

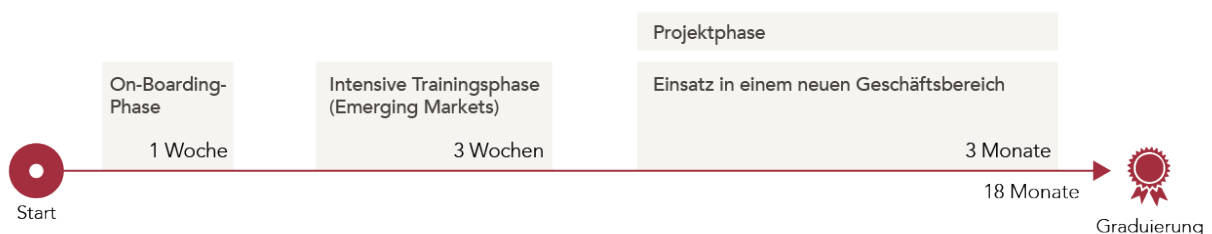
Fallstudie: Associate Programm für Hochschulabsolventen und junge High-Potential Talente

Herausforderung: Eine sehr erfolgreiche, weltweit tätige Vermögensverwaltungs-Boutique trat an Fintelligence mit dem Auftrag heran, ein effektives, jährlich durchzuführendes Programm für Absolventen, Associates und Nachwuchstalente zu konzipieren und umzusetzen.

Ziele des Programms:

- Steigerung der Fähigkeit, hochqualifizierte Fachkräfte zu rekrutieren und zu binden;
- Den Teilnehmern ein gutes Verständnis für verschiedene Aspekte der Bank, ihrer Interessengruppen und ihrer Strategie zu vermitteln, insbesondere für die Geschäftsbereiche und Aktivitäten in den aufstrebenden Zielmärkten Hongkong, Singapur und Dubai;
- Die Zusammenarbeit zwischen den Teilnehmern und einem Geschäftsleitungsmitglied zu fördern und an einem aktuellen Business Case zu arbeiten;
- Den Teilnehmern Einblicke in Selbstwahrnehmung, Führungsstile, interkulturelles Bewusstsein, Persönlichkeitstypen und eigene Persönlichkeitspräferenzen sowie effektiven Umgang mit Kunden und Kollegen zu ermöglichen;
- Den Teilnehmern Einblicke in verschiedene Aspekte des Investment-Managements, der Investment-Kategorien, der Verhaltensaspekte im Anlage-Management (Behavioral Finance), der Kundenbeziehung sowie von Trends im regulatorischen Umfeld zu bieten;
- Die Teamarbeit zu fördern und komplexe, umfassende Geschäftsfälle zu lösen.

Lösung: Nachdem die Bedürfnisse unseres Kunden identifiziert wurden, haben wir ein 18-monatiges, mehrphasiges Entwicklungsprogramm entwickelt:



A) On-Boarding-Phase am Hauptsitz



Die erste Präsenz-Schulung findet im Schulungszentrum am Hauptsitz des Kunden statt. Das Programm dient dazu, die Teilnehmer mit der Strategie, Struktur und Organisation der Institution vertraut zu machen.

Ausserdem

- nehmen die Teilnehmer an Schulungen zu den Themen Persönlichkeitsstrukturen und Kommunikationsstile, Gruppendynamik, Selbstmanagement/Personalführung, Teamarbeit und Diversity/interkulturelles Management teil,
- führen die Teilnehmer verschiedene persönliche Bestandsaufnahmen (Persönlichkeitsinventar) durch und werden aufgefordert, ihre eigenen individuellen Entwicklungspläne zu erstellen,
- besuchen die Teilnehmer einen Workshop zum Thema Business-Etikette.

Schliesslich erhalten alle Teilnehmer die Gelegenheit, die Partner und Direktoren der Vermögensverwaltungsboutique an einem historischen Ort zu treffen, wo diese vor mehr als 150 Jahren gegründet wurde. Nach dem ersten Präsenz-Schulung arbeiten die Teilnehmer mit erfahrenen Executive Coaches an ihren individuellen Aktionsplänen und bereiten sich auf die Intensive Trainingsphase vor.

B) Intensive Trainingsphase in einem aufstrebenden Zielmarkt

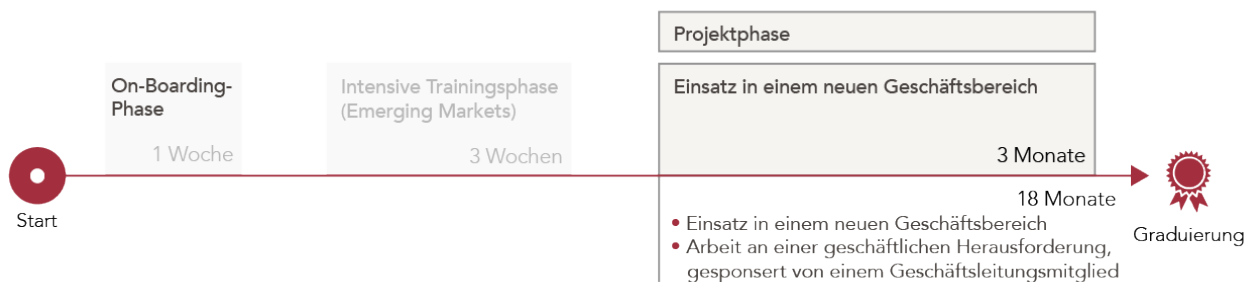


Nach umfangreichen Vorbereitungen mit unserer führenden E-Learning-Bibliothek und verschiedener anspruchsvoller Assessments beginnen die Teilnehmer die 3-wöchige Intensivphase des Programms an einem Standort unseres Kunden in der APAC-Region.

- Die Trainingseinheiten werden von erfahrenen Fakultätsmitgliedern geführt, die Experten in Kommunikations- und Verhaltenswissenschaften, Investitions- und Finanzthemen und Geschäftsführung in der Finanzdienstleistungsindustrie sind.
- Die Trainingseinheiten basieren auf realen Fällen und erlauben eine intensive Interaktion zwischen den Teilnehmern.
- Höhepunkte der 3-wöchigen Intensivphase des Programms sind zwei umfangreiche Capstone Cases. Der eine fokussiert die strategische Entwicklung des Wealth Management Geschäfts, während der andere eine komplexe Wealth Management Kundensituation zum Thema hat. Die Teilnehmer arbeiten in 3er-Teams und werden gebeten, schriftliche Vorschläge zu unterbreiten, ihre Empfehlungen zu präsentieren und ein simuliertes Kundengespräch zu führen. In beiden Präsentationen bewertet ein Expertengremium die Beiträge der Teilnehmer.

Nach der Intensiven Trainingsphase in einem aufstrebenden Zielmarkt aktualisieren die Teilnehmer ihre individuellen Entwicklungspläne und setzen ihre individuelle Arbeit mit ihren Executive Coaches fort.

C) Projektphase und Aufgabenzuweisung



Im nächsten Schritt beginnen die Teilnehmer einen 3-monatigen Einsatz in einen Geschäftsbereich, der sich von ihrem angestammten unterscheidet. Zusätzlich werden sie gebeten, an einer aktuellen geschäftlichen Herausforderung zu arbeiten, die auf der Ebene der Geschäftsleitung diskutiert wird. Ein Geschäftsleitungsmitglied übernimmt persönlich die Patenschaft für das Projekt, beauftragt die Teilnehmer mit der Arbeit und bleibt der wichtigste Ansprechpartner.

D) Graduiierung

Nachdem die Teilnehmer den 3-monatigen Einsatz erfolgreich absolviert und die Projektarbeit zur Zufriedenheit des Geschäftsleitungsmitglieds abgeschlossen haben, nehmen sie an der Abschlussfeier des Programms an einem der Standorte des Auftraggebers teil. Die Absolventen werden zu Mentoren für zukünftige Absolventen und aufstrebende Talente des folgenden Programmzyklus.