

# Privatkundengeschäft



**GenoAkademie**

Partner für  
Personalentwicklung



## Starker Partner im Privatkundengeschäft

Das Anforderungsprofil Ihrer Mitarbeiter in der Privatkundenbank ist in den letzten Jahren von ständigen Veränderungen geprägt.

Die Herausforderung diese neuen Entwicklungen des Marktes zeitnah und regelmäßig in die Angebote der GenoAkademie zu integrieren ist uns ein Selbstverständnis.

Auch in Zukunft stehen wir Ihnen dabei als Ansprechpartner für alle Fragen zur Privatkundenbank, sei es Markt oder Marktfolge, als Mitarbeiter oder als Führungskraft motiviert zur Seite.

► **Detlef Marschler**  
**Leiter Privatkundenbank**

Telefon: 0511 9574-356

Mobil: 0172 5179262

[detlef.marschler@genossenschaftsverband.de](mailto:detlef.marschler@genossenschaftsverband.de)

### Weitere Informationen

- Besuchen Sie uns auf unserer Internetseite und erhalten Sie weiterführende Informationen über unsere Leistungen.

[www.genoakademie.de](http://www.genoakademie.de)

## PE-Beratung & Analysegespräch

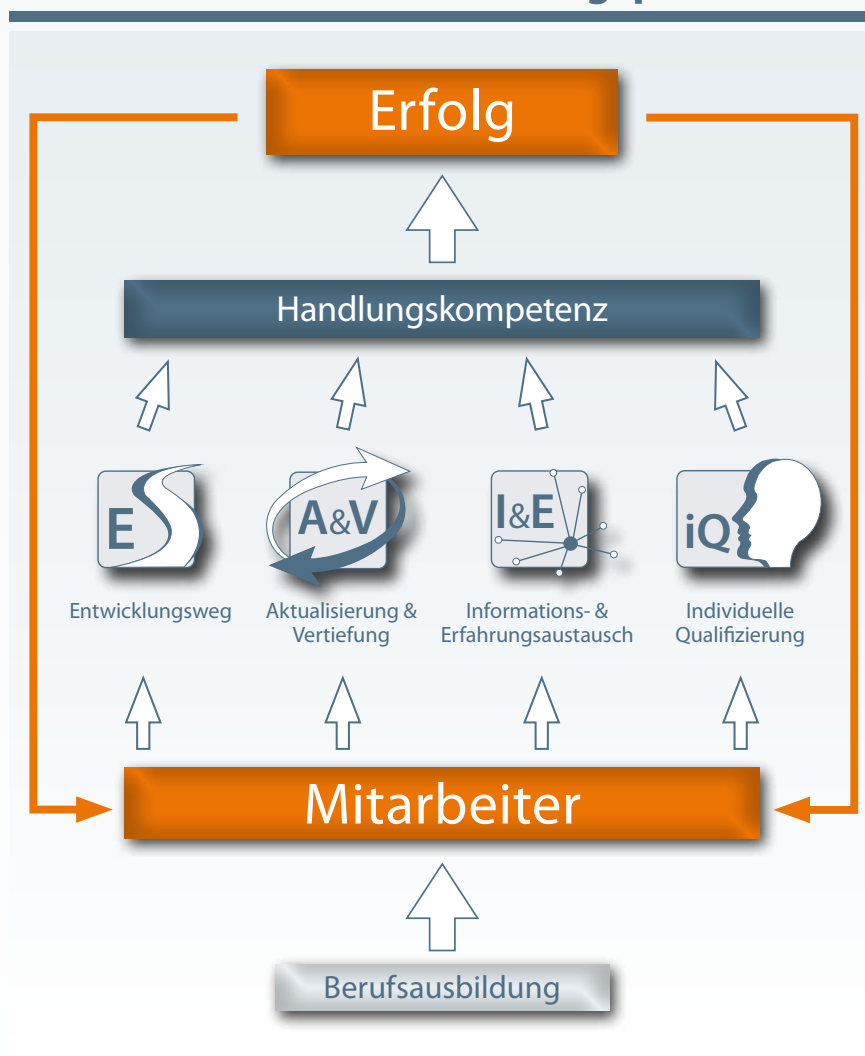
Der erste Schritt zur Personalentwicklung ist wie der erste Schritt zur professionellen Privatkundenbetreuung – ein Analysegespräch. Gerne kommen wir zu Ihnen und besprechen vor Ort den Qualifizierungsbedarf Ihrer Mitarbeiter im Privatkundenbereich – beispielsweise im Rahmen von Umstrukturierungen, aber auch im Hinblick auf die demographische Entwicklung und die Nachwuchsförderung.

In der Zusammenarbeit mit Ihnen zählen für uns die gleichen Werte wie bei Ihnen und Ihren Kunden: **Individualität, Bedarfsorientierung und Ganzheitlichkeit.**

Um künftig im Wettbewerb um Privatkunden erfolgreich zu bestehen, sind **handlungskompetente Mitarbeiter Ihr größtes Kapital.** Vertriebliches und fachliches Know-how, Flexibilität, aktives Networking, Problemlösungskompetenz sowie Fingerspitzengefühl und Kreativität sind nur einige Anforderungen, die in der Kundenbeziehung und internen Kommunikation an Ihre Mitarbeiter gestellt werden.

Durch die Qualifizierung in der Privatkundenbank erhalten Ihre Mitarbeiter/-innen diese notwendige Handlungskompetenz.

### Der Personalentwicklungsprozess





## Unsere Entwicklungswege

Unsere verschiedenen Entwicklungswege bilden die einzelnen Funktionen in der Privatkundenbank ab. Neben den bundeseinheitlichen Funktionen aus F&C erweitern wir unsere Angebote regelmäßig in Abhängigkeit von aktuellen Entwicklungen am Bankenmarkt.

Für spezielle Funktionen in Ihrer Bank stellen wir Ihnen auch gerne eine **individuelle Variante** aus unserem Seminarangebot zusammen.

- ▶ **Funktionen & Competencies:**  
ServiceBerater, VR-Wohnbaufinanzierungsberater, VR-FinanzPlaner, VR-VermögensPlaner
- ▶ **spezielle Zertifizierungen:**  
Zertifizierter Wertpapierspezialist, zertifizierter VR-Financial Consultant
- ▶ **individuelle Entwicklungswege:**  
Zertifizierter Fondsspezialist, zertifizierter Zertifikatespezialist, geprüfter Generationenberater, Sachbearbeiter Kontoführung/Mitgliederverwaltung, Sachbearbeiter privates Kreditgeschäft, Compliancebeauftragter

## Entwicklungsweg ServiceBeratung

### ServiceBeratung

Der Bereich ServiceBeratung ist in der Privatkundenbank die erste Stufe nach der Bankausbildung. Die Konzentration auf das konkrete Aufgabenfeld Ihrer Mitarbeiter/-innen steht dabei für uns im Fokus und ist für uns selbstverständlich.

#### Sven Müller

Bereichsleiter Strategische Unternehmenssteuerung,  
Vereinigte Volksbank eG Wernigerode



„Qualität in der Beratung ist unser oberstes Ziel. Dieses fängt selbstverständlich bereits in der Ausbildung unserer jungen Mitarbeiter/-innen im Vertrieb an. Um für jede Situation im Kundengeschäft der Bank gewappnet zu sein, nutzen wir gerne die Seminare der GenoAkademie als **Inhouse** Lösung. Vorteil für uns ist dabei, dass die Seminare individuell auf unser Haus zugeschnitten sind.“

## Geld- & Kapitalanlagen

Die Anforderungsprofile der Mitarbeiter/-innen haben sich durch die Entwicklungen an den Finanzmärkten in den letzten Jahren stetig verändert. Flankiert wird dieses durch permanente Veränderung im Bereich Recht und Steuern. Um immer die passende Antwort für Ihre Kunden zu finden, lautet unser Motto „Stillstand ist Rückschritt“.

Eine ständige Weiterentwicklung der Seminare ist unser täglicher Anspruch und Ansporn zugleich.

## Privates Kreditgeschäft

Neben der Tatsache, dass neue Entwicklungen im Bereich privates Kreditgeschäft regelmäßig in die Seminare integriert werden, steht für uns die Praxisorientierung immer im Vordergrund. Das Ohr ständig am Markt zu haben und das Geschäft für das Praxisfeld Ihrer Mitarbeiter zu besitzen, ist für uns die oberste Maxime.

## Marktfolge

Auch im Bereich der Marktfolge Aktiv und Passiv steht die Zeit nicht still. Veränderungen sind auch hier eine Selbstverständlichkeit geworden. Besonders mit Spezialmodulen, die aus aktuellen Entwicklungen bestehen, ergänzen wir unser Produktangebot.



**Ralf Lange**  
Bereichsleiter  
Privatkundengeschäft,  
Hamburger Volksbank eG

*„Wir leben unser Motto **man kennt sich**, konsequent und mit nachhaltiger Verlässlichkeit. Im Zentrum unserer Geschäftspolitik steht immer der Mensch. Dies ist unser Leistungsversprechen für eine hohe Beratungsqualität und guten Service. Mit großem Engagement und aufgrund Ihrer dauerhaften Aus- und Weiterbildung setzen sich unsere Berater täglich erfolgreich für unsere Kunden ein. Die GenoAkademie ist hierbei unser idealer Schulungspartner: Sie vermittelt unseren Mitarbeitern die Inhalte und den Mehrwert des genossenschaftlichen Kernkonzepts – den VR-Finanzplan.“*

*„Solange besser möglich ist, ist gut nicht genug.“*

*Unser Ziel ist, die beste Beratungskompetenz am regionalen Bankenmarkt zu bieten. Dazu gehört auch, unsere Kunden über die Möglichkeiten der Baufinanzierung umfangreich beraten zu können. Deshalb organisieren wir regelmäßig individuelle und aktuelle **Fortbildungsmaßnahmen** gemeinsam mit der GenoAkademie. Diese hilft uns, für unsere Kunden stets die optimale Lösung zu finden und unseren Mitarbeitern das aktuelle Wissen zu vermitteln.“*



**Andrej Möller**  
Bereichsleiter Privatkunden,  
Volksbank Bautzen eG



## Aktualisierung & Vertiefung

### BeraterPass-System

Nicht nur die Kundenbedürfnisse haben sich im Laufe der Jahre verändert. Auch die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen unterliegen einer ständigen Weiterentwicklung. Darauf gibt das

BeraterPass-System eine Antwort, denn durch den BeraterPass werden sowohl die Produkt-, rechtliche und steuerliche Kenntnisse als auch die anlegergerechte Beratung gewährleistet.

Der BeraterPass ist ein Zertifikat aus dem ersichtlich ist, welche aktuellen Produktkenntnisse und entsprechenden Fähigkeiten der Bankberater besitzt. Er ist damit ein idealer Sachkundenachweis.



### Persönlich vor Ort

Sich jederzeit neuen Entwicklungen des Marktes zu stellen, dabei immer Ihre individuelle Situation im Blick, zugeschnitten auf Ihre hauseigenen Bedürfnisse. Genau dieses steht für uns im Fokus unseres Handelns bei der Durchführung von Inhouseveranstaltungen.

Wenn Sie für Ihr Haus oder Ihre Bankerbeitsgemeinschaft ein individuelles Seminar oder BeraterPass-Updates vor Ort wünschen, erstellen wir Ihnen gern ein Angebot



#### **Klaus-Jürgen Jung**

Leiter Privatkunden,  
VR Bank Untertaunus eG

*„Die Großen schaffen das Große,  
die Guten das Dauerhafte.“*

*Dauerhaft gut zu sein, bedeutet für uns, dass unsere Mitarbeiter ständig über die **aktuelle Sachkenntnis** verfügen um unsere Kunden anleger- und anlagegerecht zu beraten. Dabei hilft uns das **BeraterPass-System**, welches wir flächendeckend bei unseren Beratern eingeführt haben.“*

## Ihre Betreuer

Zur Beantwortung Ihrer fachlichen Fragen, stehen Ihnen die entsprechenden Betreuer gern zur Seite:



▶ **Stefan Wettengel**  
**Betreuer ServiceBeratung**

Mobil: 0172 2305033

stefan.wettengel@  
genossenschaftsverband.de



▶ **Dirk Bewersdorf**  
**Betreuer Geld- &  
Kapitalanlagen**

Mobil: 0172 5406751

dirk.bewersdorf@  
genossenschaftsverband.de



▶ **Helmut Rußmann**  
**Betreuer Privates  
Kreditgeschäft Markt**

Mobil: 0172 4109233

helmut.russmann@  
genossenschaftsverband.de



▶ **Gottfried Briese**  
**Betreuer Marktfolge Passiv  
inkl. WpHG**

Mobil: 0173 2072067

gottfried.briese@  
genossenschaftsverband.de



▶ **Brigitte Hentschel-Brehme**  
**Betreuerin Privates  
Kreditgeschäft Marktfolge**

Mobil: 0172 6794102

brigitte.hentschel-brehme@  
genossenschaftsverband.de



▶ **Dirk Matzen**  
**Projekt- & Seminarplanung**

Telefon: 04331 1304-1416

dirk.matzen@  
genossenschaftsverband.de

▶ **Genossenschaftsverband e.V.**

Verwaltungssitz Neu-Isenburg  
GenoAkademie

Wilhelm-Haas-Platz  
**63263 Neu-Isenburg**

Telefon: 069 6978-223  
Telefax: 069 6978-449

E-Mail: [genoakademie@genossenschaftsverband.de](mailto:genoakademie@genossenschaftsverband.de)  
Internet: [www.genoakademie.de](http://www.genoakademie.de)

▶ **Genossenschaftsverband e.V.**

Verwaltungssitz Hannover  
GenoAkademie/MarktFolgeCenter

Hannoversche Str. 149  
**30627 Hannover**

Telefon: 0511 9574-352  
Telefax: 0511 9574-351

E-Mail: [genoakademie@genossenschaftsverband.de](mailto:genoakademie@genossenschaftsverband.de)  
Internet: [www.genoakademie.de](http://www.genoakademie.de)

