

# Konzept «Traineeprogramme der AKB»

Programme zur Nachwuchsförderung und -sicherung



Am  
richtigen  
Ort.ch

# Agenda

- Ziele und Programm im Überblick
- Grundlagen
- Zielgruppen und Nutzen
- Anforderungen und Selektion
- Inhalte und Prozesse
- Programme im Detail
- Einsatzorte
- Organisation
- Entwicklungsmöglichkeiten

# Ziele und Programm im Überblick

## Ziele

- Förderung und Sicherung Nachwuchs in der Kundenberatung
- Positionierung und Auftritt als attraktive Arbeitgeberin

## Aufbau

**Basismodul**  
12-15 Monate

**Aufbaumodul**  
9-12 Monate

Nach 21-24 Monaten:  
Übernahme eigenes  
Kundenportfolio

## 3 Lernorte



**Ausbildung / on-the-job**  
Praxiswissen dank Ausbilder\*in  
(Kundenberater\*in Senior)



**Fachkurse / off-the-job**  
Theoriewissen dank internen  
Fachkursen



**Stages / near-the-job**  
Vernetzung dank Stages in  
wichtigen Schnittstellen

# Grundlagen

- Die AKB bietet Personen, die eine weiterführende Ausbildung geplant, begonnen oder bereits absolviert haben die Möglichkeit eines **Berufseinstieges in die Kundenberatung** der Branche Bank.
  - **3 Programme:** Privatkunden, Private Banking, Firmenkunden
  - **19 Plätze:** 12 Privatkunden, 3 Private Banking, 4 Firmenkunden
- 
- **Dauer:** 21 bis 24 Monate, Startzeitpunkt individuell
  - **Ausbildungsinvestitionen:** Die AKB übernimmt alle internen und 90 % der externen Kosten
  - **Zeitgutschrift:** Für externe Weiterbildungen max. 4,2 Std. pro Woche
  - **Pensum:** 100 %, bei externer Weiterbildung reduziert bis 80 %
  - **Vertrag:** unbefristet mit vollem Salär





# Zielgruppen und Nutzen

## Programm Privatkunden

- KV mit/ohne Berufsmatur im Finanzsektor oder BEM-Praktikum
- 1-2 Jahre Berufserfahrung bei Grundbildung bei der AKB oder
- 2-3 Jahre Berufserfahrung für externe Kandidierende
- Alter ab 21 Jahren

## Programm Private Banking

- KV mit/ohne Berufsmatur im Finanzsektor oder BEM-Praktikum
- Betriebswirtschaftliche Weiterbildung
- 2-4 Jahre Berufserfahrung im Kundenkontakt
- Alter ab 23 Jahren

## Programm Firmenkunden

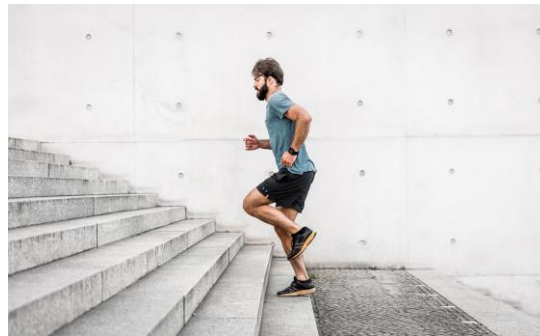
- KV mit/ohne Berufsmatur im Finanzsektor oder BEM-Praktikum
- Betriebswirtschaftliche Weiterbildung
- 4-5 Jahre Bankerfahrung im Kundenkontakt von Vorteil
- Alter ab 24 Jahren

## Nutzen

- Einstiegsmöglichkeit in die Kundenberatung
- Umfassende und zielgerichtete Ausbildung, individuell abgestimmt auf Vorkenntnisse
- Begleitung während Ausbildungsprogramm durch Vorgesetzte\*<sup>n</sup> und Ausbilder\*<sup>in</sup> vor Ort
- Nach Abschluss: Kompetenz, ein Kundenportfolio führen zu können

# Anforderungen und Selektion

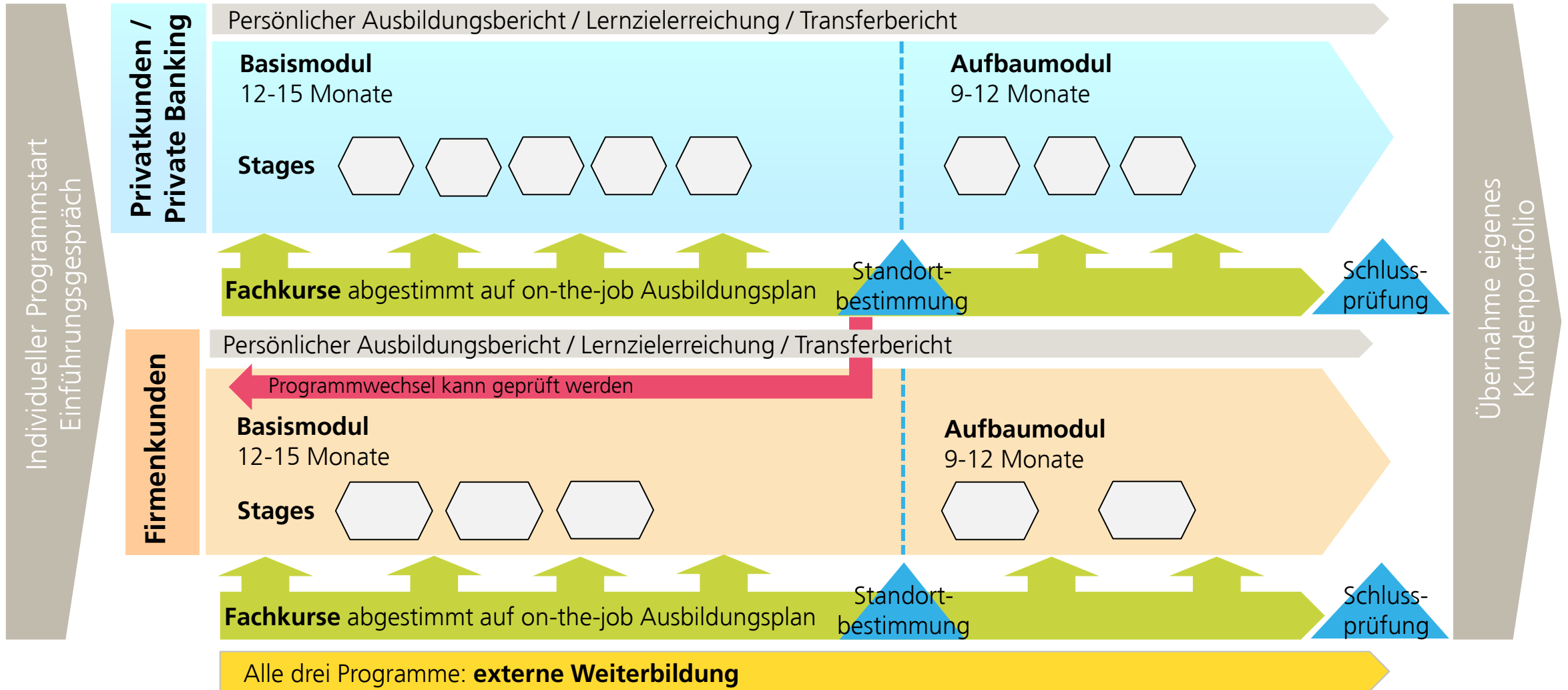
- ✓ Sehr gute Schul- und Arbeitszeugnisse
- ✓ Bei internen Bewerbungen:  
Empfehlung und sehr gute MA-Beurteilung
- ✓ Analytisches und vernetztes Denken
- ✓ Kommunikationstalent / Verkaufsflair
- ✓ Gute Umgangsformen
- ✓ Teamfähigkeit
- ✓ Flexibilität / Mobilität
- ✓ Ehrgeiz und Ausdauer
- ✓ Eigeninitiative und Lernmotivation
- ✓ Selbständigkeit / Zuverlässigkeit
- ✓ Bereitschaft für externe Weiterbildung



## Selektionsprozess

- Vollständige Bewerbung mit Motivationsschreiben
- Standortgespräch / Persönlichkeitsprofil bei internen Kandidaten
- Vorstellungsgespräch / Persönlichkeitsprofil bei externen Kandidaten
- Commitment für 3 Jahre nach Programmabschluss

# Inhalte und Prozesse



# Programm Privatkunden

## On-the-job (Ausbildungsplan)

- Geldverkehr / Konto-Service
- Eigenheim / Immobilien
- Einkommens- und Vermögensplanung
- Persönliche Absicherung / Vorsorge
- Steuern sparen und optimieren
- Beratung und Verkauf
- Umsetzung Anlagestrategie
- Vermögensverwaltung
- Strukturierte Produkte
- Geldmarkt und Devisen

## Stages (Stageplan)

- Kundendaten & Zahlungsverkehr
- Compliance
- Kreditanalyse / Kreditverarbeitung
- Spezialfinanzierungen / Immobilienmgmt
- Segments- & Produktmanagement
- Kunden-Beratungcenter
- Digital Solutions / Kommunikation
- Handel
- Portfolio Management
- Finanzplanung / Allfinanz
- Regionales Private Banking
- Niederlassung nach Wahl

## Interne Fachkurse (LMS)

- Beratungsprozess
- Digitale Tools der Kundenberatung
- Einkommens- / Vermögensplanung
- Steuern / Vorsorge
- Eigenheim / Immobilien
- Anlagen
- Fondsvertrieb
- Swisscanto Kollektivversicherung
- Bankergebnisrechnung
- VSB / Geldwäscherei / AIA / FATCA / QI
- Avaloq (Kernbanksystem)



# Programm Private Banking

## On-the-job (Ausbildungsplan)

- Geldverkehr / Konto-Service
- Eigenheim / Immobilien
- Einkommens- und Vermögensplanung
- Persönliche Absicherung / Vorsorge
- Steuern sparen und optimieren
- Beratung und Verkauf
- Umsetzung Anlagestrategie
- Vermögensverwaltung
- Strukturierte Produkte
- Geldmarkt und Devisen

## Stages (Stageplan)

- Kundendaten & Zahlungsverkehr
- Compliance
- Kreditanalyse / Kreditverarbeitung
- Spezialfinanzierungen / Immobilienmgmt
- Segments- & Produktmanagement
- Kunden-Beratungcenter
- Digital Solutions / Kommunikation
- Handel / Portfolio Management
- Finanzplanung / Allfinanz
- Private Banking Key Account
- Niederlassung nach Wahl
- Institutional Banking
- Treasury
- Controlling

## Interne Fachkurse (LMS)

- Beratungsprozess
- Digitale Tools der Kundenberatung
- Einkommens- / Vermögensplanung
- Steuern / Vorsorge
- Eigenheim / Immobilien
- Anlagen
- Fondsvertrieb
- Swisscanto Kollektivversicherung
- Bankergebnisrechnung
- VSB / Geldwäscherei / AIA / FATCA / QI
- Avaloq (Kernbanksystem)

# Programm Firmenkunden

## On-the-job (Ausbildungsplan)

- Kreditarten / Kreditbearbeitung
- Bewertung Wohn- / Renditeliegenschaften
- Grundeigentum, -pfandrechte, Eigentumsformen
- Hypothekar-, Bau-, Lombard-, Bürgschafts- und Kautionskredite, Betriebskredite/feste Vorschüsse
- Grundlagen Kreditrisikomanagement, Kreditüberwachung und Pricing
- Finanzanalysen: Bilanz- und Erfolgsrechnungs-Analyse mit Kennzahleninterpretation
- Grundkenntnisse Steuer- und Vorsorgesituation sowie Nachfolgeregelung
- Kundenportfolioanalyse, Beratung und Verkauf

## Stages (Stageplan)

- Kundendaten & Zahlungsverkehr
- Compliance
- Kreditanalyse / Kreditverarbeitung
- Spezialfinanzierungen / Immobilienmgmt
- Produktmgmt Basisdienstleistungen
- Kunden-Beratungcenter
- Digital Solutions / Kommunikation
- Handel
- Controlling
- Risk / Zins- & Liquiditätsrisiko / Treasury
- Allfinanz
- Key Account Mgmt / Institutional Banking
- Corporate Finance & U-Nachfolge
- Firmenkunden einer anderen Region

## Interne Fachkurse (LMS)

- Beratungsprozess
- Digitale Tools der Kundenberatung
- Allfinanz für Unternehmen
- Swisscanto Kollektivversicherung
- Geschäftsmodellanalyse / Debt Capacity
- Bankergebnisrechnung
- VSB / Geldwäscherei / AIA / FATCA / QI
- Avaloq (Kernbanksystem)

# Einsatzorte

Die Trainee-Programme finden vorrangig an folgenden **Regionalsitzen** statt:



Aarau



Baden



Brugg



Rheinfelden



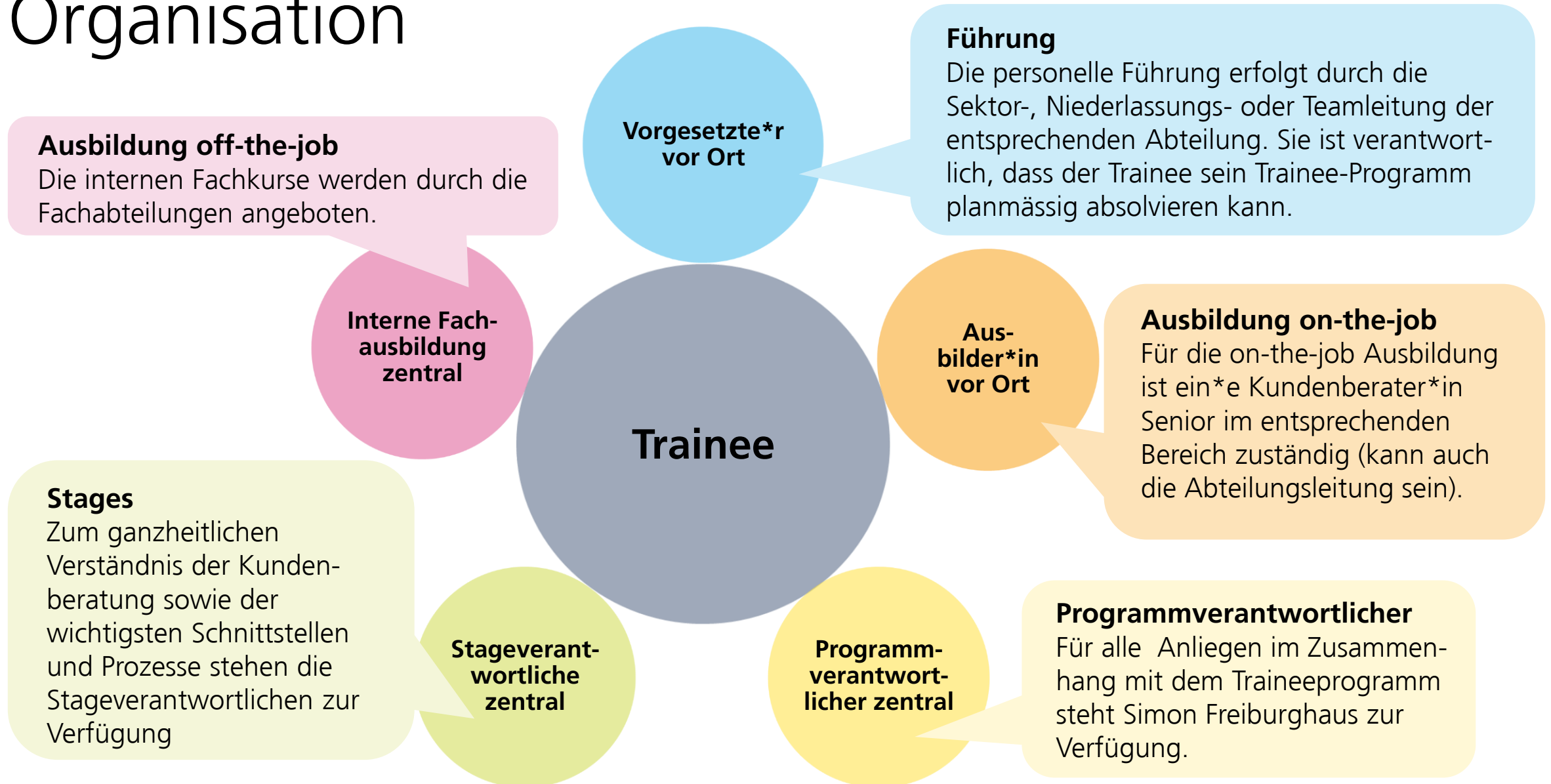
Wohlen



Zofingen

Die Fachkurse finden am Hauptsitz Aarau oder digital statt, die Stages am Hauptsitz sowie in Niederlassungen.

# Organisation



# Entwicklungsmöglichkeiten

Entwicklung in  
der Kundenberatung

Trainee-Programm  
Privatkunden /  
Private Banking

Übernahme Kundenportfolio als  
Kundenberater\*in Privatkunden Junior

Trainee-Programm  
Firmenkunden

Übernahme Kundenportfolio als  
Kundenberater\*in Firmenkunden Junior

Alle Programme:  
externe Weiterbildung

Entwicklung im Rang  
(nach Abschluss Programm)

\*Es gelten die AKB-üblichen Voraussetzungen

Beförderung:  
Handlungsbevoll-  
mächtigte\*

Auf Nomination:  
Teilnahme am Basis-  
kaderlehrgang BLG

Nach BLG mögliche:  
Beförderung:  
Mitglied des Kaders\*





**Aargauische  
Kantonalbank**

*Am  
richtigen  
Ort.ch*