

Bankmanagement

Diploma of Advanced Studies (DAS FH)

Kerninstrumentarium zur erfolgreichen Gestaltung des Wandels in der Finanzbranche

Dieses DAS kombiniert alle Bereiche der Wertschöpfungskette zukunftsfähiger Geschäftsmodelle von Banken. Erwerben der notwendigen Kompetenzen und Instrumente zur erfolgreichen Steuerung und – Transformation einer Bank oder eines Geschäftsbereichs sowie zur optimalen Gestaltung der relevanten Erfolgsfaktoren in den Bereichen Marketing, Produktmanagement und Vertrieb einer Bank.

Im Vordergrund steht zum einen der Erwerb von Fach- und Methodenkompetenz zur erfolgreichen Gesamtbank- oder Bereichssteuerung. Darüber hinaus erwerben Sie moderne Führungs- und Problemlösungskompetenzen, um sich auf eine höhere Managementaufgabe vorzubereiten. Weiter kennen und verstehen Sie alle zentralen Management- und Supportprozesse einer Bank.

Anhand von konzeptionellen Best-Practises und Praxisbeispielen entwickeln Sie schliesslich ein klares Verständnis für die Begriffe Kundenzentrierung, Branding, Marketing, Produktmanagement, Filialgestaltung & Multikanalmanagement, Pricing u.v.m. Sie sind so in der Lage, nachhaltige Wirkung für ihre erfolgreiche Führungs- und Projektstätigkeit im Banking zu erzielen.

Dieser DAS ist eine Kombination des CAS FH in Banksteuerung und –führung und CAS FH in Marketing und Vertrieb von Banken.



Vorteile für Studierende und Arbeitgeber

100 % Berufstätigkeit möglich
Referierende mit relevanter Praxiserfahrung
Bis zu 50% des Lehrgangs ist 'on-the-job' Lernen
Kleine Klassengrösse und individuelle Betreuung
Unmittelbare Anwendung des Gelernten mittels Transferleistungen
Abschluss mit Zertifikat einer eidg. akkreditierten Fachhochschule
CAS Baustein für EMBA/MBA Abschluss

Fakten und Zahlen

Abschluss	DAS FH in Bankmanagement
ECTS-Punkte	30
Dauer	12 Monate, Start Oktober
Präsenz	2-3 Tage pro Monat (Do-Sa oder Fr-Sa)
Aufwand	12-16 Stunden pro Woche
Kosten	CHF 17'200
Ort	Zürich-Oerlikon

Typische Studierende dieses Lehrgangs ...

- ...verantworten Führungs-, Fachführungs- und/oder Projektleitungsaufgaben in verschiedensten Funktionen einer Bank (Bankrat, Geschäftsleitungsmitglieder, Team- oder Filialleiter, Vertrieb, Produktmanagement, Operations) oder arbeiten als Strategie- oder IT-Berater.
- ...möchten ein integriertes Verständnis für alle relevanten Aspekte erfolgreicher Banksteuerung und der zeitgemässen Vertriebssteuerung inkl. Marketing einer Bank entwickeln - und so die eigene Wirkung und Karriere durch den Aus-/Aufbau der relevanten Fach- und Führungskompetenzen fördern.
- verfügen über relevante Berufserfahrung, sowie einen Abschluss an einer Hochschule oder höheren Fachschule. Zulassung ohne Hochschulabschluss ist aufgrund einer qualifizierten Berufskarriere möglich. 'sur dossier'
- empfinden den DAS-Studiengang als «Sehr praxisbezogen und positiv anstrengend mit sehr starken Referierenden.» oder «Genau so sollte Unterricht sein: Viele neue Inputs, von der strategischen bis zu operativen Ebene!»

Übersicht Module

Gesamtbankmanagement	<ul style="list-style-type: none">• Strategische Kerntrends (Digitalisierung, Blockchain)• Strategie und Geschäftsmodelle im digitalen Zeitalter• Prozessmanagement• IT-Management• Finanzielle Führung einer Bank• Asset- & Liability-Management von Banken• Controlling im Banking• Regulatorische Anforderungen• Risikomanagement
Beratung & Vertrieb	<ul style="list-style-type: none">• Vertriebsmanagement• Wertschöpfung im Vertrieb• Kontaktsituationen gestalten• Führung der Marktbearbeitung• Beratungs- und Prozessqualität• Geschäftsstellenformate• Rolle und Führung von Contact Centern• Praktische Fallstudien
Marketing & Produktmanagement	<ul style="list-style-type: none">• Branding• Marktstrategien• Marktforschung• Produktmanagement (Anlagen und Finanzierung)• Preisfindung und Produktbündel• Distribution• E-Kanäle aus Kundenoptik• Praktische Fallstudien
Selbstkompetenz und Leadership	<ul style="list-style-type: none">• Digitale Kompetenzen• Organisationsentwicklung im digitalen Zeitalter• Gruppendynamik, Teamführung und Gruppenstrukturen im digitalen Zeitalter• Selbstmanagement im digitalen Zeitalter• Erfolgreiches Transformationsmanagement
Operations Management	<ul style="list-style-type: none">• Aufbaustruktur, Kernprozesse, Trends und Entwicklungen im Gebiet Operations• Zahlungsverkehr Schweiz/Ausland, Wertschriftenabwicklung• Bank IT aus Operations Sicht• Führung und Steuerung von Operations,• Strategieansätze im Back Office im internationalen Umfeld,• Praktische Fallstudien

Fachliche Leitung

Bernhard Koye ist ein Pionier in der Analyse der Auswirkungen der Digitalisierung auf Geschäftsmodelle der Finanzindustrie. Seine Dissertation wurde u.a. von der NZZ empfohlen. Die Forschung am von ihm geleiteten Schweizerischen Institut für Finanzausbildung (SIF) untersucht praxisrelevante Aspekte der Zukunftsfähigkeit von Banken. Sein praktischer Erfahrungshintergrund umfasst u.a. Erfahrungen als Key Position Holder einer Grossbank im Bereich Marktstrategie & -entwicklung (Strategie, Design Thinking), als Strategie- und Transformationsberater u.a. auf Grossprojekten bei börsenkotierten Firmen, als Managementcoach, als Trainer im Spitzensport und nicht zuletzt als Kundenberater einer Bank zu Beginn seiner Berufskarriere.

Leitung und Beratung

Prof. Dr. Bernhard Koye
Studiengangsleiter

E-Mail: bernhard.koye@kalaidos-fh.ch
Tel: +41 44 200 1993

Kalaidos Fachhochschule Schweiz
Institut SIF
Jungholzstrasse 43, CH-8050 Zürich
www.kalaidos-fh.ch

