- und Vorsorgeberatung für private Kunden in Baden-Württemberg Nord übernommen. Parallel verantwortet er – wie bisher – das Privatkundengeschäft/Private Vermögensmanagement Region Heilbronn. Im gleichen Zuge hat er die Führung des Privatkundengeschäfts/Private Vermögensmanagements Region Hohenlohe-Franken an Ralph Egeler abgegeben. Mittlerweile ist auch das Team um Egeler komplett: Seit April ist Frank Gommel neuer Filialleiter in Öhringen.

Ralph Egeler blickt auf 30 Jahre Private-Banking-Erfahrung zurück. 1998 kam er als Vermögensmanager für Heil- und Freiberufe zur BW-Bank. 2007 hat Egeler für zehn Jahre die Leitung im Private Banking Center am Platz Heilbronn übernommen. In seiner neuen Funktion verantwortet er nun von Öhringen aus die Standorte Schwäbisch Hall, Crailsheim, Bad Mergentheim und Wertheim.

Dirk Dombrowski, ebenfalls Bankbetriebswirt und zudem Financial Planner, kam 2000 zunächst als Filialleiter zur BW-Bank in Wertheim. Vier Jahre später wechselte er nach Heilbronn. 2005 übernahm er den Marktbereich Hohenlohe-Franken, später den erweiterten Marktbereich Heilbronn-Franken den er bis zuletzt insgesamt verantwortete. Nach der Teilung dieses Marktbereichs bleibt Dombrowski an der Spitze

Seite 2

Presseinformation

26. April 2018

in der Region Heilbronn. Mit Blick auf die Kredit- und Vorsorgeberatung verantwortet er überdies mit einem Team von rund 30 Fachberatern die Regionen Mannheim, Karlsruhe, Pforzheim, Freiburg, Heilbronn und Hohenlohe-Franken.

Anlass für Umstrukturierung und Neubesetzung ist eine Neuordnung des Vertriebs für private Kunden zum Jahresbeginn 2018. Das neue Modell der BW-Bank setzt auf zwei Säulen: das Privatkundengeschäft (PK) sowie das Private Vermögensmanagement (PVM) für Private Banking und Wealth-Management-Kunden. Zugleich wurden die Spezialisten der Kredit- und Vorsorgeberatung in eigenen Einheiten zusammengefasst und in die regionale Bereichsstruktur integriert. „Um als langjähriger Partner in der Region bestmögliche Qualität bieten zu können, stellen wir regelmäßig unseren Kundenvertrieb auf den Prüfstand. Mit dem neuen Modell können wir unseren äußerst hohen Ansprüchen an uns selbst auch in der Fläche noch besser gerecht werden.“, erklärt Klaus Thomas, als Bereichsleiter verantwortlich für PK/PVM Baden-Württemberg. „Um gut durchstarten zu können, wurden die Marktgebiete teilweise neu zugeschnitten.“