

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.

Aktuelles aus dem Bereich Privatkunden & Private Banking

Patrick Pape und Patrick Pfeffer



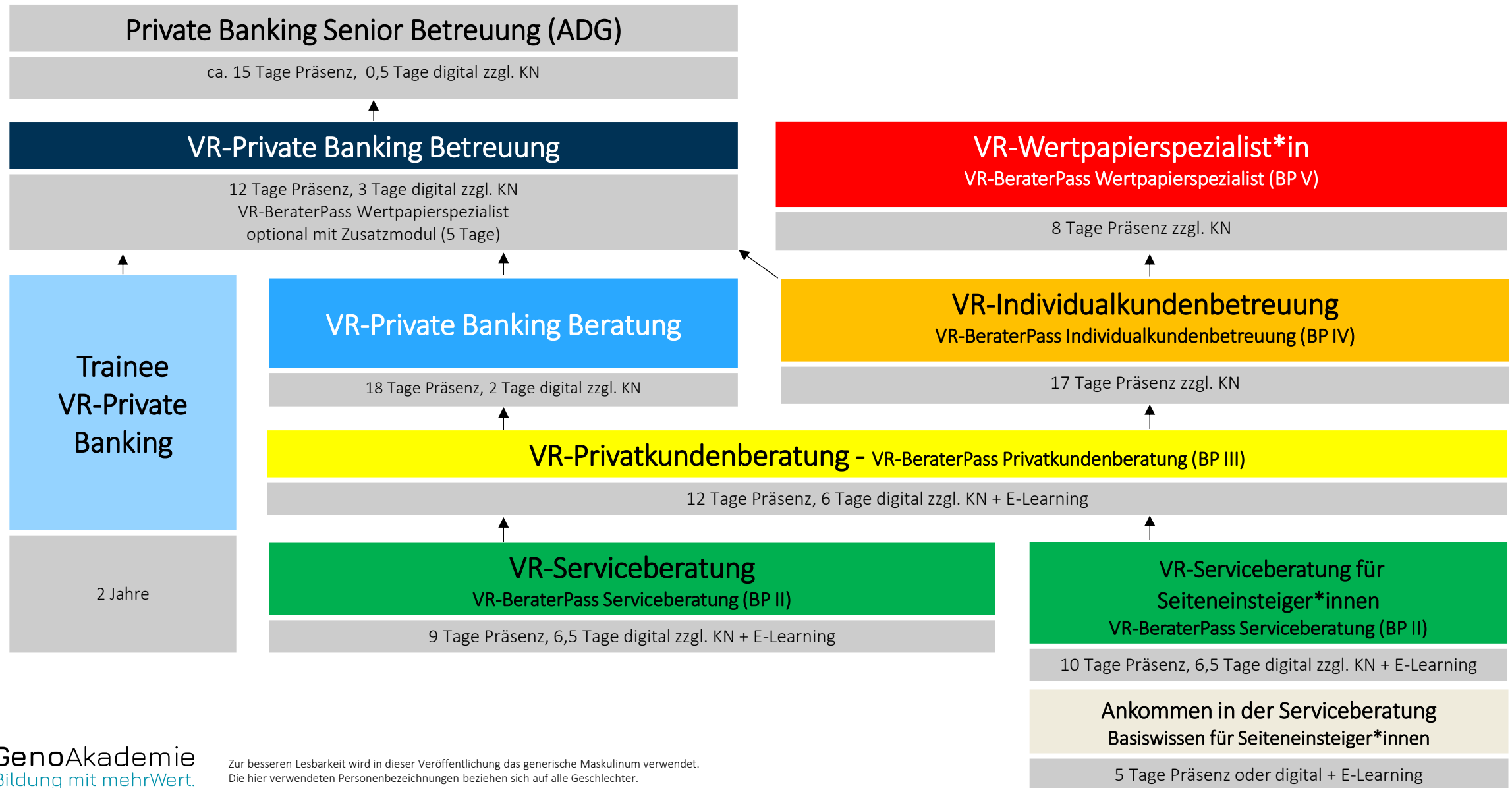


GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.

Neues aus dem Bereich Privatkunden

Patrick Pape

Gesamtübersicht Entwicklungswege Privatkunden & Private Banking 2027



Seiteneinstieg



VR-Serviceberatung für Seiteneinsteiger*innen

Neues aus dem Entwicklungsweg

„Ankommen in der Serviceberatung“ als integraler Bestandteil des Entwicklungsweges

Seminar „Vermögen anlegen und ansparen in der Serviceberatung für Seiteneinsteiger*innen“ auf 5 Präsenztage ausgeweitet

Kleinere und homogene Seminargruppen für eine optimale Lernatmosphäre



Verlängerte und optimierte Online-Vorbereitungsphasen



Unterstützung durch KI-Coaching in jedem Seminarbaustein

VR-Serviceberatung für Seiteneinsteiger*innen

Überblick Entwicklungsweg

- 1 Ankommen in der Serviceberatung - Basiswissen für Seiteneinsteiger*innen
- 2 Online-Seminar: Kundenbindung in der Genowelt 2.0 inkl. Liquidität für Seiteneinsteiger*innen
- 3 Vermögen anlegen und ansparen in der Serviceberatung für Seiteneinsteiger*innen
- 4 Online-Seminar: Vorsorge und Absicherung in der Serviceberatung für Seiteneinsteiger*innen
- 5 Webinar: Prüfungsvorbereitung Serviceberatung für Seiteneinsteiger*innen
- 6 Ganzheitliche Omnikanal-Serviceberatung für Seiteneinsteiger*innen
- 7 Kompetenznachweis VR-Serviceberatung für Seiteneinsteiger*innen – VR-BeraterPass Serviceberatung

VR-Serviceberatung

VR-Serviceberatung

Neues aus dem Entwicklungsweg

Einbindung aktueller Entwicklungen, z. B. BankingWorkspace, MeinInvest und VermögenPlus.

„Sprintdurchläufe“ haben sich im Jahr 2026 bewährt und werden weiterhin angeboten.

Integration des Altersvorsorge-Reformgesetzes inkl. Lösungen der genossenschaftlichen Finanzgruppe.



Kompetenznachweise und handlungsorientierte Umsetzungsmodule werden ausschließlich als Präsenzformat angeboten.



Unterstützung durch KI-Coaching in jedem Seminarbaustein.

VR-Privatkundenberatung

VR-Privatkundenberatung

Neues aus dem Entwicklungsweg

Stärkung der Vertriebskompetenz durch zusätzlichen handlungsorientierten Tag.

Bestätigung der Bildungszeit IDD (§ 34d Abs. 9 GewO) von 15 Stunden nach Besuch des Online-Seminars: Absicherung und Vorsorge in der Privatkundenberatung.

Integration des Altersvorsorge-Reformgesetzes inkl. Lösungen der genossenschaftlichen Finanzgruppe.



Einbindung aktueller Entwicklungen, z. B. BankingWorkspace und Vermögen optimieren.



meinDepot Premium und das Thema ETFs sind integraler Bestandteil des Entwicklungsweges.

Vielen Dank!



GenoAkademie
Bildung mit mehrWert

Patrick Pape

Produktmanager Privatkunden

Abteilung Privatkunden & Private Banking

Telefon: +49 151 44824931

E-Mail: patrick.pape@genoakademie.de

GenoAkademie GmbH & Co. KG

Raiffeisenstraße 10-16

51503 Rösrath-Forsbach

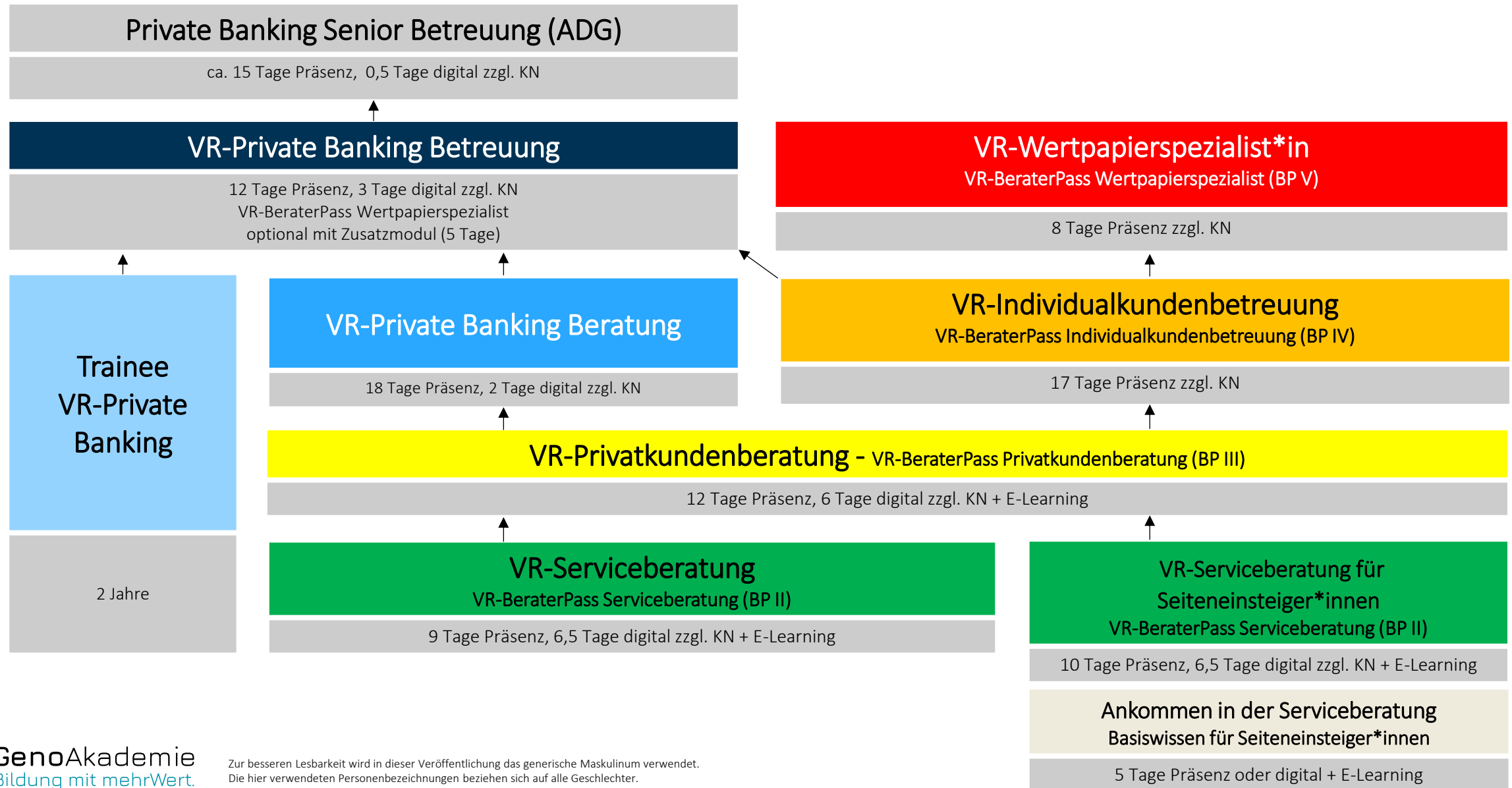


GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.

Neues aus dem Bereich Private Banking

Patrick Pfeffer

Gesamtübersicht Entwicklungswege Privatkunden & Private Banking 2027



GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.

Trainee-Programm VR-Private Banking

Machen Sie Ihre Nachwuchskräfte fit für die Zukunft!



Bestandteile des Trainee-Programms

1

Persönlichkeitsentwicklung & Coaching

Im Orientierungs-Center erhalten die Teilnehmenden ein individuelles Coaching sowie einen persönlichen Entwicklungsplan. Aufbauend darauf fördern weitere Entwicklungsmaßnahmen und Training-on-the-Job-Phasen die persönliche und berufliche Weiterentwicklung.

2

Fachliche Qualifizierung

Zehn aufeinander abgestimmte Module vermitteln das erforderliche Fachwissen für die erfolgreiche Tätigkeit im Private Banking. Dabei werden fachliche und vertriebliche Kompetenzen gezielt ausgebaut.

3

Vernetzung & Begleitung

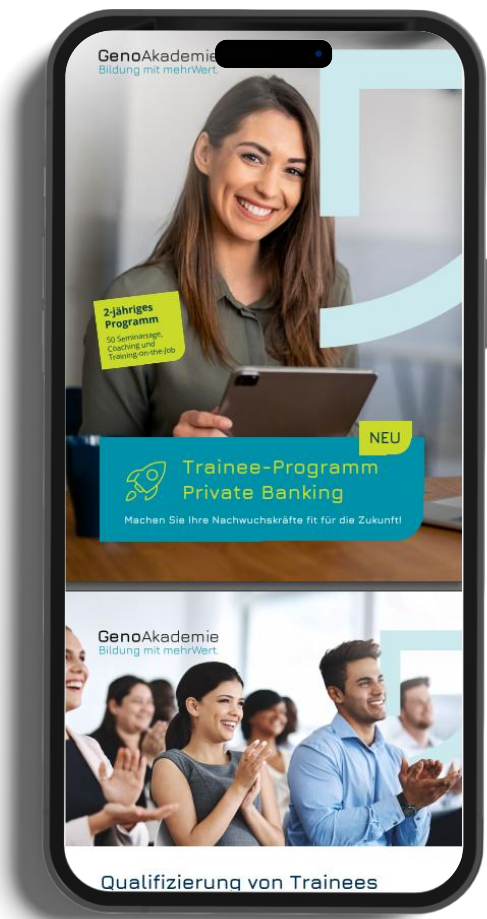
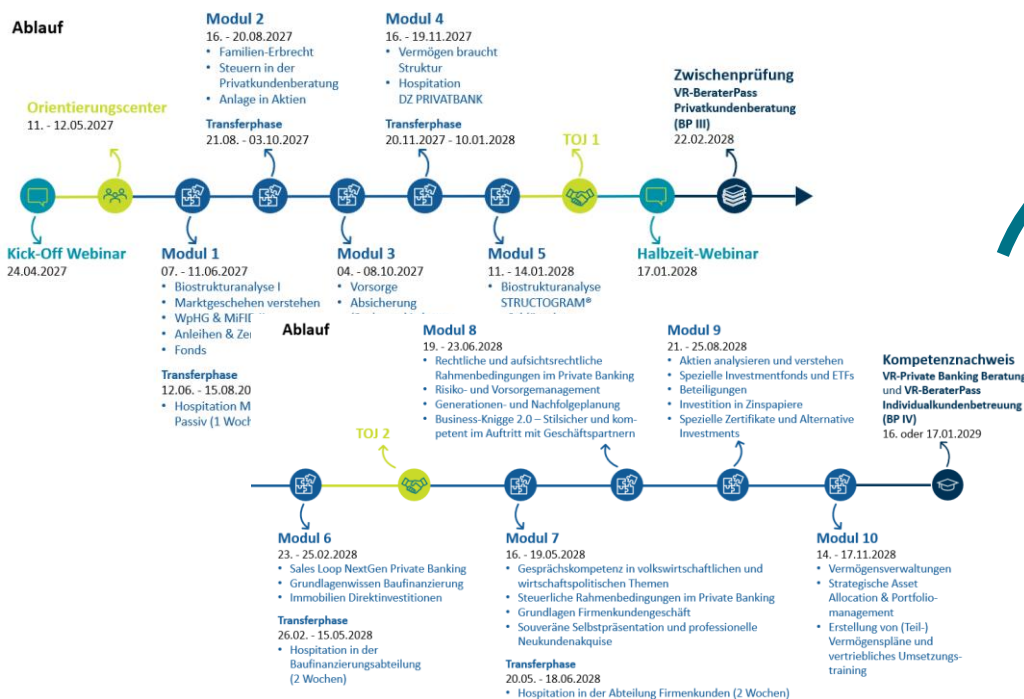
Kick-off-Veranstaltungen, Webinare und die aktive Einbindung von Führungskräften begleiten die Teilnehmenden während des gesamten Programms. Der regelmäßige Austausch fördert Lernen, Orientierung und Vernetzung.

4

Zertifizierung & Abschluss

Das Programm umfasst eine Zwischenprüfung nach etwa einem Jahr sowie eine Abschlussprüfung nach knapp zwei Jahren. Erfolgreiche Teilnehmende erwerben mehrere anerkannte Qualifikationen für die Beratung von Privat- und Individualkunden.

Den detaillierten Ablauf des Trainee-Programms finden Sie in unserer Broschüre



Trainee-Programm VR-Private Banking

Ihre Vorteile im Überblick

Holistische Beratung

Verknüpfung von Fachinput
mit Praxistransfer in der Bank

Zielgerichtete Qualifikation



Individuelle
Persönlichkeitsentwicklung



Mitarbeitendenbindung

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.

VR-Wertpapierspezialistin / VR-Wertpapierspezialist

VR-BeraterPass V



VR-Wertpapierspezialistin / VR-Wertpapierspezialist

Neues Seminarkonzept



Komprimierte Qualifizierung

Die Qualifizierung wurde von 15 Tagen auf insgesamt 9 Tage reduziert, um den Fachinput effizienter zu bündeln.



Weniger Seminarwochen, weniger Reisen

Die Qualifizierung findet künftig in zwei Seminarwochen statt und wird bundesweit nur zweimal jährlich in Frankfurt angeboten.



Praxisorientierte Umsetzung

In der ersten Woche werden die Inhalte des BeraterPass V vermittelt. Anschließend beginnt die Bearbeitung der Fallstudie für den KN.



Direkter Abschluss

Die zweite Woche behandelt steuerliche und aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen sowie Grundlagen des Depot A. Der KN erfolgt direkt im Anschluss ohne zusätzliche Anreise.



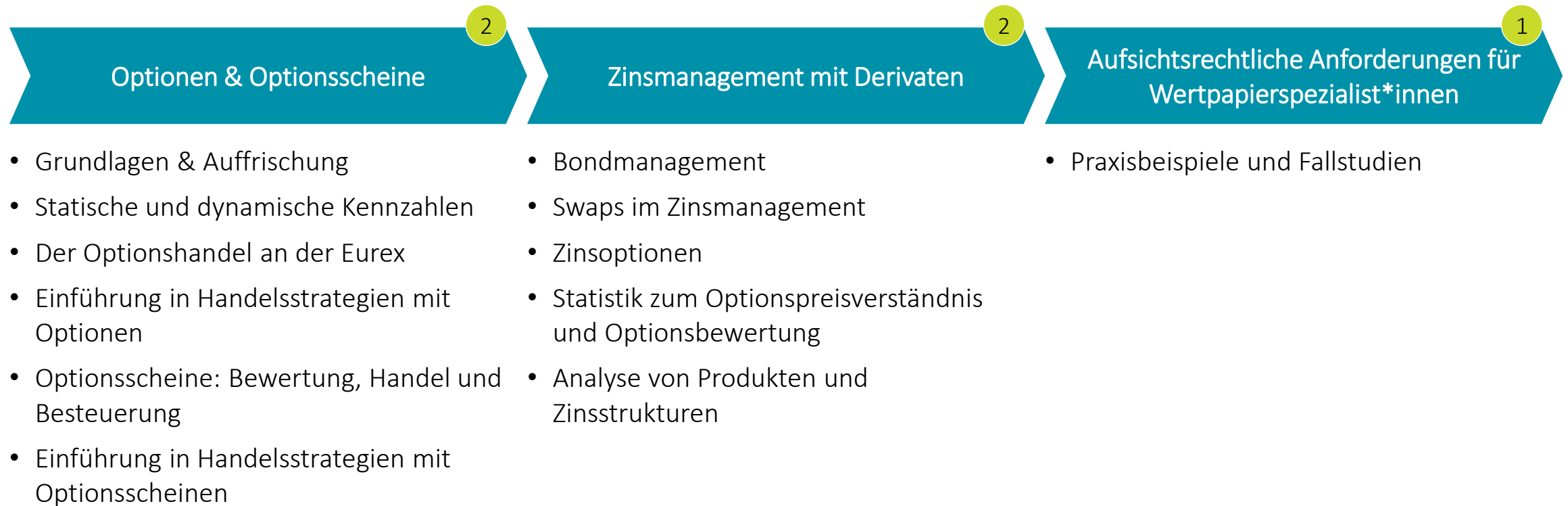
Entwicklungsweg VR-Wertpapierspezialistin / VR-Wertpapierspezialist

8 Tage Präsenz zzgl. KN

Kick-off-Webinar	Präsenzmodul 1	Präsenzmodul 2	Prüfung	Zeugnisübergabe
60 Minuten	5 Tage	3 Tage		
Kick-off-Webinar VR-Wertpapierspezialist*in	Optionen & Optionsscheine 2 Tage	Steuer-Update 0,5 Tage	Erstellung eines Vermögensplans inkl. Kundengespräch und mündlichem Fachgespräch 1 Tag	Im Anschluss an den Kompetenznachweis findet eine feierliche Zeugnisübergabe mit Abendveranstaltung statt.
	Zinsmanagement mit Derivaten 2 Tage	Aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen für WP-Spezialisten 0,5 Tage		
	Praxisbeispiele und Umsetzungstraining 1 Tag	Devisentermingeschäfte 0,25 Tage		
		Grundlagen Depot-A 1,25 Tage		
		Vorbereitung auf den Kompetenznachweis 0,5 Tag		

Wertpapierspezialistin / Wertpapierspezialist – Modul 1

PK115301



Wertpapierspezialistin / Wertpapierspezialist – Modul 1

PK115302



Kompetenznachweis VR-Wertpapierspezialistin / VR-Wertpapierspezialist

PK215300

Fallstudie

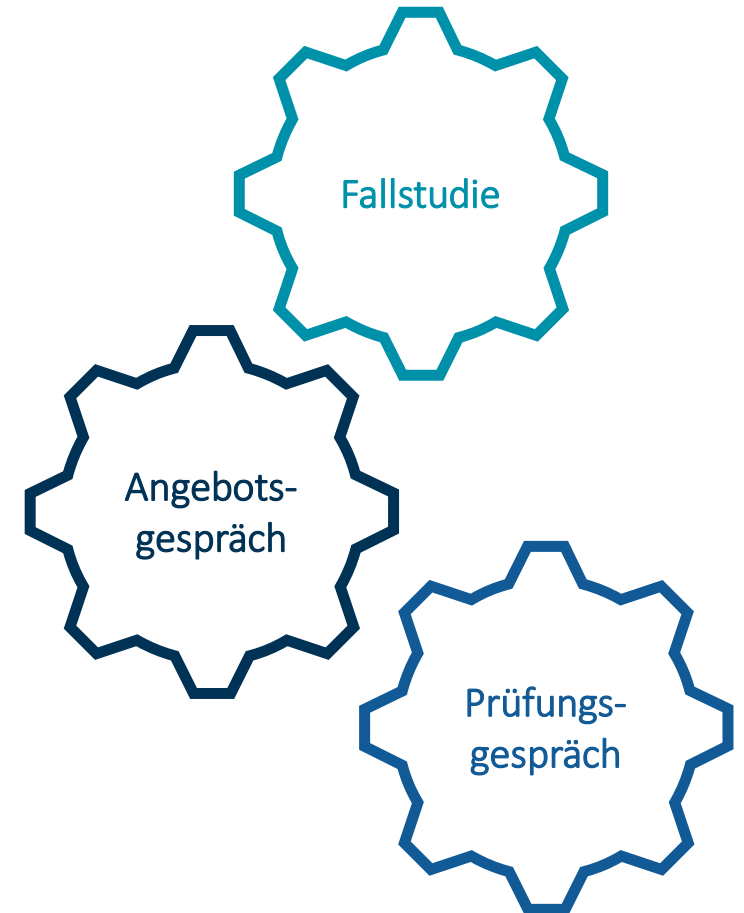
Im Anschluss an das Modul PK115301 startet die Ausarbeitung einer komplexen ganzheitlichen Kundenfallstudie. Für diese Ausarbeitung haben Sie 4-6 Wochen Zeit. Sie erstellen eine Präsentation Ihrer Ausarbeitung und haben am letzten Tag des Moduls PK115302 Zeit, weitere Impulse einfließen zu lassen.

Angebotsgespräch

Im Rahmen eines 40-minütigen Angebotsgespräches stellen Sie Ihre Ausarbeitung der Kundin bzw. dem Kunden vor.

Prüfungsgespräch

Im Anschluss an das Angebotsgespräch erhalten Sie Fachfragen zu Ihrer Ausarbeitung, die sich an Ihren Lösungsvorschlägen und der Fallstudie orientieren.



VR-Wertpapierspezialistin / VR-Wertpapierspezialist

Ihre Vorteile im Überblick

Ganzheitliche
Wertpapierkompetenz (BP V)

Bundesweit einheitlich

Praxisnaher Einsatz von
derivativen
Gestaltungsmöglichkeiten



Effizientes
Ausbildungskonzept



Fundierte Steuer- und
Regulatorik-Wissen

GenoAkademie
Bildung mit mehrWert.

VR-Private Banking Vertriebsassistenz

Mit optionalem Kompetenznachweis



VR-Private Banking Vertriebsassistenz

Als Paket mit Kompetenznachweis oder modular buchbar

Digitales Modul 90 Minuten Fit für den Private-Banking-Alltag Grundlagen für die Vertriebsassistenz	Digitales Modul 90 Minuten Wer darf was? Vollmachten im Überblick	Digitales Modul 90 Minuten Praxiswissen Steuern für Vertriebsassistenzen	Präsenzmodul 2 Tage Kommunikation & Auftreten inkl. Business-Dinner	Kompetenznachweis digital Ausarbeitung und Vorstellung einer Praxissituation
Digitales Modul 90 Minuten Rechtsformen im Private Banking	Digitales Modul 120 Minuten Erbrecht kompakt für Vertriebsassistenzen			

Digitale Fachmodule

Modular wählbar

Fit für den Private-Banking-Alltag Grundlagen für die Vertriebsassistenten

- Rolle der Vertriebsassistenten
- Private Banking – grundlegende Begriffe und Zusammenhänge
- Überblick über die relevanten Themenfelder
- Prozesse & Zusammenarbeit
- Regulatorische Grundlagen

Wer darf was? Vollmachten im Überblick

- Arten von Vollmachten im Überblick
- Erteilung, Legitimation und Dokumentation
- Rechte, Pflichten und Handlungsspielräume von Bevollmächtigten
- Praxisfälle

Praxiswissen Steuern für Vertriebsassistenten

- Grundlagen der Besteuerung von Kapitalanlagen
- Freistellungsauftrag und NV-Bescheinigung
- Steuerliche Behandlung verschiedener Anlageformen
- Steuerliche Besonderheiten ausländischer Erträge

Digitale Fachmodule

Modular wählbar

Rechtsformen im Private Banking

- Bedeutung von Rechtsformen im Private Banking
- Einzelunternehmen und Freiberufler*innen
- Personengesellschaften
- Kapitalgesellschaften
- Stiftungen und Vereine

Erbrecht kompakt für Vertriebsassistenzen

- Grundlagen des Erbrechts (Gesetzliche Erbfolge, Testament etc.)
- Vermögensübertragungen zu Lebzeiten
- Bankrelevante Vollmachten und Verfügungen
- Erbschafts- und Schenkungssteuer
- Auswirkung auf Bankverbindung und Depots

Praxisorientiertes Präsenzmodul

Kommunikation & Auftreten

- Exklusiver Kundenservice – Erlebnisse für Kundinnen und Kunden schaffen
- Erfolgreiche Assistenz im Private Banking
- Signalerkennung in der Kommunikation und Vertriebsunterstützung
- Gelungene Kommunikation in Wort und Schrift
- Herausfordernde Situationen meistern
- Businessetikette für Assistenzen – Umgang mit gehobener Klientel im Office und bei Veranstaltungen
- Zeit- und Selbstmanagement
- Abendveranstaltung: Moderiertes Business-Dinner

Kompetenznachweis VR-Private Banking Vertriebsassistentenz

1. Praxisaufgabe und Vorbereitung

Die Teilnehmenden wählen eigenständig eine praxisnahe Situation aus ihrem Berufsalltag aus, die im Bankalltag realistisch umgesetzt werden kann. Die Vorbereitung und Ausarbeitung erfolgt flexibel entweder am Arbeitsplatz oder im Home-Office. Ziel ist es, eine konkrete Herausforderung oder Aufgabenstellung praxisorientiert zu analysieren und Lösungsansätze zu entwickeln.

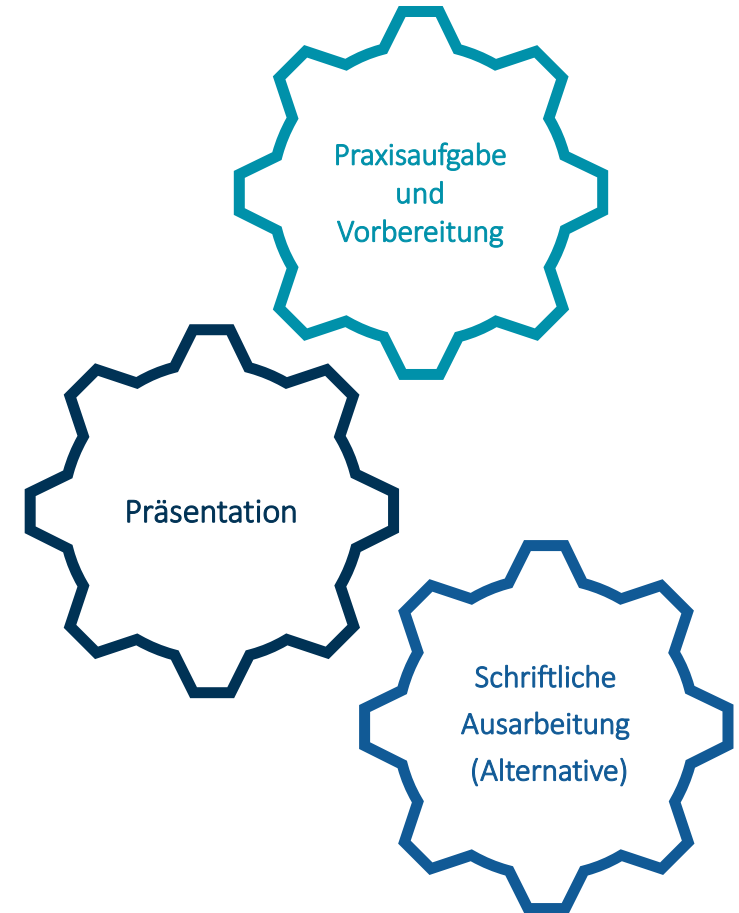
2. Präsentation im digitalen Kompetenznachweis

Als erste Möglichkeit stellen die Teilnehmenden ihre Ausarbeitung und Ergebnisse im Rahmen eines digitalen Kompetenznachweises vor. Alle Teilnehmenden können an den Präsentationen teilnehmen, um voneinander zu lernen, Erfahrungen auszutauschen und erfolgreiche Lösungsansätze für den eigenen Berufsalltag mitzunehmen. Das Feedback erfolgt durch die Trainerinnen und Trainer der GenoAkademie sowie die anderen Teilnehmenden.

3. Schriftliche Ausarbeitung als Alternative

Alternativ zur Präsentation kann die Praxisaufgabe in Form einer schriftlichen Ausarbeitung eingereicht werden. Auch diese Arbeiten werden den anderen Teilnehmenden zur Verfügung gestellt, damit alle von den Ergebnissen und Erfahrungen profitieren können.

Die Bewertung erfolgt grundsätzlich nicht durch eine Benotung, sondern mit dem Ergebnis „bestanden“ oder „nicht bestanden“.



VR-Private Banking Vertriebsassistenz

Ihre Vorteile im Überblick

Hohe Flexibilität durch
modularen Aufbau

Direkter Praxistransfer

Nachhaltiger Wissenstransfer
durch kollegiales Lernen



Stärkung von
Kommunikation- und
Selbstpräsentations-
kompetenzen



Ganzheitliche Qualifizierung
für Vertriebsassistenten

Vielen Dank!



GenoAkademie
Bildung mit mehr Wert.

Patrick Pfeffer
Produktmanager Private Banking

EFPA European Financial Advisor® EFA
VR-Wertpapierspezialist

Telefon: +49 69 6978 3604
Mobil: +49 151 5423 4569
E-Mail: patrick.pfeffer@genoakademie.de

GenoAkademie GmbH & Co. KG
Raiffeisenstraße 10-16
51503 Rösrath-Forsbach

Ihre Ansprechpersonen in der Abteilung Privatkunden



Detlef Marschler
Abteilungsleiter Privatkunden
detlef.marschler@genoakademie.de



Jan Twele
stv. Abteilungsleiter Privatkunden
jan.twele@genoakademie.de



Nadine Leuschner
Produktmanagerin Betreuungskunden
nadine.leuschner@genoakademie.de



Patrick Pape
Produktmanager Betreuungskunden
patrick.pape@genoakademie.de



Patrick Pfeffer
Produktmanager Private Banking
patrick.pfeffer@genoakademie.de



Dirk Bewersdorf
Produktmanager VR-BeraterPass & Aufsichtsrecht
dirk.bewersdorf@genoakademie.de



Alexander Koll
Produktmanager Absicherung & Vorsorge
alexander.koll@genoakademie.de



Jennifer Ohran
Produktmanagerin Seiteneinsteigende & Vertriebstrainings
jennifer.ohran@genoakademie.de