



«Gib jedem Tag die Chance, der Schönste deines Lebens zu werden.»
Mark Twain

Breites Set an Management-Skills

Thomas Weckemann, Leiter eines Private-Banking-Teams bei der Zürcher Kantonalbank, hat sich mit dem Executive MBA an der Universität Zürich managementspezifisches Know-how und effizienzsteigernde Methoden angeeignet.

Von Madeleine Stäubli-Roduner



Thomas Weckemann

Alter 46

Vorbild Leonardo da Vinci – ein äusserst kreativer Geist und Generalist

Funktion Leiter eines Private-Banking-Teams bei der Zürcher Kantonalbank

Ausbildung Banklehre (SBG), Betriebsökonom FH, Chartered Financial Analyst, Chartered Alternative Investment Analyst, Executive MBA Universität Zürich

Fachgebiete Vermögensverwaltung, Finanzierung von Wohneigentum sowie Beratung in Vorsorge, Nachfolge und Steuerthemen

EMBA an der Uni Zürich

Das Executive MBA an der Uni Zürich richtet sich an höhere Führungskräfte aus Wirtschaft, Politik und Verwaltung und bietet eine interdisziplinäre Management-Weiterbildung nach modernsten Ansätzen. Sie besteht aus Basis-, Kern- und Diplomprogramm und beinhaltet im Wesentlichen die Oberthemen Wertvorstellungen, Umwelt und Unternehmen.

WWW.EMBA.UZH.CH

Den Gedanken, ein MBA-Programm zu absolvieren, hat Thomas Weckemann schon mehrere Jahre mit sich herumgetragen. Die Zürcher Kantonalbank unterstützte sein Ansinnen und überliess ihm auch die Wahl eines geeigneten Programms. Mit dem Executive MBA an der Uni Zürich absolvierte Weckemann eine intensive Schulung, die ihn befähigt, seinen Berufsalltag besser organisieren zu können als zuvor.

Als Leiter eines Private-Banking-Teams im Zürcher Oberland obliegen Weckemann vielseitige Aufgaben. Zu seinem Verantwortungsbereich gehört neben den eigentlichen Führungsaufgaben auch das Vertriebsprozess-Management. Eine wichtige Stellung nimmt die Kundenberatung ein, die Fragen rund um Vermögensverwaltung, Finanzierungen von Wohneigentum, Finanzplanung, Steuern und Vorsorgethemen umfasst. Als Generalist schätzt der Betriebsökonom und Finanzanalyst die Vielfältigkeit seiner Tätigkeit und seinen grossen Freiraum. «Der tägliche Kontakt mit Kunden ist für mich etwas vom Wichtigsten, und ich freue mich, wenn der Kunde nach einem Beratungsgespräch zufrieden nach Hause geht», sagt Weckemann. «Ganz generell schätze ich den Kontakt zu Menschen.» Für eine Führungsperson sei dies eine unabdingbare Voraussetzung.

Nach je sieben Jahren in der Vermögensverwaltung einer Privatbank und im Asset Management bei der Zürcher Kantonalbank, zuletzt als Leiter Multi Asset Solutions, hatte Weckemann nach einer neuen Herausforderung gesucht. «Als sich im Jahr 2015 die Chance ergab, innerhalb der Zürcher Kantonalbank eine verantwortungsvolle Funktion an der Kundenfront mit eigener Budget-Verantwortung zu übernehmen, packte ich sie», blickt er zurück. Auch zuvor hatte er sich stetig weitergebildet: Nach der KV-Lehre bei der damaligen Schweizerischen Bankgesellschaft studierte er Betriebsökonomie an der Fachhochschule, liess sich zum Analysten ausbilden und mit Zertifikatskursen in Corporate Finance sowie im Immobilienbereich weiter schulern.

Gutes Zeitmanagement unentbehrlich

Bei der Wahl des geeigneten MBA-Programms zögerte der 46-Jährige nicht lange: «Als Familienmensch war mir schnell klar, dass für mich kein Programm in Frage kam, bei welchem ich längere Abwesenheiten in Kauf nehmen musste.» Daher zog er das Executive MBA an der Uni Zürich schnell in die engere Wahl, zumal auch zwei ihm bekannte Absolventen das Programm empfahlen. Die Wahl war richtig: «Ein EMBA vermittelt nicht nur Theorie, sondern auch den Bezug zur Praxis», sagt er. Besonders wertvoll

INSIGHT

KOOPERATION BEI DER KUNDENBERATER-ZERTIFIZIERUNG BILDUNGSINSTITUTE VEREINT



Die Partnerschaft der Anbieter ermöglicht eine qualitativ hochwertige Schulung.

Drei führende Bildungsinstitute – Swiss Finance Institute, Universität Zürich, CYP Association – haben sich zusammengeschlossen und lancieren eine gemeinsame und umfassende Lösung für die Zertifizierung von Kundenberatern. Gemeinsam bieten sie die «Swiss Association for Quality (SAQ) Kundenberater-Zertifizierung Bank nach ISO Standard 17024» an. Ihre Partnerschaft ermöglicht eine

qualitativ hochstehende Ausbildung, Prüfung und Zertifizierung der Kundenberater in den Bereichen Retail und Corporate Banking sowie Wealth Management auf dem Swiss Banking-School-Certification-Portal. Die Ausbildung ist vollständig modularisiert und auf die im Assessment identifizierten Bedürfnisse zugeschnitten. Dies bietet für Banken eine Vielfalt an Möglichkeiten, unternehmensspezifische Schulungen auf demselben Portal gleichzeitig zu implementieren. Massgeschneiderte Lehrgänge werden im digitalen Training-House der Anbieter entwickelt. Die Bildungsinstitute arbeiten mit modernsten Plattformen und Lernmethoden. Die Fortschritte und das Erreichen der Lernziele werden gemäss den regulatorischen und institutionellen Vorgaben sichergestellt. Das Angebot ist in vier Sprachen ab Herbst 2016 verfügbar. (rod)

UMFRAGE UNTER FINANZANALYSTEN

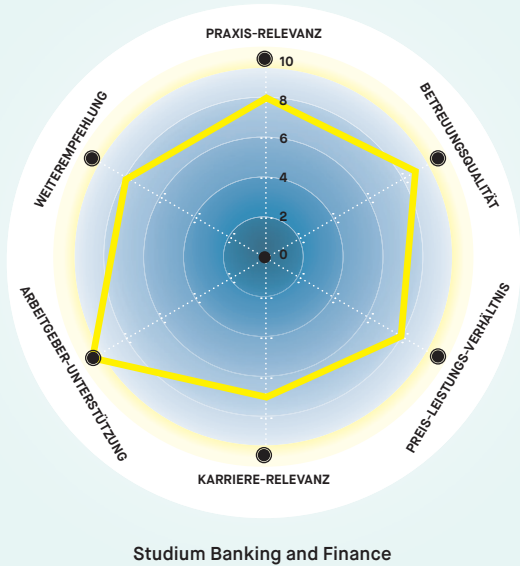
SCHWEIZER MÖGEN FINTECH

Schweizer Finanzanalysten zeigen sich deutlich überzeugter von Fintech-Innovationen als ihre internationalen Kollegen. Dies ergab eine Umfrage von CFA Institute, der weltweiten Vereinigung von Investmentprofis. Über 80 Prozent der Schweizer Befragten erwarten, dass Robo-Advisors das Massengeschäft umkrempeln werden. Zudem zeigen sich die Schweizer Finanzexperten im internationalen Vergleich besonders von der Blockchain-Technologie begeistert. Weiter ergab die Umfrage, dass die Bedeutung von Crowdfunding und Marketplace Lending in einem Fünf-Jahres-Horizont eher abnehmen dürfte. 70 Prozent der Antwortenden denken, dass die breite Masse der vermögenden Anleger von der automatischen Finanzberatung positiv betroffen sein wird, dies dank tieferen

80%

ERWARTEN UMWÄLZUNGEN
DURCH ROBO-ADVISOR

Kosten, verbessertem Zugang zu Beratung sowie breiterem Produktangebot. In der Schweiz teilen sogar über 80 Prozent diese Ansicht. Je vermöglicher jemand ist, desto weniger wird er wohl gemäss der Umfrage von Robo-Advisors profitieren. 70 Prozent der Umfrageteilnehmer glauben, dass Kunden mit Vermögen von mehr als 30 Millionen Dollar (UHNWI) überhaupt nicht von der Roboterberatung tangiert werden. Mit gut 55 Prozent zeigen sich die Schweizer diesbezüglich deutlich skeptischer, sie erwarten, dass auch dieses Segment betroffen sein würde. (rod)



fand er, dass die Teilnehmer im Plenum häufig Beispiele aus ihrem Berufsleben einbrachten.

Zeitlich sei ein Executive MBA eine Zusatzbelastung, daher sei gutes Zeitmanagement gefragt. «Beruf, Privatleben und Ausbildung unter einen Hut zu bringen, ist nicht immer einfach», hält er fest. Wichtige Voraussetzungen seien neben dem Hochschulabschluss mehrjährige Management- und Führungserfahrung sowie bereits gute wirtschaftliche Grundkenntnisse. Für zentral hält Weckemann jedoch, «dass man gerne in Teams arbeitet, denn ein EMBA lebt insbesondere auch vom Austausch zwischen den Teilnehmern».

Der Effort hat sich für den Teamleiter gelohnt: «Ich bin vor allem effizienter geworden und auch besser organisiert.» Mit betriebswirtschaftlichen Themen sei er als Bankmitarbeiter schon sehr vertraut gewesen, dank dem EMBA verfüge er nun zusätzlich über ein breites Set an Management-Skills, die ihn befähigten, tägliche Problemstellungen besser meistern zu können. Entsprechend hat er die Module besonders geschätzt, die sich mit allgemeinen Fragen des Managements befassten. Diese seien «für sämtliche Führungskräfte ein Gewinn», da sie breit genug aufgebaut seien, um für diverse Funktionen innerhalb eines Finanzinstituts wertvoll zu sein. Hervorheben möchte er zudem die Module «Intercultural Management» und «Systemtheorie», die es ihm besonders angetan haben.

Mit diesen wichtigen zusätzlichen Kompetenzen will Weckemann nun weitere Führungserfahrung sammeln und sein Know-how im «klassischen Banking» vertiefen. Hat er weiterführende Ambitionen? Derzeit sei er mit seiner Tätigkeit zufrieden, jedoch steht für ihn fest: «Die Ausbildung und das Wissen ist sicher hilfreich, wenn die Chance kommen sollte, nochmals einen grösseren Führungsbereich zu leiten.»