

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.

Highlights Firmenkundengeschäft 2027

Melanie Breustedt, Andreas Kleist und
Sven Piecocha



Vom Personalengpass zur wirksamen Unterstützung



KERNBOTSCHAFT Das BSP verbindet Strategie, Bildungsangebote und Umsetzung in den Banken.

BSP: Zukunftsthemen der Banken – Fokus der GenoAkademie

KUNDEN & MARKT

European Payment
- Wero

Digitaler Euro

Effizienzen und
Potenziale im
FK-Geschäft

RENTABILITÄT

Betriebsmodell

Daten

Effizienz

...

NACHHALTIGKEIT

ESG-Daten

Finanzierung

Wirkung

...

VERÄNDERUNG

KI

Transformation

Personal

...

Digitaler Euro



ZV630017 · Webinar: Digitaler Euro vor dem nächsten Schritt

Was Genossenschaftsbanken jetzt wissen sollten

Verstehen

Politische Entwicklung und nächste Meilensteine

Bewerten

Auswirkungen auf Kundenschnittstelle und Wettbewerb

Einordnen

Wero, EUDI-Wallet und Stablecoins

Wero wird zum konkreten Vertriebs- und Beratungsthema

TxB-Praxis für Zahlungsverkehrs-Beratende

Regionale ERFA-Runde · ZV610003

Geld senden und online bezahlen



Wero

Sekundenschnell Geld an Freunde senden und online bezahlen: die Bezahlfunktion in der VR Banking App.

Mehr erfahren [↗](#)

weRO

Praxis

Erfahrung aus ProFi-ZV teilen

Markt

Wero E-Commerce vertrieblich nutzen

Update

Neue Lösungen und Prozesse einordnen

Austausch statt Frontalinput: Lösungen, Erfahrungen, Chancen

Beratungskompetenz für große Unternehmenskunden

Qualifizierung



Zertifizierte*r Unternehmenskundenbetreuer*in

FK217007 · 3 Module · Präsenz, digital und Kolloquium

Kunden

Mittelstand ab 50 Mio. Euro
Umsatz

Expertise

Finanzierung, Devisen,
Konsortialgeschäft

Struktur

Geschäftsmodelle und
Wertschöpfung verstehen

Netzwerk

Spezialist*innen intern und
extern verbinden

Ziel: souverän in komplexen Beratungsfeldern agieren

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.

Zukunftsmarkt Heilberufe

Andreas Kleist



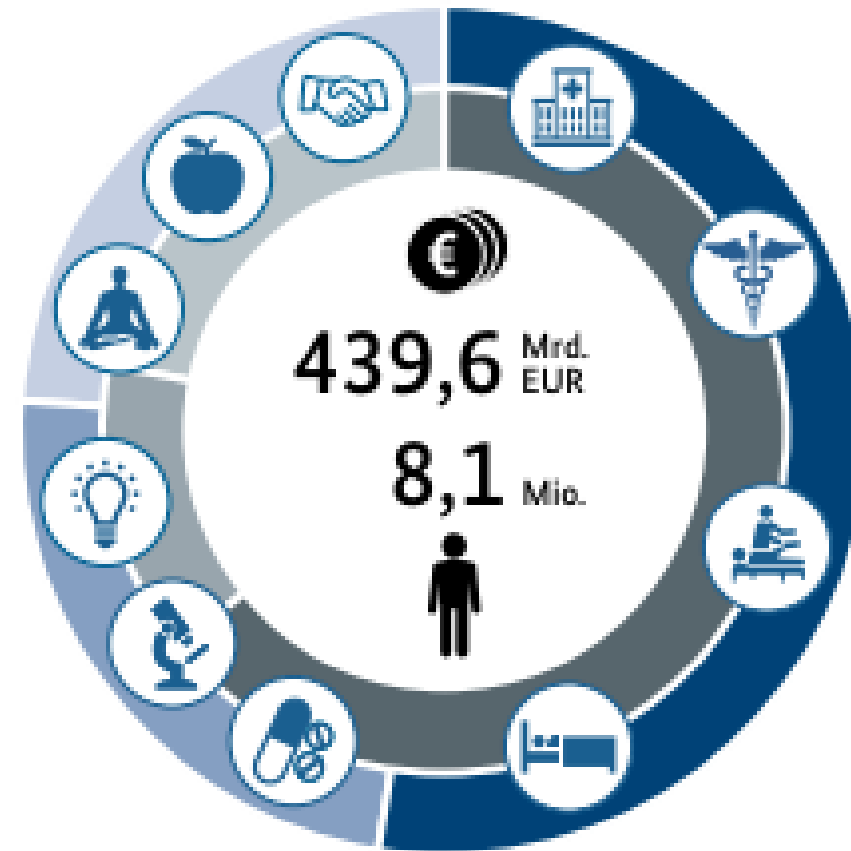
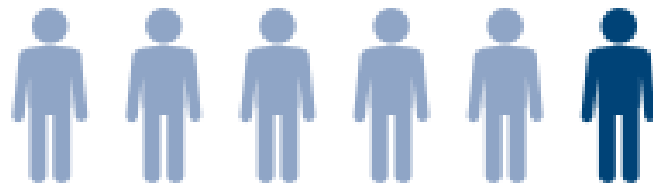
Gesundheitswirtschaft Deutschland

Eine der größten Wachstumsbranchen unserer Zeit

Jeder 8. Euro

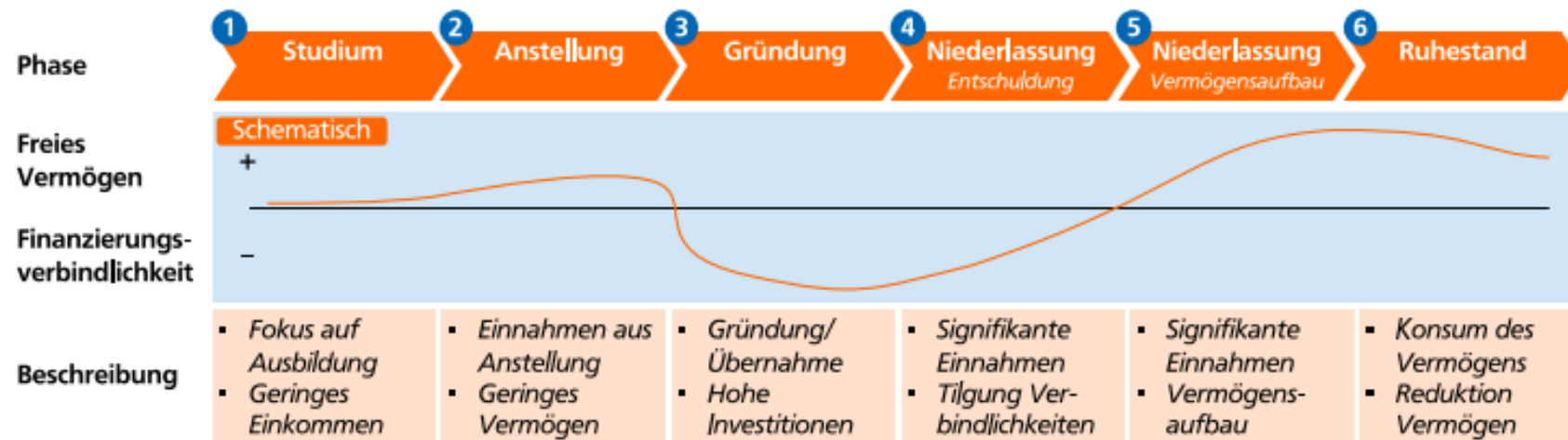


Jeder 6. Erwerbstätige



Zukunftsmarkt Heilberufe

Kundenbeziehungen mit Perspektive über Jahrzehnte



„Angehörige der Heilberufe verbinden private und unternehmerische Finanzbedarfe über den gesamten Berufs- und Lebenszyklus hinweg.“

Beratungskompetenz für Heilberufe

Qualifizierung



Zertifizierte*r Betreuer*in für Frei- und Heilberufe

FK217000 · 3 Module · Präsenz, digital und Kolloquium

KUNDEN

Zielgruppe Heilberufe und den Gesundheitsmarkt verstehen

EXPERTISE

Fundierte Spezialwissen für das Heilberufegeschäft

STRUKTUR

Relevante Akteure und deren Wertschöpfungsmodelle verstehen

NETZWERK

Netzwerke nutzen, Mehrwerte schaffen

Ziel: Heilberufe in allen Lebens- und Arbeitsphasen kompetent begleiten

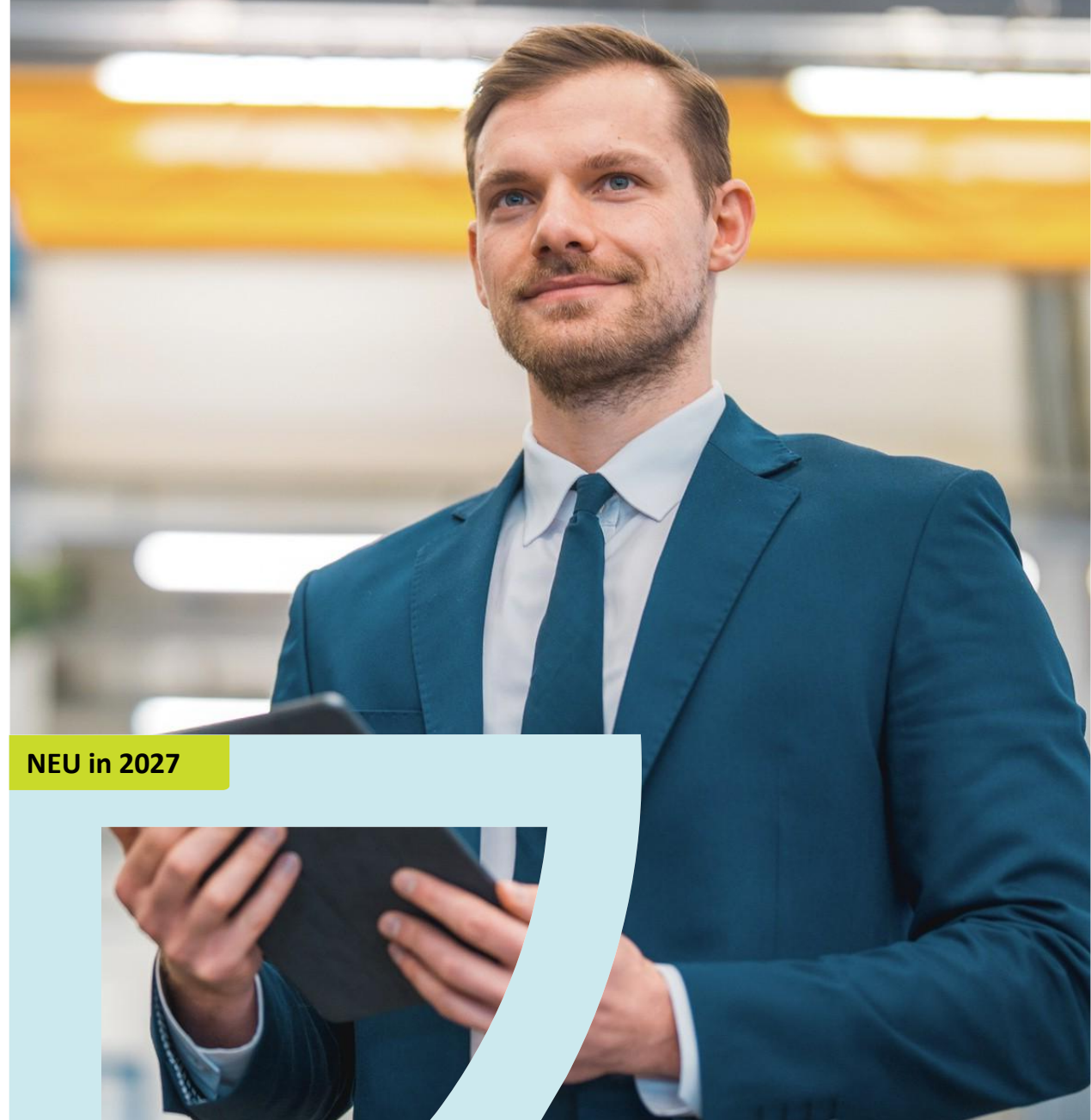
GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.

Zertifizierte*r Expert*in Gewerbliche Immobilienfinanzierung

Kompetenz aufbauen.

Risiken steuern.

Zukunft gestalten.



Wie sich das gewerbliche Immobiliengeschäft verändert

Planbare Marktbedingungen waren gestern!

- Steigende Bau- und Finanzierungskosten
- Nachhaltigkeits- und Nutzungsanforderungen
- Risiken und Chancen neu bewerten
- Stärkerer Fokus von Aufsicht, Revision und Risikomanagement
- Mehr Analyseaufwand
- Höhere Beratungsanforderungen



Gewerbliche Immobilien-
finanzierungen brauchen
daher mehr Qualifikation!



Fach- und Handlungskompetenz für gewerbliche Immobilieninvestitionsvorhaben

Nutzen für die Teilnehmenden

Fachwissen

Beratungskompetenz

Prozesskenntnis



Risikoverständnis

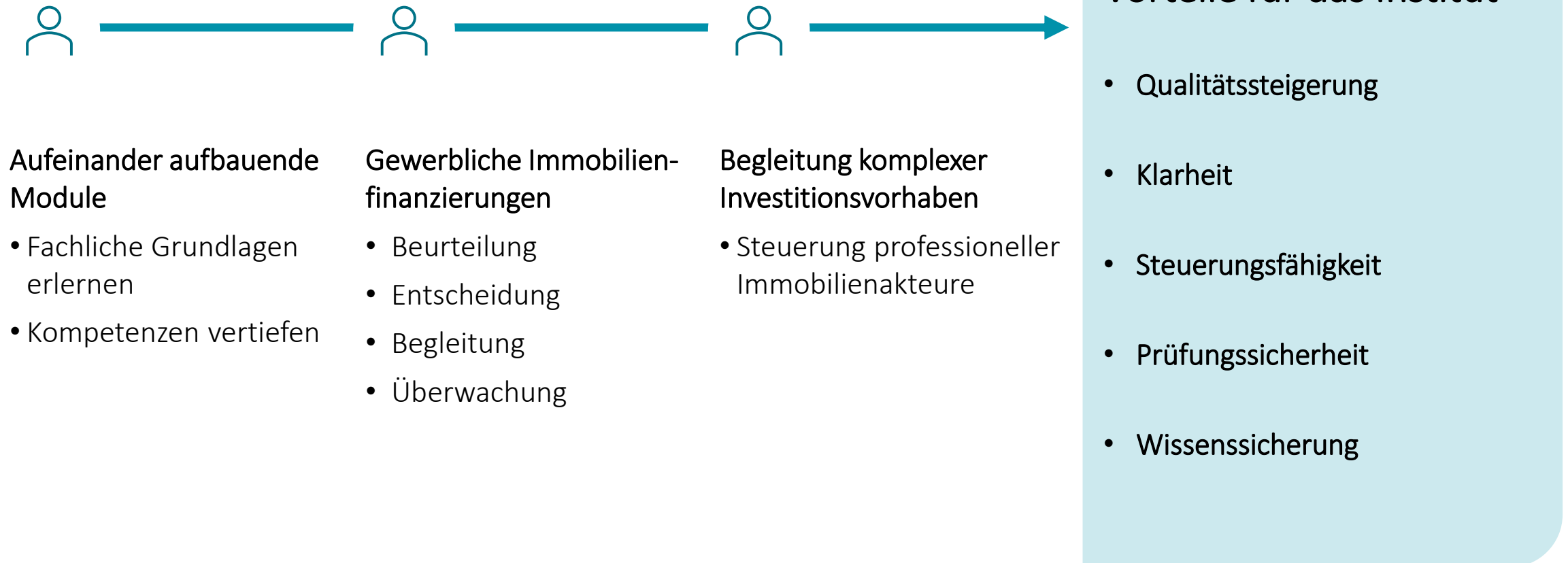


Krisensicherheit



Immobilienkompetenz aufbauen

Zentrales Fundament für sichere Kreditentscheidungen



Immobilienkompetenz aufbauen

Das Programm im Überblick

Modul 1

Grundlagen zur Beurteilung gewerblicher Immobilieninvestitionsvorhaben und Begleitung professioneller Immobilienakteure

Modul 3

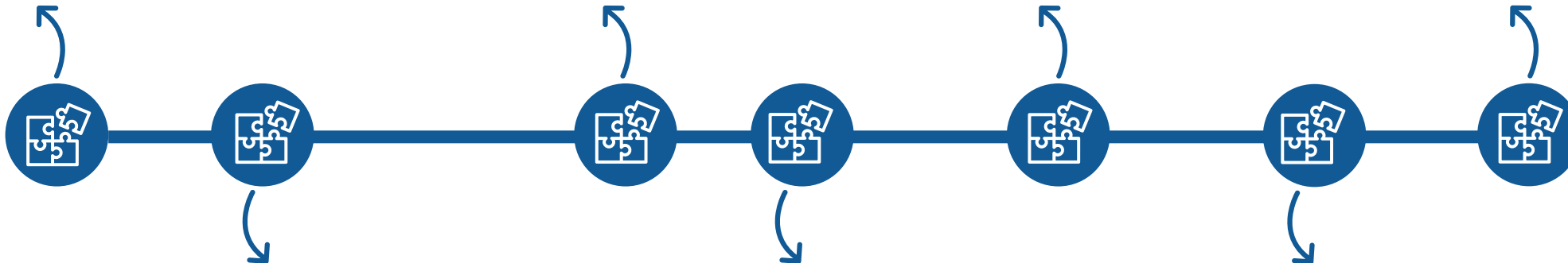
Problembehaftete gewerbliche Immobilienfinanzierungen sicher managen

Modul 5

(Bau-)Technische Aspekte von gewerblichen Immobilieninvestitionsvorhaben

Modul 7

Gestaltung von gewerblichen Immobilienfinanzierungen für professionelle Akteure



Modul 2

Sicher entscheiden! Lösungen für komplexe Projektentwicklungs- und gewerbliche Immobilieninvestitionsvorhaben

Modul 4

Technische Abbildung von gewerblichen Immobilienfinanzierungen im BankingWorkspace

Modul 6

ESG – Nachhaltigkeit und Förderung in der gewerblichen Immobilienfinanzierung

Danke für Ihr Interesse!

Wir freuen uns auf den Austausch mit Ihnen



Sven Piecocha

Produktmanager

Abteilung Firmenkunden und Immobilie

Telefon: +49 2205 803 9269

E-Mail: sven.piecocha@genoakademie.de



Melanie Breustedt

Produktmanagerin

Abteilung Firmenkunden und Immobilie

Telefon: +49 69 6978 3095

E-Mail: melanie.breustedt@genoakademie.de



Stephan Spinnrath

Ansprechpartner Fortbildung

Firmenkundengeschäft Inhouse

Telefon: +49 2205 803 9264

E-Mail: stephan.spinnrath@genoakademie.de