

Modulhandbuch

für den

Studiengang Finanzwirtschaft,

Studienrichtung Versicherungsmanagement

an der

Berufsakademie Sachsen

Staatliche Studienakademie Dresden

Modulhandbuch im Studiengang

Finanzwirtschaft

für die

Studienrichtung
Versicherungsmanagement

an der

Berufsakademie Sachsen
Staatliche Studienakademie Dresden

Modulcode		2	V	M	-	M	A	T	H	1	-	1	0
	Standort (numerisch, entsprechend Statistik Kamenz)	3											
	Bezeichnung Studiengang (alphabetisch)		F	W									
	Kennzeichnung des Inhalts; maximal 5 Stellen				-	V	G	L	V	M			
	Empfohlene Semesterlage (1...6), bei Moduldauer von 2 Semestern wird das folgende Semester eingetragen										-	1	0

Inhaltsverzeichnis

Pflichtmodule im Studiengang Finanzwirtschaft	5
Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Marketing.....	6
Wirtschafts- und Finanzmathematik.....	10
Bürgerliches Recht (BGB).....	13
Finanzbuchführung.....	16
Bilanzierung und Steuern.....	19
Mikroökonomie.....	23
Statistik und Wahrscheinlichkeitsrechnung.....	27
Makroökonomie.....	30
Wirtschaftsrecht.....	33
Organisation und Personalmanagement.....	36
Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsethik.....	40
Pflichtmodule in der Studienrichtung Versicherungsmanagement	44
Grundlagen der Versicherungswirtschaft.....	45
Private Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung.....	49
Basic English for the Insurance Business.....	53
Dienstleistungsorientierte Wertschöpfungsmodelle.....	56
Finanzmanagement und Kostenrechnung.....	60
Persönliche Alters- und Risikovorsorge.....	64
Intermediate English for the Insurance Business.....	69
Gewerbliche Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung und Betriebliche Altersversorgung.....	72
Datenverwaltungssysteme.....	77
Unternehmensführung und Controlling.....	80
Pflichtmodule in der Vertiefungsrichtung Versicherungsvertrieb und Finanzberatung	84
Strategisches Vertriebsmanagement.....	85
Finanzanlageprodukte.....	89
Kunden-/ Beratungsmanagement im Vertrieb.....	92
Operatives Vertriebsmanagement.....	95
Führung eines Vermittlerbetriebes.....	99
Proficient English for the Insurance Business.....	102
Pflichtmodule in der Vertiefungsrichtung Risiko- und Schadenmanagement	105
Risikomanagement.....	106
Strategisches Schadenmanagement.....	110
Verhandlungs-/Konfliktmanagement in der Schadenbearbeitung.....	113
Aktives Schadenmanagement.....	116
Simulation von Regulierungsfällen.....	119
Proficient English for the Insurance Business.....	122

Wahlpflichtmodule im Studiengang Finanzwirtschaft.....	125
Dienstleistungsmarketing	126
Projektfinanzierung	129
Vertrieb für Schadenmanagement / Schadenmanagement für Vertrieb	132
Betrugsmanagement	135
Qualitätsmanagement von Dienstleistungen.....	138
Vermögensmanagement	141
Problemkreditmanagement	145
Angewandtes Projektmanagement und empirische Forschung mit SPSS Statistics.....	148
Business Planning / Business Case Management.....	151
Design Thinking.....	154
Interkulturelle Kompetenz.....	157
Praxismodule im Studiengang Finanzwirtschaft Studienrichtung Versicherungsmanagement	160
Kenntnis und Wissen: Unternehmen und deren Umfeld	161
Verständnis und Anwendung: Vertragsbestands-/Schadenaufnahme und Kundenkontakt	164
Anwendung und Analyse: Vertragsbestands- /Schadenanalyse und Kundenberatung	167
Analyse und Synthese: Vertragsbestands-/Schadenbewertung und Kundenberatung	171
Synthese und Beurteilung: Vertragsgestaltung/Schadenbeurteilung und ganzheitliche Kundenberatung.....	175
Bachelorarbeit im Studiengang Finanzwirtschaft Studienrichtung Versicherungsmanagement ..	179
Bachelorarbeit	180

Pflichtmodule im Studiengang Finanzwirtschaft

Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Marketing

Die Studierenden gewinnen einen Überblick zu den Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre. Sie kennen die Grundkategorien moderner Managementlehre und erhalten eine Einführung in die Denkweise des Marketings, der Instrumente und Methoden. Sie befassen sich mit wesentlichen Aspekten des wissenschaftlichen Arbeitens und verschaffen sich einen Überblick zu verschiedenen Lern- und Arbeitstechniken, der es ihnen ermöglicht, die gestellten Aufgaben effizient und effektiv zu erledigen.

Modulcode

3FW-BWLMA-10

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Regelstudienplan

1. Semester

Dauer

1 Semester

Credits

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul ist Basismodul für
 3FW-FIMA-30; 3FW-VDLWM-30; 3FWFMKR-30;
 3FW-ORPER-40; 3FW-VUNCO-50; 3FW-WPDLM-50;
 3FWVCWQM-50; 3FW-UNTFÜ-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

keine

Lerninhalte

Betriebswirtschaftliche Grundlagen

- Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft: Einordnung und Charakterisierung der Wissenschaftsdisziplin Betriebswirtschaftslehre
- Unternehmen als Erkenntnisgegenstand: Produktionsfaktoren und Wertschöpfungsprozess - Typologien von Unternehmen
- Überblick zu den Hauptfunktionen und Geschäftsfeldern im Unternehmen und zu betrieblichen Eckkennziffern: Produktivität - Wirtschaftlichkeit - Rentabilität - Liquidität
- Rechtsformen und Unternehmensverbindung
- Standortfaktoren und Standortanalyse
- Wissensmanagement für Betriebswirtschaftslehre
- Einführung in die Unternehmensanalyse und -planung

Einführung in das Marketing

- Grundlagen des Marketings: Begriffe und Merkmale – Entwicklungsphasen – Marketing als Managementprozess
- Marketing und Vertrieb: begriffliche Grundlagen
- Unternehmen und Absatzmarkt: Relevanter Markt – Marktgrößen und Marktanteile- Marktsegmentierung und Marktsegmentierung
- Strategisches Marketing: Methoden der strategischen Situationsanalyse – Marketingziele- Marketingstrategien
- Operatives Marketing: Produktpolitik – Preispolitik – Distributionspolitik – Kommunikationspolitik
- Grundzüge des Käuferverhaltens: Grundlagen zur Erklärung des Käuferverhaltens – Erkenntnisse des Neuromarketing – Arten von Kaufentscheidungen

- Marktforschung: Gegenstand und Aufgaben der Marktforschung- primäre und sekundäre Marktforschung – Befragung als wichtigste Methode der primären Marktforschung

Einführung in das wissenschaftliche Präsentieren

- Einordnung und Planung im Rahmen des Fach- bzw. Praxismoduls
- Systematische Gewinnung von Wissen: Informationsbedarf – Recherche im Internet, in Literaturdatenbanken und Bibliotheken, Primär- oder Sekundärforschung, Gütekriterien
- Verstehen, Verarbeiten und Visualisieren wissenschaftlicher Texte
- Umgang mit Fragen und Diskussion wissenschaftlicher Präsentationen

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erwerben ein Grundverständnis für die Betriebswirtschaftslehre. Dabei lernen sie die BWL als wissenschaftliche Disziplin einzuordnen und die Teilbereiche zu unterscheiden. Sie verstehen die grundlegenden betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge und ihre Verknüpfungen. Sie unterscheiden die deutschen Rechtsformen und nutzen Analysen für die Standortwahl. Die Studierenden erhalten das Wissensfundament für den erfolgreichen Einstieg in die weiteren Fachgebiete der BWL. Die Studierenden überblicken wichtige Teilbereiche und Instrumente des Marketings. Der Schwerpunkt liegt bei konkreten, operativen Marketingmaßnahmen. Die Studierenden erwerben Kenntnisse zu den Grundlagen des Käuferverhaltens sowie lernen die Methoden der Marktforschung kennen. Sie erwerben Kenntnisse zu den Anforderungen an das wissenschaftliche Präsentieren und setzen diese exemplarisch um.

Wissensvertiefung

Die Studierenden verfügen über ein kritisches Verständnis zu den wichtigsten Theorien, Prinzipien und ausgewählten Methoden der BWL und vertiefen ihr Wissen bedarfsgerecht. Sie nutzen zur Wissenserweiterung verschiedene wissenschaftliche Datenbanken (wisonet, statista, springerlink usw.). Die Studierenden verstehen die Zusammenwirkung der Marketinginstrumente im Marketing-Mix und können dieses Wissen auf klar definierte Probleme anwenden. Die Studierenden können die Instrumente und Prinzipien des wissenschaftlichen Präsentierens adressatengerecht einsetzen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können konstitutive und operative Grundprobleme der BWL analysieren und Lösungsvorschläge erarbeiten. Sie nutzen das „Handwerkszeug“ der BWL auch im Sinne der Anwendung betrieblicher Kennzahlen und der Entwicklung einfacher Planungs- und Zielsysteme. Die Studierenden können Marketingprobleme beschreiben und die zu ihrer Lösung entsprechenden Methoden und Instrumente treffend auswählen. Sie sind in der Lage wissenschaftlich zu recherchieren, zu strukturieren und gezielt die Ergebnisse darzustellen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden lernen es, professionell relevante Informationen zur BWL zu sammeln, diese zu bewerten und zu interpretieren. Hierzu dienen u.a. Kenntnisse zum Wissensmanagement und zur Nutzung ausgewählter BWL-Softwaretools für Berechnungen. Die Studierenden begreifen das Marketing als zentrale Unternehmensfunktion. Sie sehen Marketingmanagement als systematischen Planungs- und Entscheidungsprozess im Unternehmen. Die Studierenden sind befähigt, Informationen unter Marketinggesichtspunkten zu sammeln und diese zu bewerten. Die Studierenden werden in die Lage versetzt, selbstständig weiterführende Lernprozesse erfolgreich durchzuführen und Entscheidungen aus ganzheitlicher unternehmerischer Sicht zu treffen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden erwerben kommunikative Kompetenzen durch die Erarbeitung fachbezogener Problemlösungen im Rahmen von Fallbeispielen. Damit entwickeln sie die Voraussetzungen, mit Fachvertretern und Laien über betriebswirtschaftliche Probleme in den Dialog treten zu können.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	80
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	60
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 1.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Eberhard Zeiß

E-Mail: eberhard.zeiss@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Dozenten

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

EBSTER, C., STALZER, L (aktuelle Ausgabe): Wissenschaftliches Arbeiten für Wirtschafts- und Sozialwissenschaftler. UTB Verlag Uni-Taschenbücher.

KORNMEIER, M. (aktuelle Ausgabe): Wissenschaftlich Schreiben leicht gemacht für Bachelor, Master und Dissertation, Bern/Stuttgart/Wien: Haupt Verlag.

SCHIERENBECK, H. (aktuelle Ausgabe): Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre. Oldenbourg.

SCHMALEN (aktuelle Ausgabe): Grundlagen und Probleme der Betriebswirtschaftslehre. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

WÖHE, G./ DÖRING, U. (aktuelle Ausgabe): Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre. München: Verlag Vahlen

Vertiefende Literatur

BEA, F. X./ SCHWEIZER, M. (aktuelle Ausgabe): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Band 1: Grundfragen. Stuttgart: UTB Verlag.

ECO, U. (aktuelle Ausgabe): Wie man eine wissenschaftliche Abschlussarbeit schreibt. Doktor-, Diplom- und Magisterarbeit in den Geistes- und Sozialwissenschaften. Stuttgart: C.F. Müller Verlag.

HOPFENBECK, W.(aktuelle Ausgabe): Allgemeine Betriebswirtschafts- und Managementlehre. Verlag Moderne Industrie.

PEPELS, W.(aktuelle Ausgabe): ABWL: Eine praxisorientierte Einführung in die moderne Betriebswirtschaftslehre.

PETERS, (aktuelle Ausgabe): Betriebswirtschaftslehre. München, Wien: Oldenbourg.

THEISEN, M. (aktuelle Ausgabe): Wissenschaftliches Arbeiten. Technik, Methodik, Form. München.

THOMMEN, J.-P./ACHLEITNER, A.-K. (aktuelle Ausgabe): Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Verlag Gabler.

Wirtschafts- und Finanzmathematik

Im Modul werden grundlegende mathematische Kenntnisse der Analysis, Linearen Algebra und Linearen Optimierung vermittelt und auf die Erfordernisse der Wirtschaftswissenschaften erweitert.

Modulcode	Modultyp
3FW-WIMA-10	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
1. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft Modul ist Basismodul für 3FW-WPMT-20; 3FW-VPKSV-20; 3FW-KRED-30; 3FW-FIMA-30; 3FW-VVFMKR-30; 3FW-VPKAV-30

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

Kenntnisse im Niveau Grundkurs allgemeine Hochschulreife

Lerninhalte

Wirtschaftsmathematik

- Lineare Algebra: Grundlagen der Matrizen- und Vektorrechnung - Determinanten und ihre Anwendung - Lineare Gleichungssysteme, Austauschverfahren - Input-Output-Modelle
- Lineare Optimierung: Grundmodell der linearen Optimierung - Graphische Lösung - Simplexverfahren
- Differentialrechnung von Funktionen einer Variablen: Eigenschaften reeller Funktionen - Extremwerte und Monotonie - Wendepunkte und Krümmung - Diskussion von Beispielen ökonomischer Funktionen
- Differentialrechnung von Funktionen mehrerer Variablen: Eigenschaften - Darstellbarkeit - Extremwerte - Diskussion von Beispielen ökonomischer Funktionen

Finanzmathematik

- Folgen und Reihen: Darstellung von Folgen - Arithmetische und geometrische Zahlenfolgen - Monotonie und Konvergenz von Folgen - Reihen - Bedeutung von Folgen und Reihen zur Beschreibung von Vorgängen der Kapitalbildung
- Zinsrechnung - Rentenrechnung - Tilgungsrechnung, Erstellen eines Tilgungsplanes

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden kennen die Grundlagen der Analysis und der Linearen Algebra und deren Anwendung auf die Lineare Optimierung. Sie erkennen den Bezug zu vielfältigen wirtschaftswissenschaftlichen Problemen.

Wissensvertiefung

Sie vertiefen dieses Wissen in der mathematischen Modellierung komplexer ökonomischer Zusammenhänge. Dabei kombinieren sie die in den Präsenzveranstaltungen vermittelten mit aus der Fachliteratur selbst erarbeiteten Kenntnisse zu Lösungsansätzen, deren Verwendbarkeit sie in jedem Einzelfall kritisch überprüfen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können mathematische Modelle zur Lösung ökonomischer Probleme in ihrem Fachgebiet anwenden. Sie analysieren ökonomische Funktionen sowohl einer als auch mehrerer Variablen, berechnen Elastizitäten und interpretieren diese. Sie können Gleichungssysteme lösen und komplexe Zusammenhänge mit Hilfe der Matrizenrechnung beschreiben. Die Studierenden können den Effektivzins bestimmen, Renten- und Tilgungspläne aufstellen, Investitionen auf Vorteilhaftigkeit überprüfen und Anschaffungen abschreiben. Sie lösen lineare Optimierungsprobleme wahlweise graphisch oder mit dem Simplexalgorithmus.

Systemische Kompetenz

Dabei berücksichtigen sie die relevanten Einflussgrößen und leiten Ergebnisse ab, die sie kritisch auf deren Aussagekraft hin überprüfen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, sowohl den Prozess der mathematischen Modellbildung zu formulieren, als auch die Interpretation der Ergebnisse argumentativ schlüssig darzustellen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	70
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	40
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	40
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 1.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Wiltrud Kuhlisch

E-Mail: wiltrud.kuhlisch@tu-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

LUDERER, B., NOLLAU, V., VETTERS, K. (aktuelle Ausgabe): Mathematische Formeln für Wirtschaftswissenschaftler. Stuttgart: Teubner.

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

NOLLAU, V. (aktuelle Ausgabe): Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler. Stuttgart; Leipzig: Teubner.

SCHWARZE, J. (aktuelle Ausgabe): Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler, Elementare Grundlagen für Studienanfänger. Herne : Verl. Neue Wirtschafts-Briefe.

SCHWARZE, J. (aktuelle Ausgabe): Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler 1 + 2 + 3. Herne : Verl. Neue Wirtschafts-Briefe.

TIETZE, J. (aktuelle Ausgabe): Einführung in die angewandte Wirtschaftsmathematik. Wiesbaden: Vieweg Verlag.

TIETZE, J. (aktuelle Ausgabe): Einführung in die Finanzmathematik. Wiesbaden: Vieweg Verlag.

Vertiefende Literatur

SCHWARZE, J. (aktuelle Ausgabe): Aufgabensammlung zur Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler. Herne : Verl. Neue Wirtschafts-Briefe.

TIETZE, J. (aktuelle Ausgabe): Übungsbuch zur angewandten Wirtschaftsmathematik: Aufgaben, Testklausuren und Lösungen. Wiesbaden: Vieweg Verlag.

TIETZE, J. (aktuelle Ausgabe): Übungsbuch zur Finanzmathematik: Aufgaben, Testklausuren und Lösungen. Wiesbaden: Vieweg Verlag.

Bürgerliches Recht (BGB)

Im Modul wird eine Einführung in die Grundstrukturen des Privatrechts im Allgemeinen und in das bürgerliche Recht im Besonderen gegeben. Den Schwerpunkt bildet dabei das Vertragsrecht als Kern des Privatrechts und der Wirtschaftsordnung. Zudem erfolgt eine Einführung in Tatbestände des öffentlichen Rechts.

Modulcode	Modultyp
3FW-BÜRE-10	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
1. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
4	Studiengang Finanzwirtschaft Modul ist Basismodul für 3FW-WIRE-30; 3FW-VDLWM-30

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

keine

Lerninhalte

Zivilrecht

- Allgemeiner Teil: Willenserklärung - Stellvertretung - Fristen, Termine, Verjährung - Minderjährigenrecht - Formvorschriften
- Schuldrecht: Abstraktionsprinzip - Rechtsgeschäftslehre - Recht der Leistungsstörungen - Allgemeine Geschäftsbedingungen - Forderungsabtretung - Erlöschen des Schuldverhältnisses - vertragliche Schuldverhältnisse am Beispiel des Kaufvertrages - Recht der neuen Medien, Internetrecht - Gesetzliche Schuldverhältnisse
- Sachenrecht: Mobiliarsachenrecht - Immobiliarsachenrecht
- Erbrecht: Gesetzliche Erbfolge - Gewillkürte Erbfolge - Pflichtteilsrecht
- Familienrecht: Güterstände

Zivilprozessrecht

- ZPO I: Mahn- und Klageverfahren
- ZPO II: Zwangsvollstreckungsrecht

Öffentliches Recht

- Öffentliches Recht: Teil der Gesamtrechtsordnung - Sonderrecht des Staates - nationales und internationales Recht
- Verfassungsrechtliche Bezüge - Europarechtliche Bezüge

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erwerben einleitend Kenntnisse in das juristische Denken, insbesondere in die juristische Methodenlehre, Fallanalyse und Fallbearbeitung. Sie erfassen die Grundprinzipien des deutschen Rechts (z.B. die einzelnen Rechtsquellen, die Unterscheidung zwischen Zivil- und Öffentlichem Recht) sowie des Zivilrechts im Besonderen (z.B. Abstraktionsprinzip); hierzu gehören auch dessen verfassungs- und europarechtlichen Bezüge. Die Studierenden erlernen zivilrechtliche Instrumente zur Gestaltung rechtlicher Rahmenbedingungen für betriebswirtschaftliches Handeln und erarbeiten sich die Grundkenntnisse der betriebswirtschaftlich relevanten Teile des Bürgerlichen Gesetzbuches einschließlich des Schuldrechts und des Sachenrechts sowie Grundzüge des Erbrechts.

Die Studierenden verschaffen sich einen Überblick über relevante Grundzüge des Zivilprozesses (Mahn- und Klageverfahren); in diesem Zuge erarbeiten sie auch Vollstreckungsmöglichkeiten, -voraussetzungen und -strategien.

Wissensvertiefung

Die Studierenden erwerben umfangreiche Kenntnisse der allgemeinen Grundlagen des Rechtswesens sowie vertiefte Kenntnisse des bürgerlichen Rechts und Grundzüge des Zivilprozessrechts. Sie sind in der Lage, deren Einwirken auf das soziale Zusammenleben zu beschreiben.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, die sich aus praktischen Lebenssachverhalten ergebenden rechtlichen Probleme zu erkennen. Sie sind befähigt, bei deren Beurteilung die erlernten theoretischen zivilrechtlichen Lösungsansätze anzuwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden erwerben die Kompetenz, weitergehende Informationen aus Medien und aus praktischer Erfahrung gewonnene Erkenntnisse zu sammeln, zu ordnen sowie sich die daraus gewonnenen Schlussfolgerungen bei der Fallbearbeitung nutzbar zu machen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können einen Lebenssachverhalt und die sich daraus ergebende rechtliche Problemstellung schriftlich hinreichend knapp, geordnet und präzise beschreiben und den Vorschlag einer rechtlichen Lösung, beschränkt auf das Wesentliche begründen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	50
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	20
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	90		Ende der 1.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Klemens Rasel

E-Mail: rara.dresden@t-online.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BROX, H./ WALKER, W-D. (aktuelle Ausgabe): Allgemeiner Teil des BGB. Köln: Carl Heymann Verlag.

JAUERNIG, O. (aktuelle Ausgabe): Zivilprozessrecht. München: C.H. Beck

MEDICUS, D. (aktuelle Ausgabe): Schuldrecht I. Allgemeiner Teil. München: C.H. Beck.

MEDICUS, D. (aktuelle Ausgabe): Schuldrecht II. Besonderer Teil. München: C.H. Beck.

SCHLÜTER, W. / BARTHOLOMEYCZIK, H. (aktuelle Ausgabe): Erbrecht. München: C.H. Beck.

SCHWAB, K. H. / PRÜTTING, H. (aktuelle Ausgabe): Sachenrecht. München: C.H. Beck.

Vertiefende Literatur

BAUR, F. /STÜRNER, R. (aktuelle Ausgabe): Sachenrecht. München: C.H. Beck.

BROX, H./ WALKER, W-D. (aktuelle Ausgabe): Allgemeines Schuldrecht. München: C.H. Beck.

KLUNZINGER, E. (aktuelle Ausgabe): Einführung in das Bürgerliche Recht: Grundkurs für Studierende der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften. München: Vahlen.

SCHAPP, J. /SCHUR, W. (aktuelle Ausgabe): Einführung in das Bürgerliche Recht. München: Vahlen.

Finanzbuchführung

Im Modul werden die wesentlichen Teilgebiete und Aufgaben des Rechnungswesens dargestellt. Im Mittelpunkt stehen die Grundlagen und Techniken der doppelten Buchführung.

Modulcode	Modultyp
3FW-FIBU-10	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
1. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
4	Studiengang Finanzwirtschaft Modul ist Basismodul für 3FW-BILA-20; 3FW-VFMKR-30; 3FW-KOLE-40

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

keine

Lerninhalte

Finanzbuchführung

- Buchführung als Teil des betrieblichen Rechnungswesens: Aufgaben und Teilgebiete des Rechnungswesens - Stellung der Buchführung innerhalb des externen Rechnungswesens
- Gesetzliche Grundlagen der Buchführung: Buchführungspflicht nach Handelsrecht und Steuerrecht - Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung
- Buchungen auf Bestandskonten: Auflösung der Bilanz in Bestandskonten - Buchungen von Geschäftsfällen - Abschluss von Bestandskonten - einfache und zusammengesetzte Buchungssätze - Eröffnungsbilanzkonto und Schlussbilanzkonto
- Buchungen auf Erfolgskonten: Aufwendungen und Erträge - Gewinn- und Verlustkonto
- Sonstige ausgewählte Buchungen: Buchungen von Abschreibungen - Buchungen im Warenverkehr - Buchungen im Personalbereich - Buchungen im Finanzbereich
- Bestandteile des Jahresabschlusses – vorbereitende Jahresabschlussarbeiten

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden kennen den betrieblichen und gesetzlichen Rahmen der Buchführung. Sie beherrschen grundlegend die Techniken der doppelten Buchführung und der Pagatorik. Die Studierenden führen Buchungen in den Sachbereichen Warenverkehr, Sachanlagenverkehr, Personalbereich und insbesondere im Finanzbereich ordnungsgemäß aus.

Wissensvertiefung

Die Studierenden vertiefen ihre allgemeinen Kenntnisse der Buchführung entsprechend der branchenspezifischen Leistungselemente und wenden die Methodik der doppelten Buchführung unter den verschiedenen unternehmerischen Bedingungen an.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden beherrschen die grundlegenden Techniken der Buchführung und der Pagatorik. Auf der Grundlage von Muster-Belegsätzen zu typischen Geschäftsvorfällen können sie mit Hilfe eines Kontoplanes die erforderlichen Buchungen sowohl manuell als auch rechnergestützt sachlich korrekt erfassen. Sie sind in der Lage, Buchungsjournale auf sachliche und rechnerische Richtigkeit zu prüfen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden kennen die handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Vorschriften zur Erfassung und Bewertung der grundlegenden betrieblichen Vorgänge. Sie erkennen die grundsätzlichen Zusammenhänge zwischen der Buchführung und den anderen Funktionsbereichen eines Unternehmens. Damit sind sie in der Lage, Auswirkungen der aufbau- und ablauforganisationalen Strukturierung der Buchführung zu erkennen und zu bewerten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, die von ihnen durchgeführten Buchungen zu erläutern. Sie können mit den Mitarbeitern des Rechnungswesens den fachlichen Dialog zu typischen Geschäftsvorfällen sowie zum innerbetrieblichen Leistungsprozess zu führen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	50
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	20
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	90		Ende der 1.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Holm Krüger

E-Mail: holm.krueger@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte

Handelsgesetzbuch (HGB)

Bücher

ENGELHARDT, W. / RAFFÈE, H. / ISCHERMANN, B. (aktuelle Ausgabe): Grundzüge der doppelten Buchführung. Wiesbaden: Gabler.

SCHMOLKE, S. / DEITERMANN, M. (aktuelle Ausgabe): Industrielles Rechnungswesen IKR. Darmstadt: Winklers.

Vertiefende Literatur

BLÖDNER, W./BILKE, K./HEINING, R. (aktuelle Ausgabe): Lehrbuch Buchführung und Bilanzsteuerrecht, Herne: NWB.

LITTKEMANN, J./ HOLTRUP, M./ SCHULTE, K. (aktuelle Ausgabe): Buchführung - Grundlagen, Übungen, Klausurvorbereitung. Wiesbaden: Gabler.

QUICK, R / WURL, H.-J. (aktuelle Ausgabe): Doppelte Buchführung - Grundlagen, Übungsaufgaben, Lösungen. Wiesbaden: Gabler.

Bilanzierung und Steuern

Aufbauend auf der Technik der doppelten Buchführung werden in diesem Modul die konzeptionellen Grundlagen des externen Rechnungswesens sowie die Bestandteile der finanziellen Berichterstattung behandelt. Ausgehend vom ökonomischen Zweck der Rechnungslegung werden die Rechtsgrundlagen und die konkrete Ausgestaltung der nationalen handelsrechtlichen (HGB) sowie der internationalen Rechnungslegung (IFRS) vermittelt. Außerdem werden die Grundzüge und die Systematik ausgewählter betrieblicher Steuerarten (ESt, KSt, USt) sowie das Verfahrensrecht der Abgabenordnung erarbeitet

Modulcode	Modultyp
3FW-BILA-20	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
2. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft Modul vertieft Module 3FW-BWLMA-10; 3FW-FIBU-10 Modul ist Basismodul für 3FW-KRED-30; 3FW-VFMKR-30; 3FW-KOLE-30

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10; 3FW-FIBU-10

Lerninhalte

Bilanzierungsgrundsätze

- Bilanzierung (Ansatz) von Aktivposten und Passivposten (Ansatzpflicht, -verbot, -wahlrecht)
Unterschied Handelsbilanz und Steuerbilanz
- Bewertungsmaßstäbe: Anschaffungskosten, Herstellungskosten, Erfüllungsbetrag, beizulegender Wert und Teilwert
- Zugangs- und Folgebewertung von Aktiv- und Passivposten
- Jahresabschlussbuchungen, Jahresabgrenzungen — Rückstellungen — Rücklagen
- Bilanzgliederung
- Gewinn- und Verlustrechnung: Gliederung und Ausweisfragen

Rechnungslegung von Finanzunternehmen

- Grundlagen der Rechnungslegung von Finanzunternehmen
- Rechnungslegung nach HGB: Bilanz - Gewinn- und Verlustrechnung - Lagebericht und Anhang
- Abbildung von Geschäftsvorfällen im Jahresabschluss - Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften

Internationale Rechnungslegung

- Grundlagen der Internationalen Bilanzierung: Entwicklung und Anwendung der IAS/IFRS - Rechtssystematik - Rahmenkonzept - Grundbegriffe - Bestandteile des Jahresabschlusses
- Internationale Rechnungslegung und HGB im Vergleich: Ansatz und Bewertung von Vermögensgegenständen - Ansatz und Bewertung von Schulden - Bilanzielle Behandlung ausgewählter Geschäftsvorfälle - Auswirkungen auf das Eigenkapital
- Grundlagen der internationalen Bilanzpolitik: Ziel - Mittel - Adressaten
- Besonderheiten bei der Analyse von IAS/IFRS-Abschlüssen

Betriebswirtschaftliche Steuerlehre

- Steuersystem: Gegenstand der Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre - Grundbegriffe - Steuerarten / -aufkommen - Steuertarif - Rechtsquellen und ihre Rangordnung - Abhängigkeiten und Interdependenzen zwischen den Steuerarten - Abgabenordnung und Besteuerungsverfahren
- Einkommenssteuer : Charakteristik - Steuerpflicht - Ermittlungsschema - Komplexfall
- Körperschaftssteuer: Charakteristik - Steuerpflicht / Steuersubjekt - Steuerobjekt - Ermittlungsschema - Komplexfall
- Gewerbesteuer: Charakteristik - Steuerpflicht / Steuersubjekt - Steuerobjekt - Tarif - Ermittlungsschema - Komplexfall
- Umsatzsteuer: Charakteristik und Systematik (Allphasenbesteuerung) - Unternehmerbegriff - Steuerbare Umsätze - Steuerfreie Umsätze - Bemessungsgrundlage - Steuersatz - Vorsteuerabzug - Komplexfall
- Besteuerungswirkungen ausgewählter betrieblicher Entscheidungen: Europäische Steuerharmonisierung - Steuerplanungs- / Steuerwirkungslehre

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden kennen die Gliederungs-, Ansatz- und Bewertungsgrundsätze für die Erstellung der Bilanz sowie der Gewinn- und Verlustrechnung. Sie legen die gesetzlichen Grundlagen für den Ansatz und für die Bewertung des Anlage-, Umlaufvermögens und der Verbindlichkeiten aus. Sie kennen Ansatz- und Bewertungswahlrechte. Die Studierenden verfügen über Kenntnisse zu den wesentlichen Unterschieden von HGB-Abschluss und IAS/ IFRS-Abschluss. Sie lernen die relevanten Steuerarten im Kontext von Steuersystemen und Besteuerungsprinzipien kennen und verstehen und durch die Steuern ausgelösten Entscheidungswirkungen beschreiben und analysieren.

Wissensvertiefung

Die Studierenden können die beiden unterschiedlichen Rechtssysteme (code law und case law) unterscheiden und die Auswirkungen der unterschiedlichen Bilanzierungsprinzipien anhand konkreter Praxisfälle nachvollziehen und systematisch hinsichtlich der resultierenden Fragen analysieren. Die Studierenden verfügen über Fachwissen zu den Merkmalen direkter und indirekter Steuerarten. Sie lernen die ein Steuersystem regelnden Besteuerungsprinzipien verstehen. Dabei verfügen sie über Methodenkenntnisse zur Beurteilung des Steuereinflusses auf konstitutive und funktionsbezogene Entscheidungen. Mit den erworbenen Kenntnissen können sie aktuelle steuerpolitische Diskussionen analysieren, bewerten und kommentieren.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden verstehen Aufbau und Funktion eines Jahresabschlusses und kennen die wichtigsten Regelungen und Grundsätze der Bilanzierung und Besteuerung. Sie können einfache Gestaltungsüberlegungen in den Bereichen der finanziellen Berichterstattung und Besteuerung ableiten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden kennen die Bedeutung von Buchführung und Jahresabschluss als Grundlage für gesellschaftsrechtliche Entscheidungen bzw. Ansprüche und die Besteuerung von Unternehmen. Neben einer Vermittlung technischer Fertigkeiten wird Wert darauf gelegt, das Verständnis der ökonomischen Konsequenzen des Rechnungswesens als „Sprache der Wirtschaft“ zu fördern.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können Ziele, Arbeitsschritte und Alternativen bei der Erstellung von Jahresabschlüssen formulieren, Vor- und Nachteile von IFRS-Abschlüssen beurteilen sowie ein Problembewusstsein über die im Jahresabschluss vermittelten Informationen und deren Aussagegehalt entwickeln und argumentativ verteidigen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	80
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	60
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 2.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Holm Krüger

E-Mail: holm.krueger@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Dozenten

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte

Steuergesetze, Steuerrichtlinien, Handelsgesetzbuch

Bücher

BÄHR, G., FISCHER-WINKELMANN, W. (aktuelle Ausgabe): Buchführung und Jahresabschluss. Wiesbaden: Gabler Verlag.

COENENBERG, A. G., HALLER, A., MATTNER, G., SCHULTZE, W. (aktuelle Ausgabe): Einführung in das Rechnungswesen. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

COENENBERG, A. G., HALLER, A., SCHULTZE, W. (aktuelle Ausgabe): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

DÖRING, U./ BUCHHOLZ, R. (aktuelle Ausgabe): Buchhaltung und Jahresabschluss. Berlin: Erich Schmidt Verlag.

ENDRISS, H.-W./BASSENDOWSKI, W./KÜPPER, P./SCHÖNWALD, S. (aktuelle Ausgabe): Steuerkompendium 1: Einkommensteuer, Bilanzsteuerrecht, Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer. Herne, Berlin: NWB-Verlag.

FEDERMANN, R. (aktuelle Ausgabe): Bilanzierung nach Handelsrecht und Steuerrecht und IAS/IFRS. Gemeinsamkeiten, Unterschiede und Abhängigkeiten. Berlin: Schmidt Erich Verlag.

FEDERMANN, R./ MÜLLER, S. (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): IAS/IFRS-Stud. International Accounting Standards. Berlin: Schmidt Erich Verlag.

HABERSTOCK, L./BREITHECKER, V. (aktuelle Ausgabe): Einführung in die betriebswirtschaftliche Steuerlehre. Mit Fallbeispielen, Übungsaufgaben und Lösungen. Berlin: Schmidt Erich Verlag.

KIRSCH, H. (aktuelle Ausgabe): Einführung in die internationale Rechnungslegung nach IFRS. Herne/Berlin: NWB-Verlag.

MEYER, C. (aktuelle Ausgabe): Bilanzierung nach Handels- und Steuerrecht Herne/Berlin: NWB-Verlag.

RINKER, C./DITGES, J./ARENDR, U. (aktuelle Ausgabe): Bilanzen. Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft, Ludwigshafen: Kiehl Verlag.

Vertiefende Literatur

BIEG, H., KUßMAUL, H., WASCHBUSCH, G. (aktuelle Ausgabe): Externes Rechnungswesen. München: Oldenbourg Verlag.

BLÖDTNER, W., BILKE, K., HEINING, R. (aktuelle Ausgabe): Lehrbuch Buchführung und Bilanzsteuerrecht. Herne: Verlag NWB.

BUCHHOLZ, R. (aktuelle Ausgabe): Internationale Rechnungslegung. Bielefeld/Berlin: Schmidt Erich Verlag.

HENO, R. (aktuelle Ausgabe): Jahresabschluss nach Handelsrecht, Steuerrecht und internationalen Standards. Heidelberg: Physica-Verlag.

HOFFMANN, W.-D., LÜDENBACH, N. (aktuelle Ausgabe): IAS/IFRS-Texte. Herne/Berlin: NWB-Verlag.

HORSCHITZ, H., GROß, W., FANCK, B. (aktuelle Ausgabe): Bilanzsteuerrecht und Buchführung. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

KÜTING, K./WEBER C.-P. (aktuelle Ausgabe): Die Bilanzanalyse – Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

PELLENS, B., FÜLBIER, R. U., GASSEN, J., SELLHORN, TH. (aktuelle Ausgabe): Internationale Rechnungslegung. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

QUICK, R., WOLZ, M. (aktuelle Ausgabe): Bilanzierung in Fällen: Grundlagen, Aufgaben und Lösungen nach HGB und IFRS. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

ROSE, G./WATRIN, C. (aktuelle Ausgabe): Betrieb und Steuer, Band 1: Die Ertragssteuern. Berlin: Schmidt Erich Verlag.

SCHNEELOCH, D. (aktuelle Ausgabe): Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Band 1 Besteuerung. München: Verlag Franz Vahlen.

TIPKE, K./LANG, J. et al. (aktuelle Ausgabe): Steuerrecht. Köln: Schmidt Dr. Otto Verlag.

Mikroökonomie

Die Studierenden erhalten volkswirtschaftliches Grundwissen, welches sie befähigt, betriebswirtschaftliche Fragestellungen aus volkswirtschaftlicher Sicht zu analysieren und zu beurteilen. Der Schwerpunkt liegt auf der Vermittlung einzelwirtschaftlicher Fragestellungen.

Modulcode	Modultyp
3FW-MIKRO-20	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
2. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft Modul vertieft Modul 3FW-BWLMA-10 Modul ist Basismodul für 3FW-MAKRO-30; 3FW-WIPOL-40

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10

Lerninhalte

Grundlagen der Volkswirtschaftslehre

- Gegenstand und Aufgaben der Volkswirtschaftslehre
- Methoden der Volkswirtschaftslehre
- Grundprobleme der Allokation: Ökonomisches Prinzip - Güterknappheit - Produktion und Produktionsfaktoren - Produktionsmöglichkeiten
- Geschichte der ökonomischen Theorien
- Wirtschaftsordnungen und Wirtschaftssysteme
- Wirtschaftsordnung in Deutschland
- Grundlagen der Wirtschaftspolitik

Theorien und Anwendung der Mikroökonomie

- Grundbegriffe, Akteure und Grundprinzipien der Mikroökonomie
- Haushalts- und Nachfragetheorie: Nutzenfunktionen - Grenznutzen und Nutzenmaximum - Indifferenzkurven - Budgetbeschränkung - Nachfrageverhalten und Nachfragefunktionen - Preiselastizitäten
- Unternehmenstheorie: (Produktions)technologien - Gewinnmaximierung - Kostenfunktionen Isoquanten - Kostenminimum - Angebotsfunktion
- (Dys)Funktion von Märkten: Märkte - Marktgleichgewicht und Marktstörungen - Preise Konsumenten- und Produzentenrente - Markteingriffe und Marktversagen
- Einführung in die Spieltheorie
- Wichtige Marktformen: vollständige Konkurrenz – Monopol – Oligopol
- Wettbewerbspolitik und wettbewerbspolitische Instrumente
- Grundlagen der Auktionstheorie

Projekt „Volkswirtschaft in Theorie und Praxis“

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

In „Grundlagen der Volkswirtschaftslehre“ erwerben die Studierenden einen Überblick zur Volkswirtschaftslehre, welcher sie mit Gegenstand, Aufgaben und Methoden der VWL vertraut macht und die Beziehungen und Unterschiede zwischen volkswirtschaftlicher und betriebswirtschaftlicher Betrachtungsweise ökonomischer Probleme verdeutlicht. Die Studierenden lernen ferner die möglichen Wirtschaftsordnungen und -systeme kennen. Sie befassen sich dabei insbesondere mit der Wirtschaftsordnung in der Bundesrepublik Deutschland und umreißen die wichtigsten Ziele, Träger und Bereiche der Wirtschaftspolitik. In „Theorien und Anwendung der Mikroökonomie“ lernen die Studierenden die mikroökonomischen Grundlagen der modernen Volkswirtschaftslehre kennen. Dies umfasst die mikroökonomische Haushalts- und Nachfragetheorie, die Produktions- und Unternehmenstheorie, die Marktkoordination im mikroökonomischen Partialmodell, Markteingriffe und Marktversagen sowie die wichtigsten Marktformen, die sich am Referenzmodell der vollständigen Konkurrenz orientieren. Die Studierenden erfassen die Grundlagen der Wettbewerbspolitik und die wettbewerbspolitischen Instrumente aus einer mikro- bzw. industrieökonomischen Perspektive. Zudem erhalten die Studierenden eine Einführung in die Spieltheorie und das Gebiet der Auktionen.

Wissensvertiefung

Anhand von Fallbeispielen, einer Übersicht über die Geschichte ökonomischer Theorien und einer Einführung in das Gebiet der Wirtschaftsordnungen und der Wirtschaftspolitik erfassen die Studierenden aktuelle Entwicklungen der Wirtschaftspolitik in modernen Marktwirtschaften, können diese ordnungspolitisch analysieren und kritisch beurteilen. Die Kenntnis der grundlegenden mikroökonomischen Theorien ermöglicht den Studierenden, das Verhalten Konsumenten und Unternehmen in unterschiedlichen Marktsituationen zu analysieren und insbesondere im Zusammenhang mit wettbewerbspolitischen Fragestellungen zu beurteilen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden verstehen ökonomische Grundprobleme auf einzelwirtschaftlicher Ebene sowie im Zusammenhang mit wettbewerbstheoretischen und -politischen Fragestellungen. Unter Zuhilfenahme der erworbenen methodischen Kenntnisse können sie Handlungsempfehlungen für die unternehmerische Praxis erarbeiten.

Systemische Kompetenz

Sie erkennen die für ein einzelwirtschaftliches Problem relevanten Informationen, sind unter Zuhilfenahme von aktueller Literatur in der Lage, diese Informationen wissenschaftlich aufzuarbeiten und unter Einbeziehung der gesamtwirtschaftlichen Sichtweise zu interpretieren.

Kommunikative Kompetenz

Den Studierenden können betriebswirtschaftliche Probleme in den volkswirtschaftlichen Rahmen einordnen, eine eigene Position formulieren und diese vor dem Hintergrund der gegebenen Problemkomplexität diskutieren. Sie formulieren und argumentieren adressatengerecht und können vom Wesentlichen abstrahieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	60
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	30
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 2.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. rer. pol. Eric Jahn

E-Mail: eric.jahn@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Übungsaufgaben aus verschiedenen Lehrbüchern und der Zeitschrift WISU DAS WIRTSCHAFTSSTUDIUM

Aktuelle Berichterstattung wirtschaftsbezogener Medien

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

MANKIW, G, TAYLOR, M. (aktuelle Ausgabe): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

VARIAN, H. (aktuelle Ausgabe): Grundzüge der Mikroökonomik. München: Oldenbourg Verlag.

Vertiefende Literatur

(1) Weiterführende Literatur zu „Grundlagen der Volkswirtschaftslehre“:

HERRMANN, M. (aktuelle Ausgabe): Arbeitsbuch Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

PIEKENBROCK, D., HENNING, A. (aktuelle Ausgabe): Einführung in die Volkswirtschaftslehre und Mikroökonomie. Berlin: Springer Verlag.

(2) Weiterführende Literatur zu „Theorien und Anwendung der Mikroökonomie“:

BERGRSTROM, T., VARIAN, H. (aktuelle Ausgabe): Trainingsbuch zu Varian: Grundzüge der Mikroökonomik. München: Oldenbourg Verlag.

PINDYCK, R.S., RUBINFELD, D.L. (aktuelle Ausgabe): Mikroökonomie. München: Pearson Studium.

(3) Fallstudien und aktuelle wirtschaftliche Fragestellungen in Zeitschriften und Forschungspublikationen:

WISU DAS WIRTSCHAFTSSTUDIUM, Zeitschrift für Ausbildung, Examen, Berufseinstieg und Fortbildung (aktuelle Themen aus den Sektionen „WISU Kompakt“ und „Volkswirtschaftslehre“)

AKTUELLE FORSCHUNGSPUBLIKATIONEN FÜHRENDER WIRTSCHAFTSINSTITUTE IN DEUTSCHLAND

(z.B. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Berlin, Institut der deutschen Wirtschaft Köln, ifo Institut für Wirtschaftsforschung München und Dresden, Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung Mannheim)

(4) Englischsprachige Versionen der Basisliteratur:

MANKIW, G, TAYLOR, M. (aktuelle Ausgabe): Economics. Boston: Cengage Learning.

VARIAN, H. (aktuelle Ausgabe): Intermediate Microeconomics. New York: W. W. Norton & Company.

Statistik und Wahrscheinlichkeitsrechnung

In diesem Modul werden die mathematisch-statistischen Verfahren und die Grundlagen der Wahrscheinlichkeitsrechnung als Basis für die Umsetzung in fundierter empirischer wissenschaftlicher Arbeit vermittelt.

Modulcode	Modultyp
3FW-STAWA-20	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
2. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft Modul vertieft Modul 3FW-WIMA-10 Modul ist Basismodul für 3FW-WPMT-20; 3FW-VPKAV-30; 3FW-VUCO-50; 3FW-RISKB-50, 3FW-BAST-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

Kenntnisse im Niveau Grundkurs allgemeine Hochschulreife
 3FW-WIMA-10

Lerninhalte

Statistik

- Statistische Methoden und Verfahren zur Aufbereitung von umfangreichen Datenmengen: Notwendigkeit - Bedeutung - Beurteilung
- Datenerhebung: Skalierung - Klassierung
- Auswertung von Daten: eindimensionale Daten - mehrdimensionale Daten - Regressionsanalyse - Korrelationsanalyse - Zeitreihenanalyse
- Indexzahlen: Preisindex - Aktienindex - Bewertung und Vergleich verschiedener Indizes

Wahrscheinlichkeitsrechnung

- Zufällige Ereignisse und Wahrscheinlichkeiten: Bedingte Wahrscheinlichkeiten - Unabhängigkeit von Ereignissen
- Zufallsgrößen: diskrete Zufallsgrößen - stetige Zufallsgrößen
- Kenngrößen einer Verteilung
- Statistische Testverfahren

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verstehen die grundlegenden Konzepte der beschreibenden Statistik und der Wahrscheinlichkeitstheorie. Sie kennen ein breites Spektrum statistischer Methoden zur Analyse von Datensätzen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden können sich kritisch mit der Anwendung der erlernten Methoden auseinander setzen und diese unter anderem in der Analyse von Datensätzen, in der Anpassung einfacher Regressionsmodelle und in der Prognose von Zeitreihen sowie bei der Anwendung statistischer Testverfahren vertiefen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden verfügen über die Fähigkeit, Wirtschaftsprozesse mit mathematisch-statistischen Verfahren aufzubereiten, zu analysieren und kritisch zu bewerten.

Systemische Kompetenz

Sie sind in der Lage, die erworbenen Fähigkeiten in fundierter empirischer wissenschaftlicher Arbeit umzusetzen und aussagekräftige Ergebnisse zu erzeugen, aus denen Handlungsempfehlungen abgeleitet werden können.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden stellen die zur fachgebundenen Problemlösung angewandten statistischen Methoden klar dar und interpretieren abgeleitete Resultate in allgemein verständlicher Weise.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	70
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	30
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 2.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Wiltrud Kuhlisch

E-Mail: wiltrud.kuhlisch@tu-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BAMBERG, G. /BAUR, F. (aktuelle Ausgabe): Statistik. München: Oldenbourg Verlag.

DÖRSAM, P. (aktuelle Ausgabe): Wirtschaftsstatistik anschaulich dargestellt. Heidenau: PD-Verlag.

SCHIRA; J. (aktuelle Ausgabe): Statistische Methoden der VWL und BWL. Theorie und Praxis. PEARSON Studium.

SCHWARZE, J. (aktuelle Ausgabe): Grundlagen der Statistik I + II. Herne : Verl. Neue Wirtschafts-Briefe.

STORM, R. (aktuelle Ausgabe): Wahrscheinlichkeitsrechnung, Mathematische Statistik, Statistische Qualitätskontrolle. München/Wien: Carl Hanser Verlag.

Vertiefende Literatur

SCHARNBACHER, K. (aktuelle Ausgabe): Statistik im Betrieb. Wiesbaden: Gabler Verlag.

SCHWARZE, J. (aktuelle Ausgabe): Aufgabensammlung zur Statistik. Herne: Verl. Neue Wirtschafts-Briefe.

WEWEL, MAX C. (aktuelle Ausgabe): Statistik im Bachelor-Studium der BWL und VWL. München: Pearson Education Deutschland GmbH.

Makroökonomie

In dem Modul wird den Studierenden ein Grundverständnis der gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge vermittelt, welches sowohl realwirtschaftliche als auch monetäre Aspekte beinhaltet.

Modulcode

3FW-MAKRO-30

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Regelstudienplan

3. Semester

Dauer

1 Semester

Credits

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module
 3FW- MIKRO-20; 3FW-VGLVM-10;
 3FW-GRUBA-10
 Modul ist Basismodul für
 3FW-WIPOL-40

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-MIKRO-20

Lerninhalte

Konzepte und Modelle der Makroökonomie

- Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung und Kreislaufmodelle
- Klassische Theorie: Die Volkswirtschaft bei langfristiger Betrachtung
- Konjunkturtheorie: Die Volkswirtschaft bei kurz- bis mittelfristiger Betrachtung
- Wachstumstheorie: Die Volkswirtschaft bei sehr langfristiger Betrachtung
- Modelle der offenen Volkswirtschaft
- Wechselkurse und Leistungsbilanz
- Geld: Formen, Funktionen, Inflation, Deflation
- Neuere Modelle der Makroökonomik
- Wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen: Geld- und fiskalpolitische Strategien und Instrumente

Projekt „Makroökonomie in Theorie und Praxis“

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

In der Lehrveranstaltung lernen die Studierenden volkswirtschaftliche Kreislaufzusammenhänge und makroökonomische Aggregatgrößen kennen, die für die Analyse und Erklärung gesamtwirtschaftlicher Phänomene relevant sind. Sie lernen, die Charakteristika und Funktionsweisen verschiedener alternativer gesamtwirtschaftlicher Modelle zu verstehen. Hierbei werden sowohl Modelle geschlossener als auch Modelle offener Volkswirtschaften betrachtet. Die Studierenden erwerben Einsichten in die Funktionsweisen wichtiger Teilmärkte, die neueren makroökonomischen Entwicklungsrichtungen und wirtschaftspolitische Konzepte.

Wissensvertiefung

Am Beispiel der Europäischen Zentralbank (EZB) erkennen die Studierenden die zentralen Aspekte des Preisstabilitätsziels, die Unabhängigkeit der Zentralbank und die wichtigsten geldpolitischen Instrumente. Anhand der Darstellung von verschiedenen Wechselkurssystemen vertiefen die Studierenden ihr Verständnis für den Prozess der Internationalisierung. Aufbauend auf den Kenntnissen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und der verschiedenen makroökonomischen Theorien leiten die Studierenden wirtschaftspolitische Folgerungen aus den Modellkonzepten ab. Damit bewerten sie aktuelle wirtschaftspolitische Diskussionen mit Implikationen auf die unternehmerische Praxis im Kontext der makroökonomischen Paradigmen und Theorien. Sie ziehen selbstständig Schlussfolgerungen aus wirtschaftspolitischen Maßnahmen und Konzepten, die an aktuellen Beispielen verdeutlicht werden.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können aufgrund der methodischen Betrachtung gesamtwirtschaftlicher Fragestellungen das unternehmerische Umfeld auf makroökonomischer und regionaler Ebene analysieren und vergleichend beurteilen. Sie beziehen in die Analyse von Investitionen und Standortfragen die Möglichkeiten der internationalen Mobilität des Kapitals ein und sind in der Lage, sowohl die Wirkung von staatlichen Eingriffen als auch die von Unsicherheit abzuschätzen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, aktuelle wirtschaftspolitische Diskussionen mit den jeweiligen korrespondierenden Modellrahmen in Beziehung zu setzen und die Schlüssigkeit von wirtschaftspolitischen Konzepten zu beurteilen. Sie können anhand aktueller Fallbeispiele solche Konzepte identifizieren, analysieren und umfassend bewerten.

Kommunikative Kompetenz

Die zu Handlungsempfehlungen für die unternehmerische Praxis führende Argumentationskette sowie einbezogene außenwirtschaftliche und finanzwirtschaftliche Sichtweisen werden von den Studierenden klar dargestellt und in der Diskussion vertreten.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	60
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	30
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 3.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. rer. pol. Eric Jahn

E-Mail: eric.jahn@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Übungsaufgaben aus verschiedenen Lehrbüchern und der Zeitschrift WISU DAS WIRTSCHAFTSSTUDIUM

Aktuelle Berichterstattung wirtschaftsbezogener Medien

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BLANCHARD, O., ILLING, G. (aktuelle Ausgabe): Makroökonomie. München: Pearson Studium.

MANKIW, G. (aktuelle Ausgabe): Makroökonomik: Mit vielen Fallstudien. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Vertiefende Literatur

(1) Weiterführende Literatur

BRÜMMERHOFF, D., GRÖMLING, M. (aktuelle Ausgabe): Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen. München: Oldenbourg Verlag.

DORNBUSCH, R., FISCHER, S., STARTZ, R. (aktuelle Ausgabe): Makroökonomik. München: Oldenbourg Verlag.

FORSTER, J., KLÜH, U., SAUER, S. (aktuelle Ausgabe): Makroökonomie - Das Übungsbuch. München: Pearson Studium Verlag.

ISSING, O. (aktuelle Ausgabe): Einführung in die Geldtheorie. München: Vahlen Verlag.

JOHN, K. (aktuelle Ausgabe): Arbeitsbuch Makroökonomik. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

(2) Fallstudien und aktuelle makroökonomische/geldpolitische Fragestellungen in Zeitschriften und Forschungspublikationen:

DEUTSCHE BUNDESBANK: Regelmäßige Veröffentlichungen im Internet. www.bundesbank.de

EUROPÄISCHE ZENTRALBANK: Regelmäßige Veröffentlichungen im Internet. www.ecb.eu

WISU DAS WIRTSCHAFTSSTUDIUM, Zeitschrift für Ausbildung, Examen, Berufseinstieg und Fortbildung (aktuelle Themen aus den Sektionen „WISU Kompakt“ und „Volkswirtschaftslehre“)

AKTUELLE FORSCHUNGSPUBLIKATIONEN FÜHRENDER WIRTSCHAFTSINSTITUTE IN DEUTSCHLAND

(z.B. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Berlin, Institut der deutschen Wirtschaft Köln, ifo Institut für Wirtschaftsforschung München und Dresden, Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung Mannheim)

(3) Englischsprachige Versionen der Basisliteratur:

BLANCHARD, O., JOHNSON, R. (aktuelle Ausgabe): Macroeconomics. Prentice Hall.

MANKIW, G. (aktuelle Ausgabe): Macroeconomics. New York: Worth Publishers.

Wirtschaftsrecht

Im Modul wird das für die Praxis des Studienganges relevante Basiswissen des Wirtschaftsrechts vermittelt. Im Mittelpunkt stehen das Handels- und Gesellschaftsrecht und das Arbeitsrecht.

Modulcode	Modultyp
3FW-WIRE-30	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
3. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
4	Studiengang Finanzwirtschaft Modul vertieft Module 3FW- BÜRE-10 Modul ist Basismodul für 3FW-PMEBW-40; 3FW-VPVSR-40; 3FW-PMSBW-50; 3FW-VPVBS-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BÜRE-10

Lerninhalte

Handels- und Gesellschaftsrecht

- Handelsrecht: Kaufleute - Handelsregister - Handelsfirma - Handlungsgehilfen - Handelsvertreter und -makler - Handelsgeschäfte
- Gesellschaftsrecht: Gesellschaft bürgerlichen Rechts - Stille Gesellschaft - OHG - KG - GmbH, GmbH & Co. KG - AG - SE (Societas Europaea) - EWIV - Ltd. - UmwG - Konzernrecht
- Insolvenzrecht: Arten der Insolvenzverfahren - Gang des Regelinsolvenzverfahrens - Europäisches Insolvenzrecht
- Wettbewerbs- und Urheberrecht: Wettbewerbsrecht - Urheberrecht - Rechtsberatungsgesetz

Arbeitsrecht

- Arbeitsrecht: Abschluss Arbeitsvertrag - Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz - Durchführung des Arbeitsverhältnisses - Personalarbeit - Kündigung, Befristung, Bedingung, Aufhebungsvereinbarungen - Tarifvertragsrecht – Betriebsverfassungsrecht

Straf-, Wirtschaftsstraf- und Datenschutzrecht

- Ausgewählte Aspekte: Unternehmensstrafrecht - Wirtschaftsstrafrecht - Wettbewerbsstrafrecht - Finanzmarktstrafrecht - Insolvenz- und Bilanzstrafrecht - Ordnungswidrigkeitenrecht - Steuerstrafrecht - Strafverfahren - Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) - Datenschutz im öffentlichen und nichtöffentlichen Bereich - Datenschutzmaßnahmen – Datenschutzbeauftragter

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden überblicken das Handels- und Gesellschaftsrecht. Sie klären die allgemeinen Grundbegriffe des Handelsrechts (Kaufmannsbegriff, Register, Handelsbücher und -geschäfte). Die Studierenden haben Kenntnis von den einzelnen Gesellschaftsformen (rechtliche Grundlagen von der Entstehung bis zur Beendigung; Aspekte der Rechtsformwahl; Stellung und Haftung von Organen und Gesellschaftern; Gesellschaften in Europa). Im Insolvenzrecht erwerben die Studierenden einen Überblick über die rechtliche Behandlung von Unternehmenskrisen, den Verfahrensgang des Insolvenzverfahrens (unter besonderer Berücksichtigung des Regel- und des Verbraucherinsolvenzverfahrens), sowie über das internationale Insolvenzrecht. Neben dem neuen Lauterkeitsrecht befassen sich die Studierenden insbesondere im Arbeitsrecht mit den Grundkenntnissen einer erfolgreichen Personalarbeit. Schwerpunktmäßig erarbeiten sie sich die Themen Vertragsgestaltung, Vertragsdurchführung und Beendigung von Arbeitsverhältnissen. Sie stellen die Besonderheiten des Wirtschaftsstrafrechts dar.

Wissensvertiefung

Die Studierenden erlernen die methodischen Prinzipien und die dazu entwickelten Theorien eines weiträumigen Bereichs des Wirtschaftsrechts. Sie sind sensibilisiert, diese bei der Beurteilung ausgewählter Vorgänge des Wirtschaftslebens kritisch und argumentativ selbstständig anzuwenden.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können, die sich aus einem verwirklichten oder geplanten Vorgang des Wirtschaftslebens ergebenden rechtlichen Probleme erkennen und bei deren Beurteilung die erlernten theoretischen wirtschaftsrechtlichen Lösungsansätze anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden erwerben die Kompetenz, weitergehende Informationen aus Medien und die aus praktischer Erfahrung gewonnenen Erkenntnisse zu sammeln, zu ordnen, in ihrer fachlichen Relevanz zu beurteilen und einzuschätzen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden besitzen die Fähigkeit, einen wirtschaftlichen Vorgang und die sich daraus ergebende wirtschaftsrechtliche Problemstellung schriftlich und mündlich hinreichend knapp, geordnet und präzise zu beschreiben und den Vorschlag einer sinnvollen Lösung, beschränkt auf das Wesentliche, sprachlich und argumentativ überzeugend zu begründen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	50
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	20
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	90		Ende des 3.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Klemens Rasel

E-Mail: rara.dresden@t-online.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

CANARIS, C-W. (aktuelle Ausgabe): Handelsrecht: Ein Studienbuch. München: C.H. Beck.

DÜTZ, W. (aktuelle Ausgabe): Arbeitsrecht. München: C.H. Beck.

GOGGER, M. (aktuelle Ausgabe): Insolvenzrecht. München: C.H. Beck.

HUECK, G. /WINDBICHLER, Ch. (aktuelle Ausgabe): Gesellschaftsrecht: Kurzbücher für das juristische Studium. München: C.H. Beck.

TÖBBENS, H.W. (aktuelle Ausgabe): Wirtschaftsstrafrecht. Ein Studienbuch für Wirtschaftsjuristen und Wirtschaftswissenschaftler. München: Vahlen Verlag.

WÄCHTER, M. (aktuelle Ausgabe): Datenschutz im Unternehmen. München: C.H. Beck.

Vertiefende Literatur

BROX, H. //HENSSLER, M. (aktuelle Ausgabe): Handelsrecht. München: C.H. Beck.

EHRICKE, U. / BIEHL, K. /DAMERIUS, O. (aktuelle Ausgabe):Insolvenzrecht. München: C.H. Beck.

EISENHARDT, U. (aktuelle Ausgabe): Gesellschaftsrecht. München: C.H. Beck.

SÖLLNER, A. / WALTERMANN, R. (aktuelle Ausgabe): Arbeitsrecht. München: Vahlen Verlag.

Organisation und Personalmanagement

Mit dem Schwerpunkt Organisation wird die Bedeutung von Organisation als Managementfunktion herausgearbeitet, indem die unterschiedlichen Gestaltungsmöglichkeiten der Aufbau- und Prozessorganisation, Konzepte des organisatorischen Wandels und Organisationstechniken diskutiert und angewandt werden. In dem Modul werden auch die Grundlagen des Projektmanagements, seine Werkzeuge und Methoden vermittelt. Ziel des Schwerpunktes Personalmanagements ist das Gewinnen von Kenntnissen zu den Leistungsspektren der Personalwirtschaft als Summe der mitarbeiterbezogenen Gestaltungs- und Verwaltungsaufgaben im Unternehmen.

Modulcode	Modultyp
3FW-ORPER-40	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
4. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft Modul vertieft Module 3FW-BWLMA-10 Modul ist Basismodul für 3FW-VUNCO-50; 3FW-UNTFÜ-60; 3FW-VAWAP-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10

Lerninhalte

Organisation

- Grundlagen der Organisation: Begriffe - Aufgabenanalyse und -synthese - Organisationseinheiten - Stellenbildung und Abteilungsbildung
- Aufbauorganisation: Primärorganisation - Sekundärorganisation
- Prozessorganisation: Ziele - Gestaltungsinhalte
- Organisatorischer Wandel: Konzept des Wandels - Organisationsformen der Zukunft
- Techniken der Organisation: Dokumentation - Erhebung - Analyse - Lösungssuche - Bewertung

Projektmanagement

- Projektmanagement: Definition – Grundlagen - Ziele – Ressourcen – Planung, Steuerung und Überwachung von: Projektstart – Projektdurchführung - Projektabschluss
- Begriffe, Methoden und Instrumente: SMART als Planungshilfe – SWOT-Analyse – Projektstrukturplanung
- Risikomanagement in Projekten
- Projektplanung - Projektüberwachung - Projektsteuerung
- Darstellungs- und Dokumentationstechniken
- Projektmanagement-Werkzeuge

Personalwirtschaft

- Grundlagen der Personalwirtschaft: Begriffe - Ziele - Aufgaben
- Personalplanung: Teilbereiche - insbesondere Personalbedarfsplanung
- Personalbeschaffung und -auswahl – Personalfreisetzung
- Personalvergütung: Lohnfindung - Entgeltbestandteile - Personalkosten
- Personaleinsatz: Arbeitsplatzgestaltung – Arbeitszeitgestaltung
- Personalentwicklung: Bildungs- und Förderungsmaßnahmen
- Personalverwaltung und -controlling: Personalkosten - Kennziffern

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung:

Die Studierenden lernen Organisation als Managementfunktion im arbeitsteiligen Prozess, ihre Bedeutung für den Unternehmenserfolg und die unterschiedlichen Organisationsbegriffe kennen. Sie können die grundlegenden Gestaltungsalternativen der Aufbauorganisation darstellen. Sie differenzieren zwischen Ablauf- und Prozessorganisation und können die wesentlichen Ziele des Prozessmanagements herausarbeiten. Sie haben ein Grundverständnis für die Probleme des organisatorischen Wandels und nutzen Organisationstechniken.

Die Studierenden kennen die Methoden zu einer erfolgreichen Durchführung von Projekten sowie die die Instrumente des Projektmanagements. Sie wissen, dass auf Grund der Verschiedenartigkeit von Projekten unterschiedliche Vorgehensmodelle und Methoden des Projektmanagements angewandt werden und können diese entsprechend der Projektart zutreffend zuordnen. Sie verstehen die Aufgabenverteilung sowohl in den Phasen der Projektverarbeitung als auch im Projektteam.

Die Studierenden setzen sich mit der Bedeutung und den Aufgaben der Personalwirtschaft im Unternehmen auseinander und ordnen die Personalarbeit in den betrieblichen Leistungsprozess ein. Sie überblicken die Teilgebiete des Personalmanagements sowie deren Methoden und Verfahren und wenden diese exemplarisch an.

Wissensvertiefung:

Die Studierenden übertragen ihre Erkenntnisse auf neue und veränderte Situationen und entwickeln Lösungen zu organisatorischen Problemen. Sie können eigenständig neue Methoden erschließen. Sie begreifen Veränderungen der personalpolitischen Instrumente als eine Bedingung zur stetigen Weiterentwicklung des Unternehmens und können selbstständig aktuelle Bezüge herstellen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können verschiedene Instrumente und Methoden der Organisation und des Personalmanagements auf die konkreten Bedingungen eines Unternehmens übertragen, gezielt zum Einsatz bringen und weiterentwickeln. Sie können Anforderungen und Ziele von Projekten definieren. Sie sind in der Lage, die Machbarkeit zu prüfen sowie Ablauf- und Terminpläne zu erstellen. Dabei setzen sie standardisierte Methoden ein und nutzen die Hilfe computergestützter Werkzeuge.

Systemische Kompetenz

Sie erkennen, dass organisatorische und personalwirtschaftliche Maßnahmen im engen Zusammenhang mit der Arbeitsmarktpolitik und der Unternehmenspolitik stehen. Sie sind in der Lage organisatorische sowie personalpolitische Maßnahmen einzuordnen und verstehen notwendige individuelle und kollektive Weiterentwicklungen als Basis für den Erfolg des Unternehmens.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können wesentliche Fachbegriffe interpretieren und auf konkrete Situationen beziehen. Sie erkennen organisatorische Probleme im Unternehmen, können diese formulieren und aktiv deren Lösung mitgestalten.

Die Studierenden können den Bearbeitungsstand eines Projektes klar und strukturiert verdeutlichen. Sie sind in der Lage, die Funktion eines Moderators bei Projektverteidigungen zu übernehmen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	70
Laborpraktikum (in Gruppen von 10-15 Studierenden)	10
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	20
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 4.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Christine Schmidt

E-Mail: christine.schmidt@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Dozenten, aktuelle Berichterstattung, verschiedene Medien zur personalwirtschaftlichen Themen, Software MS-Project

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BRÖCKERMANN, R. (aktuelle Ausgabe): Personalwirtschaft; Lehr- und Übungsbuch für Human Ressource Management. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

KUSTER, H. u.a. (aktuelle Ausgabe): Projektmanagement. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag Berlin Heidelberg.

MEIER, M. (aktuelle Ausgabe): Projektmanagement. Situationsanalyse, Zielbestimmung, Projektcontrolling, Controllingwerkzeuge, Motivation, Teammanagement. Handelsblatt Mittelstands-Bibliothek.

OLFERT, K. / STEINBUCH, A. (aktuelle Ausgabe): Personalwirtschaft. Ludwigshafen: Kiehl Verlag.

OLFERT, K./STEINBUCH,P. (aktuelle Ausgabe): Organisation. Ludwigshafen: Kiehl Verlag.

RINGLSTETTER, M.; KAISER, S. (aktuelle Ausgabe): Humanressourcen-Management, München: Oldenbourg Verlag.

SCHOLZ, C. (aktuelle Ausgabe): Personalmanagement. München: Vahlen Verlag.

SCHULTE-ZURHAUSEN, M. (aktuelle Ausgabe): Organisation. München: Vahlen Verlag.

VAHS, D. (aktuelle Ausgabe): Organisation. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

Vertiefende Literatur

- SCHULTE-ZURHAUSEN, M. (aktuelle Ausgabe): Organisation. München: Vahlen Verlag.
- EBEL, N. (aktuelle Ausgabe): PRINCE2 - Projektmanagement mit Methode. München: Addison-Wesley.
- HEIMBOLD, R. (aktuelle Ausgabe): Endlich im grünen Bereich! Projektmanagement für jedermann. Bonn: mitp-Verlag.
- HOPF, H.D. (aktuelle Ausgabe): Projektmanagement mit MS Project. Das Praxisbuch. München: Addison Wesley in Pearson Education Deutschland.
- STOCK-HOMBURG, R. (aktuelle Ausgabe): Personalmanagement. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- SCHOLZ, CH. (aktuelle Ausgabe): Grundzüge des Personalmanagements. München: Vahlen Verlag.
- Zeitschrift: Personal, Personalwirtschaft

Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsethik

Im Modul wird die Notwendigkeit der Stabilisierungspolitik im Rahmen der Wirtschafts-, Geld-, Arbeitsmarkt- und Finanzpolitik dargestellt und die Problematik des Globalisierungsprozesses aus wirtschafts- und aus sozialpolitischer Sichtweise betrachtet. Das Modul beinhaltet zudem die Einführung in die Grundprobleme der allgemeinen Ethik und die Vorstellung aktueller Konzeptionen der Wirtschafts- und Unternehmensethik.

Modulcode	Modultyp
3FW-WIPOL-40	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
4. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft Modul vertieft Module 3FW-MIKRO-20, 3FW-MAKRO-30 Modul ist Basismodul für 3FW-VUNCO-50; 3FW-UNTFÜ-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-MIKRO-20, 3FW-MAKRO-30

Lerninhalte

Wirtschafts- und Stabilitätspolitik

- Paradigmen der Wirtschaftspolitik, wirtschaftspolitische Träger und Ziele
- Eingriffe in einzelne Märkte: Anwendungen der Mikroökonomik
- Eingriffe in den Wirtschaftskreislauf: Anwendungen der Makroökonomik
- Finanzpolitik: Staatshaushalt - Steuerpolitik - Verschuldung - Grenzen der Verschuldung

Theorie und Politik der Außenwirtschaft

- Zahlungsbilanz mit ihren Unterbilanzen als Analyseinstrument der Verflechtung mit der Weltwirtschaft
- Theoretische Modelle des internationalen Handels
- Politik des Welthandels
- Wirkungen der Globalisierung auf volkswirtschaftliche Strukturen: Arbeitsordnung - Sozialordnung
- Wirtschaftspolitische und sozialpolitische Strategien im Prozess der Globalisierung und ihre Umsetzung: Arbeitsmarktpolitik - Einkommenspolitik - Verteilungspolitik - Sozialpolitik

Einführung und Darstellung der Grundprobleme der allgemeinen Ethik sowie der Wirtschafts- und Unternehmensethik

- Verbindung zwischen Ethik, Werten, Management-Philosophie, Unternehmenskultur usw.
- Grundbegriffe der Wirtschafts- und Unternehmensethik: Ursachen und Lösungsansätze wirtschafts- und unternehmensethischer Probleme auf Ebene institutioneller Rahmenbedingungen, Unternehmensebene (Corporate Governance) und Individualebene, ökonomische Argumente für die explizite Berücksichtigung wirtschafts- und unternehmensethischer Aspekte, Stakeholderperspektive, Nachhaltigkeit, Verantwortung
- Individualebene: Whistleblowing,

- Unternehmensebene: Wertemanagement, Corporate Governance, Corporate Citizenship, Corporate Social Responsibility, Social Entrepreneurship, Institutionelle Rahmenbedingungen; Richtlinien und Standards

Projekt „Wirtschaftspolitik in Theorie und Praxis“

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

In „Wirtschafts- und Stabilitätspolitik“ erwerben die Studierenden einen Überblick über wesentliche Ziele, Teilbereiche und Probleme der Wirtschaftspolitik, um die Wirkungen der Stabilisierungspolitik auf Unternehmen, private und öffentliche Haushalte einzuschätzen. Sie verstehen die Bedeutung wirtschaftspolitischer Ziele und Maßnahmen. In „Theorie und Politik der Außenwirtschaft“ interpretieren die Studierenden die theoretischen Grundlagen des internationalen Handels. Sie entwickeln ein grundlegendes Verständnis für die Funktionsweisen von Märkten in verflochtenen Volkswirtschaften. Darüber hinaus erkennen sie die Bedeutung globaler handelspolitischer Abkommen. Am Beispiel der Außenwirtschaft umreißen die Studierenden den Prozess der Globalisierung mit seinen Auswirkungen auf binnen- und außenwirtschaftliche volkswirtschaftliche Strukturen, d. h. auf den inländischen Arbeitsmarkt, die Höhe und Verteilung des gesamtwirtschaftlichen Einkommens im Inland. Die Studierenden überblicken und verstehen die grundlegenden Problemstellungen der Ethik. Sie lernen die wichtigsten Konzeptionen der Ethik kennen und können diese auf konkrete betriebliche Entscheidungssituation beziehen. Sie erkennen Wechselwirkungen zwischen der Entwicklung ethischer Standards in der Gesellschaft und dem Wirtschaften in ihrer eigenen betrieblichen Situation. Die Studierenden verstehen die betriebswirtschaftliche Bedeutung ethischen Verhaltens und damit verbundener Managementkonzepte insbesondere mit Bezug auf die Finanzbranche.

Wissensvertiefung

Die Studierenden erwerben Kenntnisse wirtschaftspolitischer Teilziele und deren Umsetzung in einzelne Maßnahmen oder Maßnahmenkomplexen. Sie verstehen und bewerten kritisch wirtschafts- und sozialpolitische Strategien zur Bewältigung des Globalisierungsprozesses vor dem Hintergrund der außenhandelstheoretischen und institutionellen Grundlagen sowie im Kontext wirtschaftspolitischer Entwicklungsrichtungen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden erfassen die Position des Unternehmens im Kontext der Globalisierung und setzen die erworbenen Kenntnisse über die Erfordernisse der aktuellen Wirtschaftspolitik gezielt zur Entscheidungsfindung in der unternehmerischen Praxis ein. Sie lernen, Konfliktsituationen zwischen ethisch-moralischen Ansprüchen der Gesellschaft und der Kunden gegenüber wirtschaftlichen Erfordernissen der Finanzunternehmen zu identifizieren und unter Zuhilfenahme der erworbenen Kenntnisse Handlungsempfehlungen für die unternehmerische Praxis zu erarbeiten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden beziehen dabei sowohl wirtschaftspolitische Kenntnisse allgemein und für einzelne Teilpolitiken im speziellen als auch ihre Kenntnisse zum Außenhandel und der Auswirkungen der Globalisierung ein, um ein fundiertes Urteil abzuleiten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden reflektieren und diskutieren sowohl wirtschaftspolitische Aspekte - im Zusammenhang mit binnenwirtschaftlichen Fragestellungen und im Kontext der Globalisierung - als auch deren Auswirkung auf einzelwirtschaftliche Entscheidungen. Sie können ethisch relevante Problemstellungen im Unternehmen formulieren und aktiv deren Lösung mitgestalten. Sie stellen ihre Position klar dar und diskutieren und verteidigen diese gegenüber Kommilitonen und Dozenten.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	70
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	30
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 4.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. rer. pol. Eric Jahn

E-Mail: eric.jahn@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Übungsaufgaben aus verschiedenen Lehrbüchern und der Zeitschrift WISU DAS WIRTSCHAFTSSTUDIUM

Aktuelle Berichterstattung wirtschaftsbezogener Medien

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

(1) Basisliteratur zur „Wirtschafts- und Stabilitätspolitik“:

KLUMP, R. (aktuelle Ausgabe): Wirtschaftspolitik: Instrumente, Ziele und Institutionen. München: Pearson Studium.

(2) Basisliteratur zu „Theorie und Politik der Außenwirtschaft“:

KRUGMAN, P., OBSTFELD, M., MELITZ, M. (aktuelle Ausgabe): Internationale Wirtschaft: Theorie und Politik der Außenwirtschaft, München: Pearson Studium.

(3) Basisliteratur zu „Einführung und Darstellung der Grundprobleme der allgemeinen Ethik sowie der Wirtschafts- und Unternehmensethik“:

CLAUSEN, A. (aktuelle Auflage): Grundwissen Unternehmensethik. Ein Arbeitsbuch, Tübingen/Basel: UTB

GÖBEL, E. (aktuelle Ausgabe): Unternehmensethik. Grundlagen und praktische Umsetzung, Stuttgart: UTB.

HOMANN, K.; BLOOME-DREES, F. (1992): Wirtschafts- und Unternehmensethik. Göttingen, 1992

Vertiefende Literatur

(1) Weiterführende Literatur zur „Wirtschafts- und Stabilitätspolitik“ und zu „Theorie und Politik der Außenwirtschaft“

BRÜMMERHOFF, D., BÜTTNER, T. (aktuelle Ausgabe): Finanzwissenschaft. München: Oldenbourg Verlag.

MUSSEL, G., PÄTZOLD, J. (aktuelle Ausgabe): Grundfragen der Wirtschaftspolitik. München: Vahlen Verlag.

ZIMMERMANN, H., HENKE, K.-D., BROER, M. (aktuelle Ausgabe): Finanzwissenschaft: Eine Einführung in die Lehre von der öffentlichen Finanzwirtschaft. München: Vahlen Verlag.

(2) Weiterführende Literatur zu „Einführung und Darstellung der Grundprobleme der allgemeinen Ethik sowie der Wirtschafts- und Unternehmensethik“:

FRANKENA, W.K. (aktuelle Ausgabe): Analytische Ethik. Eine Einführung. München.

KÜPPER, H.-U. (aktuelle Ausgabe): Unternehmensethik. Hintergründe, Konzepte, Anwendungsbereiche, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

ULRICH, P. (aktuelle Ausgabe): Transformation der ökonomischen Vernunft. Fortschrittsperspektiven der modernen Industriegesellschaft. Bern.

ULRICH, P. (aktuelle Ausgabe): Integrative Wirtschaftsethik: Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie. Bern.

(3) Fallstudien und aktuelle wirtschaftliche Fragestellungen in Zeitschriften und Forschungspublikationen:

Allgemein:

WISU DAS WIRTSCHAFTSSTUDIUM, Zeitschrift für Ausbildung, Examen, Berufseinstieg und Fortbildung (aktuelle Themen aus den Sektionen „WISU Kompakt“ und „Volkswirtschaftslehre“)

AKTUELLE FORSCHUNGSPUBLIKATIONEN FÜHRENDER WIRTSCHAFTSINSTITUTE IN DEUTSCHLAND

(z.B. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Berlin, Institut der deutschen Wirtschaft Köln, ifo Institut für Wirtschaftsforschung München und Dresden, Institut für Wirtschaftsforschung Halle, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung Mannheim)

KÜPPER, H.-U. (aktuelle Ausgabe): Unternehmensethik. Hintergründe, Konzepte, Anwendungsbereiche, Stuttgart: Schäffer-Poeschel

ULRICH, P. (aktuelle Ausgabe): Transformation der ökonomischen Vernunft. Fortschrittsperspektiven der modernen Industriegesellschaft. Bern.

ULRICH, P. (aktuelle Ausgabe): Integrative Wirtschaftsethik: Grundlagen einer lebensdienlichen Ökonomie. Bern.

(4) Englischsprachige Versionen der Basisliteratur:

KRUGMAN, P., OBSTFELD, M., MELITZ, M. (aktuelle Ausgabe): International Economics: Theory and Policy. Prentice Hall.

Pflichtmodule in der Studienrichtung Versicherungsmanagement

Grundlagen der Versicherungswirtschaft

Im Rahmen dieses Moduls erhalten die Studierenden einen Einblick in die wirtschaftlichen Tatbestände eines Versicherungsunternehmens. Die Inhalte sind auf den Wissenserwerb in der institutionell orientierten Versicherungsbetriebslehre zugeschnitten. Es werden Bezüge zu Teilgebieten der allgemeinen Wirtschaftswissenschaften und der Versicherungswissenschaften hergestellt. Die Studierenden verstehen und beherrschen die Grundlagen der Versicherungsbetriebslehre, das Sozialversicherungssystem in Deutschland. Zudem werden die wesentlichen Grundlagen des Versicherungsvertragsrechts und –aufsichtsrechts erläutert. Die Inhalte bilden den Grundbaustein für die Anwendung in branchenspezifischen Detailfragen.

Modulcode

3FW-VGLVM-10

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

1. Semester

Dauer

1 Semester

Credits

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Modul ist Basismodul für
3FW-VPKSV-20; 3FW-VDLWM-30;
3FW-VPKAV-30; 3FW-VGKSV-40;
3FW-VPKWU-10

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

keine

Lerninhalte

Grundlagen der Individualversicherung

- Grundlagen der Versicherungsökonomik: Risiko - Messung und Bewertung, Versicherung als risikopolitisches Instrument - Versicherbarkeit von Risiken
- Individualversicherung mit den Teilbereichen:
 - Erstversicherung - Einteilung der Versicherungszweige – rechtliche Rahmenbedingungen - aktuelle Themen;
 - Rückversicherung: Formen – Arten – Rückversicherungspolitik – Alternativer Risikotransfer
- Organisation der Versicherungswirtschaft: Versicherungsmarkt –Versicherungsaufsichtssystem- Rechtsformen von Versicherungsunternehmen - Standorte von Versicherungsunternehmen – Verbände in der Versicherungswirtschaft - Vertriebswege

Grundlagen der Sozialversicherung

- Grundlagen des Sozialversicherungssystems: Wesen – Geschichte – Träger – Zweige – versicherter Personenkreis – Leistungen – Beiträge – Aktuelles zur Sozialpolitik – insbes.

Versicherungsvertrags – und -aufsichtsrecht

- Rechtsgrundlagen des Versicherungsvertrages - Zustandekommen eines Versicherungsvertrages - Annahme des Antrages - Verpflichtungen des Versicherungsnehmers - Rechtspflichten des Vermittlers – Rechtspflichten des Versicherers - Beendigung des Versicherungsvertrages
- Grundlagen der Versicherungsaufsicht - Rechtsgrundlagen und institutioneller Rahmen

Vermittlerrecht

- Vermittler: Begriffsdefinition – Zulassungsvoraussetzungen – Tätigkeit, Beratungspflichten und Wettbewerbsverstöße – Haftung – Vergütungsansprüche – Problemfelder und aktuell diskutierte Lösungsansätze

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden formulieren die theoretischen und faktischen Grundlagen der Individual-, Sozial- und Rückversicherung. Sie verfügen über Kenntnisse zu den Interdependenzen zwischen diesen Bereichen und beherrschen theoretische Konzepte zur Analyse. Sie kennen die einzelnen Absatzorgane in der Versicherungswirtschaft, deren Bedeutung und rechtliche Stellung. Die Studierenden interpretieren die Besonderheiten des Versicherungsmarktes und verstehen die Bewertung der Versicherungsprodukte unter dem Aspekt immaterieller Wirtschaftsgüter. Die Studierenden verfügen über umfassende Kenntnisse zum Sozialversicherungssystem in Deutschland und treffen Ableitungen zu Chancen und Risiken für die private Versicherungswirtschaft. Die Studierenden erwerben Kenntnisse im Versicherungsrecht, welches in seinem Kernbereich - dem Versicherungsvertragsgesetz - normiert ist und verstehen die Bedeutung des Versicherungsvertragsrechtes. Sie erwerben Kenntnisse zu ausgewählten Problemstellungen der Beaufsichtigung von Versicherungsunternehmen und erkennen daraus die Bedeutung einer gut strukturierten Aufsicht zur Sicherung der Solvenz der Versicherungsunternehmen, sowie zum Schutz der Versicherten vor Missbrauch.

Wissensvertiefung

Die Studierenden beherrschen die verschiedenen Gliederungsmöglichkeiten der Versicherungswirtschaft. Sie verstehen die Hintergründe dieser Gliederung und die damit verbundenen Auswirkungen auf die Prämienkalkulation, die Risikoabsicherung und die Regulierungspraxis. Sie vergleichen Produktangebote hinsichtlich der Kalkulation und stellen Besonderheiten dar. Unter Anwendung der Kenntnisse aus dem Sozialversicherungs- und Steuerrecht treffen die Studierenden Ableitungen für die aktuellen Problemstellungen im Versorgungsbereich der gesetzlichen Systeme und interpretieren die Chancen und Risiken der Einführung des Kapitaldeckungsverfahrens.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden wenden ihr Wissen auf ihre praktische Tätigkeit an, indem sie eine konkrete Bedarfsanalyse durchführen, im Ergebnis Versorgungslücken aufzeigen und Angebotsvorschläge zu ausgewählten Produkten erstellen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden können versicherungstechnische Informationen sammeln, versicherungsbetriebliche Zusammenhänge darstellen und aktuelle Entwicklungstendenzen und Veröffentlichungen interpretieren. Sie sind in der Lage, Schlussfolgerungen für ihre praktische Tätigkeit abzuleiten und sich selbstständig weiterführende Kenntnisse anzueignen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können Problemlösungen formulieren und argumentativ verteidigen. Sie sind in der Lage gegenüber Dozenten ihre Position darzustellen, fachspezifische Details zu diskutieren und ihre Ergebnisse zu begründen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	100
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	70
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende des 1.Semesters	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Marion Eltzsch

E-Mail: marion.eltzsch@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Dozenten

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte:

Bürgerliches Gesetzbuch (BGB), München, DTV- Beck Verlag, aktuelle Ausgabe

Handelsgesetzbuch (HGB), München, DTV- Beck Verlag, aktuelle Ausgabe

Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG), München, Verlag C. H. Beck, aktuelle Ausgabe

Versicherungsvertragsgesetz (VVG), München, Verlag C.H. Beck, aktuelle Ausgabe

Sozialgesetzbuch (SGB) Bücher I-XII, Beck Texte (aktuelle Ausgabe). München: Deutscher Taschenbuchverlag, aktuelle Ausgabe incl.: aktuelle Gesetzeslage, spezifische Kommentar-Literatur zum SGB, übergreifende Kommentar-Literatur

Bücher:

FARNY, D. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsbetriebslehre. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

KOCH, P. (aktuelle Ausgabe): Versicherungswirtschaft - Ein einführender Überblick. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

HOLTHAUSEN, H. (aktuelle Ausgabe): Rechtsfragen zum Versicherungsvertrag. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

SCHULENBURG, J.-M. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsökonomik - Ein Leitfaden für Studium und Praxis. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

SCHULIN, B./IGL, G. (aktuelle Ausgabe): Sozialrecht. Düsseldorf: Werner-Verlag.

Vertiefende Literatur

LIEBWEIN, P. (aktuelle Ausgabe): Strukturierung von Rückversicherungsentscheidungen: Ein entscheidungstheoretisches Modell der Risikopolitik von Versicherungsunternehmen. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

LIPPE, S. (aktuelle Ausgabe): Risiko, Kapitalmanagement und Rückversicherung. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

KÖSTER, P./SCHMALOHR, R. (aktuelle Ausgabe): Allgemeine Versicherungslehre. Düsseldorf: Verlag Europa-Lehrmittel.

Informationshandbuch, Kaufleute für Versicherungen und Finanzen. Troisdorf: Bildungsverlag EINS, aktuelle Ausgabe

Private Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung

Das Qualifikationsziel des Moduls besteht in der umfassenden Vermittlung und Darstellung des für das Versicherungswesen klassischen und hinsichtlich des Umsatzes bedeutendsten Bereiches der Kompositversicherung, mit den Struktureinheiten Sachversicherungen, Haftpflichtversicherungen, Kraftfahrtversicherungen und Rechtsschutzversicherungen, im Segment des Privatkundengeschäftes.

Modulcode	Modultyp
3FW-VPKSV-20	Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan	Dauer
2. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement Modul vertieft Module 3FW-VGLVM-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-VPKWU-10 Modul ist Basismodul für 3FW-VGKSV-40; 3FW-VPVAR-20

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VGLVM-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-VPKWU-10

Lerninhalte

Kraftfahrzeugversicherung

- Risikoprüfung - Kalkulation - Vertragsgestaltung
- Schadenbearbeitung im klassisch monetären Bereich
- Besondere Verantwortung der Versicherungswirtschaft als dienstleistende Branche und Serviceparameter

Hausrat- und Wohngebäudeversicherung

- Umfang des Versicherungsschutzes, Erweiterung des Versicherungsschutzes durch Klauseln
- Beitragsberechnung und Vertragsgestaltung
- Schadenbearbeitung im klassisch monetären Bereich
- Entwicklungen im Naturalersatz bzw. im Angebot von Assistenzleistungen
- Tendenzen der Deckungserweiterungen und -konzepte
- Besondere Verantwortung der Versicherungswirtschaft als dienstleistende Branche und Serviceparameter

Private Haftpflichtversicherung

- Risikoprüfung - Kalkulation - Vertragsgestaltung
- Schadenbearbeitung im klassisch monetären Bereich
- Entwicklungen im Naturalersatz bzw. im Angebot von Assistenzleistungen
- Besondere Verantwortung der Versicherungswirtschaft als dienstleistende Branche und Serviceparameter

Rechtsschutzversicherung

- Risikoprüfung - Kalkulation - Vertragsgestaltung
- Schadenbearbeitung im klassisch monetären Bereich
- Entwicklungen im Naturalersatz bzw. im Angebot von Assistenzleistungen
- Besondere Verantwortung der Versicherungswirtschaft als dienstleistende Branche und Serviceparameter

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihr Wissen ausgehend von persönlichen Erfahrungen und angeeigneten betriebswirtschaftlichen Kenntnissen, hin zum Verständnis der versicherungsfachlichen Inhalte der Sparten und deren Bedeutung sowohl für den Kunden als auch für die Versicherungsunternehmen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden erkennen die Risiken im privaten Breitengeschäft und erarbeiten adäquate Versicherungslösungen unter Einbeziehung möglicher Erweiterungen und Ausschlüsse. Über aktuelle Artikel in den Medien (Internet, Zeitungen und Zeitschriften) erkennen sie frühzeitig neue Marktentwicklungen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Das Kompetenzziel liegt im Verständnis der Struktur des Versicherungsvolumens bzw. Versicherungspotentials sowie der Wissensgenerierung in den Bereichen Risikoprüfung, Vertragsführung und Schadenbearbeitung. Die Studierenden wenden die Branchenkenntnisse an und erarbeiten selbstständig Risikoabsicherungskonzepte.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden können die Informationen zu den unterschiedlichen Sparten synthetisch zusammenfassen und bei der Argumentation nutzen. Sie sind in der Lage über Markt- und Risikobeobachtungen, Anregungen für die Weiter- und Neuentwicklung von Produkten zu formulieren und zu verteidigen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können Versicherungslösungen gegenüber Kommilitonen und Dozenten stichhaltig begründen und argumentativ verteidigen. Sie entwickeln Versicherungslösungen für Musterfamilien, erarbeiten Verkaufsargumente und Produktvergleichsvorschläge.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	80
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis	60
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende des 2.Semesters	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Reinhard Münch

E-Mail: reinhard.muench@allianz.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Unternehmenssoftware, Skripte der Dozenten

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte:

BACHNER-FOREGGER, H. (aktuelle Ausgabe): Strafgesetzbuch (StGB). Wien: Mainz Verlag.

HENKE, H.-E. (aktuelle Ausgabe): Schmerzensgeldtabelle. München: Verlag C.H. Beck.

KÜPPERSBUSCH, G./WUSSOW, W. (aktuelle Ausgabe): Ersatzansprüche bei Personenschaden. Eine praxisbezogene Anleitung. München: Verlag C.H. Beck.

MARTIN, A. (aktuelle Ausgabe): Sachversicherungsrecht. München: Verlag C.H. Beck.

PALANDT, O. (aktuelle Ausgabe): Bürgerliches Gesetzbuch (BGB). München: Verlag C.H. Beck.

PRÖLLS, E. R./MARTIN, A. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsvertragsgesetz (VVG). München: Verlag C.H. Beck.

VAN BÜHREN, H. W./NIES, I. (aktuelle Ausgabe): Reiseversicherung. ABRV- und ABRV- Kommentar. München: Verlag C.H. Beck.

Bücher:

DENGLER, M. F. (aktuelle Ausgabe): Die Haftpflichtversicherung im privaten und gewerblichen Bereich. Ein Arbeitshandbuch für Schulung und Praxis. Beck Juristischer Verlag.

HARBAUER, W./BAUER, G./MAIER, K./STAHL, P. (aktuelle Ausgabe): Rechtsschutzversicherung. München: C.H. Beck Verlag.

HOLTHAUSEN, H. et al. (aktuelle Ausgabe): Bedingungswerk - Proximus Versicherung. Ausbildungsliteratur, (Hrsg.): Berufsbildungswerk d. Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

HOLTHAUSEN, H./CRISTOFILINI, W. (aktuelle Ausgabe): Hausrat- und Wohngebäudeversicherung. Ausbildungsliteratur, (Hrsg.): Berufsbildungswerk d. Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

MAIER, K./BIELA, A. (aktuelle Ausgabe): Die Kraftfahrt-Haftpflichtversicherung. München: C.H. Beck Verlag.

Vertiefende Literatur

DIETZ, H. (aktuelle Ausgabe): Hausratversicherung. Bedingungen, Klauseln, Prämienrichtlinien, Versicherungstechnik. Karlsruhe: Verlage für Versicherungswirtschaft.

DIETZ, H. (aktuelle Ausgabe): Wohngebäudeversicherung. Bedingungen, Klauseln, Prämienrichtlinien, Versicherungstechnik. Karlsruhe: Verlage für Versicherungswirtschaft.

HOLTHAUSEN, H./ CRISTOFILINI, W. (aktuelle Ausgabe): Hausrat- und Wohngebäudeversicherung - Lösungen. Ausbildungsliteratur, (Hrsg.): Berufsbildungswerk d. Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

HUGEL, C. (aktuelle Ausgabe): Die Hausratversicherung. Eine Darstellung anhand von Schadenfällen. Karlsruhe: Verlage für Versicherungswirtschaft.

KOCH, P./HOLTHAUSEN, H. (aktuelle Ausgabe): Lösungen Rechtsfragen zum Versicherungsvertrag. Ausbildungsliteratur, (Hrsg.): Berufsbildungswerk d. Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

KOCH, P./HOLTHAUSEN, H. (aktuelle Ausgabe): Rechtsfragen zum Versicherungsvertrag. Ausbildungsliteratur, (Hrsg.): Berufsbildungswerk d. Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

MIELKE, D., RAUSCHER, H.-J. (aktuelle Ausgabe): Fallstudien für das Studium – Geprüfter Versicherungsfachwirt IHK/ Geprüfte Versicherungsfachwirtin IHK, Aufgabensammlung. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

Zeitschriften:

Recht und Schaden

Versicherungsrecht

Versicherungsvertrieb

Neue juristische Wochenschrift

Wussow-Briefe

Basic English for the Insurance Business

This English language module meets the needs of dual-bachelor students, provides an introduction to general aspects of business and finance in a company environment and offers an intercultural perspective.

Common European Frame of Reference: A-level

Modulcode	Modultyp
3FW-VENBA-12	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
1.+ 2. Semester	2 Semester
Credits	Verwendbarkeit
4	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement Modul vertieft Module 3FW-BWLMA-10; 3FW-VPKWU-10 Modul ist Basismodul für 3FW-VENIB-34; 3FW-VPVAR-20

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

Englische Sprachkenntnisse im Niveau Grundkurs allgemeine Hochschulreife
 3FW-BWLMA-10; 3FW-VPKWU-10

Lerninhalte

Business and Insurance Focus

- Insurance market and types of enterprise
- Complex company profiles
(history, organizational structure, management, departments, product range, etc.)
- Principles of Insurance
- Re-insurance
- Social insurance
- Private liability
- Motor vehicle insurance
- Private property insurance
(buildings and household contents)

Complex Communication Skills

- Presentations
(structuring, signposting, charts and graphs; managing speech by spoken punctuation, stress, intonation and pausing; intercultural diplomacy)
- Note taking
(understanding the organization of a lecture/presentation, recognizing key factual information and identifying language signs)

Business Grammar A

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Acquisition of basic business English skills (including web-based self-learning) and related knowledge in the fields of business and finance

Wissensvertiefung

Acquisition of fundamental language, both functional and factual, as well as methodological knowledge

Können

Instrumentale Kompetenz

Master principal business conversation (socialising, exchanging information on company matters)

Systemische Kompetenz

Understanding oral discourse, giving well-structured and coherent presentations on basic business topics and company matters using adequate terminology, meta-language and grammatically correct phrases

Kommunikative Kompetenz

Improvement of communicative competencies (speaking, listening, reading, writing) for educational, occupational mobility (Basic user)

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung (Einführung zum Modul)	2
Sprachgruppen-Fachseminar (in Gruppen von 10-15 Studierenden)	36
Integrierte interaktive Sprachübung (in Gruppen von 10-15 Studierenden)	22
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	30
Selbststudium in der Praxis (e-Learning)	30
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Einzelpräsentation	40-60		studienbegleitend	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. phil. Susanne Endt

E-Mail: susanne.endt@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

englisch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Online-Fremdsprachenlernplattform SPEEXX

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

FENSEL, W./KRABBE, U./PURVIS, K. (aktuelle Ausgabe): Insurance Matters/2nd Edition, Berlin: Cornelsen in Zusammenarbeit mit BWV e.V.

SEYMOUR, M. (aktuelle Ausgabe): Short Course Series/English for Insurance Professionals, Berlin: Cornelsen

Annandale, R./WARE-THÜRWÄCHTER, B. (aktuelle Ausgabe): Financial Milestones – Insurance und Insurance Milestones NEU, Stuttgart: Klett

PURVIS, K. (aktuelle Ausgabe): English Insurance Texts, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft in Zusammenarbeit mit BWV e.V.

PURVIS, K. (aktuelle Ausgabe): English for the Insurance Industry, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft (VWV)

WILLIAMS, J. E. (aktuelle Ausgabe): Presentations in English, Oxford: MACMILLAN

Vertiefende Literatur

POWELL, M. (aktuelle Ausgabe): New Business Matters, Boston/Mass.: Thomson/Heinle

O'RIORDAN, F./LEHNIGER, D. (aktuelle Ausgabe): Business 21: München/Wien: Oldenbourg

EMMERSON, P. (aktuelle Ausgabe): Business English Handbook, Oxford: MACMILLAN

STEVENS, J. (aktuelle Ausgabe): Business Grammar – no problem, Eine Englischgrammatik mit Übungen und Tests, Berlin: Cornelsen

RUBIN, H. W. (aktuelle Ausgabe): Dictionary of Insurance Terms. New York: Barron's Educational Series Inc.

NICKEL, F. G./FORTMAN, M. (aktuelle Ausgabe): Wörterbuch der Versicherung Dt-En/En-Dt. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft (VWV)

Business Spotlight (Magazin), Hrsg. Ian McMaster, Planegg/München: Spotlight Verlag

Dienstleistungsorientierte Wertschöpfungsmodelle

Die Studierenden reflektieren die Idee des Geschäftsmodells und dessen Abgrenzung und Überschneidungen zu konkurrierenden Ansätzen im Allgemeinen und in der Versicherungsbranche im Besonderen. Sie lernen Marketing und Vertrieb als zwei zentrale Dimensionen der Geschäftsmodellgestaltung kennen und diese dann fallstudiengeleitet zu beurteilen. Die Studierenden erwerben grundlegende Kenntnisse der rechtlichen Systematik des Datenschutzes und lernen Komponenten einer sicheren Kommunikation innerhalb von Rechnern und Rechnernetzen anzuwenden.

Modulcode	Modultyp
3FW-VDLWM-30	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
3. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement Modul vertieft Module 3FW-BWLMA-10; 3FW-VGLVM-10; 3FW-BILA-20 Modul ist Basismodul für 3FW-VDVWS-40; 3FW-VUNCO-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10; 3FW-VGLVM-10; 3FW-BILA-20

Lerninhalte

Geschäftsmodelle der Versicherungswirtschaft

- Geschäftsmodelle, Wertschöpfungsmodelle, Wertkette(n): Begriff, Abgrenzung und Dimensionen, Taxonomie der Konzepte
- Ausgestaltung von Geschäftsmodellen bzw. Vorgehensmodell der Geschäftsmodellentwicklung
- Möglichkeiten der Beurteilung von Geschäftsmodellen
- Gestaltungsunterschiede von Geschäftsmodellen zwischen Sachleistern und Dienstleistern
- Exemplarisch-vergleichende Diskussion der Geschäftsmodelle ausgewählter Versicherungsunternehmen und Bewertung potentieller Vor- und Nachteile der realisierten Modelle
- Entwicklungstrends der Geschäftsmodelle in der Versicherungsbranche
- Stellung und Bedeutung von Marketing und Vertrieb im Geschäftsmodell von Dienstleistungsunternehmen im Allgemeinen und von Versicherungsunternehmen im Besonderen
- Marketing und Vertrieb: begriffliche Grundlagen
- Marketing(-idee) als Philosophie der Führung von Unternehmen
- Ausgewählte Fragestellungen des Vertriebs: Verkaufskonzeptionen, Organisation des Verkaufs, Operative Verkaufsplanung, Management des Außendienstes

Fallstudienmethode und Fallvergleich

- Fallstudie und Fallstudienmethode, Historischer Hintergrund der Fallstudienmethode
- Arten von Fallstudien, Annahmen über und Spielregeln für die Arbeit mit Fallstudien
- Probleme erkennen, Probleme strukturieren, Probleme analysieren

- fallorientierte Herausarbeitung realisierter Geschäftsmodell-Lösungen der Versicherungsbranche, insbesondere der jeweils gewählten Marketing- und Vertriebslösungen; deren Beschreibung, Erklärung und -kriteriengeleitet - kritische Würdigung

Datenschutz (vertiefend)

- Rechtliche Anforderungen an den Datenschutz in Unternehmen – Grundlagen des Datenschutzes – Gesellschaftliche Bedeutung des Rechts auf informelle Selbstbestimmung – Rechtsvorschriften über den Datenschutz – Rechtmäßigkeit der Datenverarbeitung – Erlaubte Datenverarbeitung – Datenschutzbeauftragte – Besondere Bedeutung des Datenschutzes im Zusammenhang mit Versicherungen

Datensicherheit

- Grundlagen der Datensicherheit - Gefährdung der Datensicherheit - Soziale Netzwerke – Sicherheit der Unternehmensdaten – Sichere Internetnutzung – Sicherheit bei der Datenkommunikation – digitale Signaturen – Datensicherung der Unternehmensdaten

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erwerben ein theoriebasiertes und theoriegeleitetes Grundverständnis von den in Unternehmen denkbaren und realisierten Geschäftsmodellen. Sie können Geschäftsmodelle von Sach- und Dienstleistern unterscheiden und verstehen die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Geschäftsmodellbausteinen. Auf dieser Grundlage kennen und verstehen die Studierenden die herausragende Bedeutung von Marketing und Vertrieb für Dienstleister. Die Studierenden lernen die Methode der Fallstudie zum einen als didaktisches und zum anderen als Forschungsinstrument kennen und verwenden, um auf dieser Basis realisierte oder hypothetische Geschäftsmodelle kriteriengeleitet zu beurteilen. Sie erkennen die Sensibilität bezüglich der Vertraulichkeit personenbezogener Daten. Die aktuellen Bestimmungen/Gesetze zum Datenschutz werden in der Praxis von den Studierenden eingesetzt.

Wissensvertiefung

Die Studierenden vermögen es, ihr erworbenes Wissen eigeninitiativ und fachliterarisch gestützt in vertikal oder horizontal angrenzende Themenbereiche hinein oder über Themenbereiche hinweg durch kritisch-konstruktives Hinterfragen zu vertiefen. Darauf aufbauend können sie aus den ihnen bekannten Modellen und Theorien jeweils solche auswählen, die ihnen bei der Konstruktion und Realisation von solchen Geschäftsmodellen helfen, die eine hohe vermutete Erfolgswahrscheinlichkeit aufweisen. Dort, wo sie an die Grenzen ihres Wissens gelangen, sind sie dazu in der Lage, diese eigenständig kritisch-reflektierend zu erweitern. Die Studierenden erhalten Einblick in die Gefahren und Risiken von Datenmanipulation und -verfälschung. Sie vertiefen praktische Fragen zum Datenschutz und lernen Lösungsmöglichkeiten von Praktikern kennen.

Können

Instrumentale Kompetenz

In allen Themengebieten sind die Studierenden in der Lage, die ihnen vermittelten Modelle, Theorien und Konzepte in eigene unternehmenspraktische Gestaltungsempfehlungen oder konkrete berufspraktische Handlungen zu transformieren. Sie sind in der Lage Datenschutzprobleme zu erkennen und entsprechend darauf zu reagieren.

Systemische Kompetenz

In allen Themengebieten sind die Studierenden in der Lage, sich eigeninitiativ weiterführende Informationen zu erarbeiten, diese aufzubereiten, zu bewerten, hinsichtlich unterschiedlicher Problemstellungen zu interpretieren und Lösungsansätze zu erarbeiten. Sie können Gefahren und Risiken der Datenverarbeitung im Allgemeinen und insbesondere im Unternehmen abschätzen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden verfügen über die Kompetenz, ihr Wissen oder die jeweils erarbeiteten Informationen strukturiert darzustellen und daraus abgeleitete Handlungsempfehlungen zu formulieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	80
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	20
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 2.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Thomas Graßmann

E-Mail: thomas.grassmann@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Vorlesungsbegleitende Unterlagen und/oder Skripte der Dozierenden

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Geschäftsmodelle der Versicherungswirtschaft

KIM W. C./MAUBORGNE, R. (aktuelle Ausgabe): Der Blaue Ozean als Strategie: Wie man neue Märkte schafft, wo es keine Konkurrenz gibt, München.

MEFFERT, H./BRUHN, M. (aktuelle Ausgabe): Dienstleistungsmarketing. Grundlagen-Konzepte-Methoden, Wiesbaden, S. 14-42.

OSTERWALDER, A./PIGNEUR, Y. (aktuelle Ausgabe): Business Model Generation. Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer, Frankfurt am Main.

SCHALLMO, R. A. (aktuelle Ausgabe): Geschäftsmodelle erfolgreich entwickeln und implementieren. Mit Aufgaben und Kontrollfragen, Berlin/Heidelberg.

Fallstudienmethode und Fallvergleich

ELLET, W. C. (aktuelle Ausgabe): Das Fallstudien-Handbuch der Harvard Business School Press: Business-Cases entwickeln und erfolgreich auswerten, Bern/Stuttgart/Wien.

HUNGENBERG, H. (aktuelle Ausgabe): Problemlösung und Kommunikation im Management. Vorgehensweise und Techniken, München.

ZAUGG, R. J. (aktuelle Version): Fallstudien als Forschungsdesign der Betriebswirtschaftslehre – Anleitung zur Erarbeitung von Fallstudien, Wissenschaftliche Hochschule Lahr, Diskussionspapier Nr. 8/2006, in: http://epub.sub.uni-hamburg.de/epub/volltexte/2010/5594/pdf/WHL_Diskussionspapier_Nr_08.pdf (27.03.2014).

Datenschutz und Datensicherheit

WÄCHTER, M. (aktuelle Ausgabe): Datenschutz im Unternehmen. München: C.H. Beck.

Vertiefende Literatur

Geschäftsmodelle der Versicherungswirtschaft

BIEGER, TH. (aktuelle Ausgabe): Dienstleistungs-Management: Einführung in Strategien und Prozesse bei persönlichen Dienstleistungen, Bern.

BRANDENBURGER, A./NALEBUFF, B. (aktuelle Ausgabe): Coopetition: Kooperativ konkurrieren. Mit der Spieltheorie zum Geschäftserfolg, Eschborn.

GASSMANN, O./FRANKENBERGER, K./CSIK, M. (aktuelle Ausgabe): Geschäftsmodelle entwickeln. 55 innovative Konzepte mit dem St. Galler Business Model Navigator, München.

HALLER, S. (aktuelle Ausgabe): Dienstleistungsmanagement. Grundlagen-Konzepte-Instrumente, Wiesbaden.

MAGER, B./GAIS, M. (aktuelle Ausgabe): Service Design, Wien.

SCHEER, CH./DEELMANN, TH./LOOS, P. (aktuelle Version): Geschäftsmodelle und internetbasierte Geschäftsmodelle - Begriffsbestimmung und Teilnehmermodell, ISYM Arbeitspapier, Paper 12, in: <http://wi.bwl.uni-mainz.de/publikationen/isym012.pdf> (27.03.2014).

Fallstudienmethode und Fallvergleich

ENGELS, H. (aktuelle Ausgabe): »Nehmen wir an ...«. Das Gedankenexperiment in didaktischer Absicht, Weinheim und Basel.

FRIEDRICHSMEIER, H./MAIR, M./BREZOWAR, G. (aktuelle Ausgabe): Fallstudien. Erfahrungen und Best-Practice-Beispiele, Wien.

MATZLER, K./LEIHS, H./ENDER, B. (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): Fallstudien aus der Unternehmenspraxis. Problemformulierung, Informationssammlung, Alternativengenerierung, Entscheidung und Implementierung, Innsbruck.

MINTO, B. (aktuelle Ausgabe): Das Prinzip der Pyramide: Ideen klar, verständlich und erfolgreich kommunizieren, München et al.

SALO, O. (aktuelle Version): King of Cases. A practical and theoretical guide to solving management cases and winning case competitions, University of Helsinki, in: http://www.ollisalo.net/koc/king_of_cases.pdf (27.03.2014).

Datenschutz und Datensicherheit

GOLA, P. (aktuelle Ausgabe): Datenschutz am Arbeitsplatz. Frechen: DATAKONTEXT Verlag.

EHMANN, E. (aktuelle Ausgabe): Lexikon für das IT-Recht. München: Jehle Verlag.

Finanzmanagement und Kostenrechnung

Schwerpunkte der Veranstaltung sind die quantitative Analyse der jährlich zu veröffentlichenden Abschlüsse und Lageberichte nach HGB und internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS und die Vermittlung von Kenntnissen zur Abbildung von unternehmensinternen Informationen aus der Kosten- und Leistungsrechnung. Es werden die wesentlichen versicherungsspezifischen Gegebenheiten eines Versicherungsunternehmens in Abgrenzung zur allgemeinen Kosten- und Leistungsrechnung dargestellt. Die Vermittlung von Ansätzen der Wertschöpfungsgestaltung und von Kenntnissen zum Treffen von Investitions- und Finanzierungsentscheidungen sind weitere Inhalte des Moduls.

Modulcode	Modultyp
3FW-VFMKR-30	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
3. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement Modul vertieft Module 3FW-FIBU-10; 3FW-BILA-20 Modul ist Basismodul für 3FW-ORPER-40; 3FW-VUNCO-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-FIBU-10; 3FW-BILA-20

Lerninhalte

Kosten- und Leistungsrechnung

- Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung: Kosten- und Leistungsrechnung als Teil des betrieblichen Rechnungswesens - Begriffe Kosten und Leistungen - Grundsätzliche Einteilung der Kosten - Prinzipien der Kostenverrechnung
- Kostenartenrechnung: Wesen und Aufgaben der Kostenartenrechnung - Abgrenzung der Kostenarten - Gliederung der Kostenarten - Kalkulatorische Kosten
- Kostenstellenrechnung: Wesen und Aufgaben der Kostenstellenrechnung - Bildung von Kostenstellen - Betriebsabrechnungsbogen (BAB) - Normalkostenrechnung im BAB
- Kostenträgerrechnung: Wesen und Aufgabe der Kostenträgerrechnung - Kalkulationsverfahren - Kurzfristige Erfolgsrechnung
- Kostenrechnungssysteme auf Teilkostenbasis: Deckungsbeitragsrechnung - Break Even Analyse

Kosten- und Leistungsrechnung der Versicherungsunternehmen

- Kostenrechnung des Versicherungsunternehmens - Elemente der Kostenrechnung im Versicherungsunternehmen
- Darstellung versicherungsspezifischer Kostenarten

- Erläuterung der speziellen Produktionstypologie des Versicherers
- Leistungs- und Erlösrechnung in Versicherungsunternehmen
- anwendungsorientierte Darstellung von Kostenrechnungssystemen

Finanzierung und Investition

- Finanzierung: Gegenstand und Aufgaben - finanzwirtschaftliche Ziele - Einordnung finanzwirtschaftlicher Prozesse im Verhältnis zum betrieblichen Leistungsprozess - Zusammenhang güter- und finanzwirtschaftlicher Prozesse
- Grundlagen der Finanzplanung: Finanzkennzahlen - Kapitalbedarfsermittlung - Finanzpläne
- Grundformen der Finanzierung: Eigen- und Fremdfinanzierung - Außen- und Innenfinanzierung
- Innovative Finanzierungsinstrumente: Anleihen - Kreditsubstitute - hybride Finanzierungsinstrumente
- Investition: Begriff - Arten von Investitionen - Investitionsentscheidungsprozesse - Investitionsrechnungsverfahren

Bilanzanalyse

- Grundlagen der Jahresabschlussanalyse: Definition und Ziele - Interessenten / Adressaten - Auswertungsmethoden - Aufbereitung des Jahresabschlusses - Arten der Bilanzanalyse - Ziele der Bilanzanalyse - Grenzen der Bilanzanalyse - Übersicht zur Bilanzanalyse
- Bilanzstrukturanalyse: Vermögensstruktur - Kapitalstruktur - Anlagendeckung - Liquidität
- Stromgrößenanalyse: Cashflow - Kapitalflussrechnung
- Gewinnanalyse: Betragsmäßige Ergebnisanalyse - Strukturelle Ergebnisanalyse
- Rentabilitätsanalyse: Messung der Rentabilität – Kennzahlensysteme
- Kombinationsverfahren
- Aussagefähigkeit und Grenzen der Bilanzanalyse

Lernergebnisse

Wissensverbreiterung

Auf der Basis der Kenntnisse aus dem Modul Bilanzierung und Steuern analysieren die Studierenden eine Bilanz sachkundig. Sie erfassen die Kosten- und Leistungsrechnung als Kernelement eines betrieblichen Informationssystems und überblicken die Aufgaben und Grundbegriffe der Kosten- und Leistungsrechnung. Sie differenzieren die Teilbereiche und wesentliche Instrumente der Kosten- und Leistungsrechnung. Sie erfassen die unterschiedlichen Systemausprägungen - insbesondere Voll- und Teilkostenrechnung. Die Studierenden erwerben zudem Kenntnisse zur Kosten- und Leistungsrechnung der Versicherungsunternehmen. Sie erkennen die finanzwirtschaftlichen Aufgabenstellungen im Unternehmen und verschaffen sich einen Überblick über Investitions- oder Finanzierungsentscheidungen. Sie differenzieren die grundlegenden Formen der externen und internen Unternehmensfinanzierung.

Wissensvertiefung

Sie erarbeiten ein Verständnis für Kennzahlensysteme, welche besonders geeignet sind, wichtige Einblicke in die Vermögensstruktur, die Finanzierung, die Zahlungsfähigkeit, die Ertragskraft und die Kreditwürdigkeit des Unternehmens zu erhalten. Sie entwickeln Verständnis für die Bedeutung von Finanzierungs- und Investitionsentscheidungen und können grundlegende Verfahren der Investitionsrechnung anwenden. Sie kennen die verschiedenen Alternativen der Unternehmensfinanzierung und können diese sachgerecht gegeneinander abwägen. Die Studierenden wenden die Methoden der Kosten- und Leistungsrechnung unter den verschiedenen unternehmerischen Bedingungen an und vertiefen die Methoden der Kosten- und Leistungsrechnung an praktischen Beispielen. Im Rahmen der Kostenstellenrechnung werden sie in der Lage versetzt, Kostenstellen abzurechnen und Zuschlagssätze zu ermitteln.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden beherrschen die grundlegenden Methoden der Kosten- und Leistungsrechnung. Sie verstehen die versicherungsspezifischen Besonderheiten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden verstehen die Zusammenhänge zwischen den güterwirtschaftlichen und finanzwirtschaftlichen Prozessen im Unternehmen. Sie kennen die Bedeutung der Liquidität und der finanzwirtschaftlichen Instrumente für das Funktionieren eines Unternehmens. Sie beurteilen die Finanzsituation im Unternehmen anhand ausgewählter Indikatoren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, die wirtschaftliche Situation von Unternehmen sachgerecht darzustellen und diese angemessen zu interpretieren. Sie können eine wirtschaftliche Interpretation von Jahres- und Konzernabschlüssen inklusive der Anhangangaben und weiterer Berichtsinstrumente vornehmen und argumentieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	90
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Berufliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 3.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr Holm Krüger

E-Mail: holm.krueger@ba-dresden.de

Finanzierung und Investition

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- BRACHMANN, H.: (aktuelle Ausgabe): Kostenrechnung des Kompositversicherers. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.
- COENENBERG, A. G. (aktuelle Ausgabe): Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- COENENBERG, A.,G. / Fischer, J. / Günther, Th. (aktuelle Ausgabe): Kostenrechnung und Kostenanalyse. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- FARNY, D. (aktuelle Ausgabe): Buchführung und Periodenrechnung im Versicherungsunternehmen. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- FARNY, D. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsbetriebslehre. Wiesbaden: Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.
- HABERSTOCK, L. (aktuelle Ausgabe): Kostenrechnung I. Hamburg: Schmidt Erich Verlag.
- OLFERT, K. (aktuelle Ausgabe): Kostenrechnung. Ludwigshafen (Rhein): Friedrich Kiehl Verlag.
- OLFERT, K. (aktuelle Ausgabe): Finanzierung. Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft. Ludwigshafen: Kiehl Verlag.
- OLFERT, K (aktuelle Ausgabe): Investition. Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft. Ludwigshafen: Kiehl Verlag.
- PERRIDON, L. / STEINER, M / RATHGEBER, A. (aktuelle Ausgabe): Finanzwirtschaft der Unternehmung. 16. Auflage. München: Vahlen Verlag.

Vertiefende Literatur

- DÄUMLER, K. D./GRABE,J. (aktuelle Ausgabe): Kostenrechnung 1. Grundlagen. Herne: NWB.
- DÄUMLER, K. D./GRABE,J. (aktuelle Ausgabe): Kostenrechnung 2. Deckungsbeitragsrechnung. Herne: NWB.
- KRAFT, M.: (aktuelle Ausgabe): Kostentransparenz in Versicherungsunternehmen durch Deckungsbeitragsrechnungen. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.
- KRUSCHWITZ, L. (aktuelle Ausgabe): Finanzierung und Investition. München: Oldenbourg Verlag.
- KÜTING, K., WEBER C.-P. (aktuelle Ausgabe): Die Bilanzanalyse - Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.
- PRÄTSCH, J. / SCHIKORRA, U. / LUDWIG, E. (aktuelle Ausgabe): Finanzmanagement. Berlin Heidelberg.
- RADTKE, M.: (aktuelle Ausgabe): Grundlagen der Kalkulation von Versicherungsprodukten in der Schaden- und Unfallversicherung. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.
- REHKUGLER, H. (aktuelle Ausgabe): Grundzüge der Finanzwirtschaft. München: Oldenbourg Verlag.
- SCHULENBURG, J.-M. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsökonomik - Ein Leitfaden für Studium und Praxis. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.
- SCHULENBURG, J.-M. /Zuchandke, A. (aktuelle Ausgabe): Übungen zur Versicherungsökonomik. Heidelberg et al.: Springer Verlag.
- SCHWEITZER,M./KÜPPER, H.-U. (aktuelle Ausgabe): Systeme der Kosten- und Erlösrechnung. 10. Auflage München: Vahlen.
- WEHRHEIM, M./SCHMITZ, T. (aktuelle Ausgabe): Jahresabschlussanalyse. Instrumente, Bilanzpolitik, Kennzahlen. Stuttgart: Kohlhammer Verlag.
- Aktuelle Geschäftsberichte von Versicherungsunternehmen

Persönliche Alters- und Risikoversorge

Die Studierenden erhalten einen Überblick über die Produktwelt im Bereich der Persönlichen Alters- und Risikoversorge des Privatkundengeschäftes. Ausgehend vom Aufbau und der Bedeutung des Deutschen Alterssicherungssystems sowie zukünftiger Einflussfaktoren und Entwicklungen, werden Produktlösungen aus dem Individualversicherungsbereich vorgestellt. Neben Versicherungslösungen werden auch Bankprodukte und Immobilien als mögliche Vorsorgevarianten behandelt. Im Bereich der Persönlichen Risikoversorge werden die Produkte der Unfall-, Berufsunfähigkeits-, privaten Kranken- und Pflegeversicherung unter Risikogesichtspunkten, Leistungsmerkmalen und steuerlichen Besonderheiten vorgestellt.

Modulcode	Modultyp
3FW-VPKAV-30	Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan	Dauer
3. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement Modul vertieft Module 3FW-WIMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-STAWA-20; 3FW-VGLVM-10 Modul ist Basismodul für 3FW-ORPER-40; 3FW-VUNCO-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-WIMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3 FW-STAWA-20; 3FW-VGLVM-10

Lerninhalte

Persönliche Altersvorsorge

Überblick zum 3-Schichten-Modell

- System der Alterssicherung in Deutschland
- Steuerliche Einordnung der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsprodukte
- Bewertung der Produkte anhand der Kriterien Sicherheit, Flexibilität und Rendite

Lebens- und Rentenversicherungen

- Wirtschaftliche Bedeutung und historische Entwicklung der Lebensversicherung
- Rechtliche Grundlagen und Rechnungsgrundlagen
- Altersvorsorgeversicherungsarten in der Lebensversicherung
- Besteuerung von Beiträgen und Leistungen kapitalbildender Lebensversicherungen und privater Rentenversicherungen
- Schädliche Verwendung von Altersvorsorgevermögen
- Internationale Alterssicherungssysteme und Alterssicherungsprodukte
- Hinterbliebenenvorsorge: Gesetzliche vs. Private Absicherungsmöglichkeiten und deren Leistungen - Vertragsformen der Hinterbliebenenvorsorge - Darlehensabsicherung mit Lebensversicherungen

Bausparen und Immobilienfinanzierung

- Entstehungsgeschichte und Erklärungsmodell des Bausparens
- Rechtlicher Rahmen - Bausparbedingungen - Tarifmerkmale
- Prüfung der Kreditfähigkeit und Kreditwürdigkeit - Sicherheiten im Kreditgeschäft – Kreditarten
- Betriebswirtschaftliche und volkswirtschaftliche Einordnung der Immobilienfinanzierung und Finanzierungsformen

Wertpapiermanagement

- Grundlagen der Portfoliotheorie
- Einführung in die Wertpapiermärkte
- Übersicht über die einzelnen Anlageformen: Verzinsliche Wertpapiere / Bonds - Aktien - Investmentfonds - Alternative Investments - Grundlagen der Termingeschäfte - Überblick über strukturierte Produkte
- Absicherungsstrategien und Performancemessung

Persönliche Risikovorsorge

Unfallversicherung

- Leistungen der Gesetzlichen Unfallversicherung und deren Grenzen
- Struktur und Leistungsarten der privaten Unfallversicherung
- Vertragsformen im Umfeld der privaten Unfallversicherung

Berufsunfähigkeitsversicherung

- Grundlagen und Begriffsdefinition Berufsunfähigkeit
- Gesetzliche vs. Private Absicherungsmöglichkeiten und deren Leistungen
- Vertragsformen in der Privaten Absicherung und alternative Produktlösungen

Kranken- und Pflegeversicherung

- Gesetzliche vs. Private Absicherungsmöglichkeiten und deren Leistungen
- Vor- und Nachteile der Systeme - Grenzen und gegenseitige Ergänzung beider Systeme
- Vertragsformen: Vollversicherungen - Ergänzungsversicherungen - Zusatzversicherungen

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden kennen den Aufbau und die Bedeutung des Deutschen Alterssicherungssystems, beobachten zukünftige Einflussfaktoren und Entwicklungen und können daraus die Notwendigkeit eigenverantwortlicher Altersvorsorge herleiten. Sie kennen das System der persönlichen Altersvorsorge in der Kombination von gesetzlichen und privaten Vorsorgemöglichkeiten (3-Schichten-Modell), kennen die Grundlagen aktueller Lebensversicherungsprodukte und alternativer Altersvorsorgeprodukte. Sie verfügen über grundlegende Kenntnisse des Deutschen Bausparens und der Immobilienfinanzierung. Sie haben einen fundierten Überblick über das Wertpapiergeschäft, in dem sie die einzelnen Anlageklassen wie Anleihen, Aktien und Fonds kennen. Sie verfügen über steuerrechtliche Kenntnisse, die im Zusammenhang mit Finanzdienstleistungen stehen. Die staatlichen Fördermöglichkeiten sind den Studierenden bekannt. Sie kennen die für die einzelnen Risikovorsorge-Bereiche wirkenden gesetzlichen und privaten Versicherungen und deren Leistungsumfang.

Wissensvertiefung

Die Studierenden verfügen über ein kritisches Verständnis der wesentlichen Theorien, Prinzipien und Methoden der persönlichen Alters- und Risikovorsorge. Sie sind in der Lage, ihr Wissen vertikal, horizontal und lateral zu vertiefen. Sie vergleichen und bewerten unterschiedliche Vorsorgemöglichkeiten. Die Studierenden kennen die Versicherungsarten in der Lebensversicherung und beschreiben die entsprechenden Tarifgestaltungsmöglichkeiten einzelner Marktteilnehmer und ordnen diese den Versicherungsarten zu. Sie erkennen die Zusammenhänge im Wertpapiergeschäft und erarbeiten selbstständig Lösungsmöglichkeiten für verschiedene Zielgruppen. Sie legen die

staatlichen Fördermöglichkeiten für die private Altersvorsorge dar und wenden diese selbstständig auf praktische Fallbeispiele an.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können die erworbenen Kenntnisse auf konkrete Fallbeispiele anwenden. Sie erarbeiten selbstständig Zielgruppenlösungen und diskutieren ihre Konzepte. Die Kenntnisse des Produktmanagements wenden sie für eine fachlich fundierte Analyse angebotener Vorsorgelösungen an.

Systemische Kompetenz

Änderungen der gesetzlichen, demografischen, wirtschaftlichen, technischen und soziokulturellen Rahmenbedingungen werden von den Studierenden beobachtet, strukturiert, bewertet und auf die eigenen Handlungsweisen angewendet. Die Studierenden stellen eigene Konzepte auf, erarbeiten Lösungsmöglichkeiten und diskutieren diese. Dargebotene vermeintliche Grundaussagen werden kritisch hinterfragt und weiterführende Betrachtungen selbstständig vorgenommen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können fachbezogene Positionen und Problemlösungen formulieren und argumentativ verteidigen. Sie sind kompetente Gesprächspartner die Situation der Altersvorsorge und Risikoversorge in Deutschland betreffend. Die Studierenden erarbeiten Lösungskonzepte und begründen diese sachkundig.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	90
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende des 3.Semesters	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Marion Eltzsch

E-Mail: marion.eltzsch@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Dozenten

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte:

Einkommensteuerrecht (ESt), Beck Texte (aktuelle Ausgabe), München, Deutscher Taschenbuchverlag.

Sozialgesetzbuch (SGB) Bücher I-XII, Beck Texte (aktuelle Ausgabe). München: Deutscher Taschenbuchverlag, aktuelle Ausgabe incl.: aktuelle Gesetzeslage, spezifische Kommentar-Literatur zum SGB, übergreifende Kommentar-Literatur

SCHÄFER, O. / CIRPKA, E. / ZEHNDER, A. J. (aktuelle Ausgabe): Bausparkessgesetz und Bausparkessenverordnung. Bonn: Domus-Verlag GmbH.

Bücher:

CRISTOFOLINI, W./ FROMME, F.H./HOLTHAUSEN, H./ CRZESIAK, U./ PETERS, W./ RONSDORF, K./RUDOLPH, A./ SCHLINCK, P./ STRÖH, H. (aktuelle Ausgabe): Individualversicherung. Versicherungslehre 2, Teil 1 und 2. Berufsbildungswerk d. Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

KURZENDÖRFER, V. (aktuelle Ausgabe): Einführung in die Lebensversicherung. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

LAUX, H. (aktuelle Ausgabe): Die Bausparfinanzierung. Die finanziellen Aspekte des Bausparvertrages als Spar- und Kreditinstrument. Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft GmbH.

LINDMAYER, K.H./DIETZ, H.-U. (aktuelle Ausgabe): Geldanlage und Steuer. Wiesbaden: Gabler Verlag.

STEINER, M. / BRUHNS, B. (aktuelle Ausgabe): Wertpapiermanagement. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

Vertiefende Literatur

BEIKE, R. / SCHLÜTZ, J. (aktuelle Ausgabe): Finanznachrichten, Lesen - Verstehen - Nutzen. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

BÜSCHGEN, H.-E. (aktuelle Ausgabe): Bankbetriebslehre. Stuttgart: UTB – Verlag.

DIERKER, D. (aktuelle Ausgabe): Handbuch zur neuen betrieblichen Altersvorsorge. Alterseinkünftegesetz. Bremen: Salzwasser Verlag.

FARNY, D. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsbetriebslehre. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

GRILL, H. / PERCZYNSKI, H.-J. (aktuelle Ausgabe): Wirtschaftslehre des Kreditwesens. Bad Homburg: Gehlen Verlag.

KOCH, P. (aktuelle Ausgabe): Versicherungswirtschaft - Ein einführender Überblick. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

LAUX, H. (aktuelle Ausgabe): Bausparwissen für Bankkaufleute, Baufinanzierung- und Anlageberater. Frankfurt/M.: Fritz Knapp Verlag.

LIPPE, G./ESEMANN, J./TÄNZER, T. (aktuelle Ausgabe): Das Wissen für Bankkaufleute. Wiesbaden: Gabler Verlag.

OLFERT, K. (aktuelle Ausgabe): Finanzierung. Ludwigshafen: Kiehl-Verlag.

PREISSER, M./SIEBEN, S. (aktuelle Ausgabe): Alterseinkünftegesetz. Freiburg: Haufe Verlag.

ROSARIUS, L., MARTIN, C., LEIBNER, W.: Steueroptimale Kapitalanlage 2004/2005. Freiburg: Haufe Verlag.

Veröffentlichungen der KV-Unternehmen: allgemeine Veröffentlichungen, aktuelle Veröffentlichungen (Presse, Fachpresse, Internet etc.)

Intermediate English for the Insurance Business

As the second step within a three-level modular business English course, this part systematically develops key language skills for efficient communication in the fields of business and insurance. Great emphasis is placed on helping students boost their lexical range (insurance terminology).
Common European Frame of Reference: B-level

Modulcode	Modultyp
3FW-VENIB-34	Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan	Dauer
3.+ 4. Semester	2 Semester
Credits	Verwendbarkeit
4	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement Modul vertieft Module 3FW-VENBA-12; 3FW-VPKSV-20; 3FW-VPKAV-30 Modul ist Basismodul für 3FW-VRENC-56; 3FW-SMENC-56

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VENBA-12; 3FW-VPKSV-20; 3FW-VPKAV-30

Lerninhalte

Business and Insurance Focus

- Macro- vs. micro-economy
- Money and finance, banks, tax
- HR management and team work
- Legal matters
- Health insurance and long-term care
- Old age provision
- Life assurance
- Accident insurance and permanent health insurance
- Business insurance 1 + Case study
(public, employer's and product liability, workers' compensation etc.)
- Information and communication technology

Complex Communication Skills

- Reading strategies
(scanning, skimming, searching; predicting content from headlines and visuals; coherence and cohesion in texts; business terminology)
- Text summaries
(Generating ideas for writing and coherent linking, structuring and paragraphing, proofreading)

Business Grammar B

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Acquisition and use of reading strategies and summarising information from demanding written texts and spoken discourse with an intermediate degree of linguistic competence

Wissensvertiefung

Development of awareness concerning the complexity of the learning process, a sense of responsibility and a high degree of commitment to methods of autonomous lifelong learning

Können

Instrumentale Kompetenz

Progress towards language ability necessary for business situations and domains of English communication at work

Systemische Kompetenz

Practise efficient reading, identifying purpose and structure of texts, extracting key factual information and composing coherent summaries

Kommunikative Kompetenz

Improvement of communicative competencies (speaking, listening, reading, writing) for educational and occupational mobility (Independent User)

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung (Einführung zum Modul)	2
Sprachgruppen-Fachseminar (in Gruppen von 10-15 Studierenden)	36
Integrierte interaktive Sprachübung (in Gruppen von 10-15 Studierenden)	22
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (e-Learning)	50
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 4.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. phil. Susanne Endt

E-Mail: susanne.endt@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

englisch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Online-Fremdsprachenlernplattform SPEEXX

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

FENSEL, W./KRABBE, U./PURVIS, K. (aktuelle Ausgabe): Insurance Matters/2nd Edition, Berlin: Cornelsen in Zusammenarbeit mit BWV e.V.

SEYMOUR, M. (aktuelle Ausgabe): Short Course Series/English for Insurance Professionals, Berlin: Cornelsen

Annandale, R./WARE-THÜRWÄCHTER, B. (aktuelle Ausgabe): Financial Milestones – Insurance und Insurance Milestones NEU, Stuttgart: Klett

PURVIS, K. (aktuelle Ausgabe): English Insurance Texts, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft in Zusammenarbeit mit BWV e.V.

PURVIS, K. (aktuelle Ausgabe): English for the Insurance Industry. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft (VWV)

CULLEN, W./LEHNIGER, D. (aktuelle Ausgabe): B for Business/Unit 9 Insurance, Ismaning: Hueber Verlag

CHAZAL, E. de/McCARTER, S. (aktuelle Ausgabe): Oxford EAP – A course in English for Academic Purposes, Oxford: University Press

Vertiefende Literatur

POWELL, M. (aktuelle Ausgabe): New Business Matters, Boston/Mass.: Thomson/Heinle

O'RIORDAN, F./LEHNIGER, D. (aktuelle Ausgabe): Business 21: München/Wien: Oldenbourg

EMMERSON, P. (aktuelle Ausgabe): Business English Handbook, Oxford: MACMILLAN

OBENAU, W./WEIDACHER, J. (aktuelle Ausgabe): New Handbook of Business English, Wien: Linde international

STEVENS, J. (aktuelle Ausgabe): Business Grammar – no problem, Eine Englischgrammatik mit Übungen und Tests, Berlin: Cornelsen

RUBIN, H. W. (aktuelle Ausgabe): Dictionary of Insurance Terms, New York: Barron's Educational Series Inc.

Gewerbliche Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung und Betriebliche Altersversorgung

Im Rahmen dieses Moduls werden die Bedeutung und die Formen der betrieblichen Altersversorgung für Unternehmen und ihre Mitarbeiter sowie damit in der Praxis verwandte Themenstellungen vermittelt. Es erfolgt eine Einordnung in die arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen. Das Qualifikationsziel des Moduls besteht weiterhin in der umfassenden Vermittlung und Darstellung der Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensschadenversicherung im Segment des Gewerbekundengeschäftes. Anhand von Praxisbeispielen werden die erworbenen Kenntnisse vertieft.

Modulcode	Modultyp
3FW-VGKSV-40	Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan	Dauer
4. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement Modul vertieft Module 3FW-BÜRE-10; 3FW-VGLVM-10; 3FW-VPKSV-20; 3FW-VPKAV-30; 3FW-WIRE-30; 3FW-VDLWM Modul ist Basismodul für 3FW-VPVSR-40; 3FW-VPVBS-50, 3FW-VROVM-60; 3FW-SMOPS-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BÜRE-10; 3FW-VGLVM-10; 3FW-VPKSV-20; 3FW-VPKAV-30; 3FW-WIRE-30; 3FW-VDLWM

Lerninhalte

Gewerbliche Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung

- Gewerbliche Kraftfahrzeugversicherung: Kalkulation und Vertragsgestaltung mit branchenspezifischen Besonderheiten
- Geschäftsversicherung mit den Schwerpunkten Inhaltsversicherung und Gebäudeversicherung: Versicherungsformen - Möglichkeiten der Vertragsgestaltung mit branchenspezifischen Besonderheiten - marktübliche Deckungskonzepte (z.B. versicherte Gefahren/Schäden, versicherte Sachen) - Entschädigungsberechnung - Trends in der gewerblichen Versicherung hinsichtlich technischer Innovationen und veränderter Rahmenbedingungen
- Betriebsunterbrechungsversicherung: wirtschaftliche Bedeutung für das einzelne Unternehmen sowie im gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang - Arten der Betriebsunterbrechungsversicherung - Entschädigungsberechnung
- Technische Versicherung und Transportversicherung: Kalkulation und Vertragsgestaltung mit branchenspezifischen Besonderheiten
- Gewerbliche Haftpflichtversicherung: Kalkulation und Vertragsgestaltung mit branchenspezifischen Besonderheiten
- Kreditversicherung: Kalkulation und Vertragsgestaltung mit branchenspezifischen Besonderheiten

Betriebliche Altersversorgung

- Grundlagen der betrieblichen Altersversorgung: gesetzliche Grundlagen - Legaldefinition - Durchführungsformen - Finanzierungsmöglichkeiten
- Bedeutung der betrieblichen Altersversorgung für Staat, Unternehmen und Mitarbeiter: sozialpolitische, volkswirtschaftliche, personalpolitische und ökonomische Bedeutung - internationale Bezüge der betrieblichen Altersversorgung
- Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen: Allgemein: Rechtsquellen des Arbeitsrechts - Gleichbehandlungsgrundsatz; Speziell: Betriebsrentengesetz - Geltungsbereich - Zusagearten -
- Rechtsanspruch auf Entgeltumwandlung - Unverfallbarkeitsbestimmungen - vorzeitige Altersleistung - Insolvenzsicherung - Anpassungsprüfungspflicht
- Steuer- und Sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen: Auswirkungen des Alterseinkünftegesetzes - Allgemeine Grundsätze zur Entgeltumwandlung
- Durchführungswege im Detail: Pensionszusage - Unterstützungskasse - Direktversicherung - Pensionskasse - Pensionsfonds, aktuelle Entwicklungen: Zeitwertkonten - Auslagerung von Pensionsverpflichtungen
- Betriebswirtschaft der betrieblichen Altersversorgung: personalpolitische Ziele - Bilanzierung - Einfluss auf den Jahresabschluss und Cash Flow - Pensionsrückstellungen und Rating - Vorteilhaftigkeitsbetrachtungen
- Betriebliche Altersversorgung für besondere Personengruppen: Gesellschafter-Geschäftsführer - mitarbeitende Familienangehörige - Arbeitnehmer im öffentlichen Dienst

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Neben der Bedeutung und den Formen der betrieblichen Altersversorgung verfügen die Studierenden über notwendige detaillierte und aktuelle Fachkenntnisse in den Teilbereichen: arbeitsrechtliche Grundlagen, speziell Betriebsrentengesetz, steuerrechtliche Grundlagen und sozialversicherungsrechtliche Grundlagen zur betrieblichen Altersversorgung. Sie erklären die Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung und leiten Chancen und Risiken für besondere Personengruppen ab. Zudem erweitern die Studierenden ihr Wissen ausgehend von den Sparten der Sach- und Vermögensschadenversicherung im privaten Breitengeschäft, hin zum Firmengeschäft. Sie kennen die Merkmale der Risikobewertung und können einfache Risikobewertungen selbstständig vornehmen. Sie wenden vertragliche Regelungen auf konkrete Schadenereignisse an, beschreiben und erläutern den Umfang des Versicherungsschutzes und legen Merkmale zur Beitragsermittlung dar.

Wissensvertiefung

Die Studierenden dringen umfassend in die versicherungsrelevanten Risikobereiche der Firmen ein. Dabei erkennen sie sowohl die Risiken, die aus der unmittelbaren Tätigkeit der Firmen, aus dem Handeln der Unternehmensführung und der Mitarbeiter sowie aus den schwierig zu kalkulierenden Umwelt- und Marktveränderungen, resultieren. Sie betreiben die eigene Weiterbildung anhand aktueller Fachzeitschriften. Die erworbenen Kenntnisse ordnen sie in den Kontext der arbeits-, steuer- und sozialversicherungsrechtlichen Regelungen und Fördermöglichkeiten ein. Die Studierenden erkennen die Zusammenhänge und wenden ihr Wissen auf praktische Sachverhalte an.

Können

Instrumentale Kompetenz

Im Rahmen der täglichen Arbeitsaufgaben im Praxisunternehmen wenden die Studierenden ihre Kenntnisse an und können im Kontakt zum Kunden Fachauskünfte sicher geben. Sie wirken an Lösungskonzepten für Unternehmen mit und erläutern gegenüber Führungskräften und Mitarbeitern im Unternehmen die Vorteile einer betrieblichen Altersversorgung. Sie sind in der Lage betriebliche Vorsorgekonzepte vertriebllich umzusetzen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden verfolgen aktuelle Entwicklungen, gesetzliche Neuregelungen und steuerliche Änderungen und können diese richtig einordnen und im Umgang mit Kunden argumentieren. Sie sind in der Lage, das Unternehmen des Kunden zu analysieren und in versicherungs- und versorgungstechnischer Hinsicht mögliche Zukunftsszenarien für den Kunden zu entwerfen. Sie können aus geänderten exogenen Rahmenbedingungen Schlussfolgerungen für den Versicherungsbedarf und das bestehende betriebliche Versorgungssystem ableiten und modifizierte und „neue“ Versicherungslösungen entwickeln sowie das bestehende Versorgungssystem anpassen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden formulieren fachbezogene Positionen und Problemlösungen und können diese argumentativ verteidigen. Sie können, sich mit Fachvertretern und mit Laien über Informationen, Ideen, Probleme und Lösungen austauschen. Sie sind in der Lage gegenüber Vertriebspartnern, Unternehmen und Arbeitnehmern Themenstellungen der betrieblichen Altersversorgung und der Sach- und Vermögensschadenversicherung sicher zu präsentieren und zu argumentieren. Dazu entwickeln sie Versicherungs- und betriebliche Vorsorgelösungen für Musterbetriebe.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	90
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende des 4.Semesters	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Reinhard Münch

E-Mail: reinhard.muench@allianz.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Dozenten, Internet, Übungen, Fallstudien, Gruppenarbeiten

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte:

BLOMEYER, W./ ROHLFS, C./ OTTO, K. (aktuelle Ausgabe): Betriebsrentengesetz. Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung. München: Verlag C.H. Beck.

JULA, R. (aktuelle Ausgabe): Sachversicherungsrecht. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

MARTIN, A. (aktuelle Ausgabe): Sachversicherungsrecht. München: Verlag C.H. Beck.

PALANDT, O. (aktuelle Ausgabe): Bürgerliches Gesetzbuch (BGB). München: Verlag C.H. Beck.

PREISSER, M./SIEBEN, S. (aktuelle Ausgabe): Alterseinkünftegesetz. Freiburg: Haufe Verlag.

PRÖLLS, E. R./MARTIN, A. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsvertragsgesetz (VVG). München: Verlag C.H. Beck.

Sozialgesetzbuch (SGB) Bücher I-XII, Beck Texte (aktuelle Ausgabe). München: Deutscher Taschenbuchverlag.

Bücher:

BÜCHNER, K./ HELFRICH, K./ KELLER, L./ ROHDE, V./ WEINAND, F. (aktuelle Ausgabe): Studienmaterial - Geprüfter Versicherungsfachwirt /Geprüfte Versicherungsfachwirtin. Feuerversicherung - FBV - Technische Versicherungen. Produktorientierte Qualifikationen (Gebundene Ausgabe). Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

BUTTNER, A. (aktuelle Ausgabe): Einführung in die betriebliche Altersversorgung. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

FARNY, D. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsbetriebslehre. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

HUGEL, C. (aktuelle Ausgabe): Haftpflichtversicherung. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

Individualversicherung Versicherungslehre 2, Teil 1 und Teil 2, Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V. (aktuelle Ausgabe): Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

LINDMAYER, K.H./DIETZ,H.-U. (aktuelle Ausgabe): Geldanlage und Steuer 2007. Wiesbaden: Gabler Verlag.

Vertiefende Literatur

BetrAV Betriebliche Altersversorgung. (Hrsg)(aktuelle Ausgabe): Arbeitsgemeinschaft für betriebliche Altersversorgung e.V.

BOLDT, H. (aktuelle Ausgabe): Die Feuerversicherung. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

DENGLER, M. F. (aktuelle Ausgabe): Die Haftpflichtversicherung im privaten und gewerblichen Bereich. Ein Arbeitshandbuch für Schulung und Praxis. Beck Juristischer Verlag.

diverse Publikationen und Veröffentlichungen der Fachverbände, z.B. Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), VdS Schadenverhütung GmbH

DOETSCH, P. A. (aktuelle Ausgabe): Versorgungszusagen an Gesellschafter-Geschäftsführer und -Vorstände. Steuerliche Behandlung -Gestaltungstipps - Mustertexte. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

DROLS, W. (aktuelle Ausgabe): Handbuch Betriebliche Altersversorgung. Wiesbaden: Gabler Verlag.

ENGE, H. J. (aktuelle Ausgabe): Transportversicherung. Wiesbaden: Gabler Verlag.

Hagenmann, T. (aktuelle Ausgabe): Pensionsrückstellungen. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

Hrsg. Deutsche Versicherungsakademie GmbH. (aktuelle Ausgabe): Gewerbekunden-Personenversicherung. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

JOSTEN, B./ HORN, B. (aktuelle Ausgabe): Die Feuer-Industrie-Versicherung. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

KOCH, P. (aktuelle Ausgabe): Individualversicherung. Versicherungslehre 1. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

KOCH, P. (aktuelle Ausgabe): Individualversicherung. Versicherungslehre 2, Teil 1 und 2. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

LEICHUM, T. (aktuelle Ausgabe): Die Direktversicherung in der betrieblichen Altersversorgung. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft

MIEHLE, P. (aktuelle Ausgabe): Kreditversicherung. Ein Überblick und aktuelle Aspekte. Ulm: Gesellschaft für Finanz- und Aktuarwissenschaft.

SCHILDMANN, H./ASMUS, W./ GASSMANN, J. (aktuelle Ausgabe): Besondere Versicherungslehre. Technische Versicherungen (Broschiert). Wiesbaden: Gabler Verlag.

Zeitschriften:

Recht und Schaden

Versicherungsrecht

Neue juristische Wochenschrift

Wussow-Briefe

Versicherungswirtschaft

Datenverwaltungssysteme

In diesem Modul wird die Relevanz der Anwendung einer modernen Informationstechnologie vermittelt. Ausgehend von den Erfordernissen des Absolventenprofils werden die Möglichkeiten der IT zum Umgang mit strukturierten Daten, insbesondere Datenbanken, der Umgang mit Dokumenten im Vertriebs-, Beratungs- und Managementprozess und die Rahmenbedingungen zur Erreichung einer hohen Qualität und Zuverlässigkeit der IT-Unterstützung vermittelt.

Modulcode	Modultyp
3FW-VDVWS-40	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
4. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement Modul vertieft Module 3FW-STAWA-20; 3FW-WIRE-30; 3FW-VDLWM-30 Modul ist Basismodul für 3FW-VPVBS-50, 3FW-VRFVB-60; 3FW-SMOPS-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-STAWA-20; 3FW-WIRE-30; 3FW-VDLWM-30

Lerninhalte

Grundlagen des Einsatzes betrieblicher IT-Systeme und Erfordernisse der Datensicherheit

- Aufgaben und Formen des Einsatzes von Informationstechnologien im Unternehmen,
- Allgemeine Übersicht über die Hardware und Software im betriebswirtschaftlichen Aufgabenbereich, insbesondere solche mit zentralen Aufgaben,
- Architektur und Komponenten von ausgewählten Informationssystemen,
- Ziele und Verfahren zum Speichern, Wiederherstellen und der Archivierung digitaler Daten.

Aufbau und Umgang mit Datenbanken

- Grundlagen der Modellierung und Nutzung betriebswirtschaftlicher Datensammlungen
- Entwurf und Implementierung von Datenbanken mit Desktop-Datenbanksystemen z.B. MS-Access®,
- Nutzung von Datensammlungen durch Abfragen und Auswertungen,
- Nutzung der Daten in Fremdanwendungen wie Textverarbeitung, Tabellenkalkulation oder Präsentationsprogrammen

Dokumentenmanagement

- Grundlagen des Dokumentenmanagements,
- Geeignete Formen und Formate zur Datenerfassung, -bearbeitung und -bereitstellung
- Dokumentenmanagement und Wissensmanagement,
- Berechtigungs- und Zugriffskonzepte

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erläutern, welche Bedeutung das wirkungsvolle Zusammenspiel von Betriebswirtschaft und Informationstechnologie im Unternehmen hat. Die Studierenden modellieren effektive Datenstrukturen aus verbalen Aufgabenstellungen. Sie beschreiben die besonderen Anforderungen an Datenbankmanagementsysteme und betreiben eine ausgewählte Desktop-Datenbank für Beispielanwendungen. Die Möglichkeit zur Nutzung der Datensammlungen aus anderen Anwendungen innerhalb des konkreten Betriebssystems ist den Studierenden bekannt und kann beispielhaft im praktischen Einsatz angewandt werden. Die Studierenden erkennen die Chancen und Risiken der Verwendung von IT-Systemen zur Daten- und Dokumentenablage.

Wissensvertiefung

Die Studierenden können die besondere unternehmenstypische Bedeutung stabiler operativer Datensammlungen beurteilen. Die betriebswirtschaftliche, technische bzw. beschreibende Interpretation und unternehmensspezifische Publikation der Daten ist den Studierenden vertraut. Sie erstellen Analysen mit Hilfe ausgewählter PC-Anwendungen. Ihnen ist die Bedeutung der Datenhaltung von sowohl Fakten als auch Metadaten bewusst. Sie beurteilen den Rang dieser Technologien für das berufliche Umfeld und erkennen den Beispielcharakter der Laborpraktika.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können eigene Datensammlungen anlegen und wissen, die Regelungen des Datenschutzes anzuwenden. Sie generieren analytische Abfragen der Datenbestände und interpretieren die erhaltenen Ergebnisse. Die Integrität der Datenverarbeitung solcher unternehmenskritischen Anwendungen halten sie durch Datensicherung und Wiederherstellung aufrecht.

Systemische Kompetenz

Sie können die Aufgaben und Leistungen der nötigen zentralen Datenhaltungskomponenten einschätzen und wissen um die betriebswirtschaftliche Notwendigkeit, die Risiken und Chancen solcher Datenhaltung für alle Ebenen des Unternehmensmanagements. Sie sind in der Lage, verbale Problembeschreibungen zu analysieren und für die Lösung adäquate Datenstrukturen zu entwerfen bzw. vorhandene Strukturen auszuwerten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können die Vorteile der Sammlung und Auswertung von betriebswirtschaftlich relevanten und dokumentierenden Informationen mit Hilfe moderner IT-Systeme erläutern und an einfachen Beispielen demonstrieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	28
Laborpraktikum (in Gruppen von 10-15 Studierenden)	42
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	30
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Prüfung am Computer <ul style="list-style-type: none"> • Grundlagen und Datenbanken (Theorie und praktische Umsetzung) • Datenextraktion und Ergebnisbewertung (Praktische Aufgabe) • Dokumentenorganisation und Dokumentenablage (Praktische Aufgabe) 	180		Ende der 4.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Jürgen Sachse

E-Mail: juergen.sachse@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Dozenten, Laborausstattung Informatik-Labore

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

LAUDON, K./ LAUDON, J. / SCHODER, D. (aktuelle Ausgabe): Wirtschaftsinformatik: Eine Einführung (Pearson Studium - IT). Pearson Education, München [u.a.].

STEINER, R. (aktuelle Ausgabe): Grundkurs Relationale Datenbanken Wiesbaden: Vieweg Verlag.

STEINBRECHER, W. (Aktuelle Ausgabe): Prozessorientierte Ablage: Dokumentenmanagement-Projekte zum Erfolg führen. Praktischer Leitfaden für die Gestaltung einer modernen Ablagestruktur, Gabler Verlag, Wiesbaden.

Vertiefende Literatur

HECK, R., (aktuelle Ausgabe): Geschäftsprozessorientiertes Dokumentenmanagement mit SAP, Bonn: Galileo Press.

KEMPER u.a.(aktuelle Ausgabe): Business Intelligence, Grundlagen und praktische Anwendung. Wiesbaden, Vieweg Verlag.

PERNUL, G. / UNLAND R. (aktuelle Ausgabe): Datenbanken im Unternehmen, Analyse, Modellbildung und Einsatz. München, Wien, Oldenbourg Verlag.

Unternehmensführung und Controlling

Die Studierenden werden mit Methoden des Managements von Strategien und Strukturen, ihrer Anwendung und deren Grenzen vertraut gemacht. Ein weiterer Schwerpunkt umfasst die Personalführung als Teil der Unternehmensführung, die auf die zielgerichtete Einflussnahme des Verhaltens der Mitarbeiter ausgerichtet ist.

Modulcode	Modultyp
3FW-VUNCO-50	Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan	Dauer
5. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement Modul vertieft Module 3FW-VFMKR-30, 3FW-WIRE-30; 3FW-ORPER-40; 3FW-VDVWS-40; 3FW-WIPOL-40 Modul ist Basismodul für 3FW-VROVM-60, 3FW-VRFVB-60; 3FW-SMOPS-60; 3FW-SMSRE-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VFMKR-30, 3FW-WIRE-30; 3FW-ORPER-40; 3FW-VDVWS-40; 3FW-WIPOL-40

Lerninhalte

Unternehmensführung

- Unternehmenslebenszyklus, Ebenen der Unternehmensführung
- erfolgreiche Führung von Unternehmen: Führung, Unternehmen, Erfolg und Erfolgspotentiale, Möglichkeiten und Grenzen der Unternehmensplanung
- normative Unternehmensführung: Unternehmensphilosophie und -ethik, Unternehmensvision, Unternehmenspolitik, Unternehmensmission, Unternehmensleitbild, Unternehmenskultur
- strategische Unternehmensführung: Grundlagen, strategischer Planungsprozess, Makromodell der Unternehmensumwelt, Szenarioanalyse, Situationsanalyse (Ressourcen, Konkurrenz, Kunden, PESTEL), Kombinationen von Teilanalysen, Zielformulierung, Strategieentwicklung auf Gesamtunternehmensebene, Strategieentwicklung auf Geschäftsfeldebene
- Grundsätze und Spezifika der Unternehmensführung in der Versicherungswirtschaft
- seminargruppenabhängige vertiefende Diskussion(en)

Personalführung

- Grundlagen der Personalführung: Begriffe - Ziele - Aufgaben - individueller und kollektiver Führungsprozess
- Führungsphilosophien: Führungsstile und -theorien - Führungstechniken - Autorität und Kompetenz
- Führungsmittel: Zielvereinbarungen - Planung - Kontrolle - Information – Kommunikation - Kooperation - Delegation - Partizipation - Anerkennung und Kritik
- Motivation: Motivationstheorien - praktische Umsetzung
- Führungsmodelle
- interkulturelle Personalführung: Kulturen – Mentalitäten - Normen und Regeln

Controlling

- Grundlagen und Abgrenzung des Controllings: Anpassungs- und Koordinationsproblem - Entwicklung - Konzeptionen und Funktionen des Controllings - Controlling als Teilsystem des Führungssystems
- Koordination des Planungs- und Kontrollsystems: Strategische Planung und Kontrolle - Operative Planung und Kontrolle - Budgetierung als integratives Koordinationssystem - Strategieumsetzung
- Koordination des Informationsversorgungssystems: Methoden der Informationsbedarfsermittlung - Beschaffung und Aufbereitung von Informationen - Umwelt- und Unternehmensanalysen - Kennzahlen und Kennzahlensysteme - Verrechnungs- und Lenkpreissysteme - Informationsübermittlung durch Berichtswesen
- Koordination weiterer Führungsteilsysteme
- Unternehmensziele und Controlling als Instrumente für den betriebswirtschaftlichen und personalpolitischen Erfolg im Versicherungsbetrieb: operatives und strategisches Controlling - wertorientierte Steuerung - Erfolgsfaktoren im Wettbewerb

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verstehen die Bedeutung von Controlling als eine Querschnittsfunktion, beherrschen die Problemstrukturierung und wenden Controllinginstrumente an. Die Studierenden erkennen die Ziele und Aufgaben der Personalführung. Auf der Grundlage verhaltenswissenschaftlicher Theorien wird die Wirkung alternativer Führungsstile, -modelle und -techniken im jeweiligen betrieblichen Kontext beurteilt. Sie verschaffen sich einen Überblick über verschiedene Führungsmittel und Ansätze zur Messung von Führungserfolg. Sie diskutieren in Kleingruppen den Einsatz des Controllinginstrumentariums zur Verbesserung der Entscheidungsqualität.

Wissensvertiefung

Die Studierenden erkennen, dass ein dynamisches, vorausschauendes Denken, die notwendige Voraussetzung für die Planung im Versicherungsunternehmen darstellt. Sie trainieren ganzheitliches spartenübergreifendes Denken und vollziehen betriebswirtschaftliche Vorgänge aus der Praxis nach.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, mit Hilfe der erlernten Methoden der strategischen Unternehmensführung, Probleme im Unternehmen zu erkennen, diese zu analysieren und zu strukturieren und in Planungsentscheidungen zu überführen. Sie erfahren die besondere Bedeutung von Personalführung als einen Erfolgsfaktor im Unternehmen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, das Spektrum der für die strategische Unternehmensführung relevanten Informationen abzustecken, diese aufzuarbeiten, zu bewerten, hinsichtlich verschiedener Problemstellungen zu interpretieren und ganzheitliche Lösungen für neue Ansätze der Wertschöpfungsgestaltung herauszuarbeiten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden verfügen über die Kompetenz, die im Rahmen von Controlling und strategischem Management analysierten Informationen strukturiert darzustellen und daraus abgeleitete Handlungsempfehlungen zu geben. Sie erkennen organisatorische Probleme im Unternehmen, können diese formulieren und aktiv deren Lösung mitgestalten. Den Studierenden gelingt es, betriebswirtschaftliche Probleme in den volkswirtschaftlichen Rahmen einzuordnen, eine eigene Position zu formulieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	90
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	40
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	20
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 5. Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Marion Eltzsch

E-Mail: marion.eltzsch@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Aktuelle Geschäftsberichte von Versicherungsunternehmen

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BRÖCKERMANN, R. (aktuelle Ausgabe): Personalführung. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

DILLERUP, R./STOI, R. (aktuelle Ausgabe): Unternehmensführung, München/Wien: Vahlen Verlag.

HUNGENBERG, H./WULF, T. (aktuelle Ausgabe): Grundlagen der Unternehmensführung. Einführung für Bachelorstudiengänge. Berlin/Heidelberg/New York: Springer Verlag.

RINGLSTETTER, M.; KAISER, S. (aktuelle Ausgabe): Humanressourcen-Management, München: Oldenbourg Verlag.

SCHOLZ, C. (aktuelle Ausgabe): Personalmanagement. München: Vahlen Verlag.

STEINMANN, H. /SCHREYÖGG, G. (aktuelle Ausgabe): Management - Grundlagen der Unternehmensführung. Wiesbaden, Gabler Verlag.

Vertiefende Literatur

BLEICHER, K. (aktuelle Ausgabe): Das Konzept integriertes Management. Visionen. Missionen. Programme, Frankfurt am Main/New York.

JOHNSON, G./SCHOLES, K./WHITTINGTON, R. (aktuelle Ausgabe): Strategisches Management. Eine Einführung. Analyse, Entscheidung und Umsetzung, München: Pearson Studium

KIESER, A. (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): Handwörterbuch der Führung. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

LIEBWEIN, P. (aktuelle Ausgabe): Strukturierung von Rückversicherungsentscheidungen: Ein entscheidungstheoretisches Modell der Risikopolitik von Versicherungsunternehmen. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

LIPPE, S. (aktuelle Ausgabe): Risiko, Kapitalmanagement und Rückversicherung. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

SCHREYÖGG, G./WERDER v., A. (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): Handwörterbuch der Unternehmensführung und Organisation. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

SCHULENBURG, J.-M. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsökonomik - Ein Leitfaden für Studium und Praxis. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

SZYPERSKI, N. (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): Handwörterbuch der Planung. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

VON ROSENSTIEL, L., DOMSCH, M./REGNET, E./ (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): Führung von Mitarbeitern: Handbuch für ein erfolgreiches Personalmanagement. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

Pflichtmodule in der Vertiefungsrichtung Versicherungsvertrieb und Finanzberatung

Strategisches Vertriebsmanagement

In dem Modul werden alle Risikokategorien (Marktrisiken, versicherungstechnische Risiken, Finanzrisiken und operative Risiken) in einem integrierten Ansatz unter Berücksichtigung aktueller Entwicklungen behandelt. Dabei wird der Umsetzung eines Risikomanagements in den Unternehmen besonders Rechnung getragen. Zudem werden Themen zu strategischem Denken, Wettbewerbsvorteilen und Kundennutzen vermittelt, welche die Weichenstellungen für das operative Vertriebsmanagement darstellen.

Im anwendungsorientierten Teil erfahren die Studierenden die Bedeutung von Marketing, Vertrieb, Rückversicherung, Anlagegeschäft und Controlling und erkennen die Interdependenzen zwischen diesen Bereichen. Sie treffen selbstständig unternehmerische Führungsentscheidungen, -in verschiedenen Simulationsstufen-, für eine Versicherungsgesellschaft. Zudem erwerben sie ein vertieftes Verständnis für betriebswirtschaftliche Besonderheiten der Versicherungswirtschaft.

Modulcode

3FW-VRSVM-50

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

5. Semester

Dauer

1 Semester

Credits

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
 Studienrichtung Versicherungsmanagement,
 Profil Versicherungsvertrieb und Finanzberatung

Modul vertieft Module

3FW-WIPOL-40

Modul ist Basismodul für

3FW-VRENC-56; 3FW-VROVM-60,

3FW-VRFVB-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-WIPOL-40

Lerninhalte

Unternehmensstrategie

- Strategiebegriff: Herkunft und Zukunft
- Prozesskategorien: Zeitperspektive – Handlungsoptionen – Methodenparallelität
- Strategie als Teil der Managementaufgaben: Planungsprozess – Planungskriterien - Fünf Thesen von Porter

Vertriebsstrategie

- Strategie und Märkte: Kundengewinnungsstrategie – Positionierungsstrategie – Pricing & Branding – Strategische Partnerschaften – Internationalisierungsstrategie – Produktportfolio – Vertriebsinnovationen - Marktprognosen – Markt- und Wettbewerbsanalysen – Neue Vertriebswege – Trendscouting
- Strukturen und Prozesse:
 - Effiziente Vertriebsprozesse: Neukundenmanagement – Angebotsmanagement – Kundenzufriedenheit und Kundenbindung – Kundenbetreuung

- Intelligente Vertriebsstrukturen: Optimale Vertriebsaufstellung – Vertriebsgebiete und –Kanäle – Produktmanagement – Key-Account-Management – Vertriebssteuerung – CRM-Systeme – Anreizsysteme
- Kultur und Kompetenz: Vertriebsphilosophie – Führung – Lebenslanges Lernen – Professionalität

Risikomanagement

- Risiko- Management Kernprozess: Identifikation - Analyse - Bewertung - Veränderung - Kontrolle
- Risikomanagementebenen: operationelle Risiken - Betriebsrisiken (aus Betrieb und Schaden) – Produktrisiken – Finanzanlagerisiken - Risiken aus dem Vertrieb
- Gesetzliche und regeltechnische Rahmenbedingungen

Versicherungsplanspiel

- Das Versicherungsplanspiel *Insurance* ist eine strategische Simulation, welche die wesentlichen Funktionen und Probleme eines Erstversicherers, in Bezug auf: Marketing, Vertrieb - Rückversicherung - Anlagegeschäft - Controlling, umfasst.
- Folgende Entscheidungsbereiche sind zu bearbeiten: Prämienstrategien für Produkte und Zielgruppen - gezielter Einsatz von Kommunikationsinstrumenten - Schadenverhütungs- und Schadenregulierungsmaßnahmen - Risikoselektion - Außendienststeuerung (eigener und freier Außendienst) - Einstellung, Entlassung und Training des Vertriebspersonals - Provisions- und Entlohnungsstrategie - Rückversicherungspolitik - Kunden- und Konkurrenzanalyse - Kapitalanlage.

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erkennen, dass langfristiger Erfolg über die Qualität des Risikomanagements definiert wird. Sie können die strategischen Herausforderungen für ein Unternehmen in reifen und gesättigten Märkten erkennen und entsprechende Maßnahmen daraus ableiten. Sie verstehen, wie die Leistungen eines Unternehmens gemanagt werden können. Die Studierenden erkennen die in der Realität wirkenden und im Versicherungsplanspiel implementierten Restriktionen versicherungsbetrieblichen Handelns in ihren Auswirkungen und Interdependenzen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden erhalten einen Überblick über die Analyse und Steuerung von Kredit- und Marktrisiken sowie über die versicherungstechnischen und operationellen Risiken in Unternehmen. Sie können die Bedeutung von Produktmanagement, Distribution- und Vertriebsmanagement verstehen. Sie sind in der Lage entsprechende Konzepte zu begleiten und zu erarbeiten. Im Planspiel erleben die Studierenden die grundsätzliche Problematik der Zielkonflikte, die aus den unterschiedlichen Ansprüchen gegenüber dem Versicherungsbetrieb resultieren.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können die Instrumente und Methoden des Risikomanagements und die Verfahren der strategischen Planung in ausgewählten Gebieten auf konkrete Bedingungen des Unternehmens übertragen und anwenden. Sie können Teilstrategien erarbeiten und entsprechende Maßnahmen/Projekte/Budgets beim Top-Management beantragen. Diesen Prozess wiederholen sie über mehrere Simulationsperioden mit zunehmender Komplexität der Situationsvorgabe.

Systemische Kompetenz

Sie erkennen, dass die Maßnahmen der Risikopolitik in engem Zusammenhang mit der Wettbewerbssituation und der Unternehmenspolitik stehen. Sie ordnen risikopolitische Maßnahmen ein und verstehen notwendige Weiterentwicklungen der Unternehmens- und Vertriebsstrategie. Sie können

für praktische Situationen Verfahren auf Effizienz und Effektivität hin überprüfen und entsprechende Lösungsvorschläge unterbreiten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können Situationsbeurteilungen vornehmen und zu einer Einschätzung gelangen. Sie können diese sachlich vertreten, ohne auf dem eigenen Standpunkt beharren zu müssen. Die Studierenden können den Transfer von der Theorie in die eigene unternehmerische Praxis vollziehen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	50
Planspiel (in Gruppen von 10-15 Studierenden)	30
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	70
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 5. Theoriephase	75%
Gruppenpräsentation	60-90		Ende der 5. Theoriephase	25%

Modulverantwortlicher

Dr. Hans-Joachim Spindler

E-Mail: hans_joachim.spindler@allianz.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Simulationssoftware TOPSIM-Insurance, Laptop pro Projektgruppe

Teilnehmerhandbuch, Anhang, Unterlagen für die Seminardurchführung mit Entscheidungsformularen, Szenarien der Perioden

Skripte der Dozenten

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

FARNY, D. (2007): Versicherungsbetriebslehre. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft, 2007

ROMEIKE, F./MÜLLER-REICHART, M. (2004): Risikomanagement in Versicherungsunternehmen - Grundlagen, Methoden, Checklisten und Implementierung. Weinheim: Wiley-VCH, 2004

WÖHE, G./ DÖRING, U. (aktuelle Ausgabe): Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre. München: Vahlen Verlag, aktuelle Ausgabe

HOMBURG, C./ WIESEKE, J. (aktuelle Ausgabe): Handbuch Vertriebsmanagement: Strategie - Führung - Informationsmanagement - CRM. Wiesbaden: Gabler Verlag, aktuelle Ausgabe

PUFAHL, M. (aktuelle Ausgabe): Vertriebscontrolling. So steuern Sie Absatz, Umsatz und Gewinn. Wiesbaden: Gabler Verlag, aktuelle Ausgabe

WINKELMANN, P. (aktuelle Ausgabe): Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung. Die Instrumente des integrierten Kundenmanagements (CRM). München: Vahlen Verlag, aktuelle Ausgabe

TERTIA Edusoft - Unternehmensplanspiel TOPSIM - Insurance Teilnehmerunterlagen mit Teilnehmerhandbuch, Anhang, Unterlagen für die Seminareinführung mit Entscheidungsformularen, Szenarien der Perioden und Seminareinführung, Software TERTIA Edusoft Tübingen GmbH.

Vertiefende Literatur

LIEBWEIN, P. (2000): Strukturierung von Rückversicherungsentscheidungen: Ein entscheidungstheoretisches Modell der Risikopolitik von Versicherungsunternehmen. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft, 2000

LIPPE, S. (2000): Risiko, Kapitalmanagement und Rückversicherung. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft, 2000

HEHN, E. (aktuelle Ausgabe): Asset Management - Finanzdienstleistungen von und für Versicherungen. Stuttgart: Schäffer - Poeschel Verlag für Wirtschaft, aktuelle Ausgabe

aktuelle Geschäftsberichte Banken und Versicherungen

Finanzanlageprodukte

Ziel ist das Aneignen von Kenntnissen zu essentiellen Assetklassen mit ihren Ausstattungsmerkmalen, Risiken und Renditen einschließlich der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für Finanzinstrumente. Die damit im Zusammenhang stehenden Beratungsleistungen der Vermittler sind ein weiterer Schwerpunkt. Ein Fokus des Moduls liegt auch auf einer Beschäftigung mit speziellen Assetklassen, wie die Immobilie und Alternative Investments.

Modulcode	Modultyp
3FW-VRFAL-50	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
5. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement, Profil Versicherungsvertrieb und Finanzberatung Modul vertieft Module 3FW-VPKAV-30; 3FW-WIPOL-40; 3FW-VGKSV-40 Modul ist Basismodul für 3FW-VRENC-56; 3FW-VRFVB-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VPKAV-30; 3FW-WIPOL-40; 3FW-VGKSV-40

Lerninhalte

Produkte und Leistungen im Anlagegeschäft

- Klassifizierung der Anlageprodukte: Sparprodukte – Wertpapiere
- Arten von Wertpapieren
- Rechtliche Rahmenbedingungen: insbesondere Wertpapierhandelsgesetz - Börsengesetz – Kapitalanlagegesetzbuch - MIFID u.a.
- Anlageberatung: Wesen - Beratungsgrundsätze
- Anlegergerechte Beratung: gesetzliche Grundlagen - Anlagegrundsätze - Instrumente zur Umsetzung - Produktmerkmale - Chancen-Risikoprofil - Entwicklungen des Marktes
- Informationssysteme: Kurse - Wertentwicklung - Auswertungsinstrumente
- Vermittlungsgeschäfte: Anforderungen an Vermittler von Bankdienstleitungen

Erträge aus Kapitalanlagen und deren Besteuerung

- rechtliche Rahmenbedingungen (z.B. EStG)
- Ertragsaufstellungen: Inhalt und Aufbau
- Zinsen - Dividenden - Zwischengewinn - Veräußerungsgewinn
- Freistellungsmöglichkeiten - Berechnungen

Immobilien

- Direktanlage in Immobilien
- Indirekte Anlagen in Immobilien: Offene Fonds - Geschlossene Fonds
- Rechtliche Rahmenbedingungen: rechtliche Stellung des Anlegers - steuerrechtliche Anforderungen

Alternative Investments

- Alternative Investments: Begriffe - historische Entwicklung – Risiken - Übersicht
- Rechtliche Rahmenbedingungen: rechtliche Stellung des Anlegers - steuerrechtliche Anforderungen

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erwerben eine Übersicht über die Grundbegriffe und Leistungen des Wertpapiergeschäftes incl. der gesetzlichen Rahmenbedingungen. Sie unterscheiden die verschiedenen Arten von Wertpapieren, befassen sich mit den Methoden und Verfahren zur Analyse sowie steuerlichen Aspekten und können das Rendite- und Risikoprofil beschreiben. Aufbauend auf den Kenntnissen der Portfoliotheorie verschaffen sich die Studierenden einen Überblick über weitere Assetklassen (Immobilien; Alternative Investments).

Wissensvertiefung

Die Studierenden beherrschen die Arten der Wertpapiere, die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können die Chancen und Risiken der verschiedenen Assetklassen herausstellen und anhand von Fallbeispielen einordnen, welche Anlagemöglichkeit unter konkreten Voraussetzungen geeignet ist.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden können Informationen zu den verschiedenen Assetklassen, insbesondere spezifische Ausgestaltungen beurteilen und hinsichtlich ihrer rechtlichen sowie steuerrechtlichen Zusammenhänge einordnen. Sie sind in der Lage die Marktsituation unter Nutzung gängiger Informationssysteme einzuschätzen. Sie beziehen dabei insbesondere volkswirtschaftliche Kenntnisse und Wissen aus der Statistik ein.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können anlage- und anlegergerecht beraten und individuelle Bedürfnisse berücksichtigen. Sie können die Wertpapierarten hinsichtlich Ausstattung, Rendite- und Risikoprofil und deren steuerlichen Gegebenheiten erklären.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	80
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	60
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausur	120		Ende der 5.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Christine Schmidt

E-Mail: christine.schmidt@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN /DSGV/BVR (aktuelle Ausgabe): Basisinformationen über Wertpapiere und andere Finanzinstrumente. Köln: Bank Verlag.

GRILL, W./PERCZYNSKI, H.-J. (aktuelle Ausgabe): Wirtschaftslehre des Kreditwesens. Troisdorf: Bildungsv Verlag 1.

STEINER, M.,BRUNS, C. (aktuelle Ausgabe): Wertpapiermanagement - Professionelle Wertpapieranalyse und Portfoliostrukturierung. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag

NOWAK, M. (aktuelle Ausgabe): Offene Immobilienfonds, Immobilienaktien und REITs für die private Vermögensbildung und Altersvorsorge. Books on Demand GmbH.

BRETZLER, M., RUDOLPH, D. (aktuelle Ausgabe): Hedge Fonds & Alternative Investments. Bankakademie Verlag.

Vertiefende Literatur

GEBERT, C. (aktuelle Ausgabe): Der Markt der Offenen Immobilienfonds. Struktur und Funktionsweise. VDM.

NOWAK, M., SCHRÖTER, P. (aktuelle Ausgabe): Positionierung geschlossener Immobilienfonds. Books on Demand GmbH.

FANO-LESCZYNSKI, U., HOLZER, W. , ASTER, R. (aktuelle Ausgabe): Hedge Fonds für Einsteiger. Berlin: Springer Verlag.

WILHELM, H. (aktuelle Ausgabe): Private Equity für Privatanleger. Eine kritische Betrachtung verschiedener PE-Investments. VDM.

ECKSTALLER, C., HUBER-JAHN, I. C. (aktuelle Ausgabe): Private Equity und Venture Capital. Begriff - Grundlagen - Perspektiven. Wissenschaft und Praxis.

BRETZLER, M., RUDOLPH, D. (aktuelle Ausgabe): Hedge Fonds & Alternative Investments. Bankakademie Verlag.

Kunden-/ Beratungsmanagement im Vertrieb

Der Beratungsmarkt ist im Umbruch. Neben der klassischen Managementberatung haben sich in den vergangenen Jahren neue Beratungskonzepte etabliert, die bei den handelnden Personen eher auf den Ausbau von Reflexionsfähigkeiten setzen. In diesem Modul werden die Beratungskonzepte vorgestellt und in Übungen durch die Studierenden angewendet. Für Beratungssituationen werden Handlungsstrategie erarbeitet und anhand praxisnaher Beispiele und in Gesprächssimulationen eingeübt. Zudem üben sich die Studierenden im Gruppenfeedback.

Modulcode	Modultyp
3FW-VRKBM-50	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
5. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
4	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement, Profil Versicherungsvertrieb und Finanzberatung Modul vertieft Module 3FW-VPVAR-20; 3FW-VDLWM-30; 3FW-VPVAK-30 Modul ist Basismodul für 3FW-VPVBS-50; 3FW-VRFVB-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VPVAR-20; 3FW-VDLWM-30; FW-VPVAK-30

Lerninhalte

Beratungskonzepte und Methoden

- Vertriebskultur; Ethik und Moralische Aspekte: Einordnung der Beratungsprozesse
- Bestandteile von Beratungsprozessen - Beratungskonzepte und Interventionsmethoden
- Herstellen eines Beratungssettings - Vorgehen bei der Auftragsklärung und beim Aufbau eines Arbeitsbündnisses in der Beratung
- Erkennen unterschiedlicher Kundentypen - Rollen in der Beratung - Umgangsweisen
- Ausgewählte Beratungskonzepte: Organisationsberatung - integrierte Fach- und Prozessberatung – Supervision – Coaching – Mediation – Unternehmenstheater – Organisationsaufstellung - Meta-Beratung
- Übungen zur Auftragsklärung und zum Herstellen eines Arbeitsbündnisses
- Gruppenfeedback zum persönlichen Beratungsstil
- Videoanalyse des Beratungsstils

Verkaufskommunikation (vertiefend)

- Elemente der Verkaufskommunikation und Beratung im Vertrieb
- Käuferverhalten & Verkäuferverhalten
- Formen der Kontaktkommunikation
- Kundengespräch – Neukundengewinnung: Methoden und Techniken systematischer Bedarfsermittlung - Erhebung von Kundenmotiven und Kundenbedürfnissen - Überzeugende

Angebotspräsentation - Anleitung, Instruktion und Coaching von (potenziellen) Kunden zu Produkten und Dienstleistungen

- Kundengespräch – Bestandskundenbetreuung: Beratung von Kunden in der Nachbereitungs- und Betreuungsphase – Bestandskundenpflege – Kundenbindungsmanagement - Kundenbarometer
- Zielgruppenspezifische Beratungsansätze und ihre Anwendung im Vertrieb

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verstehen Beratungsprozesse in Theorie und Praxis und erkennen die Bedeutung von Beratungselementen im Vertrieb. Sie lernen neben klassischen Beratungskonzepten auch neu etablierte Konzepte kennen und wenden diese in simulierten Gesprächssituationen an.

Wissensvertiefung

Sie kennen die theoretischen Grundlagen und trainieren ihren eigenen Beratungsstil in verschiedenen Gesprächssequenzen. Sie erwerben Beratungskompetenz, Motivation für den Verkauf und erkennen die Notwendigkeit lebenslangen Lernens im Beratungsberuf.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind fähig, Auftragsklärungen in der Beratung professionell durchzuführen und Arbeitsbündnisse mit unterschiedlichen Adressaten von Beratung aufzubauen. Sie sind in der Lage, in unterschiedlichen Stadien des Vertriebsprozesses Beratungselemente zielgerichtet und wirkungsvoll einzusetzen.

Systemische Kompetenz

Sie können relevante Kundeninformationen sammeln, bewerten und interpretieren. Sie trainieren Reflexionsfähigkeit und kundenorientiertes Verhalten in verschiedenen Gesprächssituationen. Sie gestalten selbstständig weiterführende Lernprozesse.

Kommunikative Kompetenz

Im Rahmen der Gesprächssimulation nehmen sie fachbezogene Positionen ein und formulieren Problemlösungen. Diese Problemlösungen begründen sie durch eine unterstützende Akquisitions- und Beratungsstrategie. Im Team tauschen sie sich mit Kommilitonen über Informationen, Ideen, Probleme und Lösungen aus.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	14
Training (in Gruppen 10-15 Studierende)	36
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	20
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Mündliche Prüfung	40-60		studienbegleitend	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Teresa Dierkes

E-Mail: teresa.dierkes@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BAMBERGER, G. (aktuelle Ausgabe): Lösungsorientierte Beratung. Praxishandbuch, Weinheim: Beltz Verlag, aktuelle Ausgabe

BÄNSCH, A. (aktuelle Ausgabe): Verkaufspsychologie und Verkaufstechnik. München: Oldenbourg Verlag, aktuelle Ausgabe

BRUNS, ANDREAS M. (2005): Kundenbindung und Verkauf. Verkaufskultur im 21. Jahrhundert - vom Hardselling zur erfolgreichen Kunden-Partnerschaft. Renningen: Expert Verlag, 2005

MOHE, M. (aktuelle Ausgabe): Innovative Beratungskonzepte. Leonberg: Rosenberger Fachverlag, aktuelle Ausgabe

ZIGLAR, Z. (2006): Der totale Verkaufserfolg. Zürich: Oesch Verlag, 2006

Vertiefende Literatur

GÖRGEN, F. (aktuelle Ausgabe): Kommunikationspsychologie in der Wirtschaftspraxis. Berlin, Heidelberg, Springer Verlag, (aktuelle Ausgabe)

SCHREYÖGG, A. (aktuelle Ausgabe): Coaching. Eine Einführung für Praxis und Ausbildung. Frankfurt: Campus Verlag, aktuelle Ausgabe

Operatives Vertriebsmanagement

Die Studierenden erwerben Kenntnisse über Methoden und Instrumente einer erfolgreichen Vertriebssteuerung. Sie können Stellenwert und Rolle des Vertriebs in einem Unternehmen einordnen und verstehen das Zusammenspiel zwischen Marketing- und Vertriebsaufgaben. Dazu wird das komplexe Vertriebssystem in einzelne Aufgaben zerlegt, so dass die Entscheidungsprobleme bei den jeweiligen Aufgabenstellungen des Vertriebs deutlich werden.

Modulcode	Modultyp
3FW-VROVM-60	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
6. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
6	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement, Profil Versicherungsvertrieb und Finanzberatung Modul vertieft Module 3FW-VRSVM-50, 3FW-VUNCO-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VRSVM-50, 3FW-VUNCO-50

Lerninhalte

Vertriebsprozess

- Positionierung des Vertriebsprozesses: wertungsfreie Sammlung der Eigenschaften und Besonderheiten – Wettbewerbsfähigkeit der Produkte und Dienstleistungen – Besonderheiten/Alleinstellungsmerkmale – Preisniveau – Kundengruppen
- Organisation des Vertriebsprozesses: Direktvertrieb – indirekter Vertrieb - Multi-Kanal-Vertrieb – Online-Vertrieb
- Zieldefinition: Formal- und Sachziele im Vertrieb - Wechselbeziehungen der Zielsysteme Zielvereinbarungen im Vertrieb - Planung der Vergütung der Absatzorgane - Kostenplanung der Vertriebsprozesse - Nutzung von Steuerungsinstrumenten im Vertrieb
- Kundengewinnung: Kundenakquise und Akquisition neuer Kunden – Marketingmaßnahmen – Budget – Manpower - Standorte
- Kunden-Portfolio-Management: Verfahren und Methoden: eindimensionale Parameterbetrachtung: umsatzbezogene ABC-Analyse und Pareto-Prinzip – mehrdimensionale Parameterbetrachtung: 4-Felder-Matrix nach der Boston Consulting Group – 9-Felder-Matrix nach McKinsey
- Kundenwertanalyse nach Potentialen: Entwicklungspotential – Cross-Selling-Potential – Loyalitätspotential – Referenzpotential
- Kundenausbau – Kundenrückgewinnung – Kundenbetreuung – Kundenbindung

Vertriebsanalyse, Vertriebssteuerung und Vertriebscontrolling

- Vertriebsanalyse:
 - Analyse interner Faktoren: finanzielle und personelle Ressourcen – Art und Dauer der Kundenkontakte – Marktleistungen
 - Analyse externer Faktoren: Wettbewerbssituation - Konkurrenzsituation– Marktpotentiale – Bedarfe der Kunden – Potential der Kunden
- Vertriebssteuerung: Definition qualitativer und quantitativer Steuergrößen für zielgerichtete Vertriebsaktivitäten – Informations- und Kommunikationspolitik – Vergütungssysteme als Steuerungsinstrument des Vertriebs
- Vertriebscontrolling: strategische und operative Kennzahlen - wertorientierte Vertriebssteuerung - Controlling von Vertriebsprozessen - Berichtswesen im Vertrieb – Ansätze zur Optimierung

Vertriebsunterstützung

- Bindeglied zwischen Vertrieb und Marketing
- Aufgaben: Bereitstellung und Aufbereitung vertriebs- und marketingrelevanter Informationen zu Kunden, Wettbewerbern, Produkten – Generierung von Handlungsempfehlungen
- Instrumente und Methoden: Web-Auftritte – CRM-Systeme – Social-Media – Big Data

Führung im Vertrieb

- Charakteristik des Vertriebsmitarbeiters - Persönlichkeitsstruktur – Ableitung der Besonderheiten bei der Führung von Vertriebsmitarbeitern
- Führungskompetenz im Vertrieb: Kommunikationsfähigkeit – Motivation – Beratung
- **Exkursion** zu ausgewählten Unternehmen: Kennenlernen von Unternehmens- und Vertriebsstrategien

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden beschreiben und bewerten den Vertriebsprozess von Finanzdienstleistungsprodukten. Sie stellen Ziele der Vermittlung von Finanzdienstleistungsprodukten und deren Umsetzung im Vertriebsprozess heraus. Dabei kennen sie die Steuerungsinstrumente für den Absatz von Finanzdienstleistungsprodukten. Die Studierenden ermitteln und bewerten operative Kennzahlen für die Kontrolle der Ergebnisse, der Kosten und der Kundenbindung. Sie kennen die Bedeutung der Vertriebsunterstützung als Erfolgsfaktor für die Effizienz des Vertriebs.

Wissensvertiefung

Die Studierenden wenden ihr fachtheoretisches Wissen interdisziplinär und praxisbezogen an und entwickeln Problemlösungskompetenz mit Wissenstransfer. Dabei nutzen sie die erworbenen Kenntnisse aus dem Modul Unternehmensführung und wenden diese auf die Besonderheiten im Vertrieb an.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden beherrschen Instrumente und Methoden zur Steuerung des Vertriebsprozesses, der Kundenwertanalyse und der Kundenbindung. Sie überblicken die Komplexität von Daten und Datenmengen und können die von der Vertriebsunterstützung bereitgestellten Tools zur Datenauswertung anwenden. Sie beobachten Veränderungen im Vertriebsprozess und leiten daraus Handlungsoptionen ab.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden verstehen den Vertriebsprozess als Kernprozess in Unternehmen. Sie kombinieren Änderungen in den Verhaltensweisen der Kunden, mit technologischen und technischen Änderungen und ziehen daraus wichtige Schlüsse für ihr eigenes Handeln im wirtschaftlichen Umfeld. Sie nutzen die technischen Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung im Vertrieb.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden argumentieren überlegt und zielführend. Sie können Aktivitäten der Vertriebsunterstützung einfordern und im Vertriebsprozess implementieren. Sie sind sicher im Auftreten gegenüber Kunden und Kollegen. Im Rahmen der Exkursion können sie Fachgespräche mit Unternehmensvertretern auf hohem Niveau führen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	70
Exkursion	30
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	30
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende des 6. Theoriesemesters	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Edda-Heike Petri

E-Mail: edda-heike.petri@allianz.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

FARNY, D. (2007): Versicherungsbetriebslehre. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft, 2007

WÖHE, G./ DÖRING, U. (aktuelle Ausgabe): Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre. München: Vahlen Verlag, aktuelle Ausgabe

HOFBAUER, G./ HELLWIG, C. (aktuelle Ausgabe): Professionelles Vertriebsmanagement. Erlangen: Publicis Corporate Publishing, aktuelle Ausgabe

PUFAHL, M. (aktuelle Ausgabe): Vertriebscontrolling. So steuern Sie Absatz, Umsatz und Gewinn. Wiesbaden: Gabler Verlag, aktuelle Ausgabe

WINKELMANN, P. (aktuelle Ausgabe): Vertriebskonzeption und Vertriebssteuerung. Die Instrumente des integrierten Kundenmanagements (CRM). München: Vahlen Verlag, aktuelle Ausgabe

Vertiefende Literatur

Weitere fachthemenbezogene Literatur und aktuelle Gesetzestexte

Führung eines Vermittlerbetriebes

Im Rahmen dieses Moduls werden den Studierenden Informationen, Problembewusstsein und Lösungen für eine erfolgreiche Selbstständigkeit veranschaulicht. Ihnen werden Methoden und Instrumente für eine erfolgreiche Unternehmensgründung und -führung vermittelt. Dabei nehmen Qualitäts- und Zeitmanagement in Vermittlerbetrieben einen zentralen Stellenwert ein. Der praktischen Umsetzbarkeit der Inhalte kommt eine besondere Bedeutung zu.

Modulcode	Modultyp
3FW-VRFVB-60	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
6. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement, Profil Versicherungsvertrieb und Finanzberatung Modul vertieft Module 3FW-VGLVM-10; 3FW-WIRE-30; 3FW-VDVWS-40; 3FW-ORPER-40; 3FW-VUNCO-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VGLVM-10; 3FW-WIRE-30; 3FW-VDVWS-40; 3FW-ORPER-40; 3FW-VUNCO-50

Lerninhalte

Existenzgründung im Versicherungsvertrieb

- Umweltbedingungen und unternehmerischer Erfolg
- Erfolgsfaktoren: Personales Gründungs-Know-How - Sachlich-fachliches Gründungs-Know-How - Ausgewählte Erfolgsfaktoren der realen Bereiche – Beschaffung von (öffentlichen) Finanzierungsmitteln - Rechtsformwahl - Steuern - Wege in die Selbstständigkeit: Neugründung – Übernahme – Bestandskauf – Unternehmensnachfolge - Unternehmenskonzept
- Praktische Umsetzung für einen Vermittlerbetrieb: Entwicklung des Konzepts einer Geschäftsidee - Leistungsspektrums für den Vermittlerbetrieb - Kundennutzen - Rechte und Pflichten eines Vermittlers – Gründungsabläufe - Standort - Ausstattung - Personalanforderungen - Marketingplanung

Führung eines Vermittlerbetriebes

- Kenntnis und praktische Anwendung des Managementkreises: Unternehmensziele - strategische und operative Planung - Entscheidungsprozesse
- Agenturenentwicklung: durch regionales Marketing - durch personelles Wachstum
- Interne Organisation: Aufbau - Ablauf
- Aspekte der Sicherheit: rechtliche - steuerliche - sozialversicherungsrechtliche
- Praktische Umsetzung für einen Vermittlerbetrieb: Ertrags- und Kostenplanung - Kapitalbedarfsplanung im Rahmen der Gründung des Unternehmens und der Umsetzung neuer Vertriebsideen - Organisation von Arbeitsabläufen für verkaufsorientierte und verwaltungsorientierte Prozesse im Vermittlerbetrieb – Personalbedarfsplanung:

Anforderungsprofil und Aufgabenbeschreibung – Agenturbuchführung – Marketing - Management der Kundenbeziehung: Kundenzufriedenheit - Kundenbindung - CRM

Qualitätssicherung/ Zertifizierung eines Vermittlerbetriebes

- Ziel: Schaffung von Verbraucherschutz
- Bedeutung: Betreiben eines verlässlichen Qualitätssicherungssystems: Auswirkungen auf Anzahl der Kundenbeschwerden – Betriebskosten – Verkaufserfolge
- Aufgaben: Sicherstellung optimierter Systemprozesse in der Agentur – Aufbau und Sicherung von Qualitätsstandards in der Kundenberatung und Kundenverwaltung – Außendarstellung als Versicherungsfachgeschäft mit zertifizierten Qualitätsnormen
- Chancen: Qualitätssteigerung durch Straffung von Abläufen – Automatisierung von Systemstandards – Zeiteinsparung – Bestandsausbau – Kundenbindung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erwerben betriebswirtschaftliche Kenntnisse in der Agenturführung/-verwaltung. Sie wenden in der praktischen Umsetzung interne Organisationsmethoden zur Gestaltung von Ablauf- und Arbeitsprozessen an. Sie erwerben unternehmerische Kompetenzen zur Gründung, Führung und Qualitätssicherung eines Vermittlerbetriebes. Sie testen sich selbst auf ihre unternehmerischen Qualifikationen und planen den Weg in die Selbstständigkeit bzw. begleiten diesen als Berater. Sie entwerfen einen Businessplan für Vermittlungsbetriebe und lernen Gründungsabläufe und Prozessabläufe zu beherrschen.

Wissensvertiefung

Sie kennen die Kostenarten im Betrieb und können diese strukturieren und Kostentreiber identifizieren. Sie kennen die Arbeitsaufgaben in einer Agentur, strukturieren und dokumentieren die Arbeitsabläufe und erkennen die Notwendigkeit zur Schaffung personeller Ressourcen. Sie überblicken die Ertragsplanung für eine Agentur auf der Basis von Provisions- /Courtageeinnahmen und erkennen Potentiale zur Optimierung. Die Studierenden analysieren aktuelle Tendenzen des Wandels im Finanzdienstleistungsbereich und leiten adäquate Zielstellungen für die eigene Agentur ab. Sie kennen die Zertifizierungsanforderungen und leben Qualitätsmanagement im Vermittlerbetrieb.

Können

Instrumentale Kompetenz

In praktischen Fallstudien wenden die Studierenden ihr erworbenes Wissen sicher an, entwickeln Problemlösungen und erarbeiten Business- und Finanzpläne. Sie erkennen die Notwendigkeit personellen Agenturausbaues als Erfolgsfaktor für Wachstum und Bestehen. Sie sind in der Lage, Kundenbestände systematisch zu analysieren, gezielt Neukunden zu gewinnen und vorhandene Vertriebspotenziale in den Beständen auszuschöpfen. Die Dokumentation der Arbeitsabläufe ist so gestaltet, dass sie die Voraussetzungen für eine Zertifizierung erfüllt.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden verfügen über das Rüstzeug, eine Agentur erfolgreich zu gründen, zu führen und zertifiziert zu bekommen. Sie erkennen Marktpotentiale und leiten daraus Aktivitäten ab. Diese ordnen sie in den Gesamtkontext betriebswirtschaftlicher, rechtlicher, steuerlicher und sozialversicherungsrechtlicher Entwicklungen ein.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden formulieren und verteidigen die fachbezogenen Positionen und Problemlösungen. Sie tauschen sich mit Fachvertretern und mit Kommilitonen über Informationen, Ideen, Probleme und Lösungen aus.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	40
Eigenverantwortliches Lernen	
Projektbearbeitung in Kleingruppen (3-5 Studierende)	40
Selbststudium in der Theorie	70
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Gruppenpräsentation	60-90		Ende der 6.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Edda-Heike Petri

E-Mail: edda-heike.petri@allianz.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BEENKEN, M. (aktuelle Ausgabe): Der Versicherungsvertreter als Unternehmer. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, aktuelle Ausgabe

BEENKEN, M. (aktuelle Ausgabe): Handbuch Agenturberatung: Versicherungsaußendienst. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, aktuelle Ausgabe

KÜSTNER, W./ THUMKE, K.-H. (aktuelle Ausgabe): Handbuch des gesamten Außendienstrechts. Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft, aktuelle Ausgabe

RITTER, S. (aktuelle Ausgabe): Das Unternehmen Agentur. Wiesbaden: Gabler Verlag, aktuelle Ausgabe

Vertiefende Literatur

Weitere fachthemenbezogene Literatur und aktuelle Gesetzestexte

Proficient English for the Insurance Business

As the third step within a three-level modular business English course, this part encourages students to sharpen their communication skills and draw on their own experiences at work in the insurance business. Authentic materials and motivating activities provide constant opportunities for discussion and maximise learner involvement.

Common European Frame of Reference: C-level

Modulcode	Modultyp
3FW-VRENC-56	Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan	Dauer
5. + 6. Semester	2 Semester
Credits	Verwendbarkeit
4	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement, Profil Versicherungsvertrieb und Finanzberatung Modul vertieft Module 3FW-VENIB-34; 3FW-VGKSV-40, 3FW-VRKBM-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VENIB-34; 3FW-VGKSV-40, 3FW-VRKBM-50

Lerninhalte

Business and Insurance Focus

- Globalization and intercultural management
- Product development and marketing insurance services
- Sales management in insurance
- Customer care and communication
- Business insurance 2 + Case study
(credit and marine insurance, Lloyd's of London insurance market)
- Trends and challenges facing the insurance industry

Complex Communication Skills

- Discussions and meetings
(organizational matters, oral and written skills of interpersonal communication, agenda and minutes, structure and moderation techniques)
- Sales conversations:
(objectives, discussion partners, opening strategies, sales techniques, advantage and benefit argumentation, price discussion)

Business Grammar C

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Acquisition of authentic business lexis in the field of specialisation (insurance: sales management and distribution sector) and flexible application in interpersonal communication

Wissensvertiefung

Acquisition of business-related language on an advanced level of proficient language usage

Können

Instrumentale Kompetenz

Fluent and controlled use of English for special purposes in more complex business situations including cross-cultural communication

Systemische Kompetenz

Prepared and spontaneous interaction managing sales talk and mediating discussions and meetings

Kommunikative Kompetenz

Improvement of communicative competencies (speaking, listening, reading, writing) for educational and occupational mobility and intercultural dialogue (Proficient user)

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung (Einführung zum Modul)	2
Sprachgruppen-Fachseminar (in Gruppen von 10-15 Studierenden)	36
Integrierte interaktive Sprachübung (in Gruppen von 10-15 Studierenden)	22
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Mündliche Prüfung	40-60		studienbegleitend	100%

Modulverantwortlicher

Frau Prof. Dr. phil. Susanne Endt

E-Mail: susanne.endt@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

englisch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Online-Fremdsprachenlernplattform SPEEXX

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

FENSEL, W./KRABBE, U./PURVIS, K. (aktuelle Ausgabe): Insurance Matters/2nd Edition, Berlin: Cornelsen in Zusammenarbeit mit BWV e.V.

SEYMOUR, M. (aktuelle Ausgabe): Short Course Series/English for Insurance Professionals, Berlin: Cornelsen

ANNANDALE, R./WARE-THÜRWÄCHTER, B. (aktuelle Ausgabe): Financial Milestones – Insurance und Insurance Milestones NEU, Stuttgart: Klett

PURVIS, K. (aktuelle Ausgabe): English Insurance Texts, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft in Zusammenarbeit mit BWV e.V.

PURVIS, K. (aktuelle Ausgabe): English for the Insurance Industry, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft (VWV)

DIGNEN, B. (aktuelle Ausgabe): Communicating Across Cultures, Cambridge: University Press

RICHEY, R. (aktuelle Ausgabe): Short Course Series/English for Customer Care, Berlin: Cornelsen

Vertiefende Literatur

POWELL, M. (aktuelle Ausgabe): New Business Matters, Boston/Mass.: Thomson/Heinle

O'RIORDAN, F./LEHNIGER, D. (aktuelle Ausgabe): Business 21: München/Wien: Oldenbourg

EMMERSON, P. (aktuelle Ausgabe): Business English Handbook, Oxford: MACMILLAN

OBENAUS, W./WEIDACHER, J. (aktuelle Ausgabe): New Handbook of Business English, Wien: Linde international

STEVENS, J. (aktuelle Ausgabe): Business Grammar – no problem, Eine Englischgrammatik mit Übungen und Tests, Berlin: Cornelsen

RUBIN, H. W. (aktuelle Ausgabe): Dictionary of Insurance Terms, New York: Barron's Educational Series Inc.

NICKEL, F. G./FORTMAN, M. (aktuelle Ausgabe): Wörterbuch der Versicherung Dt-En/En-Dt. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft (VWV)

Business Spotlight (Magazin), Hrsg. Ian McMaster, Planegg/München: Spotlight Verlag

Pflichtmodule in der Vertiefungsrichtung Risiko- und Schadenmanagement

Risikomanagement

Die Studierenden erwerben Kenntnisse über das Risikomanagement in Unternehmen. Dazu werden im Rahmen dieses Moduls alle Risikokategorien (Marktrisiken, versicherungstechnische Risiken, Finanzrisiken und operative Risiken) in einem integrierten Ansatz unter Anwendung rechtlicher Vorschriften und Berücksichtigung betrieblicher Abläufe behandelt. Dabei wird der Entscheidung über die Versicherbarkeit von komplexen Risiken im Bereich der Sachversicherung besonders Rechnung getragen.

Im anwendungsorientierten Teil erfahren die Studierenden die Bedeutung von Marketing, Vertrieb, Rückversicherung, Anlagegeschäft und Controlling und erkennen die Interdependenzen zwischen diesen Bereichen. Sie treffen selbstständig unternehmerische Führungsentscheidungen, -in verschiedenen Simulationsstufen-, für eine Versicherungsgesellschaft. Zudem erwerben sie ein vertieftes Verständnis für betriebswirtschaftliche Besonderheiten der Versicherungswirtschaft.

Modulcode

3FW-SMRIS-50

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Regelstudienplan

5. Semester

Dauer

1 Semester

Credits

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
 Studienrichtung Versicherungsmanagement,
 Profil Risiko- und Schadenmanagement

Modul vertieft Module
 3FW-VPKSV-20; 3FW-VDLWM-30;
 3FW-VGKSV-40
 Modul ist Basismodul für
 3FW-VPVBS-50; 3FW-SMOPS-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VPKSV-20; 3FW-VDLWM-30; 3FW-VGKSV-40

Lerninhalte

Konzepte und Modelle des Risikomanagements in Versicherungsunternehmen

- Risiko- Management Kernprozess: Identifikation - Analyse - Bewertung - Veränderung - Kontrolle
- Risikomanagementebenen: operationelle Risiken der Versicherungsunternehmen - Versicherungsbetriebsrisiken (aus Betrieb und Schaden) – Versicherungsprodukttrisiken – Finanzanlagerisiken - Risiken aus dem Versicherungsvertrieb
- Gesetzliche und regeltechnische Rahmenbedingungen: Grundsätze und Zielsetzung der Versicherungsaufsicht - Solvency II
- Risikomanagement im operativen Versicherungsgeschäft an Beispielen: Gewerbliche Sach- und Haftpflichtversicherung – Autoversicherung
- Risiken in der Sachversicherung durch Naturkatastrophen - Auswirkungen der Klimaveränderungen - Wirkung von ZÜRS als Risikobarometer bei der Beurteilung von Überflutungsschäden
- Großschäden: Komplexität und Risikobewertung

- Solvency II und Risikomanagement - Intention, Stand und Umsetzung -Mikroebene - Makroebene - Bedeutung von Asset-Liability-Management - Einsatzbereiche von ALM-Modellen im Umfeld von Solvency II

Versicherungsplanspiel

- Das Versicherungsplanspiel *Insurance* ist eine strategische Simulation, welche die wesentlichen Funktionen und Probleme eines Erstversicherers, in Bezug auf: Marketing, Vertrieb - Rückversicherung - Anlagegeschäft - Controlling, umfasst.
- Folgende Entscheidungsbereiche sind zu bearbeiten: Prämienstrategien für Produkte und Zielgruppen - gezielter Einsatz von Kommunikationsinstrumenten - Schadenverhütungs- und Schadenregulierungsmaßnahmen - Risikoselektion - Außendienststeuerung (eigener und freier Außendienst) - Einstellung, Entlassung und Training des Vertriebspersonals - Provisions- und Entlohnungsstrategie - Rückversicherungspolitik - Kunden- und Konkurrenzanalyse - Kapitalanlage.

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden beschreiben Risikomanagement im operativen Geschäft der Sachversicherung anhand von Beispielen. Sie erkennen, dass langfristiger Erfolg im Versicherungsgeschäft über die Qualität des Risikomanagements definiert wird. Über die Darstellung von Risiken, ALM-Modellen und Solvency II verstehen sie das Risikomanagement eines Versicherers. Sie erfahren, dass ein bei Vertragsabschluss umfangreicher Sachstand (höhere Informationsdichte) über das zu versichernde Objekt das Restrisiko einer Fehleinschätzung deutlich minimiert.

Die Studierenden erkennen die in der Realität wirkenden und im Versicherungsplanspiel implementierten Restriktionen versicherungsbetrieblichen Handelns in ihren Auswirkungen und Interdependenzen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden erhalten einen vertiefenden Einblick z.B. in die Wichtigkeit des vorbeugenden Brandschutzes und in die Notwendigkeit der VdS-Bestimmungen, die beide erforderlich sind um brandschutztechnische Gefahren zu verhindern oder zumindest deutlich zu begrenzen. Diese Gefahren die letztlich zum großen Teil das Brandrisiko eines Unternehmens und dadurch dessen Fortbestand unter Beachtung der Feuer-Betriebsunterbrechungsversicherung stark beeinflussen, sind maßgeblich für die Risikobewertung des versicherten Objektes (Industrieanlage). Ferner erhalten sie Einblick in die wasserführenden Leitungssysteme die ein großes Risikopotential der Sachversicherung vereinnahmen. Sie lernen die Gefahren zu analysieren, zu bewerten und erforderliche Maßnahmen und Steuerungen festzulegen. Im Planspiel erleben die Studierenden die grundsätzliche Problematik der Zielkonflikte, die aus den unterschiedlichen Ansprüchen gegenüber dem Versicherungsbetrieb resultieren.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können die Gefahrenpotentiale mit und aus dem versicherten Gegenstand erkennen und die angewandten Instrumente und Methoden des Risikomanagements auf die konkreten Bedingungen des Unternehmens übertragen und weiterentwickeln. Sie lernen die besondere Bedeutung der Risikofrüherkennung und –minimierung und damit verbundenen Prävention als einen Erfolgsfaktor im Unternehmen zu verstehen. Diesen Prozess wiederholen sie über mehrere Simulationsperioden mit zunehmender Komplexität der Situationsvorgabe.

Systemische Kompetenz

Sie erkennen, dass die Maßnahmen der konkreten Risikobetrachtung und –analyse der versicherten Sache in einem engen Zusammenhang mit der Wettbewerbssituation und der Unternehmenspolitik stehen. Sie ordnen risikopolitische Maßnahmen ein und verstehen notwendige Weiterentwicklungen des Risikomanagements. Sie erkennen, dass der Klimawandel eine Herausforderung für die

Versicherungswirtschaft ist. Ferner entwickeln die Studierenden ein Verständnis zu Markt und Wettbewerb in der Versicherungswirtschaft.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden bringen ihre Ideen und Vorstellungen zur Risikofrüherkennung, -analyse und -bewertung ein und fördern damit den Prozess der Risikobewertung.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	50
Planspiel (in Gruppen von 10-15 Studierenden)	30
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	70
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 5. Theoriephase	75%
Gruppenpräsentation	60-90		Ende der 5. Theoriephase	25%

Modulverantwortlicher

Dr. Hans-Joachim Spindler

E-Mail: hans_joachim.spindler@allianz.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Simulationssoftware TOPSIM-Insurance, Laptop pro Projektgruppe

Teilnehmerhandbuch, Anhang, Unterlagen für die Seminardurchführung mit Entscheidungsformularen, Szenarien der Perioden

Skripte der Dozenten

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

HEILMANN, W.-R. (aktuelle Ausgabe): Grundbegriffe der Risikothorie. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

ROMEIKE, F./MÜLLER-REICHART, M. (aktuelle Ausgabe): Risikomanagement in Versicherungsunternehmen - Grundlagen, Methoden, Checklisten und Implementierung. Weinheim: Wiley-VCH.

FARNY, D. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsbetriebslehre. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

HELTEN, E./ROCKEL, W. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsbilanzen: Rechnungslegung nach HGB, US-GAAP und IFRS. Stuttgart, Schäffer-Poeschel Verlag.

TERTIA Edusoft - Unternehmensplanspiel TOPSIM - Insurance Teilnehmerunterlagen mit Teilnehmerhandbuch, Anhang, Unterlagen für die Seminardurchführung mit Entscheidungsformularen, Szenarien der Perioden und Seminareinführung, Software TERTIA Edusoft Tübingen GmbH.

Vertiefende Literatur

LIEBWEIN, P. (aktuelle Ausgabe): Strukturierung von Rückversicherungsentscheidungen: Ein entscheidungstheoretisches Modell der Risikopolitik von Versicherungsunternehmen. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

LIPPE, S. (aktuelle Ausgabe): Risiko, Kapitalmanagement und Rückversicherung. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

SCHULENBURG, J.-M. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsökonomik - Ein Leitfaden für Studium und Praxis. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

Strategisches Schadenmanagement

Zunehmende Wettbewerbsintensität und veränderte regulatorische Rahmenbedingungen haben die Versicherungswirtschaft unter einen verschärften Druck gesetzt, die Profitabilität im Kerngeschäft nachhaltig zu steigern. Im Rahmen dieses Moduls erwerben die Studierenden Kenntnisse zur strategischen Differenzierung von Unternehmen im Wettbewerb und zur Generierung von Mehrwert für die Kunden. Das Schadenmanagement wird als strategischer Erfolgsfaktor von Unternehmen erörtert.

Modulcode	Modultyp
3FW-SMSTM-50	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
5. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement, Profil Risiko- und Schadenmanagement Modul vertieft Module 3FW-WIPOL-40 Modul ist Basismodul für 3FW-VPVBS-50; 3FW-SMOPS-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-WIPOL-40

Lerninhalte

Unternehmensstrategie

- Strategiebegriff: Herkunft und Zukunft
- Prozesskategorien: Zeitperspektive – Handlungsoptionen – Methodenparallelität
- Strategie als Teil der Managementaufgaben: Planungsprozess – Planungskriterien - Fünf Thesen von Porter

Strategie-Dreieck des Schadenmanagements

- Positionierung: Kundenorientierung - Customer Equity – die Sicht des Unternehmens: Orientierung am Kundenwert – Customer Value – die Sicht des Kunden: Kundennutzen – Loyalität und emotionale Verbundenheit des Kunden mit dem Unternehmen - Marktprognosen – Markt- und Wettbewerbsanalysen –Trendscouting
- Wertschöpfung: Prozesseffizienz durch Vernetzung und Integration:
 - Effiziente Schadenmanagementprozesse: Kompetenz des Personals – Automatisierung der Prozesse – Standardsysteme versus maßgeschneiderte Eigenentwicklungen - Kundenzufriedenheit und Kundenbindung
 - Intelligente Strukturen: Netzwerke
- Innovation: Systemintelligenz: Schadenprävention – frühzeitige Erkennung und Vermeidung möglicher Schadenrisiken – effektive Gestaltung von Sofortmaßnahmen bei Schadeneingang und Schadenbehebung – Verhinderung von Versicherungsbetrug

Schadencontrolling und Qualitätssicherung

- Ziele des Schadencontrolling: Kostenkontrolle – Produktivitätssteigerung – Verbesserung der Servicequalität
- Zukunft gestalten versus Vergangenheit reflektieren
- Instrumente des Schadencontrolling: Operationalisierung der Zielgrößen und Indikatoren – Festlegung der Messgrößen – Aufbau eines Berichtssystems
- Einordnung in das Controlling-System des Unternehmens: Vernetzung zwischen den Funktionsbereichen

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erwerben Kenntnisse zu den Grundlagen des strategischen Schadenmanagements eingebettet in die Unternehmensstrategie. Im Zentrum stehen Positionierungs- und Wertschöpfungsstrategien, die unter aktuellen und künftigen Branchen- und Marktentwicklungen bearbeitet werden.

Wissensvertiefung

Unter Anwendung neuer Konzepte aus Wissenschaft und Praxis verstehen die Studierenden die Komplexität unternehmerischer Entscheidungen und die Dynamik in den Versicherungs- und Finanzdienstleistungsmärkten. Sie verstehen das Schadenmanagement als strategischen Erfolgsfaktor für Versicherungsunternehmen und kennen die Einflussfaktoren.

Können

Instrumentale Kompetenz

Unter Anwendung wissenschaftlicher Methoden und Instrumente erarbeiten die Studierenden gemeinsam Prinzipien, Kenntnisse und Fähigkeiten, die für die Optimierung des Schadenmanagementprozesses in der Assekuranz unerlässlich sind.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden verstehen, dass besonders im Bereich des Schadenmanagements der Balance zwischen Kosten und Leistung eine herausragende Rolle zukommt. Sie erkennen, dass Versicherungsschäden und deren Bearbeitung den größten Kostenfaktor in der Assekuranz darstellen. Sie verstehen Qualität in Form von Kenntnissen und Fähigkeiten des Personals, Effizienz in den Prozessen und das Arbeiten in Netzwerken als strategische Erfolgsfaktoren.

Kommunikative Kompetenz

Im Rahmen der selbständigen Erarbeitung von Prinzipien, Kenntnissen und Fähigkeiten zur Optimierung des Schadenmanagementprozesses weisen die Studierenden nach, dass sie in der Lage sind, Fachtermini richtig einzusetzen und auf hohem Niveau zu kommunizieren. Sie können den Transfer von der Theorie in die eigene unternehmerische Praxis vollziehen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	80
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	60
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 5.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Hans-Joachim Spindler

E-Mail: hans_joachim.spindler@allianz.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

FARNY, D. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsbetriebslehre. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

ROMEIKE, F./MÜLLER-REICHART, M. (aktuelle Ausgabe): Risikomanagement in Versicherungsunternehmen - Grundlagen, Methoden, Checklisten und Implementierung. Weinheim: Wiley-VCH.

Schadenmanagement. Grundlagen - Methoden und Instrumente - Praktische Erfahrungen. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft

KOEHNE, T.(aktuelle Ausgabe): Strategische Kooperationen in der Versicherungsbranche: Kernkompetenzen, Wertschöpfungspartnerschaften und Unternehmensnetzwerke. Wiesbaden: Gabler Verlag.

Vertiefende Literatur

aktuelle Veröffentlichungen zu dem Thema

Verhandlungs-/Konfliktmanagement in der Schadenbearbeitung

In diesem Modul wird das Schadenmanagement als zentrales Element im Kundenmanagement dargestellt. Dabei werden die Studierenden befähigt, sich sicher im Spannungsfeld zwischen Kundeninteressen und Unternehmensinteressen zu bewegen. Sie trainieren in verschiedenen Situationen mediatives Handeln als eine Form der Vermittlung im Konflikt.

Modulcode	Modultyp
3FW-SMVKM-50	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
5. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
4	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement, Profil Risiko- und Schadenmanagement Modul vertieft Module 3FW-VPVAR-20; 3FW-VDLWM-30; 3FW-VPVAK-30 Modul ist Basismodul für 3FW-VPVBS-50; 3FW-VRFVB-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3 FW-VPVAR-20; 3FW-VDLWM-30; 3FW-VPVAK-30

Lerninhalte

Schadenmanagement als zentrales Element im Kundenmanagement

- Kundenberatung: mündliche und schriftliche Kommunikation
- Verhandlungstechniken - Verhandlungsführung - Abschluss von Vergleichen - Verhaltensaspekte - Kundenzufriedenheit

Konfliktmanagement und mediatives Handeln

- Grundlagen mediativen Handelns: Grundhaltungen – Konfliktbearbeitung – Struktur und Logik des Verfahrens – Anwendungsbereiche
- Konfliktanalyse und Kommunikation: Analysemethoden für unterschiedliche Problemfelder – Gesprächstechniken – non-verbale Kommunikation – Konflikteskalation – Recht in der Mediation
- Interkulturelle und systemische Aspekte in Konfliktbearbeitung und im mediativen Handeln: Umgang mit kultureller Differenz – lösungsfokussierte Ansätze und Techniken in Konfliktanalyse und Konfliktbearbeitung – heiße und kalte Konfliktaustragung
- Reflexion des eigenen Konfliktverhaltens und der eigenen Rolle im Konflikt- und Entscheidungskontext

Kommunikation im Beschwerdemanagement

- Grundlagen der Kommunikation im Beschwerdemanagement: Beschwerdeprozess – Strategien für die Deeskalation – Fragetechniken im Reklamationsmanagement – effektive Gesprächstechniken – aktives Zuhören
- Reklamationsarten: objektive und nachprüfbar Reklamation – zwischenmenschliche Reklamation – „unberechtigte“ Reklamation – rein emotionale Reklamation

- Voraussetzungen für die Gestaltung des Kundenkontakts: Beziehungsebenen – Beschwerdegründe – Kundenbedürfnisse und –motive – Kundentypologie
- Gestaltung des Kundenkontaktes – Analyse des persönlichen Konfliktverhaltens – Umgang mit den eigenen Emotionen

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Auf der Grundlage eines positiven Verständnisses von Konflikten und Beschwerden nehmen die Studierenden den Kunden mit seinen Beschwerdegründen und den zugrunde liegenden Bedürfnissen wahr. Selbst für schwierige Gesprächspartner erlernen die Studierenden das passende kommunikative Handwerkszeug im Sinn der Sicherstellung der Kundenzufriedenheit.

Wissensvertiefung

Sie kennen die theoretischen Grundlagen und trainieren ihren eigenen Verhandlungsstil in verschiedenen Gesprächssequenzen. Sie erwerben Problemlösungskompetenz, Motivation für mediatives Handeln in Konflikt- und Beschwerdesituationen und erkennen die Notwendigkeit lebenslangen Lernens im Beratungsberuf.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind fähig, Auftragsklärungen in der Beratung professionell durchzuführen und Arbeitsbündnisse mit unterschiedlichen Adressaten von Beratung aufzubauen. Sie sind in der Lage, in unterschiedlichen Stadien des Verhandlungsprozesses Beratungselemente zielgerichtet und wirkungsvoll einzusetzen.

Systemische Kompetenz

Sie können relevante Kundeninformationen sammeln, bewerten und interpretieren. Sie trainieren Reflexionsfähigkeit und kundenorientiertes Verhalten in verschiedenen Gesprächssituationen. Sie gestalten selbstständig weiterführende Lernprozesse.

Kommunikative Kompetenz

Im Rahmen der Gesprächssimulation nehmen sie fachbezogene Positionen ein und formulieren Problemlösungen. Diese Problemlösungen begründen sie durch eine unterstützende Beratungsstrategie. Im Team tauschen sie sich mit Kommilitonen über Informationen, Ideen, Probleme und Lösungen aus.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	14
Training (in Gruppen 10-15 Studierende)	36
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	20
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Mündliche Prüfung	40-60		studienbegleitend	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Teresa Dierkes

E-Mail: teresa.dierkes@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

- ERDMÜLLER, A. / JIRANEK, H. (aktuelle Ausgabe): Konfliktmanagement: Konflikte vorbeugen, sie erkennen und lösen. Haufe-Lexware Verlag
- NICKELSEN, K. (aktuelle Ausgabe): Konflikte lösen: Praktische Tipps für erfolgreiches Konfliktmanagement. C.H.Beck Verlag
- FEHLAU, E. (aktuelle Ausgabe): Konflikte im Beruf: Erkennen, lösen, vorbeugen. Haufe Lexware Verlag
- KLEIN, S. (aktuelle Ausgabe): Wenn die anderen das Problem sind: Konfliktmanagement Konfliktcoaching Konfliktmediation. Gabal Verlag.

Vertiefende Literatur

aktuelle Veröffentlichungen zu dem Thema

Aktives Schadenmanagement

Die Schadenbearbeitung ist das wichtigste Ereignis in der Kundenbeziehung im Nicht-Leben-Geschäft. Versicherungen stehen vor der Herausforderung in einem weitgehend gesättigten Markt ihre Marktanteile auszubauen. Sie müssen aufgrund des anhaltenden Preisdruckes und der Schwierigkeiten an den Kapitalmärkten wieder höhere Erträge im operativen Geschäft generieren. Aktives Schadenmanagement bietet Potenziale zur Kundenbindung und zur Kostensenkung. Ziel des Moduls ist die Vermittlung der Positionierung des Schadenmanagements im Spannungsfeld von Kundenzufriedenheit, Schadenaufwand und Schadenbearbeitungskosten.

Modulcode	Modultyp
3FW-SMOPS-60	Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan	Dauer
6. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
6	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement, Profil Risiko- und Schadenmanagement Modul vertieft Module 3FW-SMRIS-50; 3FW-VUNCO-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-SMRIS-50; 3FW-VUNCO-50

Lerninhalte

Aktives Schadenmanagement im Nicht-Leben-Geschäft

- Koordination der am Schadenmanagement beteiligten Personen: Versicherungsnehmer, Versicherer, Vermittler/Makler, Sachverständige, Dienstleister, Behörden usw.
- Schadenanalyse:
 - Triagierung von Schadenfällen: z.B. nach Schadenhergang, nach Status und Alter des Versicherungsnehmers, nach Schadenhistorie
 - Dunkelverarbeitung von Klein- und Normalschäden: technische Lösungen
 - Professionalisierung durch Spezialisten bei Komplexschäden
- Schadenregulierung im Außendienst: Ursachenanalyse, Abstimmung der Reparatur- und Einzelmaßnahmen (z.B. auch Inventarevakuierung und –reinigung), Organisation und Begleitung der Schadenbehebung und –minderung, Kostenerfassung und Dokumentation, Projektanalyse
- Systematische Risikoprävention: Verbesserung der Kundenselektion, adäquate Risikotarifierung bereits beim Underwriting durch Hinzuziehen externer Daten (z.B. HIS, SCHUFA), Berücksichtigung präventiver Schadenmaßnahmen (z.B. Rauchmelder, Einbruch-/Diebstahlsicherung, Brems-/Einparkhilfe)
- Partnermanagement hinsichtlich Qualität und Kosten
- **Exkursion** zu ausgewählten Unternehmen
- Schadencontrolling:
 - Kennzahlen zur Optimierung der Schadenbearbeitung, z.B. Schadenabschlussquote, Durchlaufzeiten, Wiedereröffnungen

- Kennzahlen zur Reduzierung des Schadenaufwandes, z.B. Schadendurchschnitt, Schadenfrequenz, Betrugsfälle
- Kennzahlen zur Analyse von Netzwerkpartner, z.B. Einhaltung von Zusagen und Terminen, Kundenzufriedenheit

Diese Themen werden separat für Gebäude- und Sachschäden und für Kraftfahrzeugschäden behandelt. Ein weiterer Schwerpunkt ist das Management von Großschadenereignissen.

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erwerben Kenntnisse zum aktiven Schadenmanagement im Nicht-Leben-Geschäft. Sie verstehen Schadenmanagement als Kernprozess der Wertschöpfung für Versicherungen und können es im Spannungsfeld von Kundenzufriedenheit, Schadenaufwand und Schadenbearbeitungskosten positionieren.

Wissensvertiefung

Die Studierenden wenden die Kenntnisse auf konkrete Sachverhalte/Praxisbeispiele an, indem Sie Teilaufgaben simuliert erledigen. Sie lernen dabei die unterschiedlichen Ansprüche der Kunden zu berücksichtigen und den Schadenabwicklungsprozess effizient zu führen. Sie erfahren, dass eine ausbalancierte Lösung bestehend aus talentierten und engagierten Schadenbearbeitern und effektiver Nutzung von Technologien der Schlüssel zum Erfolg ist.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden setzen die erworbenen Kenntnisse und Methoden in den simulierten Teilaufgaben effizient ein und treffen Aussagen zur Qualität ihrer vorgeschlagenen Lösungen.

Systemische Kompetenz

Den Studierenden ist bewusst, dass aktives Schadenmanagement im Spannungsfeld von Kundenzufriedenheit und Kostendruck stattfindet. Deshalb setzen Sie sich im Rahmen des Moduls auch mit dem Erkennen und der Definition von Regressansprüchen auseinander.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden argumentieren im Rahmen der Simulation von Teilaufgaben ihre Lösungen gegenüber Kommilitonen und Dozenten.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	70
Exkursion	30
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	30
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 6.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Hans-Joachim Spindler

E-Mail: hans_joachim.spindler@allianz.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Aktuelle Unterlagen der Unternehmen

Skripte der Dozenten

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

LÜNZER, M. (aktuelle Ausgabe): Aktives Schadenmanagement in der Kfz-Versicherung: Grundlagen und Perspektiven. VDVM Verlag Dr. Müller.

Hrsg. Berufsbildungswerk d. Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V. (aktuelle Ausgabe): Schaden- und Leistungsmanagement - Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

WILKENS, S. (aktuelle Ausgabe): Schadenmanagement bei Überspannungsschäden in der Hausratversicherung. Grin Verlag.

BAUER, J. (aktuelle Ausgabe): Assistance-Leistungen in der Versicherungswirtschaft. Die Zukunft des Marktes?: Eine Analyse aus Kunden- und Unternehmenssicht. Grin Verlag.

aktuelle Studien und Referate zum Thema lt. Empfehlung der Dozenten

Vertiefende Literatur

DICKMANN, R. A. (aktuelle Ausgabe): Aktives Schadensmanagement: Konkretisierung von Schadensminderungsobliegenheiten des Geschädigten durch den Kfz-Haftpflichtversicherer. Books on Demand

KÖHNE, Th. (aktuelle Ausgabe): Strategische Kooperationen in der Versicherungsbranche: Kernkompetenzen, Wertschöpfungspartnerschaften und Unternehmensnetzwerke. Gabler Verlag.

weiterführende aktuelle Veröffentlichungen zum Thema

Simulation von Regulierungsfällen

Das Modul ist zweigeteilt. Zum einen erhalten die Studierenden theoretischen Input in den Themen Werkstoffkunde und Bilddokumentation und zum anderen wenden Sie dieses Wissen auf konkrete Sachverhalte selbständig in den Laboren unter Anleitung erfahrener Laboringenieure an. Die Prüfungsleistung ist eine Ergebnispräsentation mit Dokumentation, wo beide Teile effizient miteinander verknüpft werden und die erworbenen Kompetenzen nachgewiesen werden.

Modulcode	Modultyp
3FW-SMSRE-60	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
6. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement, Profil Risiko- und Schadenmanagement Modul vertieft Module 3FW-WIRE-30; 3FW-VDLWM-30; 3FW-VDVWS-40; 3FW-ORPER-40; 3FW-VUNCO-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-WIRE-30; 3FW-VDLWM-30; 3FW-VDVWS-40; 3FW-ORPER-40; 3FW-VUNCO-50

Lerninhalte

Eigenschaften von Werkstoffen

- Eigenschaften von Holzwerkstoffen
- Eigenschaften von Kunststoffen
- Eigenschaften von metallischen Werkstoffen
- Eigenschaften von mineralischen Werkstoffen
- **Laborübung** zum Verhalten von Werkstoffen bei Belastungen durch versicherte Risiken (z.B. Leitungswasser, Überschwemmung, Hagel, Sturm, Feuer, Frost, Aufprall, Anprall)

Dokumentation von Schadenfällen

- Grundlegende Begriffe der Bildbearbeitung
- Sicherstellung von Beweisen am Schadenort durch Beweisaufnahmen unter Nutzung verschiedener digitaler Medien
- Zusammenfügen von Beweismitteln, Aufnahmen etc.
- Anforderungen an Dokumentationen für Privatpersonen, für Unternehmen, für Versicherer und für Gerichte
- **Laborübung** zur Erstellung einer Dokumentation für einen simulierten Schadenfall

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden besitzen einen Überblick über die Werkstoffgruppen und ihre Eigenschaften. Sie erwerben Kenntnisse zum Verhalten ausgewählter Werkstoffe bei Belastungen, hervorgerufen durch verschiedene versicherte Risiken. Sie besitzen zudem einen Überblick zu den zahlreichen Möglichkeiten der digitalen Bildbearbeitung. Sie kennen die Anforderungen an eine korrekte Schadendokumentation.

Wissensvertiefung

Im Rahmen der Laborübungen vertiefen sie die theoretischen Kenntnisse durch selbständige Anwendung. Dabei dokumentieren Sie die Übung durch gezielten Einsatz digitaler Medien und bearbeiten diese Aufzeichnungen zielorientiert im Rahmen der zweiten Laborübung zu einer, den Anforderungen entsprechenden Schadenakte. Sie sind in der Lage, ihr Wissen entsprechend der gegebenen Aufgabenstellungen vertikal, horizontal und lateral zu vertiefen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können geeignete Prüfmethode für die konkreten Aufgabenstellungen auswählen und unter Anleitung von Laboringenieuren anwenden sowie Werkstoffeigenschaften bewerten. Sie können gängige Verfahren der Bilddokumentation anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden können Schadenbilder unter Anwendung der erworbenen Kenntnisse zu Werkstoffbewertungen interpretieren und die Plausibilität zwischen Ereignis und Ergebnis prüfen. Sie können den Zusammenhang zwischen Schadenereignis und Schadenhöhe kritisch bewerten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden stimmen ihre Handlungsweisen untereinander ab und können die Ergebnisse aus den Laborübungen in einer Dokumentation zusammenfassen und im Rahmen der Ergebnispräsentation vorstellen. Fragen von Spezialisten können sie beantworten und erhaltene Hinweise zu ihrer Lösung bewerten und einarbeiten.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	40
Eigenverantwortliches Lernen	
Projektbearbeitung in Kleingruppen (3-5 Studierende)	40
Selbststudium in der Theorie	70
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Gruppenpräsentation	60-90		Ende der 6. Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Hans-Joachim Spindler

E-Mail: hans_joachim.spindler@allianz.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

HÄNSEL, A. (aktuelle Ausgabe): Holzwerkstoffe: Prüfung-Struktur, Eigenschaften in HÄNSEL/LINDE (Hrsg.) Grundwissen für Holzingenieure Band 4. Berlin, LOGOS.

MENGES, G. (aktuelle Ausgabe): Werkstoffkunde Kunststoffe. München, Hanser.

VOLLENSCHAAR, D. (Hrsg.), (aktuelle Ausgabe): Baustoffkunde. Hannover u.a., Vincentz.

TÖNNIES, K. D. (aktuelle Ausgabe): Grundlagen der Bildverarbeitung. Pearson.

Vertiefende Literatur

Studien und aktuelle Dokumentationen auf Hinweis der Dozenten

Proficient English for the Insurance Business

As the third step within a three-level modular business English course, this part encourages students to sharpen their communication skills and draw on their own experiences at work in the insurance business. Authentic materials and motivating activities provide constant opportunities for discussion and maximise learner involvement.

Common European Frame of Reference: C-level

Modulcode	Modultyp
3FW-SMENC-60	Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan	Dauer
5.+ 6. Semester	2 Semester
Credits	Verwendbarkeit
4	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement, Profil Risiko- und Schadenmanagement Modul vertieft Module 3FW-VENIB-34; 3FW-SMVKM-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VENIB-34; 3FW-SMVKM-50

Lerninhalte

Business and Insurance Focus

- Globalization and intercultural management
- Product development and marketing insurance services
- Risk and claims management in insurance
- Properties of engineering materials and material testing
- Business insurance 2 + Case study
(credit and marine insurance, Lloyd's of London insurance market)
- Trends and challenges facing the insurance industry

Complex Communication Skills

- Discussions and meetings
(organizational matters, oral and written skills of interpersonal communication, agenda and minutes, structure and moderation techniques)
- Negotiations
(preparation, socializing, cultural factors, conflict handling and dealing with objections, questioning, negotiating techniques and closing signals)

Business Grammar C

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Acquisition of authentic business lexis in the field of specialisation (insurance: claims management sector) and flexible application in interpersonal communication

Wissensvertiefung

Acquisition of business-related language on an advanced level of proficient language usage

Können

Instrumentale Kompetenz

Fluent and controlled use of English for special purposes in more complex business situations including cross-cultural communication

Systemische Kompetenz

Prepared and spontaneous interaction negotiating deals, mediating disputes, discussions and meetings

Kommunikative Kompetenz

Improvement of communicative competencies (speaking, listening, reading, writing) for educational and occupational mobility and intercultural dialogue (Proficient user)

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung (Einführung zum Modul)	2
Sprachgruppen-Fachseminar (in Gruppen von 8-15 Studierenden)	36
Integrierte interaktive Sprachübung (in Gruppen von 8-15 Studierenden)	22
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Workload Gesamt	120

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Mündliche Prüfung	40-60		studienbegleitend	100%

Modulverantwortlicher

Frau Prof. Dr. phil. Susanne Endt

E-Mail: susanne.endt@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

englisch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Online-Fremdsprachenlernplattform SPEEXX

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

FENSEL, W./KRABBE, U./PURVIS, K. (aktuelle Ausgabe): Insurance Matters/2nd Edition, Berlin: Cornelsen in Zusammenarbeit mit BWV e.V.

SEYMOUR, M. (aktuelle Ausgabe): Short Course Series/English for Insurance Professionals, Berlin: Cornelsen

Annandale, R./WARE-THÜRWÄCHTER, B. (aktuelle Ausgabe): Financial Milestones – Insurance und Insurance Milestones NEU, Stuttgart: Klett

PURVIS, K. (aktuelle Ausgabe): English Insurance Texts, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft in Zusammenarbeit mit BWV e.V.

PURVIS, K. (aktuelle Ausgabe): English for the Insurance Industry, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft (VWV)

DIGNEN, B. (aktuelle Ausgabe): Communicating Across Cultures, Cambridge: University Press

POWELL, M. (aktuelle Ausgabe): International Negotiations, Cambridge: University Press

Vertiefende Literatur

POWELL, M. (aktuelle Ausgabe): New Business Matters, Boston/Mass.: Thomson/Heinle

O'RIORDAN, F./LEHNIGER, D. (aktuelle Ausgabe): Business 21: München/Wien: Oldenbourg

EMMERSON, P. (aktuelle Ausgabe): Business English Handbook, Oxford: MACMILLAN

OBENAU, W./WEIDACHER, J. (aktuelle Ausgabe): New Handbook of Business English, Wien: Linde international

STEVENS, J. (aktuelle Ausgabe): Business Grammar – no problem, Eine Englischgrammatik mit Übungen und Tests, Berlin: Cornelsen

RUBIN, H. W. (aktuelle Ausgabe): Dictionary of Insurance Terms, New York: Barron's Educational Series Inc.

NICKEL, F. G./FORTMAN, M. (aktuelle Ausgabe): Wörterbuch der Versicherung Dt-En/En-Dt. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft (VWV)

Business Spotlight (Magazin), Hrsg. Ian McMaster, Planegg/München: Spotlight Verlag

Wahlpflichtmodule im Studiengang Finanzwirtschaft

Dienstleistungsmarketing

Ausgehend von den Besonderheiten bei Dienstleistungen und aufbauend auf den Kenntnissen zum Marketing werden in der Veranstaltung ausgewählte Aspekte des Dienstleistungsmarketing vertieft. Im Mittelpunkt steht die Betrachtung von Finanzdienstleistungen.

Modulcode	Modultyp
3FW-WPDLM-50	Wahlpflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
5. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft Modul vertieft Module 3FW-BWLMA-10, 3FW-PMKI-10, 3FW-PMAP-20, 3FW-PMFI-30, 3FW-PMEBW-40

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10, 3FW-PMKI-10, 3FW-PMAP-20, 3FW-PMFI-30, 3FW-PMEBW-40

Lerninhalte

Einführung in das Dienstleistungsmarketing

- Entwicklung des Dienstleistungssektors
- Begriff der Dienstleistung: Merkmale und Systematisierung von Dienstleistungen - Besonderheiten der Dienstleistungsproduktion - Besonderheiten beim Absatz von Dienstleistungen
- Dienstleistungsmarketing: Entwicklung des Dienstleistungsmarketing - Besonderheiten des Dienstleistungsmarketing - Instrumente des Dienstleistungsmarketing
- Vertiefung ausgewählter Aspekte des Dienstleistungsmarketings: Messung der Kundenzufriedenheit – Beschwerdemanagement – Testkäufe
- Marketingethik und marketingethische Problemfelder bei der Gestaltung und Verwirklichung von Dienstleistungen im Allgemeinen und solchen der Finanzdienstleistungsbranche im Besonderen

Projekte zu den aktuellen Themen des Dienstleistungsmarketings am Beispiel von Bankdienstleistungen

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden wenden ihre Marketingkenntnisse auf die Besonderheiten von Dienstleistungen an. Sie leiten die daraus entstehenden Implikationen für das Dienstleistungsmarketing ab.

Wissensvertiefung

Ausgehend von den Grundlagen des Dienstleistungsmarketing vertiefen die Studierenden ihre Kenntnisse über die ausgewählten Methoden bzw. Instrumente des Dienstleistungsmarketing. Diese Kenntnisse eignen sie sich im Rahmen des eigenverantwortlichen Lernens an und stellen die wesentlichen Ergebnisse ihrer Arbeit in Form von Projektarbeiten vor.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können das erworbene Marketingwissen auf eine konkrete Fragestellung anwenden bzw. sinngemäß modifizieren. Sie sind in der Lage, Informationen zu den gestellten Themen selbstständig zu sammeln, mit Hilfe von geeigneten Methoden auszuwerten und zu interpretieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden begreifen das Dienstleistungsmarketing als Teilgebiet des kommerziellen Marketing. Sie sind - unter Berücksichtigung der Besonderheiten bei Dienstleistungen - in der Lage, Rückschlüsse auf die Strategien, Instrumente und Methoden des Dienstleistungsmarketing zu ziehen. Sie verstehen den engen Zusammenhang zwischen der Marketingtheorie und -praxis.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, die Ergebnisse ihrer Arbeiten strukturiert, korrekt und in der Fachsprache darzustellen. Sie können die gewählten Themen sprachlich und argumentativ überzeugend vortragen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung	16
Seminar	10
Projekt in Kleingruppen (3-5 Studierende)	14
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Projektarbeit		20 ± 20 %	studienbegleitend im 5. Semester	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Teresa Dierkes

E-Mail: teresa.dierkes@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Dozenten, Aufgabenstellung incl. Rahmenbedingungen zur Projektarbeit

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BARTMANN, D. /NIRSCHL, M. / PETERS, A. (aktuelle Ausgabe): Retail Banking, Zukunftsorientierte Strategien im Privatkundengeschäft. Frankfurt: Frankfurt School Verlag.

BRUH, M. /GEORGI, D. (aktuelle Ausgabe): Dienstleistungsmanagement in Banken. Frankfurt: Frankfurt School Verlag.

MEFFERT, H./ BRUHN, M. (aktuelle Ausgabe): Dienstleistungsmarketing, Grundlagen - Konzepte - Methoden. Mit Fallstudien. Wiesbaden: Gabler Verlag.

Vertiefende Literatur

Fachliteratur nach Themenstellung in eigener Recherche

Projektfinanzierung

Basierend auf den Kenntnissen zur Finanzierung, insbesondere zum Kreditgeschäft, zur Projekt- und Beteiligungsfinanzierung, den Kapitalmarktprodukten und der Kommunalfinanzierung erfolgt die Anwendung und Vertiefung der gewonnenen Erkenntnisse anhand der Finanzierung öffentlicher Infrastrukturmaßnahmen.

Modulcode	Modultyp
3FW-WPPRF-50	Wahlpflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
5. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft Modul vertieft Module 3FW-PMKI-10, 3FW-PMAP-20, 3FW-FIMA-30, 3FW-KRED-30, 3FW-PMFI-30, 3FW-PMEBW-40

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-PMKI-10, 3FW-PMAP-20, 3FW-FIMA-30, 3FW-KRED-30, 3FW-PMFI-30, 3FW-PMEBW-40

Lerninhalte

Projektfinanzierung

- Grundlagen, Begriffliche Abgrenzungen zur traditionellen Unternehmensfinanzierung
- Aufbau und Handhabung eines Excel-basierten Cash Flow Modells inkl. Praxisfall
- Risikomanagement bei Projektfinanzierungen inkl. Praxisfall
- Beurteilung des Projektes aus Sicht der finanzierenden Bank
- Rechtssichere Dokumentation der Projektfinanzierung
- Identifizierung der Gemeinsamkeiten und Unterschiede von Projekt- und Unternehmensfinanzierung
- Beispielhafter Praxisfall zur Ausübung der Rolle einer Bank als Berater und financial engineer für öffentliche und private Projektfinanzierungen
- Ausarbeitung und Anwendung klassischer und alternativer Finanzierungsinstrumente anhand eines Praxisfalles
- Strukturierung einer Projektfinanzierung unter Berücksichtigung aufsichtsrechtlicher, risikoseitiger und vertrieblicher Aspekte
- Vertiefung des bestehenden Wissens zum Firmenkundenkreditgeschäft

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden erläutern die Besonderheiten von komplexen Finanzierungsformen und wenden diese im Zusammenhang mit der alternativen Finanzierung großer Infrastrukturprojekte exemplarisch an. Das systematische Vorgehen wird an einem konkreten Beispiel schrittweise geschult.

Wissensvertiefung

Auf Grund des vielschichtigen Charakters der Projektfinanzierung werden weitreichende andere Wissensgebiete berührt und im Rahmen der Erarbeitung des Praxisfalls mit berücksichtigt. Anhand eines komplexen Cash Flow Modells erhalten die Studierenden eine praxisnahe Möglichkeit zur Beurteilung der Wirtschaftlichkeit eines Projektes. Im Rahmen der Bewertungen aus Bankensicht wird das erworbene Wissen zum Kreditgeschäft im Praxisfall angewandt und vertieft.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden erfassen die Projektfinanzierung als komplexe und beratungsintensive Transaktionen, die individueller Lösungen bedürfen. Hieraus leiten sie vielfältige Anknüpfungspunkte zu den verschiedenen Bereichen des Kreditgeschäftes der Kreditinstitute ab.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden erkennen, dass Projektfinanzierungen Bestandteil äußerst komplexer Entscheidungsprozesse sind, wesentlich auf gut prognostizierbaren Cashflows und optimalen Risikodiversifizierungen basieren und insofern neben dem Finanzierungs-Know-How auch den Blick auf technische, rechtliche, betriebswirtschaftliche und aufsichtsrechtliche Sachverhalte erfordern.

Kommunikative Kompetenz

Sie können die Spezifika der Leistungen von komplexen Finanzierungen hinsichtlich der individuellen Bedürfnisse erläutern und Alternativvorschläge unterbreiten. Der Erwerb interdisziplinärer effektiver Zusammenarbeit wird durch die Bearbeitung eines Projektes geschult.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung	22
Seminar	8
Projekt in Kleingruppen (3-5 Studierende)	10
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Projektarbeit		20 ± 20%	studienbegleitend im 5. Semesters	100%

Modulverantwortlicher

Andi Zemmrich, MBA

E-Mail: andi.zemmrich@gmail.com

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Dozenten, Aufgabenstellung incl. Rahmenbedingungen zur Projektarbeit

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BÖTTCHER, J.; BLATTNER, P. (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): Projektfinanzierung. R.Oldenbourg Verlag.

BÖTTCHER, J. (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): Finanzierung von Erneuerbaren Energien Vorhaben.
R.Oldenbourg Verlag.

Vertiefende Literatur

HOFFMAN, S.L (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): The law and business of International Project Finance.
Cambridge.

SIEBEL; RÖVER; KNÜTEL (aktuelle Ausgabe): Rechtshandbuch Projektfinanzierung und PPP, 2. A.,
Carl Heymanns Verlag.

Vertrieb für Schadenmanagement / Schadenmanagement für Vertrieb

Der Schadenfall bietet viel Potential zur Kundenbindung, Kundenneugewinnung und Verbesserung der Ertragssituation. Prozesse, Abläufe, interne und externe Koordination und Kommunikation müssen termingerecht und professionell abgebildet werden. Ziel ist es, die Chancen im Schadenfall nachhaltig zu nutzen und den Prozess betriebswirtschaftlich bestmöglich zu organisieren. Das Modul ist auf den Erwerb der Kompetenz, effizientes Schadenmanagement als Schlüsselfaktor in der Versicherungswirtschaft zu verstehen und umzusetzen, ausgerichtet. Anhand von Beispielen und in praktischen Übungen wird der Ablauf eines fundierten Schadenmanagements dargestellt.

Modulcode	Modultyp
3FW-VAWVS-50	Wahlpflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
5. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement Modul vertieft Module 3FW-WIRE-20; 3FW-VDLWM-30; 3FW-VDVWS-40

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-WIRE-20; 3FW-VDLWM-30; 3FW-VDVWS-40

Lerninhalte

Anforderungen an die Schadenbearbeitung

- Schadenbearbeitung und Schadenregulierung: Ablauf – Menschliche Beziehungen – Kommunikation – Verhandlungsführung – Personelle Organisation – Qualitätskontrolle
- Schadenmanagement: als strategisches Instrument zur nachhaltigen Senkung der Schadenaufwände
- Schadenmanagement: als zentrales Element zur Optimierung der Kundenbeziehung

Regulierung von Sach- und Vermögensschäden

- Prozess der Schadenregulierung bei Sach- und Vermögensschäden: Versicherte Personen und Sachen – versicherte Gefahren
- Schadenabwicklung: Sofortmaßnahmen – Kommunikation nach außen – Auswahl Sachverständige und Netzwerkpartner – Aufrechterhaltung der Geschäftstätigkeit und die Beherrschung einer Krisensituation als Managementaufgabe
- Schadenbewertung: Ermittlung der Entschädigung: Bewertungsfragen – Versicherungssummen - Arten der Versicherungswertermittlung – Bewertung von eingetretenen Sachschäden
- Vermittlung von technischem Wissen zur Schadenbewertung bei Gebäuden – Einrichtungsgegenständen – Vermögensschäden – Kostenermittlungen – Bewerten von „indirekten“ Schäden - Erstellung von Schadensschätzungen
- Schadenminderung: Business continuity planning – Reparatur versus Neuanschaffung – Einflussfaktoren von Sanierungsaktivitäten

Projektaufgabe zur Regulierung von Sach- und Vermögensschäden

- Darstellung eines konkreten Regulierungsprozesses mit Deckungsprüfung – Schadenaufnahme - Schadensschätzung – Schadenregulierung – Schadenminderung - fallabschließender Schadenbearbeitung – Schadencontrolling

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erwerben Kenntnisse zu einem typischen Ablauf von fundiertem Schadenmanagement. Sie verfügen über technische Grundkenntnisse zur Schadenbewertung bei Gebäuden, Einrichtungsgegenständen und Vermögenschäden.

Wissensvertiefung

Die Studierenden führen Schadenbewertungen anhand von Beispielen und praktischen Übungen selbständig durch. Dazu verfügen sie über Algorithmen, die sie auf andere Bereiche übertragen können. Sie erarbeiten einen Katalog von möglichen Schadenmaßnahmen zur Schadenminderung.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden kennen die Arten und Methoden zur Ermittlung des Versicherungswertes und wenden diese auf verschiedene Fallbeispiele selbständig an.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden erkennen, dass effiziente Schadenprozesse und eine flexible Schadenorganisation ein leistungsstarkes und hoch integratives Schadensystem erfordern. Sie erkennen auch, dass ein gut ablaufender Schadenprozess Potentiale zur Kundenbindung und zur Neukundengewinnung für alle Netzwerkpartner bietet.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden argumentieren im Rahmen der Lösung der Projektaufgabe fach- und problembezogen. Sie können auf Fragen fundiert antworten und setzen Hinweise der Dozenten in die Lösung der Fallstudien ein.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	40
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Projektarbeit		20 ± 20%	studienbegleitend im 5. Semester	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Marion Eltzsch

E-Mail: marion.eltzsch@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Hrsg. Berufsbildungswerk d. Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V.(aktuelle Ausgabe): Schaden- und Leistungsmanagement - Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

DICKMANN, R. A. (aktuelle Ausgabe): Aktives Schadensmanagement: Konkretisierung von Schadensminderungsobliegenheiten des Geschädigten durch den Kfz-Haftpflichtversicherer. Books on Demand

KÖHNE, Th. (aktuelle Ausgabe): Strategische Kooperationen in der Versicherungsbranche: Kernkompetenzen, Wertschöpfungspartnerschaften und Unternehmensnetzwerke. Gabler Verlag.

Fallbeispiele aus der Regulierungspraxis

Vertiefende Literatur

weiterführende aktuelle Veröffentlichungen zum Thema

Betrugsmanagement

Der erfolgreichen Bekämpfung von Versicherungsmissbrauch und –betrug wird vor dem Hintergrund der Kosteneinsparung und Prämienoptimierung in den Versicherungsunternehmen eine zunehmende Bedeutung beigemessen. Ziel ist es, den Studierenden Tatbestände von Versicherungsmissbrauch und –betrug aufzuzeigen, Methoden zur Erkennung und zur professionellen Bearbeitung zu vermitteln. Die Thematik ist eingebunden in aufsichtsrechtliche, strafrechtliche und datenschutzrechtliche Aspekte.

Modulcode

3FW-VBWBE-50

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Regelstudienplan

5. Semester

Dauer

1 Semester

Credits

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft, ,
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Modul vertieft Module
3FW-WIRE-20; 3 FW-VDLWM-30;
3FW-VDVWS-40

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-WIRE-20; 3 FW-VDLWM-30; 3FW-VDVWS-40

Lerninhalte

Management von Betrugsrisiken in Versicherungsunternehmen

- Rechtliche Grundlagen
- Tragweite und soziale Wahrnehmung des Versicherungsbetrugs
- Täterttypen und am Betrug beteiligte Personen
- Erscheinungsformen des Versicherungsbetrugs: Betrügerische Vertragsgestaltung, Versicherungsbetrug während der Vertragslaufzeit
- Mögliche Gründe für betrügerisches Verhalten zum Nachteil von Versicherungsunternehmen

Grundlagen der Betrugsbekämpfung

- Erkennen von Versicherungsbetrug
- Risikomanagementsysteme in Versicherungsunternehmen: Hinweis- und Informationssystem
- Ermittlungstechniken in Betrugsfällen
- Technische Mittel zur Betrugsaufklärung
- Sicherung von Beweisen und Beweisführung
- Prozessführung bei manipulierten Schadenfällen

Projektaufgabe zur Betrugsbearbeitung

- Die Projektaufgaben können aus den Bereichen Haftpflichtversicherung, Kraftfahrzeugversicherung oder Sachversicherung gewählt werden.
- Rechtliche Grundlagen der Betrugsbearbeitung
- Betrugsindikatoren und Verdachtsmomente
- Spurensicherung und kriminaltechnische Beweissicherung
- Schadenszenarien

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erwerben Kenntnisse Versicherungsbruch zu identifizieren und Betrugsfälle zu bearbeiten. Sie haben einen Überblick über technische Hilfsmittel zur Betrugsabwehr und kennen die Bedeutung für Versicherungsunternehmen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden vertiefen die Kenntnisse anhand von Fallbeispielen aus verschiedenen Versicherungsbereichen. Sie setzen sich mit aktuellen Entwicklungen und Trends in der Betrugsbekämpfung auseinander. Sie verstehen die Bedeutung erfolgreicher Betrugsabwehr als Kosteneinsparpotential und damit als Wettbewerbsvorteil bei der Optimierung der Versicherungsprämien.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden kennen technische Hilfsmittel zur Betrugsabwehr. Sie verstehen Versicherungsbruch als spieltheoretisches Problem und können Indikatoren identifizieren und Betrugsfälle bearbeiten. Sie nutzen das Hinweis- und Informationssystem (HIS) zur Betrugsabwehr.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden ordnen Versicherungsbruch in den wirtschaftlichen Kontext des Versicherungsunternehmens ein und kennen Motive und beteiligte Personen. Sie wissen um die Bedeutung von Betrugserkennungssystemen und setzen diese ein. Sie verstehen die Notwendigkeit der Implementierung von Präventionsmaßnahmen zur nachhaltigen Betrugsbekämpfung.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden argumentieren im Rahmen der Lösung der Projektaufgabe fach- und problembezogen. Sie können auf Fragen fundiert antworten und setzen Hinweise der Dozenten in die Lösung der Fallstudien ein.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	40
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Projektarbeit		20 ± 20%	Studienbegleitend im 5. Semester	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Marion Eltzsch

E-Mail: marion.eltzsch@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

KÖNEKE, V., MÜLLER-PETERS, H., FECHTENAUER, D. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsbetrug verstehen und verhindern. Springer Gabler Verlag.

BACH, P., GÜNTHER, D.-C.(aktuelle Ausgabe): Betrug in der Sachversicherung. Verlag Versicherungswirtschaft.

KOLLHOSSER, H. , KLEIN, H. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsbetrug in der Kfz-Versicherung: Formen, Folgen, Konsequenzen. Verlag Versicherungswirtschaft.

TÜNGELER, O., HONOLD, T. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsbetrug und der daraus resultierende volkswirtschaftliche Schaden für Deutschland - Unter besonderer Berücksichtigung der polizeilichen Relevanz. Examicus.

Vertiefende Literatur

SCHÜLL, C. (aktuelle Ausgabe): Die Strafbarkeit von Versicherungsnehmer und Versicherungsvermittler nach dem Strafgesetzbuch (StGB): (Versicherungs-)Betrug, Versicherungsmissbrauch und weitere Tatbestände. Logos Berlin.

HILDEBRAND, E., HITZER, K., PÜSCHEL, K. (aktuelle Ausgabe): Simulation und Selbstbeschädigung: Unter besonderer Berücksichtigung des Versicherungsbetrugs. Verlag Versicherungswirtschaft.

KARTEN, W., NELL, M., SCHILLER, J. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsbetrug als ökonomisches Problem. Verlag Versicherungswirtschaft.

Qualitätsmanagement von Dienstleistungen

Ein wichtiges Kriterium für den Erfolg eines Unternehmens ist die Qualität seiner Produkte und Prozesse. Damit steigt auch die Bedeutung, die einem erfolgreichen, effektiven Qualitätsmanagement zukommt. Kenntnisse aus diesem Bereich gelten daher als Schlüsselqualifikationen. Im Rahmen dieses Moduls wird grundlegendes Wissen über Techniken und Verfahren des Qualitätsmanagements von Dienstleistungen und ihre Anwendung vermittelt.

Modulcode	Modultyp
3FW-VCWQM-50	Wahlpflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
5. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft Modul vertieft Module 3FW-BWLMA-10, 3FW-OPER-40

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10, 3FW-OPER-40

Lerninhalte

Methoden und Techniken zum Qualitätsmanagement

- Qualitätsmanagement: Grundkonzepte – Geschichte – Philosophie
- Qualitätsmanagement als Managementsystem: Total Quality Management (TQM) – Qualitätsdimensionen (Ergebnisse, Prozesse, Strukturen)
- Qualitätsmanagementmodelle
- Relevanz von Prozessen im Rahmen von Qualitätsmanagement: Methode der Prozessoptimierung
- Weitere Methoden und Werkzeuge des Qualitätsmanagements
- Ausgewählte qualitätsbezogene Strategien

Qualitätsmanagement von Dienstleistungen

- Grundlagen der Dienstleistungsqualität
- Besonderheiten eines Qualitätsmanagements von Dienstleistungen
- Bedeutung der Qualität für den Unternehmenserfolg
 - Kundenwirkung (Kundenzufriedenheit)
 - Wettbewerbswirkung (Qualitätsstrategie)
 - Unternehmenswirkung (TQM, Zertifizierung)
- Modelle und Methoden zur Gestaltung der Qualität von Dienstleistungen
- Modelle und Methoden zur Qualitätsmessung
- Darstellung von Möglichkeiten zur Entwicklung der Dienstleistungsqualität

Aspekte des Dienstleistungsmarketing

- Messung der Kundenzufriedenheit: Befragungen als Methode zur Messung der Kundenzufriedenheit - Erstellung von Fragebögen - Auswertung von Befragungen mittels einschlägiger Software
- Beschwerdemanagement
- Mystery Shopping

- Internes Marketing: Gegenstand des internen Marketing - Bedeutung der Mitarbeiter im Dienstleistungsmanagement - Instrumente des internen Marketing
- Kundenbeziehungsprozesse: Kundenbeziehungszyklus als Basis des Beziehungsprozesses - Data Mining zur Unterstützung des Beziehungsprozesses - Steuerung der Kundenakquisition - Steuerung der Kundenbindung - Steuerung der Kundenrückgewinnung

Anwendung

Die Studierenden identifizieren Kernprozesse zum Dienstleistungsangebot ihres Unternehmens, analysieren einen ausgewählten Prozess, beschreiben und bewerten diesen im Rahmen einer Projektarbeit.

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verstehen die Bedeutung von Qualität und kennen ausgewählte Qualitätsmanagementsysteme. Sie kennen verschiedene Konzepte des Qualitätsmanagements in Dienstleistungsunternehmen sowie Methoden und Instrumente der Qualitätsgestaltung und –steuerung.

Wissensvertiefung

Die Studierenden sind in Lage für eine Problemstellung geeignete Qualitätsstrategien und –techniken auszuwählen und umzusetzen. Sie erkennen, wie Qualität von Dienstleistungen in hohem Maße durch die Mitwirkung des Kunden im Dienstleistungsprozess beeinflusst wird. Im Rahmen der Projektarbeit identifizieren sie Kernprozesse zum Dienstleistungsangebot und unterbreiten Lösungsansätze zur Optimierung.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden verfügen über ein grundlegendes Verständnis zum Qualitätsmanagement. Sie können unterschiedliche Qualitätsmanagementsysteme bewerten und gegeneinander abgrenzen. Sie wenden Instrumente und Methoden auf die Qualitätsgestaltung in ihren Unternehmen an.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden verstehen Qualität der angebotenen Dienstleistungen als Schlüsselfaktor im Unternehmenserfolg. Sie erkennen die Rolle des Kunden im Dienstleistungsprozess.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden erarbeiten Lösungsvorschläge zur Optimierung von Dienstleistungsprozessen, diskutieren Ergebnisse und tauschen sich mit anderen Studierenden aus.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	40
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Projektarbeit		20 ± 20%	studienbegleitend im 5. Semester	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Thomas Grassmann

E-Mail: thomas.grassmann@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BENES, G., GROH, P. (aktuelle Ausgabe): Grundlagen des Qualitätsmanagements. Carl Hanser Verlag München

BRUHN, M. (aktuelle Ausgabe): Qualitätsmanagement für Dienstleistungen: Handbuch für ein erfolgreiches Qualitätsmanagement. Grundlagen - Konzepte – Methoden. Springer Gabler Verlag.

SCHMITT; R., PFEIFER,T. (aktuelle Ausgabe): Qualitätsmanagement - Strategien, Methoden, Techniken. Carl Hanser Verlag, München.

Vertiefende Literatur

EBEL, B. (aktuelle Ausgabe): Qualitätsmanagement – Konzepte des Qualitätsmanagements, Organisation und Führung, Ressourcenmanagement und Wertschöpfung. nwb Verlag.

MASING, W.(HRSG.), (aktuelle Ausgabe): Handbuch Qualitätsmanagement. Carl Hanser Verlag.

Vermögensmanagement

Ein Fokus des Moduls liegt auf einer umfassenden Beschäftigung mit speziellen Assetklassen wie die Immobilie und Alternative Investments, die insbesondere im Private Banking angewandt werden. Ein weiterer Focus zielt auf erb- und stiftungsrechtliche Aspekte, die im Rahmen des Vermögensmanagements Beachtung finden.

Modulcode	Modultyp
3FW-WPVM-60	Wahlpflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
6. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft Studienrichtung Bank Modul vertieft Module 3FW-BÜRE-10, 3FW-PMKI-10, 3FW-WPMT-20, 3FW-PMAP-20, 3FW-PMFI-30, 3FW-DERIV-40, 3FW-PMEBW-40, 3FW-PMSBW-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BÜRE-10, 3FW-PMKI-10, 3FW-WPMT-20, 3FW-PMAP-20, 3FW-PMFI-30, 3FW-DERIV-40, 3FW-PMEBW-40, 3FW-PMSBW-50

Lerninhalte

Immobilien

- Direktanlage in Immobilien
- Indirekte Anlagen in Immobilien: Offene Fonds - Geschlossene Fonds - Real Estate Investment Trusts (REITs)
- Rechtliche Rahmenbedingungen: rechtliche Stellung des Anlegers - steuerrechtliche Anforderungen

Alternative Investments

- Alternativen Investments: Begriffe - historische Entwicklung - Risiken
- Rechtliche Rahmenbedingungen: rechtliche Stellung des Anlegers - steuerrechtliche Anforderungen
- Übersicht über Alternative Investments: Hedgefonds
- Hedgefonds: Anlagetechniken - Fondsstrategien
- Private Equity: Phasen der Finanzierung (Seed-, Start-Up-, Early-Stage-, Expansion-, Later-Stage-, Buyout- Finanzierung) - Venture Capital
- Rohstoffe und Edelmetalle: Anlagealternativen (Direktanlage - Indirekte Anlage)

Schenken, Vererben und Stiften

- Erbrecht: Grundbegriffe - Gesetzliche Erbfolge - Letztwillige Verfügung (Testament - Erbvertrag) - Vermögen im Ausland
- Erbschafts- und Schenkungssteuer: Persönliche Steuerpflicht - Sachliche Steuerpflicht - Bewertung des Nachlasses - Steuerermittlung, -berechnung
- Rechte und Pflichten der Erben: Erbengemeinschaft

- Abwicklung eines Erbfalles: Testamentseröffnung - Annahme und Ausschlagung des Erbes - Testamentsauslegung - Erbschein - Erbaueinandersetzung - Pflichtteilsansprüche
- Stiftungsmanagements: Grundlagen - Rechtliche Anforderungen der Stiftung, Stiftungsarten
- Anerkennungsverfahren
- Anforderungen an die Gemeinnützigkeit
- Verwaltung des Stiftungsgutes
- Strategisches Stiftungsmanagement: Projektmanagement, Gremienbetreuung, Fundraising, Kommunikation

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Aufbauend auf den Kenntnissen der Portfoliotheorie verschaffen sich die Studierenden einen Überblick über weitere Assetklassen und deren rechtlichen und steuerrechtlichen Aspekte. Sie erarbeiten sich insbesondere Kenntnisse zur Assetklasse Immobilie und Alternativen Investments, wobei direkte und indirekte Anlagemöglichkeiten berücksichtigt werden. Die Anlagemöglichkeiten und deren Unterschiede in ausgewählten Staaten werden von den Studierenden verglichen.

Auf Basis des Überblicks zum Erbrecht vertiefen die Studierenden ihre Kenntnisse zum Erbrecht soweit, dass sie Problemfälle erkennen und deren Auswirkungen beurteilen können. Sie beschäftigen sich mit der gesetzlichen Erbfolge und letztwilligen Verfügungen sowie den steuerlichen Aspekten einer Erbschaft bzw. Schenkung. Sie sind in der Lage, anfallende Steuern für ausgewählte Fälle zu berechnen.

Die Studierenden erwerben Kenntnisse unter welchen rechtlichen Voraussetzungen eine Stiftung gegründet werden kann.

Wissensvertiefung

Die Studierenden vernetzen die Kenntnisse zu den Assetklassen und zum Erb- und Stiftungsrecht, indem sie umfassende vergleichende Betrachtungen vornehmen. Sie können die Hintergründe und Zusammenhänge von Neuentwicklungen auf dem Kapitalmarkt ableiten und Tendenzen auf dem internationalen Kapitalmarkt einschätzen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Sie können die Chancen und Risiken der verschiedenen Assetklassen herausstellen und anhand von Fallbeispielen einordnen, welche Anlagemöglichkeit unter konkreten Voraussetzungen geeignet ist. Sie können das Vermögen analysieren und strukturieren. Sie erkennen die Möglichkeiten der Abwicklung eines Erbfalles unter Berücksichtigung von Pflichtteilsansprüchen allgemein und die Aufgaben, die im Rahmen des bestehenden Kontos bzw. Depot notwendig sind. Die Studierenden befassen sich mit typischen Fragen, die Erblasser und Erben im Rahmen von Bankgeschäften bewegen. Sie verstehen es die Interessen des Stifters mit der Verwaltung der Stiftung in Einklang zu bringen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden können Informationen zu den verschiedenen Assetklassen, insbesondere spezifischen Ausgestaltungen beurteilen und interpretieren und hinsichtlich ihrer rechtlichen sowie steuerrechtlichen Zusammenhänge einordnen und Neuerungen bewerten. Sie sind in der Lage, die Regelungen zum Erb- und Stiftungsrecht in Bezug zum deutschen Rechtssystem zu stellen und dabei gesellschaftliche und ethische Gesichtspunkte zu berücksichtigen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden beherrschen die Fachbegriffe, können diese voneinander abgrenzen und fachliche Problemstellungen mit dem nötigen Detaillierungsgrad darstellen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung	16
Seminar	10
Projekt in Kleingruppen (3-5 Studierende)	14
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Gruppenpräsentation	60-90		studienbegleitend im 6. Semester	100%

Modulverantwortlicher

M.A. Maria Noth

E-Mail: maria.noth@ostsaechsische-sparkasse-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Dozenten, Aufgabenstellung incl. Rahmenbedingungen zur Projektarbeit

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

RUDOLF, M. u.a. (aktuelle Ausgabe): Private Banking. Frankfurt School Verlag.

NOWAK, M. (aktuelle Ausgabe): Offene Immobilienfonds, Immobilienaktien und REITs für die private Vermögensbildung und Altersvorsorge. Books on Demand GmbH.

ECKSTALLER, C., HUBER-JAHN, I. C. (aktuelle Ausgabe): Private Equity und Venture Capital. Begriff - Grundlagen - Perspektiven. Wissenschaft und Praxis.

BRETZLER, M., RUDOLPH, D. (aktuelle Ausgabe): Hedge Fonds & Alternative Investments. Bankakademieverlag.

BROX, H. (aktuelle Ausgabe): Erbrecht. Köln: Heymanns.

HASS, R./ CHRISTOFFEL, H. G. (aktuelle Ausgabe): Erbrecht, Erbschaftssteuer, Schenkungssteuer (Reihe Grundkurs des Steuerrechts). Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

SMF Sachsen: Erbschafts- und Schenkungssteuer, via Download:
<http://www.sachsen.de/de/bf/staatsregierung/ministerien/smf/steuern/download/index.html>

EISELE, D. (aktuelle Ausgabe): Lehrbuch der Erbschaftssteuer. Berlin: Herne.

WIGAND, KLAUS et al. (aktuelle Ausgabe). Stiftungen in der Praxis: Recht, Steuern, Beratung. Gabler Verlag.

Vertiefende Literatur

GEBERT, C. (aktuelle Ausgabe): Der Markt der Offenen Immobilienfonds. Struktur und Funktionsweise. VDM.

NOWAK, M., SCHRÖTER, P. (aktuelle Ausgabe): Positionierung geschlossener Immobilienfonds. Books on Demand GmbH.

FANO-LESCZYNSKI, U., HOLZER, W. , ASTER, R. (aktuelle Ausgabe): Hedge Fonds für Einsteiger. Berlin: Springer Verlag.

WILHELM, H. (aktuelle Ausgabe): Private Equity für Privatanleger. Eine kritische Betrachtung verschiedener PE-Investments. VDM.

GRAF, H. (aktuelle Ausgabe): Erb- und Nachlassrecht. München: Beck Juristischer Verlag.

LANGE, H./KUCHINKE, K. (aktuelle Ausgabe): Erbrecht. München: Beck Verlag.

PALANDT, O. (aktuelle Ausgabe): Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. München: Beck Juristischer Verlag.

SCHLÜTER, W. (aktuelle Ausgabe): Erbrecht. München: Beck Juristischer Verlag.

ROSE, G. (aktuelle Ausgabe): Erbschaftsteuer mit Schenkungsteuer und Bewertungsrecht. Bielefeld: E. Schmidt

Problemkreditmanagement

Kreditausfallsrisiken sind bei Banken in der Regel die maßgeblichste Risikoart. Bei Ausfall der Kredite kann dem betroffenen Institut erheblicher Schaden entstehen. Um diesen vorzubeugen, ist ein fundiertes Problemkreditmanagement notwendig. Im Zuge der gegenwärtigen internationalen Verschärfung der Finanzaufsicht entstehen für das Intensiv- und Problemkreditmanagement deshalb besondere Herausforderungen. Das Modul erläutert MaK-konformes Problemkreditmanagement mit einem starken Praxisbezug. Dabei wird sich auf die Kreditrestrukturierung und den Abwicklungsbereich (Work Out) im Firmenkundenbereich fokussiert. Unter anderem wird dabei auch auf rechtliche Aspekte der Problemkreditbearbeitung eingegangen.

Modulcode	Modultyp
3FW-WPPRO-60	Wahlpflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
6. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft Studienrichtung Bank Modul vertieft Module 3FW-PMKI-10, 3FW-PMAP-20, 3-FW-KRED-30, 3-FW-RISKB-30, 3FW-PMFI-30, 3FW-PMEBW-40, 3FW-PMSBW-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-PMKI-10, 3FW-PMAP-20, 3-FW-KRED-30, 3-FW-RISKB-30, 3FW-PMFI-30, 3FW-PMEBW-40, 3FW-PMSBW-50

Lerninhalte

Kreditrestrukturierung

- Anforderungen der Aufsichtsbehörden und gesetzliche Rahmenbedingungen
- Einschätzung des Restrukturierungspotenzials bei einem problembehafteten Kunden
- Stakeholder einer Kreditrestrukturierung und Interessenskonflikte
- Gläubigergleichbehandlung und Bankenpools
- Fortbestehensprognosen
- Erstellen einer Strategie zur Kreditrestrukturierung unter Berücksichtigung von Anfechtungsrisiken und der Risikoposition eines Kunden
- Risikovorsorgen und Wertberichtigungsmodelle
- Sanierungszinssätze
- Stand-Still-Vereinbarungen und Waiver
- Besonderheiten bei Verhandlungen mit Problemkunden
- Operative Restrukturierungsmaßnahmen im Spannungsfeld mit der Restrukturierung der Verbindlichkeiten des Kunden (Zinskosten, Verbindlichkeiten gegenüber Lieferanten, u.s.w.)
- Gesundung eines restrukturierten Kunden (Wohlverhaltensperiode, Risikoklassifizierung, Covenants)
- Forbearance

Workout

- Rechtliche Rahmenbedingungen und Reputationsrisiken
- Erstellen einer Workout Strategie unter Berücksichtigung von Anfechtungsrisiken
- Vor- und Nachteile eines Insolvenzverfahrens für die Stakeholder
- Grundlagen der Sicherheitenverwertung/ rechtliche und wirtschaftliche Anforderungen an Sicherheiten
- Bewertung von Sicherheiten in der Liquidation (Forced Sales Value)
- Grundlagen von Konkursverfahren (Anfechtung, Aufgaben des Masseverwalters, Rechte der Gläubiger, Akteure, Gläubigergleichbehandlung, u.s.w.)
- Besonderheiten und Notwendigkeit von Massekrediten
- Kundenbeziehung
- Verkauf von Problemportfolien und Bad Banks
- Collection

Case study zu einer Kreditrestrukturierung mit mehreren Kreditgläubigern aus Sicht der Bank mit dem höchsten Exposure

- Entwicklung der Strategie
- Verhandlung einer Stand Still Vereinbarung
- Nachbesicherung
- Sicherheitenpools
- Zielkonflikte
- Fortbestehensprognose
- Veränderungen im Management, u.s.w.).

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden erwerben fundierte Kenntnisse zum Problemerkreditmanagement und Erkennen die zentrale Bedeutung für die Performance des Instituts. Zudem verstehen sie das Spannungsfeld zwischen den Interessen der verschiedenen Akteure und sind in der Lage, eine Strategie mit dem bestmöglichen Ergebnis für die Bank als Gläubiger zu entwerfen und zu implementieren.

Wissensvertiefung

Auf Grund der Relevanz werden auch rechtliche, insbesondere aufsichtsrechtliche, Themen diskutiert und sind in der Entscheidungsfindung zu berücksichtigen. Durch Theorievermittlung und Anwendung in einer Projektarbeit wird das interdisziplinäre Wissen in diesen Bereichen vertieft und wird für den Bedarfsfall anwendbar.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können Risikopositionen erstellen und wählen den richtigen Sicherheitenansatz. Sie verstehen Covenants und andere relevante vertragliche Regelungen in Kreditverträgen und sind in der Lage, auf Basis dieser Fakten eine Strategie für das Problemerkreditmanagement zu implementieren, welche für die Bank als Gläubiger ceteris paribus zum bestmöglichen Ergebnis führen kann. Zudem können die Studierenden Risikovorsorgen berechnen und verstehen Wertberichtigungsmodelle.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden verstehen die Vernetzung und mögliche Zielkonflikte der unterschiedlichen internen und externen Akteure bei einem Problemerkreditmanagement.

Kommunikative Kompetenz

Sie verstehen die Besonderheiten bei Verhandlungen mit anderen Gläubigern und Problemkunden. Zudem bekommen sie einen Überblick über notwendige Softskills eines Restrukturierungs- bzw. Workout Managers. In der Projektarbeit können die Studierenden die Interessen der Gläubigerbank vertreten und müssen versuchen, diese durch geschickte Kommunikation durchzusetzen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung	16
Seminar	10
Projekt in Kleingruppen (3-5 Studierende)	14
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Gruppenpräsentation	60-90		studienbegleitend im 6. Semesters	100%

Modulverantwortlicher

Dipl. Betriebswirt (BA) Mag. Kenneth Born

E-Mail: kenneth.born@oenb.at

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Dozenten, Aufgabenstellung incl. Rahmenbedingungen zur Projektarbeit

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BaFin - Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: Rundschreiben - Mindestanforderungen an das Risikomanagement – MaRisk, aktuelle Ausgabe
KOECHLING, M. / SCHALAST, C. (Hrsg.): Grundlagen des NPL-Geschäftes, Frankfurt School Verlag, aktuelle Ausgabe

Vertiefende Literatur

CRR Verordnung (EU) Nr. 575/2013 des Europäischen Parlaments und des Rates

WIEDENHOFER, M.: (aktuelle Ausgabe): Non Performing Loans (NPL), Problemkredite - Transaktionen, Recht, Steuern, Düsseldorf,

Die European Banking Authority (EBA) „Final Draft Technical Standards on NPLs and Forbearance Reporting Requirements“

JOBE, C.J.: (aktuelle Ausgabe): Workout – Management und Handel von Problemkrediten, Frankfurt am Main,

THEEWEN, E. M. (aktuelle Ausgabe): Intensiv- und Problemkreditmanagement – Organisation der Strukturen, Prozesse und Instrumente nach MaK, Köln, Bank- Verlag,

Angewandtes Projektmanagement und empirische Forschung mit SPSS Statistics

Ziel des Moduls ist der Aufbau von handlungsrelevantem Wissen zum Projektmanagement. Aufbauend auf den theoretischen Kenntnissen aus dem 4. Semester führen die Studierenden Projekte im Sinne der Bearbeitung von zeitlich befristeten, komplexen und innovativen Aufgabenstellungen durch. Die Projektthemen werden von Unternehmen und Kooperationspartnern der Staatlichen Studienakademie Dresden gestellt und betreut.

Modulcode	Modultyp
3FW-VAWAP-60	Wahlpflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
6. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft Modul vertieft Module 3FW-STAWA-30; 3FW-ORPER-40

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-STAWA-30; 3FW-ORPER-40

Lerninhalte

Fachprojekt

- Selbstständige Bearbeitung einer Projektaufgabenstellung: Analyse - Bewertung
- Erweiterung der erworbenen Kenntnisse auf angrenzende Gebiete: Privatrecht - Wirtschaftsrecht - Wirtschaftsinformatik - Marketing - Personalwirtschaft
- Vertiefung auf versicherungswirtschaftliche Aspekte, die mit gesellschaftlichen, sozialen, technisch/technologischen oder weiteren Formen des Wandels ausgelöst werden

Projektmanagement

- Systematische Anwendung von wissenschaftlichen Prinzipien, Methoden, Instrumenten und Techniken
- Projektphasen: Projektplanung - Projektdurchführung - Projektsteuerung - Projektdokumentation - Projektpräsentation
- Techniken der Organisation: Erhebungstechniken - Analysetechniken - Techniken zur Lösungssuche - Bewertungstechniken
- Controllinginstrumente: operativ - strategisch
- Marketingtechniken: Produktpolitik – Preispolitik – Kommunikationspolitik - Distributionspolitik
- Moderations- und Präsentationstechniken: Aufbau - Inhalt - Medien - Visualisierung - Zeitplanung

Methoden und Techniken zur angewandten Vertriebsforschung

- Gegenstand der angewandten Vertriebsforschung: Erfolgsdeterminanten im Vertrieb
- Methode: Empirische Studien in Kooperation mit Netzwerkpartnern und Praxispartnern
- SPSS Statistics

Zusammenarbeit im Team

- situationsgerechte Anwendung der Grundlagen von Teamarbeit

- Entwicklung von Regeln zur Zusammenarbeit: Umgang mit Konflikten - Besprechungen - Teamrollen
- Führung in Projekten: Projektleiter - Aufgabenteilung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Aufbauend auf den Kenntnissen zum Projektmanagement planen die Studierenden selbstständig unter Anleitung ein Projekt zu wirtschaftlichen Aufgabenstellungen. Sie sind in der Lage, das Thema so einzugrenzen, dass in der zur Verfügung stehenden Zeit und mit den vorhandenen Ressourcen, das Projekt termingerecht abgeschlossen wird.

Wissensvertiefung

Sie wenden die zur Verfügung stehenden Instrumentarien fallbezogen an und können eventuell notwendige Anpassungen vornehmen. Sie wählen geeignete Methoden zum wissenschaftlichen Arbeiten aus und dokumentieren Ihre Ergebnisse systematisch in dem Beleg.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die angewandten Methoden und Verfahren werden von den Studierenden kompatibel und aktiv in der beruflichen Praxis eingesetzt und sie nutzen computergestützte Anwendungen.

Systemische Kompetenz

Sie entwickeln die Fähigkeit sich wissenschaftlich fundierte Informationen aus angrenzenden Fachgebieten anzueignen und können aus der Vielfalt selektieren. Sie erarbeiten sich allgemeingültige Algorithmen, die sie auf unterschiedliche Gegebenheiten anwenden können.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden gestalten selbstständig Kooperation und Zusammenarbeit im Team. Sie können die Problemstellungen und Ergebnisse mündlich und schriftlich formulieren, nutzen zur Unterstützung visuelle Hilfsmittel.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	40
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Gruppenpräsentation	60-90		studienbegleitend im 6. Semester	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Eberhard Zeiß

E-Mail: eberhard.zeiss@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BIRKER, K. (aktuelle Ausgabe): Projektmanagement. Berlin: Cornelsen.

KUSTER, J. u.a. (aktuelle Ausgabe): Handbuch Projektmanagement. Berlin, Heidelberg: Springer-Verlag.

SCHMIDT, G. (aktuelle Ausgabe): Methode und Techniken der Organisation. Gießen: Dr. Götz Schmidt.

KRIZ, W. Ch., NÖBAUER, B. (aktuelle Ausgabe): Teamkompetenz, Konzepte. Trainingsmethoden. Praxis. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht Verlag.

Vertiefende Literatur

Veröffentlichungen und Literaturhinweise zum fachlichen Bezug des Projektthemas

Business Planning / Business Case Management

Ziel des Moduls ist, nach Vermittlung weiterführender betriebswirtschaftlicher Grundlagen und Kenntnisse zum Anfertigen von Business Plänen, einen Business Plan anhand eines konkreten Fallbeispiels in Teams umzusetzen. Ergebnisse werden in Teams in Form eines Beleges zusammengefasst. Zusätzlich erhalten die Teams durch die betreuenden Dozenten detailliertes Feedback zu ihren Projekten.

Modulcode	Modultyp
3FW-VBWP-60	Wahlpflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
6. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft Modul vertieft Module 3FW-BWLMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-BILA-30; 3FW-WIRE-30; 3FW-OPER-40

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-BILA-30; 3FW-WIRE-30; 3FW-OPER-40

Lerninhalte

Business Plan

- Selbstständige Erarbeitung eines Business Plans anhand eines konkreten Fallbeispiels
- Erweiterung der erworbenen Kenntnisse auf angrenzende Gebiete: Privatrecht - Wirtschaftsrecht - Wirtschaftsinformatik - Marketing - Personalwirtschaft
- Vertiefung auf wirtschaftliche Aspekte, die mit gesellschaftlichen, sozialen, technisch/technologischen oder weiteren Formen des Wandels ausgelöst werden

Business Planning

- Konstitutive Entscheidungen insb. Rechtsformwahl
- Standortwahl und Formen der Zusammenarbeit
- Managementfunktionen und Aufgabenfelder, insb. Zielsystem der Unternehmung
- Managementzyklus (Planung/Durchführung/Kontrolle)
- Strategisches Management
- Personalführung und Organisation
- Betriebliche Leistungserstellung / Wertschöpfungsmanagement insb. Beschaffung /Materialwirtschaft, Produktion und Absatz
- Ausarbeitung eines Business Plans: Marktanalyse, Marketing, Organisation, Finanzanalyse, Finanzierungsplan, Softwareanwendungen
- Für jedes Kapitel des Business Plans findet zunächst eine Wissensüberprüfung/-vermittlung statt. Weitere begleitende Konsultation durch den verantwortlichen Dozenten findet während der Bearbeitung des Business Plans statt.

Zusammenarbeit im Team

- Situationsgerechte Anwendung der Grundlagen von Teamarbeit
- Entwicklung von Regeln zur Zusammenarbeit: Umgang mit Konflikten - Besprechungen - Teamrollen
- Führung in Projekten: Projektleiter - Aufgabenteilung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erwerben das Grundlagenverständnis des Managements und erweiterte Kompetenzen zur Erarbeitung von Business Plänen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden sind in der Lage diese eng miteinander verknüpften Bereiche in einen Kontext zu stellen. Durch die Erarbeitung des Business Plans entwickeln die Studenten darüber hinaus Kompetenzen im Bereich Teamarbeit und Verfassen von Gutachten.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die angewandten Methoden und Verfahren werden von den Studierenden kompatibel und aktiv in der beruflichen Praxis eingesetzt und sie nutzen computergestützte Anwendungen.

Systemische Kompetenz

Sie entwickeln die Fähigkeit sich wissenschaftlich fundierte Informationen aus angrenzenden Fachgebieten anzueignen und können aus der Vielfalt selektieren. Sie erarbeiten sich allgemeingültige Algorithmen, die sie auf unterschiedliche Gegebenheiten anwenden können.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden gestalten selbstständig Kooperation und Zusammenarbeit im Team. Sie können die Problemstellungen und Ergebnisse mündlich und schriftlich formulieren, nutzen zur Unterstützung visuelle Hilfsmittel.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	40
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Gruppenpräsentation	60-90		studienbegleitend im 6. Semester	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Edda-Heike Petri

E-Mail: edda-heike.petri@allianz.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BEA, F.X.; HAAS, J.,(aktuelle Ausgabe):Strategisches Management. Lucius & Lucius UTB Verlag.

JACOBSEN, L.K., (aktuelle Ausgabe): Erfolgsfaktoren bei der Unternehmensgründung: Entrepreneurship in Theorie und Praxis . Deutscher Universitätsverlag.

KUßMAUL, H.(aktuelle Ausgabe). Betriebswirtschaftslehre für Existenzgründer. Oldenbourg Wissenschaftsverlag.

NAGL, A. (aktuelle Ausgabe): Der Businessplan. Springer Gabler Verlag.

Vertiefende Literatur

weitere Empfehlungen durch die Dozenten

Design Thinking

Übergeordnetes Ziel dieses Moduls ist die nachhaltige Verbesserung der Berufsfähigkeit im Bereich der Schlüsselqualifikationen. Die Studierenden erreichen in diesem Modul die Entscheidungskompetenz zur Auswahl und Anwendung einer geeigneten Methodik zur Lösung konkreter Aufgabenstellungen unter transdisziplinären Rahmenbedingungen. Dieses Modul fokussiert sich auf das problembasierte Lernen. Der Schwerpunkt liegt auf der Anwendung der Methode des Design Thinking sowie deren Einbindung als Managementaufgabe in den Unternehmenskontext. Im Vordergrund steht die Absicht, die Bedürfnisse von Menschen zu erfüllen und diese mit technischer Machbarkeit sowie wirtschaftlicher Strategie zu einem Kundennutzen mit Marktpotential zusammen zu führen. Durch Iteration wird der gesamte Design Zyklus, von einer ersten Idee bis zum finalen Prototypen durchlaufen. Für die Problemstellung dienen reale Herausforderungen von Unternehmen. Umgesetzt wird das Modul nach dem Konzept der Handlungsorientierung. Die Studierenden erkennen Optionen sinnvoller Herangehensweisen von der Problemstellung zur Lösung an einem konkreten Beispiel.

Modulcode	Modultyp
3FW-VCWDT-60	Wahlpflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
6. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
5	Studiengang Finanzwirtschaft Modul vertieft Module 3FW-BWLMA-10; 3FW-ORPER-40, 3FW-WIPOL-40

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10; 3FW-ORPER-40, 3FW-WIPOL-40

Lerninhalte

Design Thinking

- Einführung Design Thinking
- Mind-Set Design Thinking
- Design Prozess
- Arten von Problemstellungen
- Tools im Design Prozess
- Durchführung aller Design Phasen anhand eines selbst gewählten Problems aus der Unternehmenswelt

Zusammenarbeit im Team

- Situationsgerechte Anwendung der Grundlagen von Teamarbeit
- Entwicklung von Regeln zur Zusammenarbeit: Umgang mit Konflikten – Besprechungen – Teamrollen
- Führung in Projekten: Projektleiter – Aufgabenteilung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erfahren die grundlegenden Prinzipien des Design Thinking, lernen die Methoden kennen und erleben den Prozess von der Bedürfnisanalyse über Ideenentwicklung bis zum Prototyping. Sie wenden diese Kenntnisse auf eine reale Problemstellung aus der Unternehmenswelt an. Im Mittelpunkt steht das Lernen durch Anwenden.

Wissensvertiefung

Anhand einer realen Problemstellung erleben die Studierenden, wie iteratives Vorgehen zu schnellen und innovativen Ergebnissen führt, nutzerzentriertes Denken als Basis für die Ideenentwicklung eingesetzt wird und Teamarbeit die Kreativität beflügelt. In der Anwendung werden Sie durch betreuende Dozenten unterstützt.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können die Methode Design Thinking zur Lösung einer realen Problemstellung anwenden. Der Design Thinking Prozess ist ein Menschen-zentrierter Satz aus Methoden und Werkzeugen, der Ansätze aus den Bereichen Design und Ethnographie mit Kenntnissen über Technologien und Wirtschaft kombiniert. Wir nutzen diesen iterativen Prozess um die versteckten Bedürfnisse von Nutzern heraus zu finden und sie mit technischer Machbarkeit und wirtschaftlicher Rentabilität abzustimmen. Die Resultate des Vorgehens bereichern das Leben von allen Stakeholdern, indem Erfahrungen in unterschiedlichen Formen geschaffen werden, wie z.B. Produkte, Dienstleistungen, Prozesse, Veranstaltungen und sogar Regelwerke.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden verstehen den Design Thinking Prozess als einen Menschen-zentrierten Satz aus Methoden und Werkzeugen, der Ansätze aus den Bereichen Design und Ethnographie mit Kenntnissen über Technologien und Wirtschaft kombiniert. Die Studierenden erleben, dass Problemlösung auch anders ablaufen kann und sie wissen aus der Erfahrung, wie sie anders abläuft.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden gestalten selbstständig Kooperation und Zusammenarbeit im Team. Sie können die Problemstellungen und Ergebnisse mündlich und schriftlich formulieren, nutzen zur Unterstützung visuelle Hilfsmittel.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	40
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Gruppenpräsentation	60-90		studienbegleitend im 6. Semester	100%

Modulverantwortlicher

MBA Mario Gärtner

E-Mail: gaertner@versicherungsforen.net

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

ULRICH, K. (aktuelle Ausgabe): Design Creation of Artifacts in Society, Published by the University of Pennsylvania.

Brown, T., Katz, B. (aktuelle Ausgabe): Change by design: How Design Thinking transforms organizations and inspires innovation. New York: HarperCollins.

Vertiefende Literatur

Materialien und Skripte werden durch die Dozenten zur Verfügung gestellt.

Interkulturelle Kompetenz

Das Modul dient dem Erwerb interkultureller, sozialer und kommunikativer Kompetenzen. Die Studierenden werden in die Lage versetzt, kulturbedingte Unterschiede im Wahrnehmen, Denken, Fühlen, Handeln und Urteilen bei sich selbst und bei anderen zu erfassen, diese vor dem Hintergrund des eigenen und fremden kulturellen Orientierungssystem zu analysieren und Kommunikationsprozesse in beruflichen Situationen effektiv zu gestalten.

Modulcode

3FW-DWIKK-60

Modultyp

Wahlpflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

6.Semester

Dauer

1 Semester

Credits

5

Verwendbarkeit

Studienbereich Wirtschaft

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

keine

Lerninhalte

Allgemeine Sensibilisierung

- Interkulturelle Kompetenz und das Spannungsfeld von Interkulturalität, Multikulturalität und Hybridität
- Selbst- und Fremdwahrnehmung, Ethnozentrismus, Stereotype und Vorurteile
- Vergleiche im Kontext kultureller Vielfalt hinsichtlich Kulturdimensionen und Kulturstandards
- Modelle interkultureller Kommunikation
- Strategien zur Bewältigung von Problemen in der interkulturellen Kommunikation

Berufsspezifische Komponente

- Interkulturelle Kompetenz im Kontext der späteren Arbeitswelt
- Interkulturelles Lernen, Akkulturationsstrategien, Kulturschock
- Analyse, Bearbeitung und Lösung von cirical incidents

Länder- und Zielregionen

- Indien, Süd-/Osteuropa

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden kennen elementare Begriffe, Konzepte und methodische Ansätze der interkulturellen Kommunikation, Kompetenz und Kooperation. Sie sind in der Lage, kulturelle Unterschiede in der zwischenmenschlichen Kommunikation zu verstehen. Sie lernen Strategien zur Bewältigung von Problemen in der interkulturellen Kommunikation in verschiedenen Zielregionen und Zielländern in Bezug auf ihre Berufspraxis kennen.

Wissensvertiefung

Nach erfolgreichem Absolvieren des Moduls verfügen die Studierenden über ein kritisches Verständnis der eigen- und fremdkulturellen Traditionen, Denkformen und Verhaltensweisen, die mit Beispielsituationen der beruflichen Praxis verbunden sind. Sie verfügen nicht nur über Kenntnisse zu wirtschaftlichen, politischen, gesellschaftlichen und historischen Rahmenbedingungen, sondern auch zu kulturspezifischen Wertüberzeugungen, Rollenmodellen, sozialen Normen, Umgangsformen und Kulturstandards in ausgewählten Zielländern/-regionen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können Instrumente der Gesprächs- und Verhandlungsführung sowie Konfliktlösung in berufsbezogenen Situationen zur Anwendung bringen. Die Studierenden sind in der Lage, interkulturelle Missverständnisse, Probleme und Konflikte zu erkennen, daraus erwachsende Handlungsmöglichkeiten zu entwickeln sowie kultursensibel und kontextangemessen darauf zu reagieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden können interkulturelle Fragestellungen formulieren, ihr Wissen aufbereiten und präsentieren. Sie beherrschen unterschiedliche Methoden der Kulturanalyse, um in interkulturellen Begegnungs- und Konfliktsituationen angemessen und zielorientiert handeln zu können. Auf dieser Grundlage sind sie auch in der Lage, andere Denk- und Verhaltensweisen wertzuschätzen und zu tolerieren sowie das eigene Verhalten selbstkritisch zu reflektieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, in interkulturellen Situationen souverän zu agieren sowie Sachverhalte und Standpunkte in beruflichen Situationen überzeugend und kultursensibel zu kommunizieren. Sie können in multikulturellen Teams an der Bewältigung von gemeinsamen Aufgaben und der Erreichung gesetzter Ziele mitarbeiten sowie effektiv Lösungsansätze für berufliche Alltagsprobleme entwickeln und aktiv kommunizieren.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung	12
Seminar	16
Länderspezifische Fallstudien	12
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Workload Gesamt	150

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Gruppenpräsentation	60-90		studienbegleitend im 6. Semester	100%

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

E-Mail: marion.eltzsch@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

Deutsch (Länderveranstaltungen teilweise auf Englisch)

Angebotsfrequenz

jährlich

Medien / Arbeitsmaterialien

Beamer, Moderatorenkoffer, Skripte, Arbeits- und Übungsblätter für Fallbeispiele, Simulationen und Rollenspiele

Literatur

Basisliteratur (Teile sind prüfungsrelevant)

Bolten, J.: Einführung in die Interkulturelle Wirtschaftskommunikation, Stuttgart

Lüsebrink, H.-J.: Interkulturelle Kommunikation: Interaktion, Fremdwahrnehmung, Kulturtransfer, Stuttgart

Straub, J., A. Weidemann, & D. Weidemann (Hrsg.): Handbuch interkulturelle Kommunikation und Kompetenz. Grundbegriffe–Theorien–Anwendungsfelder, Stuttgart

Thomas, A., Kinast, E.-U., & Schroll-Machl, S. (Hrsg.): Handbuch interkultureller Kommunikation und Kooperation, Göttingen

Thomas, A. (Hrsg.): Handlungskompetenz im Ausland (Buchserie, 37 Bänden), Göttingen

Vertiefende Literatur

Hall, E.T. Hidden Differences: Studies in International Communication, Hamburg

Hall, E.T. & Hall, M.R.: Understanding Cultural Differences: Germans, French and Americans, Yarmouth/ME

Heidenreich, Kevin: Erwartungen der Wirtschaft an Hochschulabsolventen, Berlin

Hofstede, G.H.: Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values, Beverly Hills/CA

Hofstede, G.H.: Culture's Consequences: Comparing Values, Behaviors, Institutions, and Organizations across Nations, Thousand Oaks/CA

Scholz, C. & Stein, V.: Interkulturelle Wettbewerbsstrategien, Göttingen

Thomas, A.: Kultur und Kulturstandards. In: Thomas, A., Kinast, E.-U., & Schroll-Machl, S. (Hrsg.), Handbuch Interkulturelle Kommunikation und Kooperation. Bd. 1: Grundlagen und Praxisfelder (S. 19-31), Göttingen

Thomas, A. & Grosse-Leege, D.: Management interkultureller Aspekte bei Mergers and Acquisitions. In: Thomas, A., Kinast, E.-U., & Schroll-Machl, S. (Hrsg.), Handbuch Interkulturelle Kommunikation und Kooperation. Bd. 1: Grundlagen und Praxisfelder (S. 354-371), Göttingen

Trompenaars, F. & Hampden-Turner, C.: Riding the Waves of Culture: Understanding Cultural Diversity in Business, London

Zeuschel, U.: Interkulturelles Projektmanagement. In: Thomas, A., Kinast, E.-U., & Schroll-Machl, S. (Hrsg.), Handbuch Interkulturelle Kommunikation und Kooperation. Bd. 1: Grundlagen und Praxisfelder (S. 307-323), Göttingen

Praxismodule im Studiengang Finanzwirtschaft Studienrichtung Versicherungsmanagement

Kennntnis und Wissen: Unternehmen und deren Umfeld

Die Studierenden kennen die theoretischen Grundlagen der im 1. Semester vermittelten Module und sind in der Lage, die Kenntnisse auf die betriebliche Praxis zu transferieren. Dokumentiert wird die Transferleistung in einer selbständig angefertigten Einzelpräsentation über eine fachpraktische Problemstellung unter Berücksichtigung theoretischer Erkenntnisse. Im Rahmen der Präsenzveranstaltung werden Kommunikation, Präsentation und Moderation als grundlegende Voraussetzung für die erfolgreiche Zusammenarbeit gezielt entwickelt.

Modulcode

3FW-VPKWU-10

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

1. Semester

Dauer

1 Semester

Credits

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
 Studienrichtung Versicherungsmanagement

Modul vertieft Module
 3FW-BWLMA-10; 3FW-VGLVM-10; 3FW-BÜRE-10
 Modul ist Basismodul für
 3FW-PVAR-20, 3FW-VPVAK-30

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10; 3FW-VGLVM-10; 3FW-BÜRE-10

Lerninhalte

Profil des eigenen Praxisunternehmens

- Struktur, Größe und Aufgaben des Praxisunternehmens
- Leistungsprofil und Leistungsbereiche des eigenen Praxisunternehmens: Zielgruppen, Produkt-/Dienstleistungsangebot
- Kennzahlenspiegel des eigenen Praxisunternehmens

Einflussfaktoren auf die unternehmerische Tätigkeit

- Unternehmen: Rechtsform - Standortwahl - Geschäftsfelder - Hauptfunktionen
- Einflussfaktoren auf die Tätigkeit: wirtschaftliche, gesellschaftliche, wettbewerbs- und aufsichtsrechtliche Einflussfaktoren
- Aufzeigen von Trends: wirtschaftliche und gesetzliche Rahmenbedingungen - natürliche und technische Umweltfaktoren - Markt- und andere Risiken

Kommunikation, Präsentation und Moderation

- Kommunikation: Grundlagen - Kommunikationsmodelle - verbale und nonverbale Kommunikation
- Besprechungen: Formen und Ziele - Planung und Vorbereitung - Nachbereitung - Umgang mit Störungen und Konflikten in Besprechungen
- Präsentation: Präsentationstechniken - Einsatz von Medien - Anforderungen an die Gestaltung von Präsentationsunterlagen
- Moderator: Rolle und Selbstverständnis - Rollenkonflikte
- Aufbau und Ablauf einer Moderation - Moderationsmethoden
- Visualisierung und Medieneinsatz in der Moderation: Metaplantchnik – Flipchart

Präsentation zu einem vorgegebenen spezifischen betriebswirtschaftlichem Thema

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden wenden die Grundkenntnisse aus den Modulen: Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Marketing, Grundlagen der Versicherungswirtschaft und Bürgerliches Recht (BGB) auf das eigene Praxisunternehmen an. Sie sind in der Lage, Leistungsbereiche des Unternehmens und Produktlösungen im Zusammenhang mit Risikoabsicherung einzuordnen und darzustellen. Die eigenen Kenntnisse zu Kommunikation, Präsentation und Moderation werden getestet und sie erfahren durch Feedback eine Reflektion.

Wissensvertiefung

Die Studierenden kennen wesentliche Einflussfaktoren auf die unternehmerische Tätigkeit. Sie analysieren Änderungen dieser Einflussfaktoren, leiten daraus Reaktionen ab und bewerten diese unter betriebswirtschaftlichen Kriterien. Sie lernen das Praxisunternehmen kennen und werden in einem Bereich/Agentur eingesetzt. Ein persönlicher Betreuer unterstützt die Studierenden, gibt Handlungsanleitungen, prüft die Arbeitsergebnisse und zeigt Verbesserungspotentiale.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden wenden das erworbene Wissen auf ihre praktische Tätigkeit an. Sie nutzen die erworbenen Schlüsselkompetenzen zur Präsentation. Nach der theoretischen Einführung beobachten sie zielgerichtet die Einflussfaktoren, registrieren selbstständig Veränderungen, stellen Lösungsmöglichkeiten auf und bewerten diese nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, Veröffentlichungen zu interpretieren und Schlussfolgerungen für ihre praktische Tätigkeit abzuleiten. Die erworbenen Kenntnisse im Rahmen der Module Bürgerliches Recht und betriebswirtschaftliche Grundlagen, unterstützen ihre Tätigkeit.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können Problemlösungen formulieren und argumentativ im Rahmen der Einzelpräsentation verteidigen. Sie sind in der Lage, gegenüber Führungskräften und Dozenten ihre Position darzustellen, Inhalte zu diskutieren und ihre Ergebnisse zu begründen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Training (in Gruppen von 10-15 Studierenden) (Theoriephase)	30
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	150
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Einzelpräsentation	40-60		Ende des 1. Semesters	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Marion Eltzsch

E-Mail: marion.eltzsch@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Unternehmensspezifische Produkt-, Firmen- und andere Unterlagen

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte:

Bürgerliches Gesetzbuch (BGB), München, Verlag C.H. Beck, aktuelle Ausgabe

Versicherungsvertragsgesetz (VVG), München, Verlag C.H. Beck, aktuelle Ausgabe

Handelsgesetzbuch (HGB), München, DTV-Beck Verlag, aktuelle Ausgabe

Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG), München, Verlag C. H. Beck, aktuelle Ausgabe

Bücher:

WÖHE, G. (aktuelle Ausgabe): Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. München: Vahlen Verlag, aktuelle Ausgabe

KOCH, P. (aktuelle Ausgabe): Individualversicherung. Versicherungslehre 1. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, aktuelle Ausgabe

KOCH, P.(aktuelle Ausgabe): Individualversicherung. Versicherungslehre 2, Teil 1 und 2. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, aktuelle Ausgabe

SCHULZ VON THUN, F.(aktuelle Ausgabe): Miteinander Reden, Band 1 und 2. Berlin: Rowohlt Verlag.

SEIFERT, JOSEF W. (aktuelle Ausgabe): Visualisieren, Präsentieren, Moderieren, Gabal

STICKEL-WOLF, CH., WOLF, J. (aktuelle Ausgabe): Wissenschaftliches Arbeiten und Lerntechniken. Wiesbaden: Gabler Verlag.

Vertiefende Literatur

HOPFENBECK, W. (aktuelle Ausgabe): Allgemeine Betriebswirtschafts- und Managementlehre. Landsberg a. L.: Verlag Moderne Industrie, aktuelle Ausgabe

Individualversicherung Versicherungslehre 2, Teil 1 und Teil 2, Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) e.V. (aktuelle Ausgabe): Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, aktuelle Ausgabe

JÄGER, R. (aktuelle Ausgabe): Selbstmanagement und persönliche Arbeitstechniken. Gießen: Verlag Dr. Schmidt, aktuelle Ausgabe

PUKAS, D. (aktuelle Ausgabe): Lernmanagement, Einführung in Lern- und Arbeitstechniken. Rinteln: Merkur Verlag, aktuelle Ausgabe

Verständnis und Anwendung: Vertragsbestands-/Schadenaufnahme und Kundenkontakt

Die Studierenden kennen die theoretischen Grundlagen der im 2. Semester vermittelten Module und sind in der Lage, die Kenntnisse auf die betriebliche Praxis zu transferieren. Dokumentiert wird die Transferleistung in einer mündlichen Prüfung über eine fachpraktische Problemstellung unter Berücksichtigung theoretischer Erkenntnisse. Im Rahmen der Präsenzveranstaltung lernen sie, den adressatengerechten Vertrieb theoriegeleitet praktisch einzüben.

Modulcode	Modultyp
3FW-VPVAR-20	Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan	Dauer
2. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
6	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement Modul vertieft Module 3FW-VDLWM-20; 3FW-VPKSV-20; 3FW-VBILA-20 Modul ist Basismodul für 3FW-VRKBM-50; 3FW-SMVKM-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VDLWM-20; 3FW-VPKSV-20; 3FW-VBILA-20

Lerninhalte

Einsatz in einem ausgewählten Funktionsbereich des Unternehmens

- Vertragsverwaltung/Kundenservice
- Schadenmanagement
- Hygiene-Grundlagen im Sanierungsbetrieb
- Marketing & Vertrieb

Vertiefung der Kenntnisse aus dem Modul: Private Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung

- Vertiefung der Produktkenntnisse
- Kundenservice: Beratung – Information – Service in einer entsprechenden Sparte
- Anwendung und Vertiefung der Kenntnisse in den allgemeinen und besonderen Versicherungsbedingungen oder Anwendung und Vertiefung der Kenntnisse zu Assistance Leistungen und Schadenaufnahme, Abwicklung von Frequenzschäden (Leitungswasser/Wasserschäden)

Dienstleistungen mit integriertem Beratungstraining

- Verkaufs-/Beratungsargumente: produktorientiert – zielgruppenorientiert - leistungsorientiert
- Optimale Gestaltung von Beratungs-/Verkaufsgesprächen: Phasen von Beratungs-/Verkaufsgesprächen - Kundenselektion - Kundenansprache - Bedarfsermittlung durch Fragetechniken - Aktives Zuhören und Einwandbehandlung - Nutzenargumentation - Abschluss/Erkennen von Kaufsignalen - Verkaufsansätze der Finanzdienstleistungsbranche
- Verkaufs-/Beratungsunterstützung: Aktionen – Produkt-/Serviceinformationen – Werbung

- Maßnahmen zur Kundenbindung und Aspekte der Kundenzufriedenheit
- Nutzung von Cross - Selling Potentialen: Verkauf von Zusatzprodukten – Empfehlungen
- Selbsterfahrung bei der Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen - Rollenspiele, Feedback und Praxissimulation für spezielle Beratungs-/Verkaufssituationen

Mündliche Prüfung in Form eines Beratungsgespräches unter Anwendung theoretischer und praktischer Kenntnisse

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden wenden die in den Modulen des zweiten Semesters: speziell in: Private Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung, erworbenen Kenntnisse an. Sie erarbeiten die gültigen Rechtsnormen für einen privatrechtlichen Vertrag, anhand eines in Abstimmung mit dem Praxisunternehmen festgelegten Fallbeispiels. Schwerpunktmäßig werden die Besonderheiten des Fallbeispiels/Schadenfalles herausgearbeitet, die Bedürfnisse der Kunden ermittelt und Beratungsempfehlungen abgeleitet. Dazu stellen sie Kompetenzen und Verantwortung des Vermittlers/Beraters in diesem Prozess dar.

Wissensvertiefung

Die Studierenden vertiefen die Kenntnisse zu den Funktionsbereichen des Unternehmens und arbeiten aktiv in einem Bereich/Agentur. Ein persönlicher Betreuer unterstützt die Studierenden, gibt Handlungsanleitungen, prüft die Arbeitsergebnisse und zeigt Verbesserungspotentiale.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können die erworbenen Kenntnisse auf ein konkretes Problem anwenden. Sie tragen selbstständig die entsprechenden Rechtsnormen zusammen und stellen diese in der mündlichen Prüfung dar.

Systemische Kompetenz

Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen, Besonderheiten in den Produkten und Verhaltensweisen von Kunden werden durch die Studierenden erkannt und in der mündlichen Prüfung dargelegt. Dabei berücksichtigen sie ethische sowie gesamtgesellschaftliche Aspekte der Kundenberatung.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können fachbezogene Positionen einnehmen, rechtliche Grundaussagen interpretieren, Problemlösungen formulieren und diese argumentativ verteidigen. Sie sind in der Lage, ein Kundengespräch bedarfsorientiert zu führen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Training (in Gruppen von 10-15 Studierenden) (Theoriephase)	30
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	150
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Mündliche Prüfung	40-60		Ende des 2. Semesters	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Marion Eltzsch

E-Mail: marion.eltzsch@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Allgemeine und Besondere sowie unternehmensspezifische Versicherungsbedingungen / Produktbeschreibungen / Tarife

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte:

Bürgerliches Gesetzbuch (BGB), München, Verlag C.H. Beck, aktuelle Ausgabe

Versicherungsvertragsgesetz (VVG), München, Verlag C.H. Beck, aktuelle Ausgabe

Handelsgesetzbuch (HGB), München, DTV-Beck Verlag, aktuelle Ausgabe

Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG), München, Verlag C. H. Beck, aktuelle Ausgabe

Sozialgesetzbuch (SGB) Bücher I-XII, Beck Texte (aktuelle Ausgabe). München: Deutscher Taschenbuchverlag, aktuelle Ausgabe incl.: aktuelle Gesetzeslage, spezifische Kommentar-Literatur zum SGB, übergreifende Kommentar-Literatur

Bücher:

FARNY, D. (2007): Versicherungsbetriebslehre. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft, 2007

KOCH, P. (aktuelle Ausgabe): Individualversicherung. Versicherungslehre 1. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, aktuelle Ausgabe

KOCH, P. (aktuelle Ausgabe): Individualversicherung. Versicherungslehre 2, Teil 1 und 2. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, aktuelle Ausgabe

Vertriebstraining

BRUNS, ANDREAS M. (aktuelle Ausgabe): Kundenbindung und Verkauf. Verkaufskultur im 21. Jahrhundert – vom Hardselling zur erfolgreichen Kunden-Partnerschaft. Renningen: Expert Verlag.

ZIGLAR, Z. (aktuelle Ausgabe): Der totale Verkaufserfolg. Zürich: Oesch Verlag.

Vertiefende Literatur

Allgemeine und Besondere sowie unternehmensspezifische Versicherungsbedingungen / Produktbeschreibungen / Tarife

Vertriebstraining

DE HAAS, W. (aktuelle Ausgabe): Praxis Versicherungsverkauf. Strategien zum Erfolg für Neu- und Quereinsteiger. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

Anwendung und Analyse: Vertragsbestands- /Schadenanalyse und Kundenberatung

Die Studierenden kennen die theoretischen Grundlagen der im 3. Semester vermittelten Module und sind in der Lage, die Kenntnisse auf die betriebliche Praxis zu transferieren. Dokumentiert wird die Transferleistung in einem selbständig angefertigten, wissenschaftlichen Praxistransferbeleg über eine fachpraktische Problemstellung unter Berücksichtigung theoretischer Erkenntnisse. Die Studierenden erwerben fundierte Kenntnisse zu den verschiedenen Produkten/Leistungen des Praxisunternehmens und/oder der Kooperationspartner entweder im Bereich der persönlichen Alters- und Risikoversorge oder im Schadenmanagement. Sie übernehmen Aufgaben in der Kundenberatung sowie dem Privatkundenvertrieb und setzen sich mit Regelungen zum Datenschutz auseinander. Im Rahmen der Präsenzveranstaltung werden die Anforderungen an die Anfertigung von wissenschaftlichen Arbeiten in Gruppenarbeit diskutiert. Die Studierenden schreiben selbstständig die Studienarbeit.

Modulcode	Modultyp
3FW-VPVAK-30	Pflichtmodul
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer
3. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
6	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement Modul vertieft Module 3FW-VDLWM-20; 3FW-VWRDS-30 Modul ist Basismodul für 3FW-VPVSR-40, 3FW-VBAVM-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VDLWM-20; 3FW-VWRDS-30

Lerninhalte

Einsatz in einem ausgewählten Funktionsbereich des Unternehmens

- Vertragsverwaltung/Kundenservice
- Schadenmanagement
- Marketing & Vertrieb

Einführung in das wissenschaftliche Arbeiten

- Wissenschaft und wissenschaftliches Arbeiten
- Selbstorganisation: Prinzipien und Techniken
- Themensuche und -formulierung
- Recherchemöglichkeiten: Literatur- und Quellenarten, deren Verwendungsmöglichkeiten, Strategien der Literatur- und Quellenrecherche - der Literatur- und Quellenauswertung und der Literatur- und Quellenaufbereitung, Kriterien für die Gütebewertung recherchierter Texte und Quellen
- Formale Anforderungen an wissenschaftliche Schreibprojekte
- Inhaltliche Anforderungen an wissenschaftliche Schreibprojekte

- Hinweise für die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung eigener empirischer Untersuchungen
- Stilistische Anforderungen an wissenschaftliche Schreibprojekte
- Möglichkeiten der Visualisierung der Ergebnisse

Datenschutz

- Besondere Bedeutung des Datenschutzes im Bereich der persönlichen Alters- und Risikoversorge und im Schadenmanagement
- Sorgfalt bei der Verarbeitung personenbezogener Daten

Praxistransferbeleg

- Themendefinition
- Präsentation der fachpraktischen Problemstellungen
- Darstellung der wissenschaftlichen Herangehensweise an die Lösung: Gliederung – Literaturrecherche
- Anfertigung des Praxistransferbelegs
- Synthese (Theorie/Praxis)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden wenden die in den Modulen des dritten Semesters erworbenen Kenntnisse an. Sie erarbeiten die gültigen Rechtsnormen für einen privatrechtlichen Vertrag und erkennen die Bedeutung von Datenschutz und Datensicherheit im Praxisunternehmen. Die Methoden des wissenschaftlichen Arbeitens werden im Rahmen der eigenständigen Auseinandersetzung mit einer aktuellen praktischen Problemstellung umfassend genutzt.

Wissensvertiefung

Die Studierenden weisen nach, dass sie auf der Grundlage von Basiskenntnissen ein abgegrenztes Thema selbstständig, unter Nutzung von wissenschaftlichen Methoden, bearbeiten können. Damit vertiefen sie ihr Wissen und ihre Kenntnisse zu den Funktionsbereichen des Unternehmens und arbeiten aktiv in einem Bereich/Agentur. Ein persönlicher Betreuer unterstützt die Studierenden, gibt Handlungsanleitungen, prüft die Arbeitsergebnisse und zeigt Verbesserungspotentiale.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden wenden die erworbenen Kenntnisse auf konkrete Fallbeispiele an und stellen somit einen Zusammenhang zwischen dem theoretisch erworbenen Wissen und den Kenntnissen aus der Praxis her. Sie erarbeiten selbstständig Lösungen und legen Herangehen und Lösung in einem selbstgefertigten Praxistransferbeleg dar.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden erkennen selbstständig Änderungen in den Themengebieten und können diese im Hinblick auf die Individualversicherung bewerten. Die Studierenden erkennen die für ein einzelwirtschaftliches Problem relevanten Informationen, sind unter Zuhilfenahme von aktueller Literatur in der Lage, diese Informationen wissenschaftlich aufzuarbeiten und unter Einbeziehung der gesamtwirtschaftlichen Sichtweise zu interpretieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können fachbezogene Positionen einnehmen, rechtliche Grundaussagen interpretieren, Problemlösungen formulieren und diese argumentativ verteidigen. Sie sind in der Lage die Produktaufklärung adressatengerecht vorzunehmen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar (in Gruppen von 10-15 Studierenden) (Theoriephase)	20
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	160
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Praxistransferbeleg		10 ± 20%	Ende des 3. Semesters	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Marion Eltzsch

E-Mail: marion.eltzsch@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte:

Bürgerliches Gesetzbuch (BGB), München, Verlag C.H. Beck, aktuelle Ausgabe

Versicherungsvertragsgesetz (VVG), München, Verlag C.H. Beck, aktuelle Ausgabe

Handelsgesetzbuch (HGB), München, DTV-Beck Verlag, aktuelle Ausgabe

Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG), München, Verlag C. H. Beck, aktuelle Ausgabe

Sozialgesetzbuch (SGB) Bücher I-XII, Beck Texte (aktuelle Ausgabe). München: Deutscher Taschenbuchverlag, aktuelle Ausgabe incl.: aktuelle Gesetzeslage, spezifische Kommentar-Literatur zum SGB, übergreifende Kommentar-Literatur

Einkommensteuerrecht (ESt), München, Deutscher Taschenbuchverlag, aktuelle Ausgabe

PREISSER, M./SIEBEN, S. (aktuelle Ausgabe): Alterseinkünftegesetz. Freiburg: Haufe Verlag, aktuelle Ausgabe

Bücher:

FARNY, D. (2007): Versicherungsbetriebslehre. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft, 2007

KURZENDÖRFER, V. (aktuelle Ausgabe): Einführung in die Lebensversicherung. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, aktuelle Ausgabe

EICHENAUER, H., u.a. (aktuelle Ausgabe): Versicherungswirtschaft 3. Personenversicherung und Finanzprodukte (Lernmaterialien). Haan-Gruiten: Europa-Lehrmittel Verlag, aktuelle Ausgabe

HOFMANN, E. (aktuelle Ausgabe): Die private Unfallversicherung. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, aktuelle Ausgabe

Veröffentlichungen der Unternehmen: allgemeine Veröffentlichungen, aktuelle Veröffentlichungen (Presse, Fachpresse, Internet etc.)

Vertiefende Literatur

Eine zusätzliche themenbezogene Literaturrecherche ist erforderlich.

Allgemeine und Besondere sowie unternehmensspezifische Versicherungsbedingungen / Produktbeschreibungen / Tarife

Analyse und Synthese: Vertragsbestands-/Schadenbewertung und Kundenberatung

Die Studierenden kennen die theoretischen Grundlagen der im 4. Semester vermittelten Module und sind in der Lage, die Kenntnisse auf die betriebliche Praxis zu transferieren. Dokumentiert wird die Transferleistung in einer selbständig angefertigten, wissenschaftlichen Studienarbeit über eine fachpraktische Problemstellung unter Berücksichtigung theoretischer Erkenntnisse. Das Qualifikationsziel des Moduls besteht in der umfassenden Auseinandersetzung mit den aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen. Die Studierenden analysieren technisch-technologische, wirtschaftliche, gesetzliche, gesellschaftliche, soziokulturelle und umweltökonomische Einflussfaktoren auf die Geschäftstätigkeit des eigenen Praxisunternehmens und treffen Aussagen zu Perspektiven und Trends. In einem weiteren Schwerpunkt werden die wesentlichen Aspekte der Teamarbeit erarbeitet und erprobt.

Modulcode

3FW-VPVSR-40

Modultyp

Pflichtmodul

Belegung gemäß Studienablaufplan

4. Semester

Dauer

1 Semester

Credits

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
 Studienrichtung Versicherungsmanagement

Modul vertieft Module
 3FW-VGKSV-40, 3FW-VORPM-40,
 3FW-VDVWS-40; 3FW-VWIET-40
 Modul ist Basismodul für
 3FW-VPVBS-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VGKSV-40, 3FW-VORPM-40, 3FW-VDVWS-40; 3FW-VWIET-40

Lerninhalte

Einsatz in einem ausgewählten Funktionsbereich des Unternehmens: z.B.

- Vertragsverwaltung/Kundenservice
- Schadenmanagement
- Marketing & Vertrieb
- Personal
- Controlling

Vertiefung der Kenntnisse aus dem Modul: Gewerbliche Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung und Betriebliche Altersversorgung

- Vertiefung der Produktkenntnisse
- Kundenservice: Beratung – Information – Service in einer entsprechenden Sparte
- Anwendung und Vertiefung der Kenntnisse in den allgemeinen und besonderen Versicherungsbedingungen oder Anwendung und Vertiefung der Kenntnisse zu Assistance Leistungen und Schadenaufnahme, Abwicklung Kumulschäden

Einflussfaktoren auf die Geschäftstätigkeit des Praxisunternehmens

- Analyse technisch-technologischer Einflussfaktoren: z.B. Einführung neuer Technologien, Weiterentwicklungen in dem Thema erneuerbare Energien, neue Medien und deren mögliche Auswirkungen
- Analyse wirtschaftlicher Einflussfaktoren: z.B. Arbeitsmarktentwicklungen, Unternehmensentwicklungen, Internationalisierung, Globalisierung und deren mögliche Auswirkungen
- Analyse gesetzlicher Einflussfaktoren: z.B. Reformen der gesetzlichen Grundlagen für das Versicherungswesen, steuerrechtliche Entwicklungen, aufsichtsrechtliche Entwicklungen und deren mögliche Auswirkungen
- Analyse gesellschaftlicher Einflussfaktoren: z.B. Reformen des Sozialversicherungssystems in Deutschland, aufsichtsrechtliche Entwicklungen, Entwicklungen von Vertriebsstrategien, gesellschaftlicher Wertewandel und deren mögliche Auswirkungen
- Analyse soziokultureller Einflussfaktoren: z.B. Bevölkerungsentwicklung, Beschäftigungs- und Einkommensentwicklungen und deren mögliche Auswirkungen
- Analyse umweltökonomischer Einflussfaktoren: z.B. Naturkatastrophen und deren mögliche Auswirkungen (Kumulschäden)

Teamarbeit

- Teamprozesse: Phasen der Teamentwicklung
- Zusammenarbeit und Kooperation: Einflussfaktoren - Normen und Regeln - Rollen - Konflikte und Bewältigungsstrategien

Studienarbeit

- Erstellen einer schriftlichen Studienarbeit über einen vom Studiengangleiter in Verbindung mit dem Praxisunternehmen vorgegebenen Themenbereich aus den Studieninhalten der Pflichtmodule des 1.-4. Semesters.
- Themendefinition
- Gliederung
- Literaturrecherche
- Praxistransfer
- Synthese (Theorie/Praxis)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verfügen über umfassende Kenntnisse in der Versicherungsbetriebslehre und in der Volkswirtschaftslehre. Sie sind in der Lage, diese Kenntnisse zu verknüpfen, wechselseitige Abhängigkeiten zwischen Versicherungs- und Gesamtwirtschaft darzustellen und Aussagen zu Perspektiven der Versicherungswirtschaft abzuleiten. Sie wenden Analyseverfahren sicher an.

Die Studierenden vertiefen die Kenntnisse zu den Funktionsbereichen des Unternehmens und arbeiten aktiv in einem Bereich/Agentur. Ein persönlicher Betreuer unterstützt die Studierenden, gibt Handlungsanleitungen, prüft die Arbeitsergebnisse und zeigt Verbesserungspotentiale.

Wissensvertiefung

Die Studierenden sind in der Lage, Problembereiche ihrer Tätigkeit zu erkennen, diese zu bewerten und Lösungsstrategien selbstständig auszuarbeiten und fachlich umzusetzen. Durch die aktive Mitarbeit im betrieblichen Leistungsprozess des Unternehmens sind sie in der Lage, ihr Wissen vertikal, horizontal und lateral zu vertiefen. Die Studierenden können ihre bisher erworbenen Kenntnisse selbstständig auf den neusten Stand bringen und daraus Trends für die Versicherungswirtschaft im Allgemeinen, für Produkte und Fachbereiche im Speziellen, ableiten.

Können

Instrumentale Kompetenz

Auf Grund der systematischen Anwendung des erworbenen Wissens sind die Studierenden befähigt, komplexe Fragestellungen im Praxisunternehmen zu überblicken, verständlich wiederzugeben und auf aktuelle Gegebenheiten zu übertragen. Sie sind in der Lage, individuelle, fachlich fundierte Produkt- und Problemlösungen zu erarbeiten und in der Beratung anzubieten. Die Studierenden erkennen betriebswirtschaftliche Zusammenhänge im Unternehmen und treffen Aussagen zu Perspektiven.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, systematisch Informationen zu sammeln, aufzubereiten, zu bewerten und daraus Schlussfolgerungen für die eigene Tätigkeit abzuleiten. Sie erkennen Chancen und Risiken des eigenen Handelns und können diese auf allgemeine Entwicklungstendenzen übertragen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können fachlich korrekt auf hohem Niveau argumentieren. Auf der Basis der erworbenen systemischen und instrumentellen Kompetenzen sind die Studierenden in der Lage, den Führungskräften aktuelle Fachthemen zusammenzustellen und Handlungsalternativen zu unterbreiten.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar (in Gruppen von 10-15 Studierenden) (Theoriephase)	20
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	160
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Studienarbeit		20 ± 10%	Ende des 4. Semesters	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Marion Eltzsch

E-Mail: eltzsch@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte:

Bürgerliches Gesetzbuch (BGB), München, Verlag C.H. Beck, aktuelle Ausgabe

Versicherungsvertragsgesetz (VVG), München, Verlag C.H. Beck, aktuelle Ausgabe

Handelsgesetzbuch (HGB), München, DTV-Beck Verlag, aktuelle Ausgabe

Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG), München, Verlag C. H. Beck, aktuelle Ausgabe

Sozialgesetzbuch (SGB) Bücher I-XII, Beck Texte (aktuelle Ausgabe). München: Deutscher Taschenbuchverlag, aktuelle Ausgabe incl.: aktuelle Gesetzeslage, spezifische Kommentar-Literatur zum SGB, übergreifende Kommentar-Literatur

Bücher:

FARNY, D. (2007): Versicherungsbetriebslehre. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft, 2007

KURZENDÖRFER, V. (aktuelle Ausgabe): Einführung in die Lebensversicherung. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, aktuelle Ausgabe

EICHENAUER, H., u.a. (aktuelle Ausgabe): Versicherungswirtschaft 3. Personenversicherung und Finanzprodukte (Lernmaterialien). Haan-Gruiten: Europa-Lehrmittel Verlag, aktuelle Ausgabe

HOFMANN, E. (aktuelle Ausgabe): Die private Unfallversicherung. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, aktuelle Ausgabe

Veröffentlichungen der Unternehmen: allgemeine Veröffentlichungen, aktuelle Veröffentlichungen (Presse, Fachpresse, Internet etc.)

Vertiefende Literatur

Eine zusätzliche themenbezogene Literaturrecherche ist erforderlich.

Allgemeine und Besondere sowie unternehmensspezifische Versicherungsbedingungen / Produktbeschreibungen / Tarife

Synthese und Beurteilung: Vertragsgestaltung/Schadenbeurteilung und ganzheitliche Kundenberatung

Die Studierenden sind in der Lage, die durch die Module der ersten fünf Semester erworbenen Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten in die betriebliche Praxis zu transferieren. Nachgewiesen wird diese Transferleistung im Rahmen einer mündlichen Prüfung zum Ende des 5. Praxissemesters. Die Studierenden festigen und vertiefen ihre bisher erworbenen theoretischen Kenntnisse und praktischen Erfahrungen und spezialisieren sich im Einvernehmen mit dem Praxispartner nach Möglichkeit im zukünftigen Einsatzbereich. Das Qualifikationsziel des Moduls besteht in der Stärkung der Selbstständigkeit, der Weiterentwicklung von Kompetenzen und der Befähigung zur Entscheidungsfähigkeit auf der Grundlage der bisher erworbenen Kenntnisse zu Produkten und Dienstleistungsangeboten der Praxisunternehmen und dem Nachweis der Fähigkeit zu analytischem und kritisch-konstruktivem Denken.

Modulcode	Modultyp
3FW-VPVBS-50	Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan	Dauer
5. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
6	Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement Modul vertieft Module 3FW-VRKBM-50/3FW-SMVKM-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VRKBM-50/3FW-SMVKM-50

Lerninhalte

Einsatz und Spezialisierung in einem ausgewählten Funktionsbereich des Unternehmens: z.B.

- Vertragsverwaltung/Kundenservice
- Schadenmanagement
- Marketing & Vertrieb
- Personal
- Controlling

Vertiefung der Fähigkeiten und Fertigkeiten im Zusammenhang mit dem Modul Kunden-/Beratungsmanagement im Vertrieb *oder* in der Schadenbearbeitung

- Kundengespräch – Neukundengewinnung: Methoden und Techniken systematischer Bedarfsermittlung - Erhebung von Kundenmotiven und Kundenbedürfnissen - Überzeugende Angebotspräsentation - Anleitung, Instruktion und Coaching von (potenziellen) Kunden zu Produkten und Dienstleistungen
- Kundengespräch – Bestandskundenbetreuung: Beratung von Kunden in der Nachbereitungs- und Betreuungsphase – Bestandskundenpflege – Kundenbindungsmanagement - Kundenbarometer
- Zielgruppenspezifische Beratungsansätze und ihre Anwendung im Vertrieb

und/oder

- Grundlagen der Kommunikation im Beschwerdemanagement: Beschwerdeprozess – Strategien für die Deeskalation – Fragetechniken im Reklamationsmanagement – effektive Gesprächstechniken – aktives Zuhören
- Gestaltung des Kundenkontakts: Analyse des persönlichen Konfliktverhaltens – Umgang mit den eigenen Emotionen – Kundentypologie

Mögliche weitere Spezialisierungsrichtungen

- z.B. Spezialisierungen in einer Versicherungssparte: Kraftfahrzeug-, Sach-, Haftpflicht-, Rechtsschutz-, Technische Versicherungen, Leben-, Unfall- und Krankenversicherungen, Bankprodukte;
- z.B. Spezialisierungen in einem Kundengeschäftsbereich: Privat-, Gewerbe- oder Industriekunden;
- z.B. Spezialisierungen nach Schadenarten: Kraftfahrzeug-, Gebäude-, Sach-, Vermögensschäden;
- z.B. Spezialisierungen nach Schadenursachen: Brand-, Leitungswasser-, Wasser-, Sturm-, Hagel- oder Kumulschäden;
- z.B. Spezialisierung nach Schadenausmaß: Frequenz- oder Großschäden

Wissensgenerierung

- Selbstständige Wissensgenerierung in den gewählten Spezialisierungsrichtungen: Identifikation, Entwicklung und Beschaffung von Wissen - Interne und externe Quellen zur Wissensgenerierung - Aktualität des Wissens innerhalb der Quellen

Mündliche Prüfung

- Darstellung zentraler fachspezifischer Konzepte unter Berücksichtigung betriebspraktischer Aufgabenstellungen im Rahmen einer Befragung

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Basierend auf den Kenntnissen der vorangegangenen Theorie- und Praxissemester bearbeiten die Studierenden, mit Hilfe wissenschaftlicher Methoden, selbstständig praxisbezogene Aufgabenstellungen. Sie sind in berufliche Arbeitsprozesse integriert und vertiefen ihre erworbenen Kenntnisse, wenden diese aufgabenbezogen selbstständig an und erledigen damit qualifizierte Aufgaben im Praxisunternehmen. Die Studierenden werden befähigt, aktuelle Tendenzen des Wandels im Finanzdienstleistungsbereich zu analysieren und gezielt auf das Praxisunternehmen anzuwenden. Sie erkennen die Bedeutung von Fach- und Methodenwissen und eignen sich selbstständig Wissen an.

Wissensvertiefung

Durch die Anwendung des theoretischen Wissens in der Praxis und einer kritischen Sichtweise auf Prozessabläufe sind die Studierenden in der Lage, spezielle Probleme der Wirtschaft (speziell im eigenen Praxisunternehmen) zu erkennen und gezielt auf ihr Unternehmen anzuwenden. Sie erleben Wissen als Erfolgsfaktor und unterbreiten Vorschläge zur nachhaltigen Sicherung des Wissens im Unternehmen und zur Generierung neuen Wissens.

Können

Instrumentale Kompetenz

Auf Grund der aktiven Anwendung des Wissens sind die Studierenden befähigt, auch komplexe Fragestellungen zu überblicken, verständlich wiederzugeben und auf andere Sachverhalte zu übertragen. Die Studierenden erwerben die Fähigkeit, sich systematisch und effizient selbstständig Wissen anzueignen und kennen die Quellen der Wissensgenerierung.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, aktuelles Wissen zu den Veränderungen in der Wirtschaft zu sammeln, zu deuten und Zusammenhänge zu den Zielen des Praxisunternehmens herzustellen. Sie sind befähigt, sich selbstständig Wissen anzueignen und dieses in Konzepte und Handlungsempfehlungen für das Unternehmen zu überführen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können komplexe wirtschaftliche Aufgabenstellungen formulieren und rechtfertigen. Sie sind in der Lage, sich mit Fachvertretern über die versicherungswirtschaftlichen Spezialthemen auszutauschen und ihre Auffassungen darzustellen und argumentativ zu begründen. Sie beantworten in der mündlichen Prüfung Fachfragen.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
<i>Eigenverantwortliches Lernen</i>	
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	180
Workload Gesamt	180

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Mündliche Prüfung	40-60		Ende des 5. Semesters	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Marion Eltzsch

E-Mail: marion.eltzsch@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Unternehmensspezifische Produkt- und andere Unterlagen

Allgemeine und Besondere sowie unternehmensspezifische Versicherungsbedingungen / Produktbeschreibungen / Tarife

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte:

Bürgerliches Gesetzbuch (BGB), München, Verlag C.H. Beck, aktuelle Ausgabe

Versicherungsvertragsgesetz (VVG), München, Verlag C.H. Beck, aktuelle Ausgabe

Handelsgesetzbuch (HGB), München, DTV-Beck Verlag, aktuelle Ausgabe

Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG), München, Verlag C. H. Beck, aktuelle Ausgabe

Sozialgesetzbuch (SGB) Bücher I-XII, Beck Texte (aktuelle Ausgabe). München: Deutscher Taschenbuchverlag, aktuelle Ausgabe incl.: aktuelle Gesetzeslage, spezifische Kommentar-Literatur zum SGB, übergreifende Kommentar-Literatur

Bücher:

Fachliteratur nach Themenstellung

Vertiefende Literatur

BOTZKI, S./BÖLSCHER, J./SCHULENBURG, J.-M. (2001): Wissensmanagement in der Versicherungswirtschaft. Göttingen: Cuvillier Verlag, 2001

NORTH, K. (2005): Wissensorientierte Unternehmensführung: Wertschöpfung durch Wissen. 4., akt. und erw. Auflage. Wiesbaden: Gabler Verlag, 2005

In Abhängigkeit vom gewählten Thema sind weiterführende Literaturrecherchen erforderlich sowie unternehmensspezifische Produkt- und andere Unterlagen

Bachelorarbeit im Studiengang Finanzwirtschaft Studienrichtung Versicherungsmanagement

Bachelorarbeit

Das Modul dient der Anfertigung einer Bachelorthesis mit Verteidigung. Die Bachelorarbeit ist ausgewählten Themen aus den Bereichen des Versicherungs-, Risiko-, Schaden- und Vertriebsmanagements gewidmet. Das Seminar hat den Zweck, die Themenfindung und das wissenschaftliche Herangehen der Studierenden zu unterstützen.

Modulcode	Modultyp
3FW-VBAVM-60	Pflichtmodul
Belegung gemäß Studienablaufplan	Dauer
6. Semester	1 Semester
Credits	Verwendbarkeit
10	Studiengang Finanzwirtschaft- Versicherungsmanagement Modul vertieft Module alle Module möglich in Abhängigkeit vom Thema

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

Thesis: 120 ECTS

Verteidigung: Bachelorthesis mit mindestens Note „ausreichend“ bewertet

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

Teilnahme an den Modulen der ersten fünf Semester

Lerninhalte

Themenfindung

- Die Studierenden können für das Thema der Bachelorarbeit mit den Praxisunternehmen abgestimmte Themenvorschläge einreichen. Themen können aber auch von den Dozenten der Staatlichen Studienakademie Dresden vorgegeben und mit den Studierenden abgestimmt werden.

Aufgabenstellung, Bearbeitung und Recherche

- Die Aufgabenstellung bezieht sich auf:
 - theoretische Fragestellungen im Bereich des Versicherungs-, Risiko- oder Vertriebsmanagements
 - theoretisch-praktische Lösungsvorschläge für Problemstellungen der Praxisunternehmen.
- Mit der Bachelorarbeit weisen die Studierenden den Erwerb der Fähigkeit nach, innerhalb einer vorgegebenen Frist eine praxisrelevante Problemstellung unter Anwendung der bereits erworbenen praktischen und theoretischen Erkenntnisse und wissenschaftlicher Methoden selbstständig zu bearbeiten, kritisch zu bewerten und weiter zu entwickeln.
- Die Studierenden recherchieren selbstständig nach einschlägiger Fachliteratur und weisen die Fähigkeit der eigenständigen und kritischen Behandlung dieser Literatur nach.

Verteidigung

- Im Rahmen der Verteidigung weisen die Studierenden nach, dass sie die Ergebnisse in einer Präsentation unter Einhaltung eines festgesetzten Zeitumfanges darstellen können. Darüber hinaus werden die Fähigkeiten und Fertigkeiten nachgewiesen, sich fachgemäß und aktiv an Diskussionen zu aktuellen Themen zu beteiligen.

Wissenschaftliches Arbeiten (vertiefend)

Lernergebnisse

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden stellen im Prozess der Anfertigung der Bachelorarbeit unter Beweis, fachspezifisch und fachübergreifend zu denken und adäquate Problemlösungsmethoden einzusetzen. Sie sind in der Lage, interne und externe Ressourcen zu erschließen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden können in diesem Prozess individuelle Profile entwickeln, erweitern, vertiefen und vorstellen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden haben die Fähigkeit, auf der Basis ihrer grundlegenden und vertiefenden theoretischen und praktischen Ausbildung, eine wissenschaftliche Arbeit eigenständig zu planen, zu recherchieren und unter Kenntnis und Einsatz der zentralen Theorien und Methoden, im Kontext der gewählten Thematik, anzufertigen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, anhand einer konkreten Fragestellung das Zusammenwirken verschiedener Perspektiven und Analysetechniken auf konstruktive Weise zu verbinden und dies in einem wissenschaftlichen Text umzusetzen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden zeigen, dass sie über grundsätzliche und solide Kenntnisse des Inhalts, des Selbstverständnisses und der Methodik des gewählten Themas verfügen und dies in Schrift und Wort zum Ausdruck bringen können.

Lehr- und Lernformen / Workload

Lehr- und Lernformen	Workload (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar (in Gruppen von 10-15 Studierenden) (Theoriephase)	20
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Praxis	280
Workload Gesamt	300

Prüfungsleistungen (PL)

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Bachelorthesis		50 ± 10%	6. Semester	70%
Verteidigung	40-60		Ende des 6. Semesters	30%

Modulverantwortlicher

Prof. Marion Eltzsch

E-Mail: eltzsch@ba-dresden.de

Unterrichtssprache

deutsch

Angebotsfrequenz

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Themenbezogene Unterlagen

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Fachliteratur nach Themenstellung in eigenständiger Recherche

Vertiefende Literatur

keine