

Konzept «Traineeprogramme der AKB»

Programme zur Nachwuchsförderung und -sicherung

Am
richtigen
Ort.ch

Agenda

- Ziele und Programm im Überblick
- Grundlagen
- Unsere Trainee-Programme
- Anforderungen und Selektion
- Einsatzorte
- Kontingente pro Region
- Übersicht & Inhalt Trainee-Programm Privatkunden
- Übersicht & Inhalt Trainee-Programm Firmenkunden
- 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.
- **2 Programme:** Privatkunden, Firmenkunden
- **19 Plätze:** 15 Privatkunden, 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

Unsere Trainee-Programme

Trainee-Programm Privatkunden

- **Zielgruppe:** KV mit/ohne Berufsmatur im Finanzsektor oder BEM-Praktikum
- **Alter:** frühestens 1 Jahr nach Lehrabschluss
- **Berufserfahrung:** 1-2 Jahre Berufserfahrung bei Grundbildung bei der AKB oder 2-3 Jahre Berufserfahrung für externe Kandidierende

Trainee-Programm Firmenkunden

- **Zielgruppe:** KV mit/ohne Berufsmatur im Finanzsektor oder BEM-Praktikum
- **Alter:** kein Mindestalter
- **Berufserfahrung:** individuell
- **Weiterbildung:** Betriebswirtschaftliche Weiterbildung

Nutzen

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

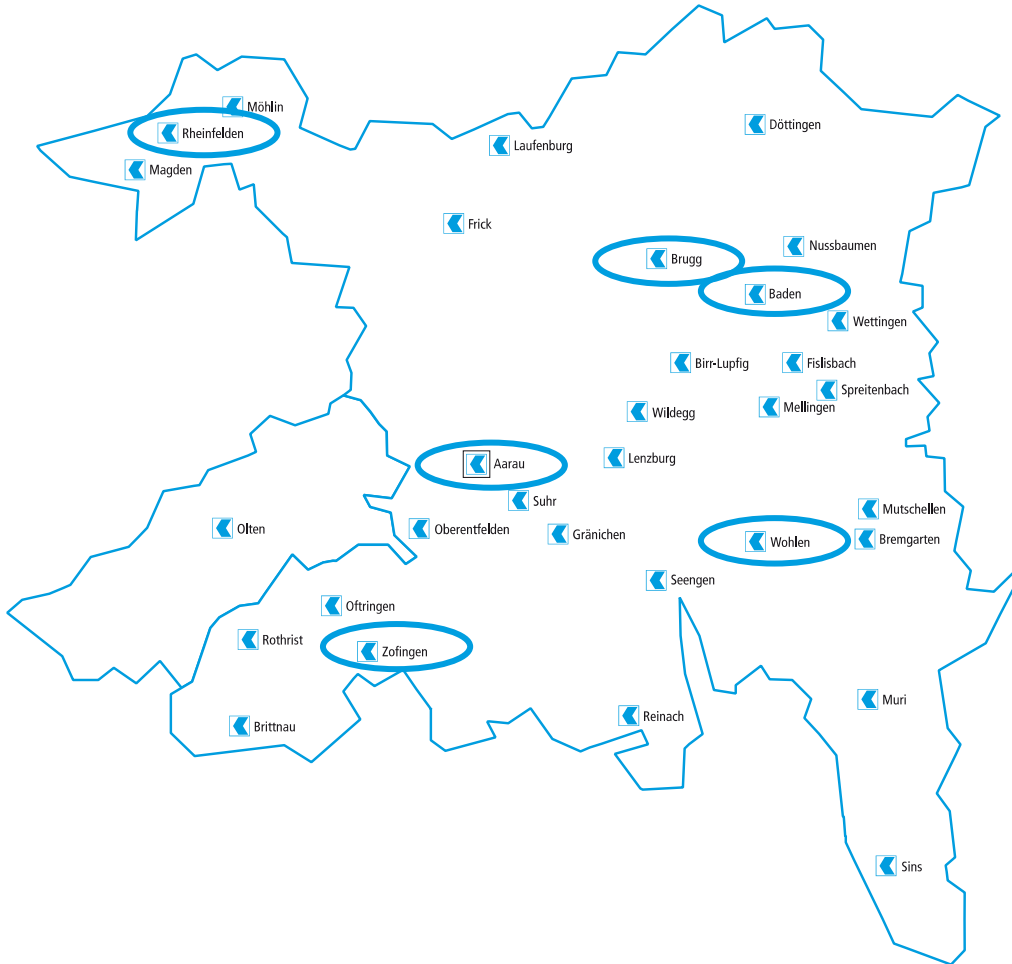
Anforderungen und Selektion

- ✓ 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

Einsatzorte



Die Trainee-Programme finden vorrangig an den markierten **Regionalsitzen** statt, selten auch auf Niederlassungen.

Aarau

Aarau (Hauptsitz), Gränichen, Lenzburg, Oberentfelden, Reinach, Seengen, Suhr, Wildegg

Baden-Wettingen

Baden, Fislisbach, Mellingen, Nussbaumen, Wettingen, Spreitenbach

Brugg

Birr-Lupfig, Brugg, Döttingen

Olten

Olten

Rheinfelden

Frick, Laufenburg, Magden, Möhlin, Rheinfelden

Wohlen

Bremgarten, Muri, Mutschellen, Sins, Wohlen

Zofingen

Brittnau, Oftringen, Rothrist, Zofingen

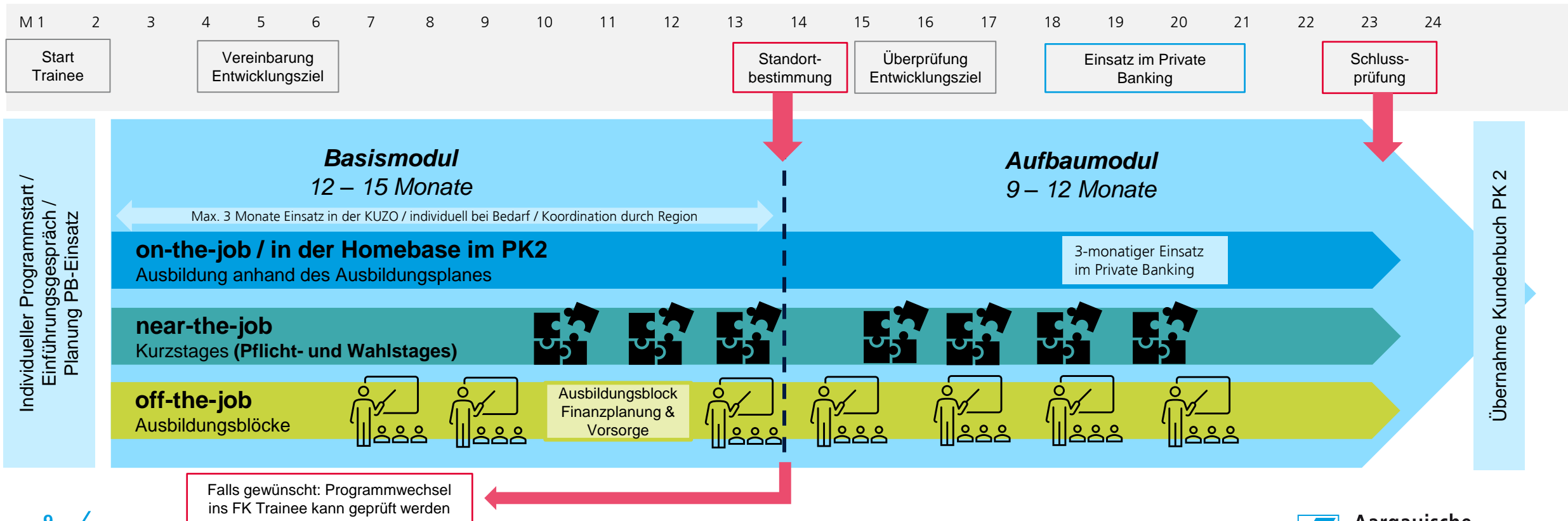
Kontingente pro Region

Region	Anzahl Trainee-Kontingente
Aarau	Max. 4 Trainee-Kontingente
Baden-Wettingen	Max. 3 Trainee-Kontingente
Brugg	Max. 2 Trainee-Kontingente
Rheinfelden	Max. 2 Trainee-Kontingente
Wohlen	Max. 2 Trainee-Kontingente
Zofingen	Max. 2 Trainee-Kontingente

Übersicht Trainee-Programm Privatkunden

Ziel des Trainee-Programmes Privatkunden

Die Trainees sollen nach dem Programm fit auf den Themen Hypotheken, Anlagen und gesamtheitliche Beratung sein.



Inhalt Trainee-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
- Finanzplanung und Vorsorge

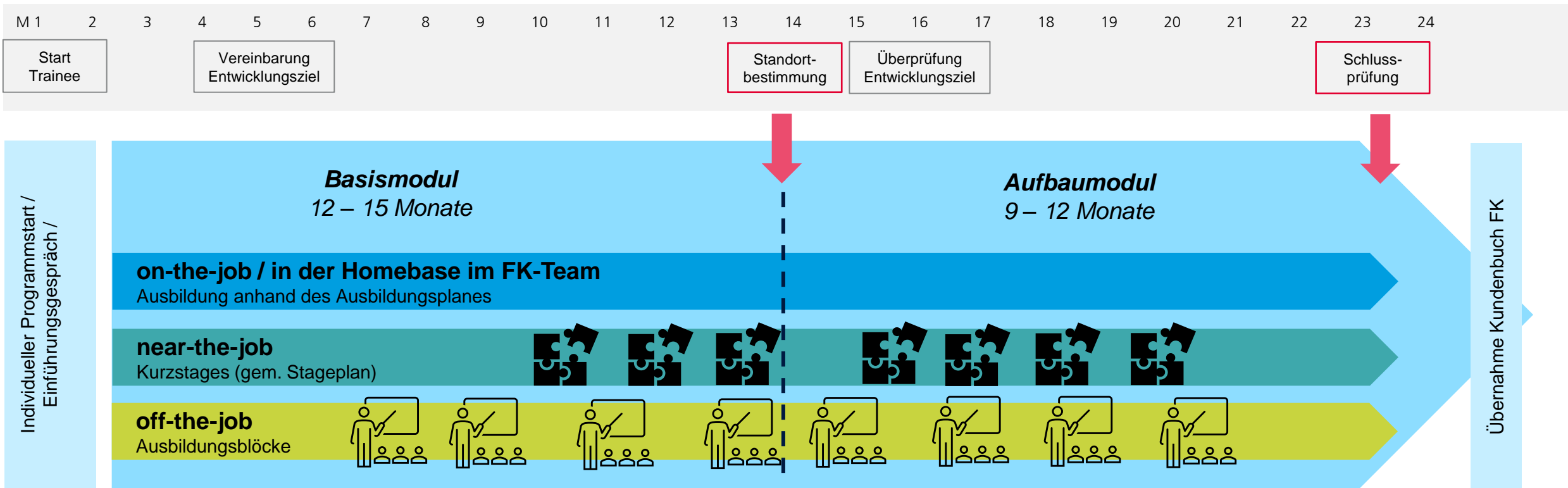
Stages (Stageplan)

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

Interne Fachkurse (LMS)

Den Trainees Privatkunden werden die gleichen Fachkurse zugeteilt, wie den Privatkundenberater*innen.

Übersicht Trainee-Programm Firmenkunden



Inhalt Trainee-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

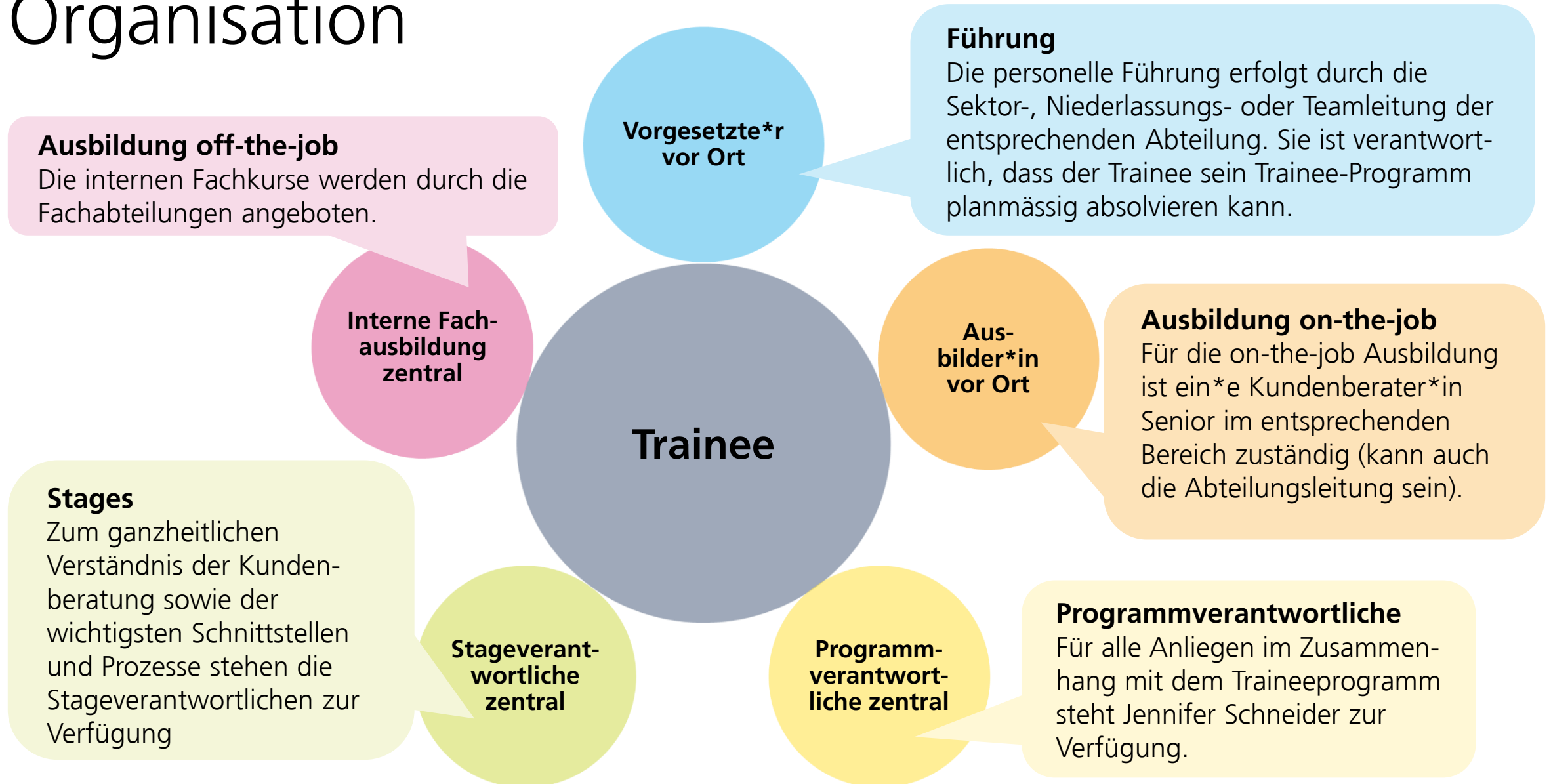
Stages (Stageplan)

- Kundendaten & Zahlungsverkehr
- Compliance
- Kreditanalyse / Kreditverarbeitung
- 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)

Den Trainees Firmenkunden werden die gleichen Fachkurse zugeteilt, wie den Firmenkundenberater*innen.

Organisation



Entwicklungsmöglichkeiten

Entwicklung in
der Kundenberatung

Trainee-Programm
Privatkunden

Übernahme Kundenportfolio als
Kundenberater*in Private

Trainee-Programm
Firmenkunden

Übernahme Kundenportfolio als
Kundenberater*in Firmen

Alle Programme:
externe Weiterbildung

Entwicklung im Rang
(nach Abschluss Programm)

*Es gelten die AKB-üblichen Voraussetzungen

Beförderung:
Handlungsbevoll-
mächtigte*

Auf Nomination:
Teilnahme an AKB
Zukunftswerkstatt

mögliche
Beförderung:
Mitglied des Kaders*



**Aargauische
Kantonalbank**

*Am
richtigen
Ort.ch*