Schwerpunkte.

Beste Fach- und Führungskräfte.

Mitarbeiterentwicklung für Einsteiger und Erfahrene.

BANK-now engagiert sich stark für junge Mitarbeitende und verfolgt das Ziel, den Führungskräften von morgen ihr Geschäft von der Pike auf näherzubringen. So können die besten Nachfolgeregelungen gefunden, Ideen generiert und neuer Schwung und Innovationsgeist zu BANK-now gebracht werden. BANK-now bietet derzeit Entwicklungsprogramme für Lehrlinge und Hochschulabsolventinnen und -absolventen sowie Praktika für Studierende an.

Auch für erfahrene Mitarbeitende bietet BANK-now diverse Ausbildungsprogramme an mit dem Ziel, Kompetenzen weiter auszubauen und so die externe und die interne Kundenzufriedenheit weiter zu steigern. Hervorzuheben sind insbesondere die Ausbildungen im Verkauf Kreditfinanzierung. Neben der Ausbildung zum «Certified Client Advisor BANK-now» wird neu auch die Ausbildung zum «Certified Senior Client Advisor BANK-now» für erfahrene Kundenberaterinnen und -berater angeboten.

Des Weiteren besteht für erfahrene Mitarbeitende auch die Möglichkeit, mit finanzieller Unterstützung durch BANK-now externe, berufsbezogene Ausbildungen bei einer anerkannten Ausbildungsstätte zu absolvieren, beispielsweise das im Leasinggeschäft anerkannte Certificate of Advanced Studies (CAS) Leasing.

Prozessmanagement.

Neue Prozessmanagementplattform zur Erhöhung der Prozessqualität.

Die Ansprüche der Kunden an unsere Prozessqualität nehmen laufend zu. Ebenso die regulatorischen Vorgaben bezüglich der Prozessdokumentation. Beides verlangt nach einem noch effizienteren und noch effektiveren Prozessmanagement. Eine Prozessmanagementplattform muss heute End-to-End-Prozesse vollständig unterstützen und dabei die gesamte Customer Journey abbilden können. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, hat BANK-now eine neue, moderne und kostengünstige Prozessmanagementplattform zur Geschäftsprozessmodellierung in Betrieb genommen.

Die neue Plattform erlaubt es, die Arbeitsabläufe zu standardisieren, transparent darzustellen und direkt ausführbar zu machen. Damit können zukünftig Prozesse direkt automatisiert und dokumentiert werden. Des Weiteren hilft die neue Plattform, die Prozessorientierung weiter zu stärken und alle Tätigkeiten von BANK-now konsequent auf den Kunden auszurichten.

Mit der neuen Prozessmanagementplattform wurde die Infrastruktur von BANK-now weiterentwickelt und die Basis für die fortlaufende Prozessautomatisierung und -digitalisierung verbessert.

Risikomanagement.

Weiterentwicklung Risikomodelle Fahrzeugfinanzierung.

2018 hat BANK-now ihre Fähigkeiten zur Beurteilung von Vertriebspartnern wesentlich verbessert und die entsprechenden Prozesse effizienter gestaltet. Dank der Berücksichtigung des gesamten finanzierten Fahrzeugportfolios des jeweiligen Vertriebspartners erfolgt die Risikobemessung ganzheitlicher. Unser Vertriebspartner erhält dadurch neu mehr Flexibilität beim Angebot unserer Finanzdienstleistungen.

Ferner verwenden wir bei der Risikobemessung der Vertriebspartner zusätzliche Daten sowie ein neu entwickeltes Beurteilungsmodell. Dies erlaubt es uns, Spezifika der einzelnen Vertriebspartner zu berücksichtigen und den Analyseprozess dennoch zu verschlanken – ohne Verschlechterung unseres Risikoprofils.

Der reduzierte Aufwand für individuelle Analysen und die risikoorientierte Bewilligungspraxis ermöglichen in vielen Fällen einen rascheren Entscheidungsprozess. Dies ermöglicht es uns, zeitnah auf die Anliegen unserer Vertriebspartner einzugehen.

Sales-Prozess Fahrzeugfinanzierung.

Integration Fahrzeugfinanzierung in Verkaufsprozess.

Die Digitalisierung und die Optimierung von Geschäftsprozessen sind für unsere Partner zentral, um Kundenwünsche effizient und erfolgreich erfüllen zu können. Daher bietet BANK-now neu die Integration der Fahrzeugfinanzierung in den Verkaufsprozess an und hat diese bei ihrem langjährigen Partner Porsche bereits erfolgreich eingeführt. Diese Integration ermöglicht, dass der Fahrzeugverkauf im Porsche-Verkaufssystem direkt mit einem Leasingangebot kombiniert werden kann und der Finanzierungswunsch des Kunden nahtlos an BANK-now übermittelt wird.

Die dadurch beschleunigte Finanzierungsprüfung und die Eliminierung redundanter Datenerfassung erleichtern die Arbeit des Fahrzeugverkäufers. Die Weiterentwicklung des Verkaufsprozesses in der Fahrzeugfinanzierung unterstreicht damit die Wertschätzung für die Partner von BANK-now und den Anspruch, die führende Konsumkreditbank der Schweiz zu sein. Dass BANK-now 2018 bereits auf zehn Jahre erfolgreiche Zusammenarbeit mit Porsche zählen durfte, basiert auch auf stetigen Verbesserungen wie dieser Weiterentwicklung im Verkaufsprozess.

Infrastruktur.

Technische Erneuerung der Website von BANK-now.

Die Website von BANK-now ist einer der zentralen Kanäle, über die unsere Kundinnen und Kunden mit uns in Kontakt treten. Zum einen, um sich über BANK-now und das Consumer-Finance-Geschäft zu informieren, und zum anderen, um einen Kredit- oder Leasingantrag zu stellen.

Die technische Basis der Website war mehr als zehn Jahre alt und konnte sowohl die fachlichen als auch die technischen Ansprüche an eine moderne Internetpräsenz nur noch schwer abdecken. Um auch zukünftig unseren Kundinnen und Kunden einen optimalen Service über diesen Kontaktkanal bieten und die Verfügbarkeit wie auch die Sicherheit der Website gewährleisten zu können, hat BANK-now die technische Basis des Internetauftritts vollständig erneuert.

Die neue Website ist eine wertvolle Grundlage für die weiteren Entwicklungen in der Kundenansprache und der Digitalisierung und bietet gleichzeitig einen verbesserten Schutz der Privatsphäre unserer Kundinnen und Kunden.