

VR-BeraterPass System

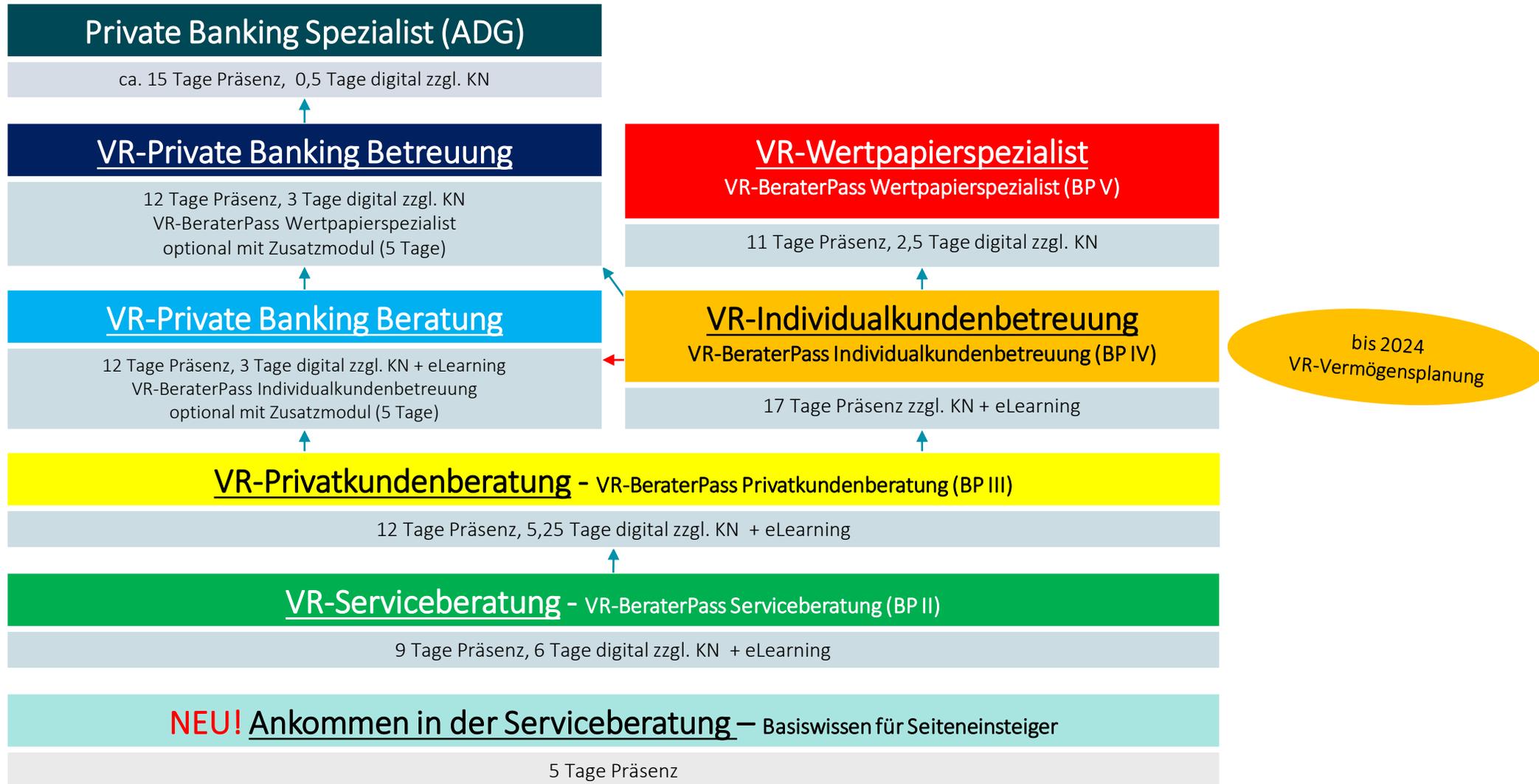
Unsere Entwicklungswege im
Rahmen von GenoPE

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.



Privatkunden und Private Banking ab 2025

Das neue Fokusthema Private Banking wird deutlich sichtbar und als eigener Entwicklungsweg wählbar sein!



NEU! Ankommen in der Serviceberatung - Basiswissen für Seiteneinsteiger –

PK129101

Grobinhalte

| | |
|--------|---|
| 1. Tag | Grundlagen der Kommunikation, unsere Marke und Mitgliedschaft als Basis unseres Erfolgs, Einwandbehandlung und Reklamationsgespräche, Grundlagen der genossenschaftlichen Beratung / Ablauf erfolgreicher Beratungsgespräche, Selbstverständnis in der Serviceberatung, vom Erstkontakt zur erfolgreichen Kundenbeziehung, Signalerkennung, Nutzenargumentation |
| 2. Tag | Grundlagen zum Thema Zahlungsverkehr, der Kunde und sein Konto, Verfügungen über Konten, Grundlagen zum Thema Kredit |
| 3. Tag | Grundlagen des WpHG, anlage- und anlegergerechte Beratung, Marktgeschehen verstehen - Verständnis und Hintergründe zu den Finanzmärkten, staatliche Förderung |
| 4. Tag | Grundlagen, Funktionsweise und Ausstattungsmerkmale ausgewählter Finanzprodukte - Anleihen, Zertifikate und Fonds inkl. Besteuerung |
| 5. Tag | Grundlagen zum Thema Absicherung und Vorsorge - Hintergründe und Probleme der gesetzlichen Absicherung, Überblick über die Vorsorge- und Absicherungsmöglichkeiten |

[Privatkunden: GenoAkademie](#) 

Entwicklungsweg Serviceberatung 2025

[Privatkunden: GenoAkademie](#) 

Zertifizierter VR-Serviceberater

PK131101

Online-Seminar: Kundenbindung in der GenoWelt inkl. Liquidität
3 Webtrainings

PK121102

Vermögen anlegen und ansparen in der Serviceberatung
5 Tage

PK131103

Online Seminar: Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung
inklusive Sachgerechtigkeitsbestätigung und Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung für das laufende Kalenderjahr IDD
3 Webtrainings

PK131104

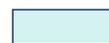
Webinar: Prüfungsvorbereitung Serviceberatung
3 Stunden

PK121105

Ganzheitliche Omnikanal-Serviceberatung
4 Tage

PK211100

Kompetenznachweis VR-Serviceberatung
1 Tag



Zertifizierter VR-Privatkundenberater

PK132211

Online-Seminar: Grundlagen der Privatkundenberatung

3 Webtrainings

PK122212

Vermögensanlagen in der Privatkundenberatung

4 Tage

PK132213

Online-Seminar: Absicherung und Vorsorge in der Privatkundenberatung

inklusive 10 Stunden Weiterbildungsverpflichtung für das laufende Kalenderjahr IDD

2 Webtrainings

PK122214

Vermögen, Vorsorge und Absicherung kundengerecht analysieren und optimieren

inklusive 5 Stunden Weiterbildungsverpflichtung für das laufende Kalenderjahr IDD

4 Tage

PK132215

Webinar: Prüfungsvorbereitung Privatkundenberatung

2,5 Stunden

PK122216

Ganzheitliche Omnikanal Privatkundenberatung

4 Tage

PK212210

Kompetenznachweis VR-Privatkundenberatung

1 Tag

Entwicklungsweg VR-Individualkundenbetreuung

[Private Banking: GenoAkademie](#) 

Zertifizierter VR-Individualkundenbetreuer

PK123201
Rahmenbedingungen der Individualkundenbetreuung - von volkswirtschaftlicher Gesprächskompetenz bis
Generationsmanagement
5 Tage

PK123202
Investition in Zinspapiere und Aktien analysieren und verstehen
4 Tage

PK123203
Erfolgreich investieren in spezielle Zertifikate, Investmentfonds, ETFs, sowie Alternative Investments
4 Tage

PK133205
Webinar: Prüfungsvorbereitung VR-Individualkundenbetreuung
2 Stunden

PK123204
Umsetzung der VR-Individualkundenbetreuung
4 Tage

PK213200
Kompetenznachweis VR-Individualkundenbetreuung
1 Tag

 Präsenz-Seminar

 Online-Seminar / Webinar



Abendevent

In ausgewählten Wochen

In ausgewählten Seminarwochen erwartet Sie zusätzlich ein
Abendevent mit Input- und Netzwerkcharakter

Entwicklungsweg VR-Wertpapierspezialist

[Private Banking: GenoAkademie](#) 

Zertifizierter VR-Wertpapierspezialist

PK115201

Optimierung von Aktiendepots mit Optionen und Optionsscheinen, sowie Aktienanalyse

4 Tage

PK115202

Qualifiziertes Zinsmanagement von Zinspapieren mit Derivaten, Grundlagen Depot-A, sowie aufsichtsrechtliche Anforderungen für Wertpapierspezialisten

4 Tage

PK135201

Portfoliomanagement, Devisentermingeschäfte, Börsenpsychologie und Kryptowährungen

2,5 Tage

PK123203

Steuerliche Rahmenbedingungen für Wertpapierspezialisten, sowie Erstellung und Umsetzung eines Anlagekonzeptes

3 Tage

PK215200

Kompetenznachweis VR-Wertpapierspezialist

1 Tag



Abendevent

In jeder Präsenzwoche

In jeder Seminarwoche erwartet Sie zusätzlich ein Abendevent mit Input- und Netzwerkcharakter

 Präsenz-Seminar

 Online-Seminar / Webinar

Entwicklungsweg VR-Private Banking Berater

| Zertifizierter VR-Private Banking Berater | |
|---|--|
| PK126001 | Private Banking Beratung – Modul 1 4 Tage |
| PK126002 | Private Banking Beratung – Modul 2 4 Tage |
| PK126003 | Private Banking Beratung – Modul 3 4 Tage |
| PK136003 | Private Banking Beratung – Digitale Module 3 Tage (6 x 0,5 Tage) |
| Optionales Zusatzmodul - PK126004 | Wertpapierkompetenz „Individualkundenbetreuung“ (VR-BeraterPass Individualkundenbetreuung – BP IV) 5 Tage |
| PK136005 | Prüfungsvorbereitungswebinar VR-Private Banking Beratung 2 Stunden |
| PK226000 | Kompetenznachweis VR-Private Banking Berater 1 Tag |

Präsenz-Seminar

Online-Seminar / Webinar

Optionales Zusatzmodul



Die Details zu unserem Angebot finden Sie hier:

[Private Banking: GenoAkademie](#) 

Abendevent

In jeder Präsenzwoche

In jeder Seminarwoche erwartet Sie zusätzlich ein Abendevent mit Input- und Netzwerkcharakter

Entwicklungsweg VR-Private Banking Betreuer

| Zertifizierter VR-Private Banking Betreuer | |
|--|---|
| PK118001 | Private Banking Betreuung – Modul 1 4 Tage |
| PK118002 | Private Banking Betreuung – Modul 2 4 Tage |
| PK118003 | Private Banking Betreuung – Modul 3 4 Tage |
| PK138004 | Private Banking Betreuung – Digitale Module ca. 3 Tage |
| Optionales Zusatzmodul - PK118006 | Wertpapierkompetenz „Wertpapierspezialist“ (VR-BeraterPass Wertpapierspezialist – BP V) 5 Tage |
| PK138005 | Prüfungsvorbereitungswebinar VR-Private Banking Betreuung 2 Stunden |
| PK228000 | Kompetenznachweis VR-Private Banking Betreuung 1 Tag |

Präsenz-Seminar

Online-Seminar / Webinar

Optionales Zusatzmodul



Die Details zu unserem Angebot finden Sie hier:

[Private Banking: GenoAkademie](#)



Abendevent

In jeder Präsenzwoche

In jeder Seminarwoche erwartet Sie zusätzlich ein Abendevent mit Input- und Netzwerkcharakter

Vorteile des neuen Personalentwicklungskonzepts

Ein abgestimmtes Bildungsangebot für die genossenschaftliche Finanzgruppe

Auf Feedback und Ergebnissen basierendes Bildungskonzept:

Das Bildungskonzept ist direkt auf den Erkenntnissen des Private Banking-Projekts aufgebaut und stellt sicher, dass es den aktuellen Bedürfnissen entspricht.

Erfüllung der Anforderungen an die Beratungsqualität:

Die entwickelten Lern- und Entwicklungswege gewährleisten eine hohe Beratungsqualität, die den definierten Standards entspricht.



Wahlmöglichkeit und Fokussierung nach der Privatkundenberatung:

Berater können nach der Privatkundenberatung gezielt wählen und sich auf spezifische Bereiche fokussieren, was ihre Expertise erhöht



Inhaltlich abgestimmte Entwicklungswege:

Die Entwicklungswege sind inhaltlich aufeinander abgestimmt und bieten eine Struktur, die kontinuierliche Weiterentwicklung und Qualifizierung ermöglicht.

Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Anforderungen des WpHG's:

Die Weiterbildungsangebote sind konform mit den Anforderungen des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG), was rechtliche Sicherheit gewährleistet.

Spezialisierung auf bestimmte Themenbereiche:

- Berater können sich auf spezifische Themenbereiche spezialisieren, was zu einer tiefgehenden Expertise und einer besseren Kundenbetreuung führt.

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Ihre Ansprechpartner der Abteilung Privatkunden | Betreuungskunden
(Service- und Privatkundenberatung)



Nadine Leuschner
Produktmanagerin Betreuungskunden

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 10 - 16
51503 Rösrath
Telefon 0211 160 914 693
E-Mail: nadine.leuschner@genoakademie.de



Patrick Pape
Produktmanager Betreuungskunden

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 10 - 16
51503 Rösrath
Telefon 02205 803 92 67
E-Mail: patrick.pape@genoakademie.de

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Ihre Ansprechpartner der Abteilung Privatkunden | Private Banking
(Regulatorik, Vermögensplanung und Financial Consulting)



Detlef Marschler
Stv. Abteilungsleiter Privatkunden
Produktmanager Private Banking

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 10 - 16
51503 Rösrath
Telefon 069 6978-3535
E-Mail: detlef.marschler@genoakademie.de



André Hartmann
Produktmanager Private Banking

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Wilhelm-Haas-Platz
63263 Neu-Isenburg
Telefon 069 6978-3259
E-Mail: andre.hartmann@genoakademie.de



Patrick Pfeffer
Produktmanager Private Banking

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 10 - 16
51503 Rösrath
Telefon 069 6978-3604
E-Mail: patrick.pfeffer@genoakademie.de

Vielen Dank für Ihr Interesse!

Ihre Ansprechpartner der Abteilung Privatkunden | Leitung und Führung



Kurt Beilfuß
Abteilungsleiter Privatkunden

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 10 - 16
51503 Rösrath
Telefon 02205 803 92 61
E-Mail: kurt.beilfuß@genoakademie.de



Detlef Marschler
Stv. Abteilungsleiter Privatkunden
Produktmanager Private Banking

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 10 - 16
51503 Rösrath
Telefon 069 6978-3535
E-Mail: detlef.marschler@genoakademie.de