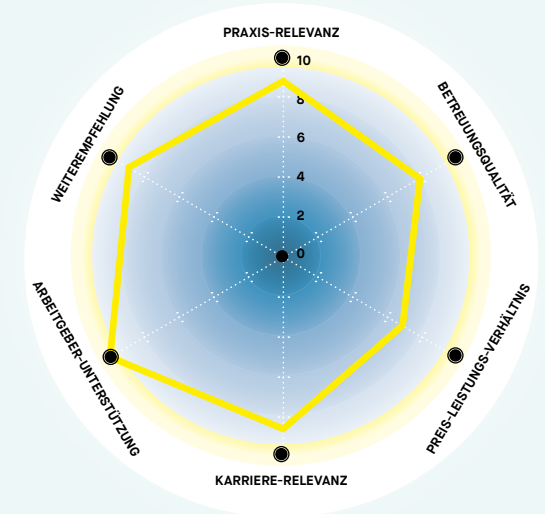




«Wenn der Wind der Veränderung weht, bauen die einen Mauern und die anderen Windmühlen.»  
Chinesisches Sprichwort

PROFESSIONAL EXCELLENCE



Ausbildung DAS Bankmanagement Kalaidos

# Den digitalen Wandel verstehen

Marc Ruch, Leiter Anlage- und Finanzberatung bei Raiffeisen, hat im Kurs DAS Bankmanagement die richtigen Hebel kennengelernt, um das bestehende Geschäftsmodell im digitalen Wandel transformieren zu können.

Von Madeleine Stäubli-Roduner



## Marc Ruch

**Arbeitsspezifisches Motto:** Wer nicht mit der Zeit geht, der muss ... mit der Zeit gehen.

**Vorbild:** Jean-Claude Biver

**Alter:** 31

**Aktuelle Funktion:** Leiter Anlage- und Finanzberatung (Mitglied der Bankleitung)

**Ausbildung:** Dipl. Bankwirtschafter HF (AKAD), DAS FH in Bankmanagement (Kalaidos) und jetzt am MAS FH in Bankmanagement (Kalaidos)

**Fachgebiete (in aktueller Tätigkeit):** Anlagen, Vorsorge, Pension, Nachlass und Steuern

## Die Ausbildung DAS Bankmanagement Kalaidos

Das DAS Bankmanagement ist als zweisemestriger Lehrgang unterteilt in Präsenzunterricht mit zwei- bis dreitägigen Blöcken und On-the-job-Anwendung sowie in Selbstlernstudium. Der Aufwand beträgt 12 bis 16 Stunden pro Woche.

WWW.KALAIIDOS-FH.CH/DE-CH/SIF/BANKING/DAS\_IN\_BANKING\_UND\_FINANCE

Für finanzielle Träume und Ziele Lösungen für die Kunden auszuarbeiten, damit diese Klarheit und Sicherheit haben, ist eine Aufgabe, die Marc Ruch in seiner täglichen Arbeit fasziniert. Als Leiter Anlage- und Finanzberatung bei Raiffeisen Flawil-Degersheim-Mogelsberg-Oberuzwil ist er sehr vielseitig unterwegs, denn: «In jedem Lebensabschnitt gibt es neue Ansprüche und Bedürfnisse, und so bringt jeder Tag und jeder Kunde wieder neue Herausforderungen», sagt er. Der diplomierte Bankwirtschafter HF (AKAD) wollte vor einigen Jahren den Schritt vom Offshore- ins Onshore-Banking meistern, und die Raiffeisen als führende Schweizer Retailbank hat ihn als Arbeitgeber am meisten überzeugt.

### Vorbereitung für höhere Managementaufgaben

Um seine Fach- und Managementkompetenzen zu erhöhen, wählte Marc Ruch als Weiterbildung DAS Bankmanagement bei der Kalaidos. Er stellte für sich das modular aufgebaute Studium individuell zusammen und konnte zu 100 Prozent berufstätig bleiben. Die Studienzeit ist zweigeteilt: 30 Prozent findet in Form von Präsenzunterricht statt, die restlichen 70 Prozent bestehen aus individuellen Praxisprojekten, Gruppenarbeiten und Selbststudium und werden zuhause bewältigt. Dank der kompetenten Referenten mit relevanter Praxiserfahrung sei ein hoher Pra-

xistransfer möglich, sagt Marc Ruch und fügt an: «Im Lehrgang entwickeln die Studierenden ihre Fach- und Managementkompetenzen, um einerseits ihren aktuellen Verantwortungsbereich im Banking erfolgreicher führen zu können und sich andererseits auf höhere Managementaufgaben vorbereiten zu können.» Eine Rückmeldung von anderer Seite bringt er auch ein: «Genau so sollte Unterricht sein: viele neue Inputs, von der strategischen bis zur operativen Ebene.»

### Vertriebsstrategien Kanäle

Im DAS-Studiengang werden Fachwissen und aktuelle Trends zusammen mit Experten und Referenten für bestehende Geschäftsmodelle durchleuchtet. Die Module behandeln unterschiedlichste Bereiche: Marketing und Produktmanagement, Beratung und Vertrieb, Gesamtbankmanagement, Leadership, Operations Management und Digital Banking. Generell thematisiert der Kurs Führungs-, Fachführungs- und Projektleitungsaufgaben für unteres und mittleres Kader, welches den Schritt ins obere Kader meistern möchte. Vorausgesetzt werden eine Führungs- oder Fachaufgabe in einem Finanzinstitut mit relevanter Berufserfahrung sowie ein Abschluss an einer Hochschule oder höheren Fachschule. Den Nutzen des Studiengangs schätzt Marc Ruch hoch ein. Er liege darin,

«den digitalen Wandel mit den aktuellen Trends zu verstehen und die richtigen Hebel sowie Massnahmen für die Transformation des bestehenden Geschäftsmodells seiner Bank zu lernen». Hat er auch Verbesserungspotenzial geortet? Ja, Ruch schlägt vor, Module, welche man einsehen könne, auch via Webstream anzubieten. Insgesamt äussert er sich sehr zufrieden mit der Anwendbarkeit der Studieninhalte in seiner aktuellen Tätigkeit. «Aufgrund der sich ändernden Kundenbedürfnisse für Finanzdienstleistungen bin ich nun in der Lage, Vertriebsstrategien über alle Kommunikationskanäle auszuarbeiten.» Der hohe Praxisbezug ermögliche es ihm, das Gelernte gleich eins zu eins im Alltag anzuwenden.

Per Ende Jahr wird Marc Ruch vom Mitglied des Kaders zum Geschäftsleitungsmitglied befördert. Bereits hat er den nächstfolgenden Kurs angepackt, den MAS Bankmanagement. Auch hier hat er das Studium mit einzelnen Themen-Bausteinen individuell zusammengestellt und über den gewünschten Zeithorizont verteilt. Und was sind dann seine weiteren beruflichen Ambitionen? «Ich möchte weiterhin in einer operativen Führungsfunktion tätig sein, in welcher ich die Transformation eines Bankinstituts und von dessen Organisation durch den digitalen Wandel begleiten und unterstützen kann.»