



## Zeugnis

Herr Ioannis Georgallis, geboren am 20. Mai 1972, trat am 1. August 1991 als Auszubildender zum Bankkaufmann in die Deutsche Bank AG, Filiale Krefeld, ein.

Nach erfolgreichem Abschluss seiner Ausbildung, worüber Herr Georgallis ein gesondertes Zeugnis erhielt, übernahmen wir ihn zum 19. Januar 1994 in ein Angestelltenverhältnis. Sein Einsatz erfolgte zunächst als Berater Privatkunden in der Filiale Krefeld.

Zum 1. Juni 1996 wechselte Herr Georgallis als Sachbearbeiter in den Bereich Baufinanzierung nach Düsseldorf.

Im Rahmen der Ausgliederung des Geschäftsbereichs Privat- und Geschäftskunden zum 1. September 1999 wurde Herr Georgallis - unter Beibehaltung seiner Tätigkeiten - Mitarbeiter der Deutsche Bank 24 AG.

Ab Dezember 1999 wechselte Herr Georgallis als Kreditentscheider in den Bereich Kreditrisikomanagement nach Essen.

Am 1. Oktober 2001 nahm Herr Georgallis seine Tätigkeit als Berater Geschäftskunden in unserer Filiale Krefeld-Ostwall auf.

Nach dem 30. September 2002 wurde die Deutsche Bank 24 AG in Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG umbenannt.

Zum 1. Mai 2003 übernahm Herr Georgallis innerhalb der Filiale Krefeld-Ostwall die Funktion eines Beraters Private Banking Finanzierung.

In Anerkennung seiner Leistungen wurde Herr Georgallis mit Wirkung vom 1. April 2007 in den Kreis unserer außertariflichen Mitarbeiter aufgenommen und war berechtigt, den Corporate Title „Assistant Vice President“ zu führen.

Mit Wirkung vom 1. November 2007 wurde Herr Georgallis wiederum als Berater Geschäftskunden tätig.

Am 1. April 2008 wurde Herrn Georgallis die Position eines Senior Beraters Geschäftskunden übertragen. Zu seinem Tätigkeitsfeld gehörten im Einzelnen:

- Beratung eines Portfolios potenzialstarker Geschäftskunden mit anspruchsvollem Beratungsbedarf im Relationship-Ansatz und Verantwortung für dessen Ausschöpfung
- Ermittlung des Kundenbedarfs zur Erschließung der gesamten Produktpalette der Bank für den privaten und geschäftlichen Bereich
- Eigenständige Beratung und Abwicklung des gewerblichen Kreditgeschäfts und der Standardbaufinanzierung sowie Unterstützung des Beraters Geschäftskunden



- Führen des Erstgesprächs bei komplexen Baufinanzierungen sowie anschließende Einbindung des Spezialberaters Baufinanzierung
- Erstellung von Finanzierungsangeboten sowie Entwicklung gezielter Cross-Selling-Ansätze aus der Analyse der Finanzkennzahlen des Kunden
- Beurteilung von Krediten unter Ertrags- und Risikoaspekten sowie Verantwortung für die genehmigungsfähige Vorlage an CRM
- Eigenständige Mitwirkung bei der Markterschließung und -bearbeitung sowie Neukunden-Akquisition
- Akquisition, Pflege und Intensivierung von Geschäftsbeziehungen zu Zuführern, Multiplikatoren und anderen Empfehlungsgebern
- Verantwortung für die Markterschließung und -bearbeitung im Kundensegment Geschäftskunden
- Eigenständige Weiterentwicklung des Fachwissens und Sicherstellung des kontinuierlichen Transfers in das Team

Ab dem 1. Januar 2014 war Herr Georgallis als Berater Privatkunden in unserer Filiale Geldern eingesetzt. Hier übernahm er nachfolgendes Aufgabengebiet:

- Bedarfsgerechter Verkauf von Privatkunden-Produkten unter Nutzung der vertriebsunterstützenden Beratungsinstrumente
- Beratung allgemeiner Banking-Themen wie Konto, Karte und Bausparen
- Ermittlung des Kundenbedarfs für weitere Produkte des Privatkundengeschäfts sowie dessen vertriebsorientierte Weiterleitung
- Unterstützung aller Kunden bei Transaktionen und Service
- Motivierung der Kunden zur Nutzung von e-Banking, Telefon-Banking und Selbstbedienungsgeräten

Darüber hinaus war Herr Georgallis weiterhin mit der Betreuung und Beratung von Geschäftskunden sowie mit der Beratung von Kunden aus dem Bereich Baufinanzierung betraut.

Herr Georgallis war ein zielstrebig und motivierter Mitarbeiter, dessen Engagement weit über das übliche Maß hinausging. Er wandte sein fundiertes Fachwissen jederzeit sicher und erfolgreich in der Praxis an. Technischen und strukturellen Neuerungen stand er immer aufgeschlossen gegenüber und arbeitete sich mit rascher Auffassungsgabe und großem Interesse binnen kurzer Zeit in neue Themengebiete ein. Dank seiner gut strukturierten und organisierten Herangehensweise erzielte Herr Georgallis Arbeitsergebnisse von in der Regel guter Qualität. Seine verkäuferischen Fähigkeiten dokumentierten sich in seinen Verkaufserfolgen. Darüber hinaus wusste er sein Fachwissen und seine Erfahrung gut zur Optimierung von Arbeitsabläufen einzusetzen. Er entwickelte auch für komplexe Problemstellungen angemessene Lösungen. Herr Georgallis erledigte die ihm übertragenen Aufgaben gewissenhaft und sorgfältig stets zu unserer vollen Zufriedenheit.





Sein Verhalten gegenüber Kunden, Vorgesetzten und Kollegen war zu jeder Zeit und in jeder Hinsicht einwandfrei. Darüber hinaus machte seine hilfsbereite und kollegiale Art ihn zu einem gefragten und geschätzten Ansprechpartner im Kreise der Führungskräfte sowie in seinem Team.

Das Anstellungsverhältnis mit Herrn Georgallis wird aus dringenden betrieblichen Gründen in gutem beiderseitigem Einvernehmen mit Ablauf des heutigen Tages beendet. Wir danken ihm für die stets guten Leistungen und wünschen ihm für die Zukunft beruflich weiterhin viel Erfolg und persönlich alles Gute.

Frankfurt am Main, 30. Juni 2016

Deutsche Bank Privat- und Geschäftskunden AG  
Human Resources

A blue ink signature of Carina Petendra, written in a cursive style.

Carina Petendra

A blue ink signature of Olga Karabegović, written in a cursive style.

Olga Karabegović