



# **Erfahrungsbericht Thomas Albrecht**

## **Trainee Gewerbliches Kreditgeschäft**

### **Mit welchen Vorkenntnissen (Studium, Ausbildung, Praktika) sind Sie zur Münchener Hypothekenbank gekommen?**

Im Anschluss an das Abitur und dem Auslandsaufenthalt im englischsprachigen Raum entschied ich mich für den Bildungsweg eines dualen Studiums an der Berufsakademie Leipzig. Durch den Studiengang Interdisziplinäres Vermögensmanagement mit Fachrichtung Immobilienwirtschaft konnte ich mir über allgemeine BWL-Kenntnisse hinaus immobilienwirtschaftliches Grundwissen erarbeiten. Dieses habe ich bis zum Bachelor- Abschluss durch Praktika in verschiedenen Unternehmen vertiefen können.

### **In welchen Abteilungen werden Sie im Laufe Ihres Traineeprogrammes eingesetzt?**

Das Traineeprogramm gestaltet sich individuell. Um die Kernaufgaben im Gewerblichen Kreditgeschäft zu verinnerlichen, arbeite ich marktseitig im Vertrieb mit Akquisiteuren zusammen und unterstütze Dealmanager. Auch im Konsortialgeschäft wirke ich aktiv mit. Im Tagesgeschäft arbeiten Abteilungen bereichsübergreifend. Weitere wichtige Abschnitte im Programm liegen deshalb beispielsweise in den Abteilungen der Marktfolge, M-Wert (Beleihungswertgutachter), Workout Management sowie der Refinanzierung der Bank (Credit Treasury).

### **Welche Gründe sprechen aus Ihrer Sicht für den Einstieg über ein Traineeprogramm im Gegensatz zum Direkteinstieg?**

Meine Ambition, auf diesem Wege in das Unternehmen einzutreten, liegt in dem persönlichen Ansporn, viele Details und Hintergründe kennenlernen zu wollen. Das Traineeprogramm gibt Nachwuchskräften neben dem Tagesgeschäft Zeit, sich mit Hintergründen zu beschäftigen und diese zu hinterfragen. Dadurch wird ein breites fachliches Wissen erworben, das durch die unterschiedlichen Arbeitsplätze vielschichtig zum Einsatz gebracht wird.

Durch das bereichsübergreifende Mitwirken in verschiedenen Abteilungen ist es den Trainees zusätzlich möglich, ein bankinternes Netzwerk aufzubauen. Ansprechpartner im ganzen Haus ermöglichen es, eigene Arbeitsabläufe zu optimieren und fördern außerdem das Ineinandergreifen abteilungsübergreifender Tätigkeiten. So wird man als Trainee selbst nach kurzer Zeit für Mitarbeiter zum Ansprechpartner.

### **Warum würden Sie das Traineeprogramm bei der MünchenerHyp empfehlen?**

Die MünchenerHyp versteht sich als Experte auf dem Gebiet der Immobilienfinanzierung. Durch die spezifisch geschulten Mitarbeiter bietet sich mir die Möglichkeit, von diesen Qualifikationen zu profitieren. Zudem können neben hausinternen Schulungen Weiterbildungen belegt werden.

Ein eigens zugeteilter Mentor bietet jedem Trainee einen persönlichen Ansprechpartner für alle Fragen und stellt die Einbindung in das Tagesgeschäft sowie Projekte sicher. Dies führt zu einer effektiven Wissensvermittlung, kombiniert mit einem interessanten und abwechslungsreichen Arbeitsumfeld.

### **Welche Ziele haben Sie sich für Ihr Traineeprogramm gesetzt?**

Ziel ist es, nach 18 Monaten fachlich spezialisiert Individualkundengeschäft betreiben zu können. Die Herausforderung, die ich in diesem Job erfahre, gibt mir den Anreiz, meine Qualifikationen dafür zu steigern. Weiterhin ist es mein Anspruch, am Ende des Programms eine Zielposition zu finden, in der ich mein Wissen einbringen kann.

### **Welche Chancen sehen Sie für sich nach Beendigung Ihres Traineeprogrammes?**

Akademiker mit Praxiserfahrung können selbstständig Aufgabenbereiche übernehmen. So erfüllen ehemalige Trainees in der MünchenerHyp heute verantwortungsvoll eigene Kompetenzbereiche. Auf das berufliche Weiterkommen im Hause mit eigenständigen und spannenden Aufgabenbereichen freue ich mich jetzt schon.