

Informationsveranstaltung zum Jahresprogramm 2025/2026

Fachkräfte gewinnen mit
unserem Leistungsangebot für
Seiteneinsteiger

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



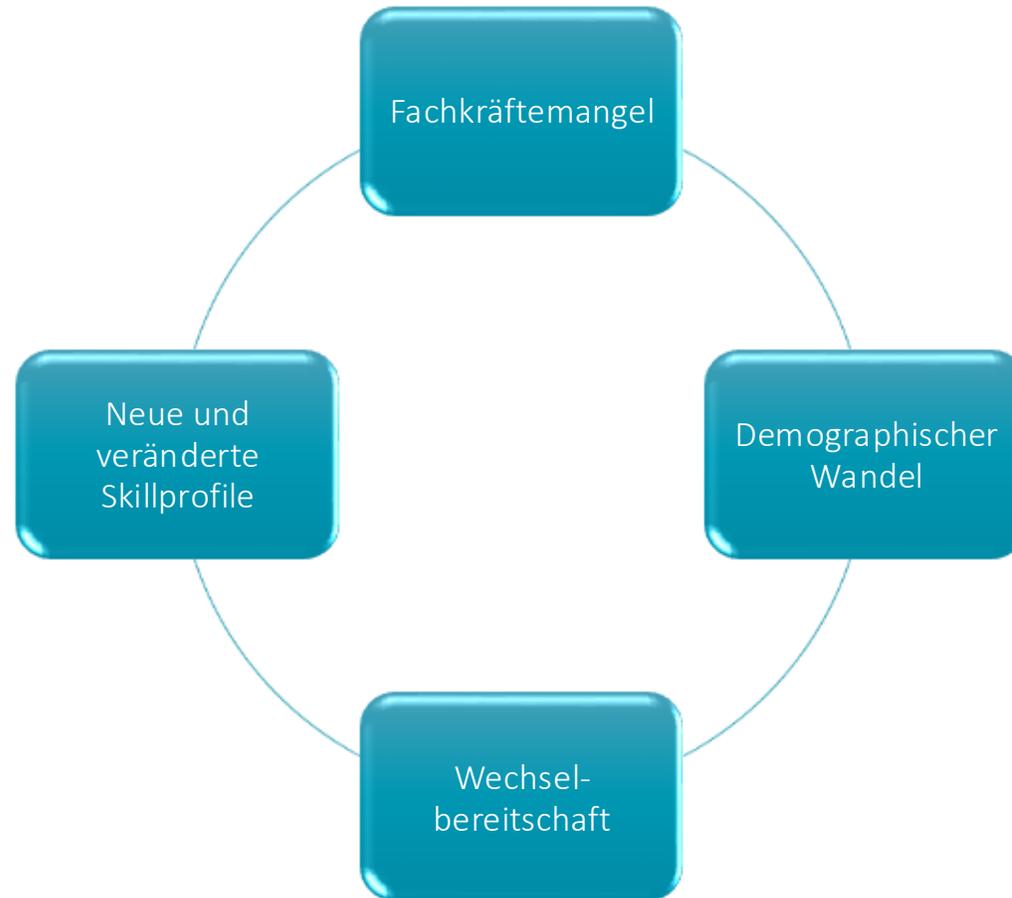
1

Wie ist die Ausgangslage?



Ausgangslage

Wenn Sie auf sich und Ihr Unternehmen schauen...



2

Wer sind Seiteneinsteiger?



Wer sind Seiteneinsteiger?

Mitarbeiter, die nicht in einer Genossenschaftsbank gelernt haben

Fachexperten

- Mit Branchenkenntnis
- Ohne Branchenkenntnis

Ausgelernte Bankkaufleute

- Ohne Genossenschaftsbezug

Mitarbeitende mit bankfremder Ausbildung

- Wunsch nach Titel „Bankassistent“, „IHK-Abschluss“
- Kein Wunsch nach Titel oder offiziellen Abschluss

3

Wie unterstützt die
GenoAkademie?



Wie unterstützt die GenoAkademie?

Sichtbarkeit auf der Homepage

- Eigene Landingpage auf www.genoakademie.de stellt die speziellen Angebote für Seiteneinsteiger gebündelt und transparent dar.
- Veranstaltungsfamilie "Ankommen in der GenoWelt" für Mitarbeitende, die Kenntnisse zur Genossenschaftlichen Finanzgruppe (Philosophie, Verbund, Vorgaben, Software, ...) für einen erfolgreichen Seiteneinstieg benötigen.
- Veranstaltungsfamilie „Ankommen in meiner Aufgabe“ für Mitarbeitende, die zielgerichtet und schnell eine Stelle/Funktion/Aufgabe übernehmen sollen und im Anschluss erfolgreich in unseren bewährten Entwicklungswegen qualifiziert werden sollen.
- "Banker werden" für alle Mitarbeitenden, die im bewährten Programm zum Bankassistenten qualifiziert werden sollen bzw. die Zulassung zur IHK-Prüfung für Bankkaufleute anstreben.
- Digitale Angebote, um stellen- oder aufgabenspezifische Kenntnisse zu erlangen und weitere zielgruppenspezifische Angebote entwickeln wir derzeit.



Wie unterstützt die GenoAkademie?

Die neue Landingpage

Übersicht

Entdecken Sie unsere vielfältigen Veranstaltungsangebote speziell für Seiteneinsteiger, die Ihnen den Einstieg in neue berufliche Herausforderungen erleichtern und Ihre Karrierechancen erweitern.

Bitte wählen Sie ein Thema:

Ankommen in der GenoWelt

Ankommen in meiner Aufgabe

Banker werden

Wie unterstützt die GenoAkademie?

"Ankommen in der GenoWelt"

→ Besonderheiten der Genossenschaftlichen FinanzGruppe werden vermittelt.

Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben teilweise schon Berufserfahrung/Expertenwissen, sind aber branchen- oder institutsfremd.

- **Ankommen in der Genowelt:** Grundlagen des genossenschaftlichen Bankgeschäfts (AS624021)
- Ankommen in der GenoWelt: Genossenschaftliche Beratung

Wie unterstützt die GenoAkademie?

"Ankommen in der neuen Aufgabe"

→ Relevantes Basiswissen für die jeweilige Aufgabe wird analog zu den Inhalten der Ausbildung für Bankkaufleute vermittelt.

Teilnehmerinnen und Teilnehmer steigen im Anschluss erfolgreich in die bewährten Entwicklungswege ein.

- **Ankommen im KSC und Filialservice** – Basiswissen für Seiteneinsteiger (OK620001)
- **Ankommen in der Serviceberatung** – Basiswissen für Seiteneinsteiger (PK129101)
- **Ankommen im genossenschaftlichen Rechnungswesen** - Grundlagen für Seiteneinsteiger (RW610008)
- Ankommen in der Firmenkundenbank
- Ankommen in der Zahlungsverkehrsberatung

Wie unterstützt die GenoAkademie?

"Banker werden"

1. Stufe Qualifizierungsbausteine zum Bankassistenten

| Veranstaltungsnummer | Veranstaltungstitel |
|----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| AS124011 | Bankassistentenz: Bankwirtschaftliche Grundlagen im Kundenkontakt (QB 1) |
| AS124012 | Bankassistentenz: Liquidität - Konten und nationaler Zahlungsverkehr (QB 2) |
| AS124013 | Bankassistentenz: Vermögen 1 - Anlage auf Konten und staatliche Sparförderung (QB 3) |
| AS124014 | Bankassistentenz: Finanzierung 1 - Privatkreditgeschäft inklusive Sicherheiten und internationaler Zahlungsverkehr (QB 4) |

2. Stufe Qualifizierungsbausteine zur Zulassung zur IHK-Prüfung für Bankkaufleute

| | |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| AS124015 | Finanzierung 2 - Baufinanzierung inklusive Sicherheiten (QB 5) |
| AS124016 | Finanzierung 3 - Firmenkreditgeschäft inklusive Sicherheiten und Steuerung (QB 6) |
| AS124017 | Vermögen 2 - Anlage in Wertpapieren (QB 7) |
| AS124018 | Vorsorge/Absicherung und wirtschafts- und sozialpolitische Grundlagen (QB 8) |

Seiteneinsteiger als "Zielgruppe"

Heterogenität als Herausforderung

Ein nachvollziehbares und in sich stimmiges Angebot für Seiteneinsteiger ist unser Ziel. Eine einfache Darstellung der vielfältigen Veranstaltungen ist unsere Herausforderung.

Sprechen Sie uns bei Fragen, Wünschen und Ideen gern an. Wir haben oder entwickeln eine Lösung für Sie.



4

Welche Möglichkeiten zur individuellen Qualifizierung bietet die GenoAkademie?



Individuelle Konzeption

Lösungen speziell für Ihr Haus

- Gerne unterstützen wir Sie bei der Konzeption einer individuellen Inhouse-Maßnahme, wenn Sie eine Gruppe von Seiteneinsteigern qualifizieren möchten.
- Möglichkeiten der Einbindung von:
 - Führungskräften
 - Training on the Job
 - Individuelle Philosophie Ihres Hauses
 - Bestehenden Onboarding-Prozessen



Erfahrungen

Statements unserer Kunden



Cynthia Ferdinand
Personalentwicklung und
stellv. Bereichsleitung
Bereich Personal
Volksbank Lüneburger
Heide eG

„Für unsere offenen Stellen im Service und im DialogCenter bekommen wir viele Bewerbungen von Seiteneinsteigern. Das freut uns nicht nur in Zeiten des Fachkräftemangels. Die Erfahrungen und das Feedback von Personen, die vorher noch nicht im Bankkontext gearbeitet haben, sind sehr wertvoll. Eine gute Einarbeitung ist das A und O. Dazu zählt für uns neben der Einarbeitung in der Praxis auch die Einarbeitung in die Theorie. Mit dem Inhouse-Konzept des Programms „Banking für Seiteneinsteiger“ gelingt sogar eine Mischung. Wertvolles Bankwissen wird ebenso vermittelt wie Ansprachemöglichkeiten und Cross-Selling-Ansätze. Die Trainer kennen unser Haus und können individuell auf die Bedingungen bei uns eingehen. Ein Gewinn für Seiteneinsteiger, das Team und die Führungskraft.“

Frank Messinger
Abteilung
Personalmanagement
Bank 1 Saar eG

"Wir arbeiten schon seit längerem sehr erfolgreich mit Berufsfremden in verschiedenen Fachbereichen, insbesondere in unserem KBC, zusammen. Zur Vermittlung von Hintergrundwissen zu Bankthemen bietet ein Quereinsteigerprogramm für uns und die Teilnehmer einen sehr großen Mehrwert. Aufgrund unserer Umnehmens- und Gruppengröße war für uns schnell klar, dass wir dies als Inhousemaßnahme darstellen werden. Dies bietet für uns den klaren Vorteil, die Inhalte besser auf unsere Bedürfnisse zuzuschneiden - abgesehen von den logistischen Vorteilen. Die Vernetzung der Teilnehmer im Haus war für uns auch ein wichtiges Argument. "

Erfahrungen

Stimmen aus den Veranstaltungen

Die Tage waren sehr abwechslungsreich gestaltet und alle Fragen wurden beantwortet. Ich bin sehr zufrieden und nehme vieles mit.

Das Seminar war sehr umfangreich von den Themen und interessant aufgebaut ! Ich nehme für mich sehr viel Neues mit und freue mich das Gelernte in meiner Arbeit umzusetzen.
Es war seit langem das beste Seminar, das ich besuchen durfte mit einer wahnsinnig kompetenten und tollen Dozentin !!

Ja es ist richtig, dass ich viel Wissen mitgenommen habe. Auch Ich freue mich, wenn ich wieder bei einer Veranstaltung teilnehmen darf...

- ich konnte vieles für die Beratungen mitnehmen
- alle Fragen wurden geklärt
- offene Kommunikation, jeder durfte sich einbringen
- auf Wünsche&Themen wurde eingegangen
- abwechslungsreiches Nutzen verschiedener Formen (Padlet, Websites, Medien, Gruppenarbeit, ...)
- Großes Fachwissen von Referentin, selten so ein schönes & organisiertes Seminar gehabt

Ich war sehr gespannt, wie die einzelnen Themen präsentiert werden und ob sie für mich in interessant sind. Ich bin total positiv überrascht, dass ich als Laie die Themen so gut verstehen konnte und ich konnte die Erklärungen/ Erläuterungen gut nachvollziehen. Es war ein sehr gut strukturiertes Seminar und ich freue mich, dass ich daran teilnehmen konnte.

- Die Themen waren wie maßgeschneidert für unsere Gruppe.
- Sehr professionelle und dabei kurzweilige Präsentation.
- Rückfragen wurden immer geduldig beantwortet.
- Besser geht es nicht!
- Weiter so!
- Immer wieder gerne!

Vielen Dank!

Sprechen Sie uns gerne an...

- Bei der Zielgruppe der Seiteneinsteiger gibt es eine große Vielfalt: Unterschiedliche Einstiegsvoraussetzungen, Erfahrungen, Kenntnisse, Ziele und angestrebte Position.
- Ihre Accountmanager stehen Ihnen für eine individuelle Beratung und Seminarempfehlung gerne zur Verfügung.



Astrid Hüttisch
Abteilungsleiterin
Vertrieb und Sales
+4972166066751



Sven Eßwein
Accountmanager
Bildungsberatung
+49172 2915288



Andreas Kaufmann
Accountmanager
Bildungsberatung
+49172 1598240



Anke Neumann
Accountmanagerin
Bildungsberatung
+49151 25050113



Annette Zapp
Accountmanagerin
Bildungsberatung
+49152 22894376



Eva Beiter
Accountmanagerin
Bildungsberatung
+49151 74242655

Danke für Ihr Interesse!



Marina Kuhnhardt
Produktmanagerin KSC u. digital-persönlicher
Kanal
Telefon: +4915144801649
E-Mail: marina.kuhnhardt@genoakademie.de



Barbara Moll
Produktmanagerin Qualifizierungs-
möglichkeiten für Seiteneinsteiger
Telefon: +491711169961
E-Mail: barbara.moll@genoakademie.de



Patrick Pape
Produktmanager Betreuungskunden Service-/
Privatkundenberatung
Telefon: +4915144824931
E-Mail: patrick.pape@genoakademie.de