

Executive Master of Business Administration FH (EMBA FH) Vertiefung **Marketing und Vertrieb von Banken**

Hervorragende Perspektiven für Ihre Karriere



Kontinuierliche Weiterbildung wird in der heutigen Wirtschaft immer bedeutsamer. Die Schweizer Finanzbranche durchläuft den lange antizipierten tiefgreifenden Wandel. Die Geschäftsmodelle und Beratungsdienstleistungen werden auch von den Firmenkunden kritisch hinterfragt. Margen fallen, Cost-Income-Ratios steigen. Digitalisierung und Industrialisierung sind Pflicht. Die Fähigkeit, echten – auch aus Kundensicht so empfundenen – Mehrwert zu schaffen, wird zentral. Die oben skizzierten Aspekte bedeuten strukturell, dass die hierarchischen Geschäftsmodelle entschlackt werden und unter Nutzung der Effizienzpotenziale prozessoraler und agiler ausgerichtet werden. Herausragende Fachkompetenz ist die Eintrittskarte, aber die Anforderungen an die Fach- und Führungskräfte in Bezug auf Selbststeuerungs-, Koordinations- und Kooperationskompetenz gehen weit über das Fachliche hinaus. Einfluss wird immer mehr abhängig von der eigenen Fähigkeit, in seiner jeweiligen Rolle unternehmerisch echten Mehrwert zu schaffen.

Weiterbildung ist nur dann zielführend, wenn sie die relevanten Kompetenzen zum Umgang mit diesen Herausforderungen vermittelt, sich dabei bedarfsorientiert und flexibel an den individuellen Bedürfnissen orientiert und sowohl den aktuellen Wissensstand als auch die beruflichen Ziele berücksichtigt. Die Kalaidos Fachhochschule ist die Hochschule für Berufstätige und bietet für Ihren EMBA-Abschluss eine grössere Vielfalt an Bausteinen als alle anderen Hochschulen der Schweiz. Wir verfolgen den Ansatz einer ganzheitlichen Kompetenzorientierung: Neben der Weiterbildung in den Fachkompetenzen erhalten Sie die Gelegenheit, auch Ihre Methoden- und Sozialkompetenzen zu vertiefen.

Unsere Programme richten sich an Berufstätige, die sich weiterbilden wollen, um nicht stehen zu bleiben. Deshalb sind die Bausteine des Studiums so konzipiert, dass berufliche Verpflichtungen nicht eingeschränkt oder aufgegeben werden müssen. Kompromisslose Praxisorientierung ist bei allen Kursen unser Credo. Für die praxisrelevante Umsetzung sorgen unsere Dozierenden: Sie nehmen in der Berufswelt bedeutende Rollen ein und werden von uns aufgrund ihrer akademischen Exzellenz und ihrer praktischen Erfahrung ausgesucht. Von diesen herausragenden Qualitäten profitieren unsere Teilnehmenden ganz besonders. Nach Abschluss des EMBA-Studiums werden die Absolvierenden als Mitglieder in unsere Alumni-Organisation aufgenommen und bleiben so mit den Ehemaligen verbunden – ein ausgezeichnetes Karriere-Netzwerk, das ein Leben lang hält.

Welche Schritte Sie für eine Aufnahme durchlaufen müssen, erfahren Sie auf den folgenden Seiten. Nutzen Sie Ihre Chance, Teil eines Netzwerks von über 9'800 erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen zu werden und bald auch Ihr EMBA-Diplom in den Händen zu halten!



René Weber
Rektor
Kalaidos Fachhochschule Wirtschaft



Prof. Dr. Bernhard Koye
Leiter Schweizerisches Institut
für Finanzausbildung (SIF)
Kalaidos Fachhochschule

EMBA FH mit Vertiefung in Marketing und Vertrieb von Banken

Teilnehmende dieses EMBA wollen primär die Kompetenz erlangen, im zunehmenden Wettbewerb im digitalen Zeitalter die relevanten Erfolgsfaktoren in den Bereichen Marketing, Produktmanagement und Vertrieb einer Bank zu verstehen. Sie entwickeln anhand von konzeptionellen Best-Practises und Praxisbeispielen ein klares Verständnis für die Begriffe Kundenzentrierung, Branding, Marketing, Produktmanagement, Filialgestaltung und Multikanalmanagement, Pricing u.v.m. Durch Case Studies entwickeln oder vertiefen sie darüber hinaus ihre Kompetenz, verschiedenste funktionsrelevante Wissensdimensionen in diesen Themengebieten wirkungsvoll zu vernetzen. Sie sind so in der Lage, nachhaltige Wirkung für ihre erfolgreiche Führungs- und Projektstätigkeit im Banking zu erzielen.

Erwerben Sie Know-how in den folgenden Kerngebieten: Sie kennen ...

- die Kernherausforderungen in den Bereichen Marketing und Produktmanagement (Kundenzentrierung, Branding, Marktstrategien, Marktforschung, Produktmanagement (Anlagen und Finanzierung), Preisfindung und Produktbündel, Distribution, E-Kanäle) aus Kundenoptik;
- die Kernherausforderungen in den Bereichen Beratung und Vertrieb (Vertriebsmanagement, Wertschöpfung im Vertrieb, Kontaktsituationen gestalten, Führung der Marktbearbeitung, Beratungs- und Prozessqualität, Geschäftsstellenformate, Rolle und Führung von Contact Centern).

Typische Studierende dieses Lehrgangs ...

- verfügen über mehrere Jahre relevante Berufserfahrung im Banking.
- sind mit einer Führungs-, Stabs-, Kunden- oder Projektverantwortung z.B. in den Bereichen Kundenberatung, Vertrieb, Sales Management, Produktmanagement oder Marketing betraut.
- möchten sich für ihre Tätigkeit die Best Practises in den Themen dieses CAS aneignen und so ihre Wirkung in der eigenen Bank vergrössern.
- verfügen über einen Abschluss an einer Hochschule oder höheren Fachschule. Zulassung ohne Hochschulabschluss ist „sur Dossier“ aufgrund einer qualifizierten Berufskarriere möglich.

Methodik

- 30 % der Studienzeit findet in Form von Präsenzunterricht statt. Die restlichen 70 % bestehen aus individuellen Praxisprojekten, Gruppenarbeiten und Selbststudium und werden von den Studierenden zuhause bewältigt. Die Präsenzblöcke werden in Zürich-Oerlikon am Campus der eidgenössisch akkreditierten und beaufsichtigten Kalaidos Fachhochschule durchgeführt.
- **Individuelle Standortbestimmung:** Vor Studienstart wird in einem Coachinggespräch das Know-how der Teilnehmerin/des Teilnehmers in allen Themenfeldern besprochen und ein individuelles Vorbereitungsprogramm abgeleitet.
- **Unterricht als Trainingscamp:** Neben Fachinputs und Austausch zwischen den Teilnehmenden schaffen „Flugsimulator-Situationen“ einen direkten Transfervorteil. Theorie steht stets im Dienst der Praxisanwendung; Konzeptverständnis wird ebenso ermöglicht wie Anwendbarkeit „on the job“.
- **Coaching:** Die Dozierenden fungieren während der gesamten Ausbildungszeit als Coach und stehen an den Wegkreuzungen stets zur Verfügung.
- **Leistungsmessung und Bewertung:** Die Leistungsmessung wird durch Fallstudien aus der Praxis und einem simulierten Beratungsgespräch auf den Praxistransfer ausgerichtet.

Schritt 1: Prüfen Sie, ob Sie die Zulassungsvoraussetzungen erfüllen

Mindestalter	30 Jahre
Berufserfahrung	mind. 5 Jahre
Leitungserfahrung	mind. 3 Jahre
Einschlägige Praxiserfahrung	erforderlich

- Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse erforderlich
- Anrechnung von ECTS anderer Hochschulen ab CAS-Stufe möglich
- Anrechnung von ECTS aus Bachelorprogrammen nicht möglich
- Einstieg direkt im Anschluss an ein Bachelorstudium nicht möglich
- Sur-Dossier-Aufnahme möglich

Fehlen Ihnen erforderliche Zulassungsvoraussetzungen für den EMBA, erfüllen Sie eventuell die Kriterien eines MBA oder MAS.

Schritt 2: Überlegen Sie, welche Bausteine Sie wählen möchten



Bei uns gehen Sie nicht erst am Ende des Studiums mit einem Diplom nach Hause. Sie erhalten nach jedem absolvierten CAS-Baustein ein CAS-Hochschulzertifikat mit dem Titel des Bausteins.

Ihr Pflicht-Baustein



Wahlpflicht-Bausteine: wählen Sie aus dieser Gruppe 1 oder 2 Bausteine



Wahl-Bausteine: wählen Sie aus dieser Gruppe 0 oder 1 Baustein



Schritt 3: Kommen Sie zu einem unserer Informationsanlässe oder zu einem Beratungsgespräch

Sie wollen uns kennenlernen? Sie haben Fragen zum Ablauf oder den Inhalten? Sie sind unsicher, ob das Studium speziell für Sie geeignet ist?

Zögern Sie nicht, Ihre Fragen an unseren Studiengangleiter Prof. Dr. Bernhard Koye zu richten (bernhard.koye@kalaidos-fh.ch) oder unter 044 200 19 46 einen kostenlosen und unverbindlichen Beratungstermin zu vereinbaren. Auch bei einem unserer Informationsanlässe sind Sie ein gern gesehener Gast (weitere Informationen unter www.kalaidos-fh.ch/SIF). Die Wahl der Bausteine sollte unbedingt entsprechend Ihrer Erfahrung, Ihrer Position und Ihrer weiteren Karriereplanung erfolgen. Zwar können Sie während des Studiums ggf. noch Bausteine wechseln, doch sollte schon bei der Planung die Perspektive deutlich erkennbar sein. Wir beraten Sie gerne!

Schritt 4: Senden Sie uns Ihre Unterlagen zur kostenlosen Prüfung einer Zulassung

Wir beraten und coachen die Interessenten massgeschneidert. Für eine unverbindliche und selbstverständlich kostenfreie Zulassungsprüfung senden Sie bitte folgende Unterlagen an manuela.panzer@kalaidos-fh.ch.

- Lebenslauf
- Kopien der relevanten Abschlüsse
- Letztes Arbeitszeugnis (kann auch nachgereicht werden)
- Angabe, welche CAS-Bausteine und Vertiefung Sie wählen möchten

Gerne sprechen wir nach Erhalt der Unterlagen mit Ihnen, um eine passgenaue Ausbildung zu eruieren. Anschliessend prüft die Prüfungskommission Ihren Antrag.

Schritt 5: Melden Sie sich an

Nach Ihrer Zulassung kann der letzte Schritt erfolgen: Ihre Online-Anmeldung zum Studium (www.kalaidos-fh.ch/de-CH/SIF/Banking). Nach der erfolgreichen Registrierung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung. Gerne reservieren wir Ihnen bei Zulassung einen Platz bis einen Monat vor Studienstart.



Typische Dozierende ...

Peter Bauer, Kalaidos Fachhochschule
Christoph Bugnon, CEO, Nidwaldner Kantonalbank
Jan Engelke, CEO, Simon Kucher & Partner Zürich
Urs Fazis, Partner, Am Puls
Christian Gehri, Geschäftsführer, Gehri & Partner
Pascal Geissbühler, Partner, The Branders
Dieter Goerdten, Partner, Goerdten & Partner
Michael Hartmann, Leiter Vertrieb, My Moneypark
Aldo Kopp, Filialleiter, Raiffeisen Uzwil
Stefan Rüesch, Leiter Digitales Banking, ti & m
Fabienne Schindler, Leiterin Produktmanagement, Basellandschaftliche Kantonalbank
Roger Siegrist, UBS AG

Fakten und Zahlen zur Kalaidos Fachhochschule Schweiz

Eidgenössisch akkreditierte und beaufsichtigte Fachhochschule mit den Departementen Wirtschaft, Recht, Gesundheit und Musik
2'700 Studierende und über 9'800 Absolventinnen und Absolventen
Über 600 berufstätige und erfahrene Dozierende
Kernkompetenz: Flexible, berufsbegleitende Studienangebote, die eine Kombination von Beruf, Familie und Freizeit ermöglichen
Bachelor- und Master-Studiengänge in Wirtschaft: Allg. BWL, Wirtschaftspsychologie, Leadership & HR, Accounting & Controlling, Steuerwesen, Banking & Finance, Treuhand & Unternehmensberatung, Wirtschaftsinformatik, International Management
Fachhochschule mit privater Trägerschaft: unternehmerisch, praxisorientiert, flexibel

Wir haben bereits viele erfolgreiche Ehemalige, auf die wir stolz sind



Béatrice Sidler-Gisler
GL-Mitglied, Obwaldner Kantonalbank

„Neben den Banking-Fachthemen wird im MAS Banking & Finance grossen Wert auch auf Selbst- und Methodenkompetenz gelegt, was aus meiner Sicht echter USP dieses Lehrgangs ist und für die Wirtschaft immer wichtiger wird.“



Olivier Penneveyre
Filialleiter, Zürcher Kantonalbank

„Die Kalaidos wurde mir von Bekannten wegen des hohen Praxisbezugs empfohlen. Heute kann ich das nur bestätigen. Eine der herausragenden Qualitäten ist das Engagement der Dozenten.“

Leitung und Beratung

Prof. Dr. Bernhard Koye
Studiengangleiter

E-Mail: bernhard.koye@kalaidos-fh.ch
Tel: +41 44 200 19 93

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