

Medienmitteilung der BLKB

## **BLKB verstärkt Beratung, vereinfacht Verarbeitung und schafft Raum für weiteres Wachstum**

Liestal, 15. Januar 2020

**Die BLKB will die Beratungsqualität und -intensität erhöhen. Um ihre Kundenberatenden besser zu unterstützen, baut sie die Einheit «Sales Mid-Office» mit neuen Berufsbildern auf. Gleichzeitig vereinfacht sie ihre Verarbeitungsprozesse. Damit schafft die Bank Raum für das weitere Wachstum ihres Geschäftsvolumens.**

Die Strategie der BLKB stellt die Beratung ins Zentrum. Damit will sich die Bank von der Konkurrenz abheben und baut deshalb ihre Beratungsdienstleistungen laufend aus. In diesem Zusammenhang werden auch alle Kundenberaterinnen und Kundenberater zu Finanzberatenden und -planern ausgebildet. Damit diese ihre Fähigkeiten und Kenntnisse noch gezielter anwenden können, brauchen sie mehr Zeit für Beratung und Kundenkontakte. Sie sollen dabei besser unterstützt und von administrativen Aufgaben entlastet werden. Um das zu ermöglichen, will die BLKB ihre jetzigen Verarbeitungsprozesse effizienter gestalten. Diese Abläufe sind zum Teil noch mit manueller Arbeit verbunden und involvieren mehrere Organisationseinheiten. Die verschiedenen Prozessschritte werden über die nächsten Monate vereinfacht und, wo sinnvoll, automatisiert.

Das notwendige Know-how und die damit verbundenen Ressourcen sowie Verantwortlichkeiten werden in einer neu geschaffenen Einheit «Sales Mid-Office» gebündelt. Es werden Mitarbeitende aus bestehenden Bereichen, insbesondere Abwicklung und Frontsupport, schrittweise in diese Einheit wechseln. Gleichzeitig wird ein internes Projekt lanciert, welches in den nächsten Monaten die Massnahmen zur Optimierung der Prozesse ausarbeitet.

Im Rahmen dieser Massnahmen entstehen im «Sales Mid-Office» neue Berufsbilder. Diese umfassen direkte Ansprechpersonen für Kundenberatende, verarbeitende Wissensträger sowie Spezialistinnen und Spezialisten für die Automatisierung. Es wird gleichzeitig bestehende Berufsbilder geben, die künftig nicht mehr benötigt werden. Diese Veränderung wird über die normale Fluktuation und die Weiterentwicklung von Mitarbeitenden in das neue «Sales Mid-Office» aufgefangen werden. Die BLKB geht von einem weiteren Wachstum ihres Geschäftsvolumens aus und ist deshalb zuversichtlich, dass keine Stellen abgebaut werden. Die Mitarbeitenden werden in die Gestaltung der neuen Einheit und die Ausarbeitung der neuen Berufsbilder miteinbezogen.

Für den Bankrat ist das Vorhaben ein zentrales strategisches Ziel. Er setzt mit diesem Bekenntnis ein starkes Zeichen für eine moderne BLKB, die sich aktiv für die Zukunft fit macht und dank einer einfachen und schlanken Organisation schnell agieren kann.

Christoph Schär, Chief Digital Officer und Mitglied der Geschäftsleitung, sagt: «Mit den Massnahmen schaffen wir für unsere Kundenberatenden noch mehr Zeit für den Dialog mit unserer Kundschaft. Damit uns das gelingt, optimieren wir unsere internen Abläufe und werden dabei auch neuste Technologien nutzen. Es ist uns wichtig, dass wir alle Mitarbeitenden auf diese Reise mitnehmen. Wir unterstützen sie bei der Weiterbildung und Kompetenzerweiterung.»

Die neue Einheit wird im Rahmen des oben genannten Projektes gestaltet und voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte 2020 operativ.

Für Rückfragen:

Monika Dunant, Telefon +41 61 925 93 32; E-Mail: [medien@blkb.ch](mailto:medien@blkb.ch)

Alle Informationen finden Sie auf [www.blkb.ch/medien](http://www.blkb.ch/medien).