

Modulhandbuch

für den

Studiengang Finanzwirtschaft,

Studienrichtungen Bank und Versicherungsmanagement

an der

Berufsakademie Sachsen

Staatliche Studienakademie Dresden

Version 1.0

Stand Oktober 2022

Modulhandbuch

für den

Studiengang Finanzwirtschaft

Studienrichtungen

Bank

und

Versicherungsmanagement

an der

Berufsakademie Sachsen

Staatliche Studienakademie Dresden

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

Inhaltsverzeichnis

	Inhaltsverzeichnis	IV
	Pflichtmodule im Studiengang Finanzwirtschaft	1
1. Semester	Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Marketing	2
1. Semester	Finanzbuchführung	6
1. Semester	Wirtschafts- und Finanzmathematik	9
1. Semester	Bürgerliches Recht (BGB)	13
2. Semester	Bilanzierung und Steuern	16
2. Semester	Mikroökonomie	20
2. Semester	Statistik und Wahrscheinlichkeitsrechnung	24
2. Semester	Basic English for Business and Financial Services	27
3. Semester	Informationsmanagement	30
3. Semester	Investition und Finanzierung	33
3. Semester	Makroökonomie	37
3. Semester	Wirtschaftsrecht	41
4. Semester	Organisation, Personal- und Projektmanagement	44
4. Semester	Kostenrechnung und Controlling	48
4. Semester	Angewandte Wirtschaftspolitik	51
4. Semester	Advanced English for Financial Services	55
5. Semester	Integriertes Management	59
5. Semester	Digitale Transformation - Arbeitswelt	64
6. Semester	Digitale Transformation - Geschäftsmodelle	68
	Pflichtmodule in der Studienrichtung Bank	72
1. Semester	Grundlagen der Bankbetriebslehre	73
2. Semester	Wertpapiermanagement	77
3. Semester	Kreditgeschäft	81
4. Semester	Derivate	85
5. Semester	Corporate Finance und Investmentbanking	89
5. Semester	Risikomanagement in Banken	92
6. Semester	Banksteuerung	95
6. Semester	Versicherungs- und Vertriebsmanagement	99
	Pflichtmodule in der Studienrichtung Versicherungsmanagement	104
1. Semester	Grundlagen der Versicherungswirtschaft	105
2. Semester	Private Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung	109

3. Semester	Persönliche Alters-, Risiko- und Gesundheitsvorsorge	113
4. Semester	Gewerbliche Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung und Betriebliche Altersversorgung	118
5. Semester	Strategisches Risiko- und Vertriebsmanagement	123
5. Semester	Finanzanlagemanagement	127
6. Semester	Operatives Vertriebsmanagement	130
6. Semester	Aktives Schadenmanagement	135
Wahlpflichtmodule im Studiengang Finanzwirtschaft		139
5. Semester	Projektfinanzierung	140
5. Semester	Betrugsmanagement	143
5. Semester	Agile Arbeitsmethoden	146
5. Semester	Qualitätsmanagement von Dienstleistungen	149
6. Semester	Zukunftswerkstatt „Digitale Transformation“	152
6. Semester	Empirische Methoden	155
6. Semester	Business Planning / Business Case Management	158
6. Semester	Interkulturelle Kompetenz	161
Praxismodule in der Studienrichtung Bank		165
1. Semester	Kreditinstitute und ihr Umfeld	166
2. Semester	Leistungen, Prozesse und Entwicklungen in der Bankwirtschaft (Grundlagen)	170
3. Semester	Dienstleistungen und Kundenberatung	174
4. Semester	Leistungen, Prozesse und Entwicklungen in der Bankwirtschaft (Vertiefung)	177
5. Semester	Spezialisierungen in der Bankwirtschaft	180
Praxismodule in der Studienrichtung Versicherungsmanagement		183
1. Semester	Versicherungsunternehmen und ihr Umfeld	184
2. Semester	Privatkundengeschäft: Kompositbereich	188
3. Semester	Privatkundengeschäft: Persönliche Altersvorsorge	192
4. Semester	Privatkunden- und /oder Gewerbekundengeschäft	195
5. Semester	Spezialisierungen im Versicherungsmanagement	199
Bachelorarbeit im Studiengang Finanzwirtschaft		203
6. Semester	Bachelorarbeit	204
Zusatzwahlmodul am Standort Dresden		207
5. Semester	Kompetenz und Performance Coaching	208

Pflichtmodule im Studiengang Finanzwirtschaft

Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Marketing

Die Studierenden verstehen die Betriebswirtschaftslehre als Teilgebiet der Wirtschaftswissenschaften. Sie kennen Erfahrungs- und Erkenntnisobjekte sowie Methoden des Faches und sind in der Lage, die Disziplinen der Betriebswirtschaftslehre zu differenzieren. Die Studierenden kennen den Wertschöpfungsprozess und begreifen Marketing als wichtige Komponente der marktorientierten Unternehmensführung. Im Mittelpunkt stehen, neben den klassischen Instrumenten und Methoden, auch moderne Erscheinungsformen des Marketings.

Modulcode

3FW-BWLMA-10

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

1. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul ist Basismodul für:

3FW-PMKI-10/ 3FW-PMVU-10; 3FW-BILA-20;
3FW-MIKRO-20; 3FW-BAENG-20; 3FW-INFI-30;
3FW-KOCON-40; 3FW-ORPER-40; 3FW-INTMA-
50; 3FW-WPAM-50; 3FW-WPPF-50; 3FW-
WPQM-50; FW-DIGEM-60; 3FW-WPBP-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

keine

Inhalte

Betriebswirtschaftliche Grundlagen

- Betriebswirtschaftslehre als Wissenschaft: Entstehung, Einordnung und Charakterisierung der Wissenschaftsdisziplin Betriebswirtschaftslehre
- Unternehmung als Erkenntnisgegenstand: Produktionsfaktoren und Wertschöpfungsprozess - Überblick zu den Hauptfunktionen und Geschäftsfeldern im Unternehmen - Typologien von Unternehmungen
- Betriebliche Eckkennziffern: Produktivität – Wirtschaftlichkeit – Rentabilität - Liquidität
- Rechtsformen: Einzelunternehmen, Personengesellschaften, Kapitalgesellschaften, gemischte Rechtsformen
- Standortwahl: Standortfaktoren - Standortanalyse
- Unternehmensverbindungen: Arbeitsgemeinschaft – Kartell – Konzern - Fusion

Marketing

- Entwicklung und begriffliche Grundlagen des Marketings: Merkmale – Entwicklungsphasen – Marketing als Managementprozess – Digitales Marketing
- Unternehmen und Absatzmarkt: Relevanter Markt – Marktabgrenzung – Marktgrößen
- Strategisches Marketing: Methoden der strategischen Situationsanalyse – Marketingziele- Marketingstrategien

- Operatives Marketing: Produktpolitik – Preispolitik – Distributionspolitik – Kommunikationspolitik, insbesondere innovative Kommunikationspolitik
- Grundzüge des Käuferverhaltens: Einflussfaktoren des Käuferverhaltens – Erkenntnisse des Neuromarketings – Arten von Kaufentscheidungen
- Marktforschung: Gegenstand und Aufgaben – primäre und sekundäre Marktforschung – Befragung als wichtigste Methode der primären Marktforschung

Qualifikationsziele

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. Die Studierenden lernen die Komplexität von Marktprozessen, die Aufgaben und Methoden der Marktforschung und das Zusammenwirken der Marketinginstrumente im Marketing-Mix kennen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden erlangen Wissen, um einfache Problemstellungen der betriebswirtschaftlichen Prozesse unter Verwendung der Fachterminologie zu erkennen und zu beschreiben. Sie entwickeln Verständnis für die Einflussfaktoren auf die betriebswirtschaftlichen Entscheidungsprozesse im Unternehmen und im Marketing. Sie verstehen die betriebswirtschaftlichen Problemstellungen in den Funktionsbereichen der Unternehmen. Sie kennen Methoden der Marktforschung und sie können ihre Erkenntnisse bei der Analyse und Lösung von Marketing-Problemen anwenden.

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.

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 sind in der Lage, über Problemstellungen der Betriebswirtschaftslehre und des Marketings unter Verwendung von Fachbegriffen zu diskutieren und eigene Positionen zu formulieren. Insbesondere bei der Bearbeitung von Fallstudien in Gruppenarbeit werden konstruktive Mitarbeit, Argumentationsfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit und Kritikfähigkeit entwickelt. Die Studierenden handeln sozial ausgewogen und ethisch gerecht.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	70
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	20
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	60
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Teresa Dierkes

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Handelsgesetzbuch

Skripte, Online-Bibliothek,

NWB-Datenbank

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

KREUTZER, RALF, T. (aktuelle Auflage): Praxisorientiertes Marketing. Wiesbaden. Springer Gabler.

KUSS, A./KLEINALTENKAMP, M. (aktuelle Auflage): Marketing – Einführung. Wiesbaden. Springer Gabler.

OLFERT, K./RAHN, H.-J. (aktuelle Auflage): Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. Ludwigshafen. Kiehl Verlag.

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

Vertiefende Literatur

GELBRICH, K. /WÜNSCHMAN, S. /MÜLLER, S. (aktuelle Auflage): Erfolgsfaktoren des Marketing. München. Vahlen Verlag.

MEFFERT, H. / BURMANN, CH. / KIRCHGEORG, M. / EISENBEISS, M. (aktuelle Auflage): Marketing: Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung. Wiesbaden. Springer Gabler.

SCHIERENBECK, H. / WÖHLE, C. B. (aktuelle Auflage): Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre. De Gruyter Oldenbourg. WEBER, W. / KABST, R. / BAUM, M. (aktuelle Auflage): Einführung in die Betriebswirtschaftslehre. Wiesbaden. Springer Gabler.

Finanzbuchführung

Die Studierenden verstehen die kaufmännische Buchführung als Instrument zur Abbildung der leistungswirtschaftlichen Prozesse im Unternehmen. Sie kennen die abstrakten gesetzlichen Regelungen und können auf die zutreffenden Rechtsfolgen schlussfolgern. Die Studierenden besitzen Fertigkeiten, mit denen sie in der Lage sind, tatsächliche Geschäftsvorfälle in IT-Anwendungssystemen zu erfassen und zu verarbeiten.

Modulcode

3FW-FIBU-10

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

1. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

4

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul ist Basismodul für

3FW-PMKI-10/ 3FW-PMVU-10; 3FW-BILA-20;
3FW-INFI-30; 3FW-KOCON-40; 3FW-INTMA-50;
3FW-DIGEM-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

keine

Inhalte

- 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

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden kennen die gesetzlichen Grundlagen der Buchführungs- und Bilanzierungspflicht. Sie können die Buchführung in das betriebliche Rechnungswesen einordnen und sind in der Lage, die Finanzbuchführung von den anderen Teilgebieten des betrieblichen Rechnungswesens abzugrenzen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden vertiefen ihr Wissen durch die komplexe Anwendung in Fallstudien und in aktuellen Fällen der Wirtschaftspraxis. Sie gewinnen vertiefte Kenntnisse bei der Beurteilung der Konsequenzen des Finanz-, Vermögens- und Ergebnisausweises des handelsrechtlichen und des steuerrechtlichen Jahresabschlusses.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können die Kaufmannseigenschaft feststellen und die sich daraus ergebenden Rechtsfolgen benennen und erklären. Die Studierenden erwerben die methodische Kompetenz, Geschäftsvorfälle der Funktionsbereiche der Unternehmen buchungstechnisch zu erfassen. Sie haben dabei in Ansätzen ein Grundverständnis für bilanzpolitische Strategien.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden können Buchungsvorgänge, Bilanzansätze und Bewertungen grundsätzlich fachlich bewerten und interpretieren. Sie können wissenschaftlich fundiert urteilen sowie gesellschaftliche und ethische Erkenntnisse berücksichtigen. Sie können ihre Standpunkte unter Heranziehung betriebswirtschaftlicher, gesellschaftlicher und ethischer Argumentation begründen. Die Studierenden beherrschen die Erfassung der Geschäftsvorfälle und die Auswertung der Daten der Finanzbuchhaltung. Sie können Informationen aus Datenquellen sammeln und aufbereiten sowie Lernmittel und wissenschaftliche Fachliteratur zum selbständigen Wissenserwerb nutzen

Kommunikative Kompetenz

Insbesondere bei der Bearbeitung von Fallstudien in Gruppenarbeit werden konstruktive Mitarbeit, Argumentationsfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit und Kritikfähigkeit entwickelt. Die Studierenden handeln sozial ausgewogen und ethisch gerecht in der Anwendung des Steuerrechts und des Bilanzrechts.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	50
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	20
Arbeitsaufwand gesamt	120

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Holm Krüger

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Handelsgesetzbuch, Steuergesetze, Richtlinien

Skripte

Online-Bibliothek

NWB-Datenbank

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BORNHOFEN: Buchführung 1; Verlag Springer Gabler, Wiesbaden, aktuelle Auflage

BORNHOFEN: Buchführung 2; Verlag Springer Gabler, Wiesbaden, aktuelle Auflage

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

Vertiefende Literatur

BILKE, K./HEINING, R./MANN, P. (aktuelle Ausgabe): Lehrbuch Buchführung und Bilanzsteuerrecht, NWB.

BORNHOFEN: Lösungen zum Lehrbuch Buchführung 1; Verlag Springer Gabler, Wiesbaden, aktuelle Auflage

BORNHOFEN: Lösungen zum Lehrbuch Buchführung 2; Verlag Springer Gabler, Wiesbaden, aktuelle Auflage

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

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

Wirtschafts- und Finanzmathematik

In diesem Modul erwerben die Studierenden grundlegende mathematische Kompetenzen in den Gebieten Analysis, lineare Algebra, lineare Optimierung und Finanzmathematik, die auf die Erfordernisse der Wirtschaftswissenschaften zugeschnitten sind.

Modulcode

3FW-WIMA-10

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

1. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul ist Basismodul für

3FW-PMKI-10/ 3FW-PMVU-10; 3FW-WPMT-20;
 FW-VPKSV-20; 3FW-STAWA-20; 3FW-KRED-
 30; 3FW-INFI-30; 3FW-VPKAV-30; 3FW-
 KOCON-40; 3FW-WPEM-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

Kenntnisse im Niveau Grundkurs allgemeine Hochschulreife

Inhalte

Wirtschaftsmathematik

- Mathematische Grundlagen:
 - Mengen – Summen – Potenzen und Logarithmen
 - Funktionen in einer und mehreren Variablen
- Lineare Algebra:
 - Grundlagen der Matrizen- und Vektorrechnung und ihre Anwendung
 - Lineare Gleichungssysteme und ihre Anwendung (z.B. Input-Output- Modelle)
- Lineare Optimierung:
 - Modellierung
 - Lösungsverfahren (grafisch, Idee Simplexverfahren)
- Analysis:
 - Funktionen zur Modellierung realer Sachverhalte
 - Eigenschaften reeller Funktionen
 - Differentialrechnung für Funktionen einer Variablen
 - Anwendung der Analysis bei ökonomischen Funktionen, z.B.
 - Gewinnschwelle und Gewinngrenze
 - Wachstum und Elastizität
 - Extremstellen: Gewinnmaximum, Kostenminimum

Finanzmathematik

- Mathematische Grundlagen zur Modellierung finanzwirtschaftlicher Fragestellungen:
 - Darstellung und Eigenschaften von (arithmetischen und geometrischen) Folgen
 - Darstellung und Eigenschaften von Partialsummen und Reihen
- Zinsrechnung
- Rentenrechnung
- Tilgungsrechnung: Erstellen eines Tilgungsplanes

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erweitern ihre Kenntnisse der Analysis, der linearen Algebra und der linearen Optimierung, um damit vielfältige wirtschaftswissenschaftliche Probleme beschreiben zu können. Darüber hinaus verbreitern sie ihr Wissen auf Grundbegriffe der Finanzmathematik.

Wissensvertiefung

Die Studierenden vertiefen ihr Wissen in der mathematischen Modellierung komplexer ökonomischer Zusammenhänge. Sie können ausgewählte ökonomische Anwendungen der genannten Themengebiete erläutern. Sie können die Zusammenhänge zwischen den erlernten mathematischen Konzepten erklären. Die Studierenden sind in der Lage, mathematische Informationen in der betrieblichen Praxis zu verstehen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können ökonomische Probleme in ihrem Fachgebiet mittels mathematischer Modelle beschreiben. Sie sind in der Lage,

- Eigenschaften der Modelle zu analysieren,
- mithilfe der Modelle Lösungen zu konkreten Fragestellungen zu berechnen und
- ihre Ergebnisse im ökonomischen Kontext zu interpretieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind fähig, mathematische Informationen unter Berücksichtigung der relevanten Einflussgrößen kritisch auf deren Aussagekraft hin zu überprüfen. Sie sind in der Lage, sich auf Basis ihrer Kenntnisse weiterführende mathematische Literatur zu erschließen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können den Prozess der mathematischen Modellbildung einem sachkundigen Dritten erläutern. Sie sind in der Lage, ihre Lösungswege und die Interpretation der Ergebnisse argumentativ schlüssig darzustellen.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	70
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	40
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	40
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Daniel Tillich

E-Mail: daniel.tillich@ba-sachsen.de

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Vorlesungsmaterialien der Lehrenden (z.B. Skript, Foliensatz), Formelsammlung, z.B.:

- LUDERER, NOLLAU, VETTERS (aktuelle Ausgabe): Mathematische Formeln für Wirtschaftswissenschaftler. Wiesbaden: Springer Gabler. DOI: 10.1007/978-3-658-09791-2.
- MERZIGER, MÜHLBACH, WILLE, WIRTH (aktuelle Ausgabe): Formeln und Hilfen zur höheren Mathematik. Barsinghausen: Binomi

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

NOLLAU (aktuelle Ausgabe): Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler. Wiesbaden: Vieweg+Teubner.

SCHWARZE (aktuelle Ausgabe): Elementare Grundlagen der Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler. Herne: nwb.

SCHWARZE (aktuelle Ausgabe): Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler 1 + 2 + 3. Herne: nwb.

TIETZE (aktuelle Ausgabe): Einführung in die angewandte Wirtschaftsmathematik. Berlin: Springer Gabler.

TIETZE (aktuelle Ausgabe): Einführung in die Finanzmathematik. Wiesbaden: Springer Gabler.

Vertiefende Literatur

SCHWARZE (aktuelle Ausgabe): Aufgabensammlung zur Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler. Herne: nwb.

SYDSÆTER, HAMMOND, STRØM, CARVAJAL (aktuelle Ausgabe): Mathematik für Wirtschaftswissenschaftler. Basiswissen mit Praxisbezug. Hallbergmoos: Pearson.

TIETZE (aktuelle Ausgabe): Übungsbuch zur angewandten Wirtschaftsmathematik: Aufgaben, Testklausuren und Lösungen. Wiesbaden: Springer Gabler.

TIETZE (aktuelle Ausgabe): Übungsbuch zur Finanzmathematik: Aufgaben, Testklausuren und Lösungen. Wiesbaden: Springer Gabler.

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

3FW-BÜRE-10

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

1. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

4

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul ist Basismodul für

3FW-PMKI-10/ 3FW-PMVU-10; 3FW-VPKSV-20;
3FW-WIRE-30; 3FW-ORPER-40; 3FW-INTMA-
50; 3FW-DIGAW-50; 3FW-WPBM-50; 3FW-
DIGEM-60; 3FW-WPBP-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

keine

Inhalte

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

Qualifikationsziele

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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	50
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	20
Arbeitsaufwand gesamt	120

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Dr. Klemens Rasel

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Bürgerliches Gesetzbuch

Skripte

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

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.

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) erarbeitet

Modulcode

3FW-BILA-20

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

2. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

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

Modul ist Basismodul für

3FW-PMBG-20/ 3FW-PMPKK-20; 3FW-KRED-30; 3FW-INFI-30; 3FW-VPKAV-30; 3FW-KOCON-40; 3FW-INTMA-50; 3FW-WPPF-50; 3FW-DIGEM-60; 3FW-WPBP-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

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

Inhalte

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 - Dependenz und Interdependenzen zwischen den Steuerarten
- Einkommenssteuer: Charakteristik - Steuerpflicht - Ermittlungsschema - Komplexfall
- Körperschaftsteuer: 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

Qualifikationsziele

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 daraufgelegt, 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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	80
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	60
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Holm Krüger

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte

Steuergesetze, Steuerrichtlinien, Handelsgesetzbuch

Bücher

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.

FEDERMANN, R./ MÜLLER, S. (aktuelle Ausgabe): Bilanzierung nach Handelsrecht und Steuerrecht und IFRS. Gemeinsamkeiten, Unterschiede und Abhängigkeiten. 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./ THEILE, C. (aktuelle Ausgabe): Bilanzierung nach Handels- und Steuerrecht Herne/Berlin: NWB-Verlag.

Vertiefende Literatur

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./ FREIBERG, J. (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 2 Steuerliche Gewinnermittlung. 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

3FW-MIKRO-20

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

2. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Modul

3FW-BWLMA-10

Modul ist Basismodul für

3FW-PMBG-20/ 3FW-PMPKK-20; 3FW-MAKRO-30; 3FW-WIPOL-40; 3FW-INTMA-50; 3FW-DIGAW-50; 3FW-DIGEM-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10

Inhalte

Grundlagen der Volkswirtschaftslehre

- Gegenstand, Aufgaben und Methoden der Volkswirtschaftslehre
- Grundprobleme der Allokation: Ökonomisches Prinzip – Güterknappheit – Produktion und Produktionsfaktoren – Produktionsmöglichkeiten
- Wirtschaftsordnungen und Wirtschaftssysteme; Wirtschaftsordnung in Deutschland

Theorien und Anwendung der Mikroökonomie

- Grundbegriffe, Akteure und Grundprinzipien der Mikroökonomie
- Verbraucherverhalten: Präferenzen – Indifferenzkurven – Budgetbeschränkung – Marktnachfrage
- Unternehmensverhalten: Produktionstechnologien – Isoquanten – Kostenfunktionen – Marktangebot
- Wettbewerbsmärkte: Marktgleichgewicht – Komparative Statik – Elastizitäten – Wohlfahrt
- Staatseingriffe: Preisregulierung – Steuern – Subventionen
- Marktversagen: Externalitäten – Öffentliche Güter – Asymmetrische Information – Marktmacht
- Marktformen: vollständige Konkurrenz – Monopol – Oligopol
- Einführung in die Spieltheorie
- Mikroökonomie und Finanzwirtschaft: Risiko und Erwartungsnutzen – Versicherungen – Kapitalanlagen

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

In „Grundlagen der Volkswirtschaftslehre“ machen sich die Studierenden mit Gegenstand, Aufgaben und Methoden der Volkswirtschaftslehre vertraut und lernen die Beziehungen und Unterschiede zwischen volkswirtschaftlicher und betriebswirtschaftlicher Betrachtungsweise ökonomischer Probleme kennen. Ferner befassen sich die Studierenden mit möglichen Wirtschaftsordnungen, insbesondere mit der Wirtschaftsordnung in der Bundesrepublik Deutschland. In „Theorien und Anwendung der Mikroökonomie“ lernen die Studierenden die mikroökonomischen Grundlagen der modernen Volkswirtschaftslehre kennen. Dies umfasst die mikroökonomische Verbraucher- 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. Die abschließende spezielle Betrachtung der Märkte für Versicherungen und Kapitalanlagen verdeutlicht den Bezug der Mikroökonomie zu betriebswirtschaftlichen Fragestellungen der Bank- und Versicherungswirtschaft.

Wissensvertiefung

Die Studierenden verfügen über ein detailliertes Wissen zu den Interaktionsmustern der wirtschaftlichen Akteure und können deren Verhalten in unterschiedlichen Marktsituationen analysieren. Anhand von Fallbeispielen erfassen sie aktuelle Entwicklungen der Wirtschaftspolitik in modernen Marktwirtschaften und können diese kritisch 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

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. Sie können betriebswirtschaftliche Probleme in den volkswirtschaftlichen Rahmen einordnen sowie die Konsequenzen volkswirtschaftlicher Entwicklungen für die unternehmerische Praxis ableiten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können zu volkswirtschaftlichen Fragestellungen eine eigene Position formulieren und diese vor dem Hintergrund der gegebenen Problemkomplexität strukturiert und logisch konsequent diskutieren. Sie formulieren und argumentieren adressatengerecht und können vom Wesentlichen abstrahieren.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	60
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	30
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	90		Ende der 2.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Michael Weber

E-Mail: michael.weber@ba-sachsen.de

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Übungsaufgaben aus verschiedenen Lehrbüchern und der Zeitschrift WISU DAS WIRTSCHAFTSSTUDIUM

Aktuelle Berichterstattung wirtschaftsbezogener Medien

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

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

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

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, Heidelberg: Springer Gabler Verlag.

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

HAMILTON, J.H., SUSLOW, V.Y.: Übungen zur Mikroökonomie, Hallbergmoos: Pearson Studium.

VARIAN, H. (aktuelle Ausgabe): Grundzüge der Mikroökonomik. Berlin, Boston: De Gruyter Oldenbourg.

(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 PUBLIKATIONEN FÜHRENDER WIRTSCHAFTSFORSCHUNGSINSTITUTE IN DEUTSCHLAND

(z.B. DIW – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Berlin, ifo Institut für Wirtschaftsforschung München und Dresden, ifW – Institut für Weltwirtschaft Kiel, IW – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, IWH – Institut für Wirtschaftsforschung Halle, RWI - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Essen, ZEW – Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung Mannheim)

(4) Englischsprachige Versionen der Basisliteratur:

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

PINDYCK, R.S., RUBINFELD, D.L. (aktuelle Ausgabe): Microeconomics. Boston: Pearson.

Statistik und Wahrscheinlichkeitsrechnung

In diesem Modul erwerben die Studierenden Kenntnisse zu mathematisch-statistischen Verfahren und zu Grundlagen der Wahrscheinlichkeitsrechnung. Darauf aufbauend erarbeiten sie sich Grundkompetenzen für die empirische wissenschaftliche Arbeit.

Modulcode

3FW-STAWA-20

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

2. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Modul

3FW-WIMA-10

Modul ist Basismodul für

3FW-PMBG-20/ 3FW-PMPKK-20; 3FW-INFMG-30; 3FW-KRED-30; 3FW-VPKAV-30; 3FW-WIPOL-40; 3FW-DERIV-40; 3FW-VRSVM-50; 3FW-RISKB-50, 3FW-INTMA-50; 3FW-VFALM-50; 3FW-VROVM-60; 3FW-DIGEM-60; 3FW-WPEM-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

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

Inhalte

Beschreibende Statistik und Wirtschaftsstatistik

- Grundlagen der Datenerhebung: Klassifikation von Daten und Merkmalen, Skalenniveau
- Auswertung eindimensionaler Daten:
 - Darstellungsmöglichkeiten
 - Kennzahlen univariater Verteilungen
- Auswertung mehrdimensionaler Daten:
 - Darstellungsmöglichkeiten
 - Korrelationsanalyse
 - Regressionsanalyse
- Zeitreihenanalyse:
 - Grundbegriffe, Modellierung
 - Wachstumsfaktor, Wachstumsrate
 - Indexzahlen: Preisindex, Aktienindex

Wahrscheinlichkeitsrechnung und schließende Statistik

- Zufallsexperiment und Wahrscheinlichkeit
- Zufallsvariablen und ihre Verteilung:
 - diskrete vs. stetige Zufallsvariablen
 - Kenngrößen einer Verteilung: Erwartungswert, Varianz, Standardabweichung
 - Gemeinsame Verteilung von Zufallsvariablen: Unabhängigkeit, Korrelation
- Einführung in die schließende Statistik
 - Punktschätzung
 - Statistische Testverfahren

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden können die grundlegenden Konzepte der Statistik und der Wahrscheinlichkeitstheorie erläutern. Sie sind in der Lage, Voraussetzungen zur Anwendung statistischer Methoden zur Datenanalyse zu benennen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden können ausgewählte ökonomische Anwendungen der genannten Themengebiete beschreiben. Sie vertiefen ihr Wissen in der mathematischen Modellierung zufälliger ökonomischer Sachverhalte. Die Studierenden können die Zusammenhänge zwischen den Konzepten der Statistik und Wahrscheinlichkeitsrechnung veranschaulichen. Sie sind in der Lage, statistische Informationen aus Alltag und betrieblicher Praxis zu interpretieren.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, Wirtschaftsprozesse mit mathematisch-statistischen Modellen zu beschreiben, erhobene Daten mittels Methoden der Informationsveranschaulichung und Informationsverdichtung zu analysieren und ihre Ergebnisse im ökonomischen Kontext zu interpretieren und zu beurteilen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, statistische Informationen kritisch zu überprüfen. Sie sind fähig, sich auf Basis ihrer Kenntnisse weiterführende Fachliteratur zur Stochastik zu erschließen. Die Studierenden sind damit 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 können die zur Problemlösung angewandten statistischen Methoden und Konzepte verständlich erläutern. Sie sind in der Lage, ihre Lösungswege und Resultate sowie deren Interpretation schlüssig darzustellen.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	70
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	30
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Daniel Tillich

E-Mail: daniel.tillich@ba-sachsen.de

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Vorlesungsmaterialien der Lehrenden (z.B. Skript, Foliensatz)

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BAMBERG, BAUR, KRAPP (aktuelle Ausgabe): Statistik. Berlin, Boston: De Gruyter Oldenbourg.

MOSLER, SCHMID (aktuelle Ausgabe): Beschreibende Statistik und Wirtschaftsstatistik. Berlin, Heidelberg: Springer.

MOSLER, SCHMID (aktuelle Ausgabe): Wahrscheinlichkeitsrechnung und schließende Statistik. Berlin, Heidelberg: Springer.

SCHWARZE (aktuelle Ausgabe): Grundlagen der Statistik, Band 1+2. Herne: nwb.

Vertiefende Literatur

HOLLAND, SCHARNBACHER (aktuelle Ausgabe): Statistik im Betrieb. Wiesbaden: Springer Gabler.

MITTAG (aktuelle Ausgabe): Statistik. Heidelberg: Springer.

SCHWARZE (aktuelle Ausgabe): Aufgabensammlung zur Statistik. Herne: nwb.

WEWEL (aktuelle Ausgabe): Statistik im Bachelor-Studium der BWL und VWL – Methoden, Anwendung, Interpretation. München: Pearson.

Basic English for Business and Financial Services

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: B-level

Modulcode

3FW-BAENG-20

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

2. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

4

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

3FW-BWLMA-10

Modul ist Basismodul für

3FW-PMBG-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-ADENG-40; 3FW-VADVE-40

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

Englische Sprachkenntnisse im Niveau Grundkurs allgemeine Hochschulreife

Inhalte

Company

- Welcoming visitors and business partners - jobs and daily routine - arrangements and
- appointments with clients and customers - conversation
- Philosophy: strategies - policies - visions, management styles and trends in employment:
- women in the workforce - labour flexibility - self-employment, motivation -leadership, communication: formal/informal - media - barriers, industrial democracy
- Organisation types and company departments/structures - management and board
- administration - human resources - sales and purchasing - marketing - distribution - public relation - controlling - finance and tax - quality management - customer service, etc.

Manufacturing vs. service sector

- Product ranges
- Countries and their industries
- Financial services like banking/basic types of banks and others (e.g. insurance etc.)

Cross-cultural awareness

- Intercultural peculiarities and competences
- Critical incidences - do's and taboos - business etiquette

Business grammar

- Verbs and tense forms
- Complex sentences e.g. relative clauses and if-clauses

Business Grammar B

Qualifikationsziele

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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	50
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	40
Selbststudium in der Praxis (e-Learning)	30
Arbeitsaufwand gesamt	120

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	90		Ende der 2. Theoriephase	100%

Modulverantwortliche

Prof. Dr. phil. Susanne Endt

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

Unterrichtssprache

englisch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Online-Fremdsprachenlernplattform SPEEXX

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

CLARK, R. / BAKER, D. (aktuelle Ausgabe): Finance 1 – Oxford English for Careers (Units 1-8), Oxford University Press

IAN MCMASTER (Hrsg.): Business Spotlight (Magazin), Planegg/München: Spotlight Verlag

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

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

JOHNSON, C. (aktuelle Ausgabe): Market Leader Banking and Finance, London: Longman,

GIBSON, Robert (aktuelle Ausgabe): Intercultural Business Communication, Oxford/Berlin: Cornelsen & Oxford

Informationsmanagement

In diesem Modul wird die Relevanz der Anwendung einer modernen Informationstechnologie vermittelt. Ausgehend von den Erfordernissen des Studiengangprofils werden die Aufgaben und Möglichkeiten der IT als Dienstleister aber auch als Erbringer der Wertschöpfung vermittelt. Der Fokus liegt auf dem Grundverständnis der Leistungen der IT bei der Realisierung digitaler Geschäftsprozesse. Übungen im Umgang mit strukturierten Daten und Übungen bei der Auswertung dieser Daten für die Wertschöpfung im Vertriebs-, Beratungs- bzw. Managementprozess sollen das Verständnis für die Komplexität der IT vertiefen sowie das Bewusstsein für die Erreichung einer hohen Qualität und Zuverlässigkeit der IT-Unterstützung schärfen.

Modulcode

3FW-INFMG-30

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

3. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Modul

3FW-STAWA-20

Modul ist Basismodul für

3FW-PMDK-30/ 3FW-PMPAV-30; 3FW-ORPER-40; 3FW-INTMA-50, 3FW-DIGEM-60; 3FW-WPBP-60; 3FW-WPZDT-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-STAWA-20

Inhalte

Grundlagen des Einsatzes betrieblicher IT-Systeme und Erfordernisse der Datensicherheit

- Aufgaben und Formen des Einsatzes von Informationstechnologien im Unternehmen, Trends der Vernetzung
- Architektur und Komponenten von ausgewählten Informationssystemen, Strategie und Organisation der Wertschöpfung
- IT-Governance, IT-Prozesse, IT-Sicherheit
- Ethische, soziale und unternehmenspolitische Folgen

Geschäftsprozesse und deren Modellierung

- Geschäftsprozesse, Prozessmanagement
- Methoden und Einsatzbereiche der Geschäftsprozessmodellierung (formfrei, semiformal, formal)
- Business Prozess Model Notation (BPMN)

Datenorganisation und Datenmanagement

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

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erläutern, welche Bedeutung das wirkungsvolle Zusammenspiel von Betriebswirtschaft und Informationstechnologie im Unternehmen hat. Die Studierenden modellieren kleine 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 mit PC-Anwendungen 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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	70
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	30
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Prüfung am Computer	180		Ende der 3. Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Jürgen Sachse

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden, Laborausstattung Informatik-Labore

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

ALLWEYER, Th.: BPMN 2.0 - Business Process Model and Notation, Einführung in den Standard für die Geschäftsprozessmodellierung, Books on Demand, 2015

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

Vertiefende Literatur

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.

Investition und Finanzierung

Im Mittelpunkt steht das Management der Finanzierung und der Investitionen als finanzwirtschaftliche Kernthemen. Die Studierenden beherrschen die Methoden zur Beurteilung der Vorteilhaftigkeit von Investitionsprojekten. Sie sind in der Lage, Finanzierungsmöglichkeiten betriebswirtschaftlich zu bewerten. Deshalb können sie Ansätze der integrierten Investitions- und Finanzierungsprogrammplanung verstehen und anwenden. Weiterhin werden im Modul die Inhalte und Methoden von Bilanzanalysen vermittelt.

Modulcode

3FW-INFI-30

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

3. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

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

Modul ist Basismodul für

3FW-PMDK-30/ 3FW-PMPAV-30; FW-ORPER-40;
 3FW-DERIV-40; 3FW-VGKSV-40; 3FW-KOCON-40;
 3FW-INTMA-50; FW-DIGEM-60;
 3FW-CFINV-50; 3FW-WPPF-50; 3FW-WPBP-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

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

Inhalte

Finanzierung und Investition

- Finanzwirtschaft: Gegenstand und Aufgaben – finanzwirtschaftliche Ziele – Zusammenhang güter- und finanzwirtschaftlicher Prozesse
- Grundlagen der Finanzanalyse und Finanzplanung: Finanzkennzahlen - Bestimmung der Kapitalstruktur - Kapitalbedarfsermittlung - Finanzpläne
- Investition: Begriff – Arten von Investitionen – Investitionsentscheidungsprozesse – Investitionsrechnungsverfahren (Eigenschaften, Modellannahmen, Ergebnisinterpretation)
- Grundformen der Unternehmensfinanzierung: Eigen- und Fremdfinanzierung - Außen- und Innenfinanzierung
- Innovative Finanzierungsinstrumente: Anleihen - Kreditsubstitute - hybride Finanzierungsinstrumente
- Auswirkung von Fremdfinanzierung auf betriebswirtschaftliche Kennzahlen

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

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erkennen die finanzwirtschaftlichen Aufgabenstellungen in Unternehmen. Sie verschaffen sich einen Überblick über Investitions- und Finanzierungsentscheidungen. Sie differenzieren die grundlegenden Formen der Unternehmensfinanzierung nach der Rechtsstellung der Kapitalgeber sowie nach Mittelherkunft. Sie lernen die Bilanzanalyse als ein Instrument für Lagebewertung von Unternehmen kennen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden verstehen den Zusammenhang zwischen Investitions- und Finanzierungsentscheidungen in Unternehmen. Sie können weiterhin die Wirkungsweise der Annahmen der zugrundeliegenden Entscheidungskriterien beurteilen. Die Studierenden vertiefen ihr Wissen durch die komplexe Anwendung in Fallstudien.

Die Studierenden differenzieren zwischen wichtigen und weniger wichtigen Daten aus der Bilanzanalyse und können diese aussagefähig kombinieren. Sie erarbeiten Kennzahlensysteme, die besonders geeignet sind, wichtige Einblicke in die Vermögensstruktur, die Finanzierung, die Zahlungsfähigkeit, die Ertragskraft und die Kreditwürdigkeit des Unternehmens zu erhalten.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden beherrschen Methoden der Investitionsrechnung und sind in der Lage, grundsätzliche Vorschläge zur Finanzierung von Unternehmen zu entwickeln.

Die Studierenden verstehen Aufbau und Funktion eines Jahresabschlusses und können Bilanzen lesen, korrekt interpretieren und kritische Punkte fachlich fundiert diskutieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden lernen Analysen und Berechnungen durchzuführen, die das Treffen fundierter Investitions- und Finanzierungsentscheidungen ermöglichen.

Die Studierenden sind in der Lage, eine wirtschaftliche Interpretation von Jahres- und Konzernabschlüssen inklusive der Angaben aus dem Anhang und weiterer Berichtsinstrumente vorzunehmen. Neben einer Vermittlung technischer Fertigkeiten wird Wert daraufgelegt, das Verständnis der ökonomischen Konsequenzen des Rechnungswesens als „Sprache der Wirtschaft“ zu fördern.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden erwerben kommunikative Kompetenz durch die Entwicklung von Problemlösungen im Rahmen von Fallbeispielen.

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

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	60
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	30
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	60
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Sven Loßagk

E-Mail: sven.lossagk@ba-sachsen.de

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

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

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

LACHNIT, L. (aktuelle Ausgabe): Bilanzanalyse. Wiesbaden: Springer Gabler Verlag.

PERRIDON, L. / STEINER, M. / RATHGEBER, A. (aktuelle Ausgabe): Finanzwirtschaft der Unternehmung, München: Vahlen Verlag.

STOPKA, U. / URBAN, T. (aktuelle Ausgabe): Investition und Finanzierung, Berlin, Heidelberg: Springer Gabler, Berlin, Heidelberg.

Vertiefende Literatur

BIEG, H. / KUßMAUL, H. / WASCHBUSCH, G. (aktuelle Ausgabe): Finanzierung, München: Vahlen Verlag.

BERK, J. / DEMARZO, P. (aktuelle Ausgabe): Grundlagen der Finanzwirtschaft, Hallbergmoss: Pearson Verlag.

KRUSCHWITZ, L. / HUSMANN, S. (aktuelle Ausgabe): Finanzierung und Investition, München: Oldenbourg Verlag.

KRUSCHWITZ, L. / LORENZ, D. (aktuelle Ausgabe): Investitionsrechnung, München: Oldenbourg Verlag.

REHKUGLER, H. (aktuelle Ausgabe): Grundzüge der Finanzwirtschaft, München: Oldenbourg Verlag.

Makroökonomie

Die Studierenden erlangen ein Grundverständnis der gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge von Produktion, Zinsen, Inflation und Arbeitslosigkeit. Der Fokus liegt auf der Konjunkturtheorie in der kurzen bis mittleren Frist, einschließlich der Wirkung von Fiskal- und Geldpolitik.

Modulcode

3FW-MAKRO-30

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

3. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

3FW- MIKRO-20

Modul ist Basismodul für

3FW-PMDK-30/ 3FW-PMPAV-30; 3FW-WIPOL-40; 3FW-INTMA-50; 3FW-DIGEM-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-MIKRO-20

Inhalte

Konzepte und Modelle der Makroökonomie

- Bruttoinlandsprodukt (BIP), Produktionspotenzial und Outputlücke
- Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung und Kreislaufmodelle
- Gütermarktgleichgewicht und Fiskalpolitik
- Geld und Geldpolitik: Formen und Funktionen des Geldes, Inflation, Deflation, Geldpolitik der EZB
- Finanzmärkte: Banken, Kreditwesen, Anleihen, Aktien
- IS-LM-Modell
- offene Volkswirtschaft: Leistungsbilanz, Wechselkurse, Rolle der Fiskal- und Geldpolitik, Mundell-Fleming-Modell Arbeitsmarkt, Phillipskurve, Modelle des aggregierten Angebots und aggregierter Nachfrage
- Erwartungen

Qualifikationsziele

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 und wirtschaftspolitischer Konzepte.

Wissensvertiefung

Aufbauend auf den Kenntnissen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und der verschiedenen makroökonomischen Theorien leiten die Studierenden wirtschaftspolitische Folgerungen aus den Modellkonzepten ab. In Fallbeispielen bewerten die Studierenden aktuelle wirtschaftspolitische Diskussionen im Kontext der makroökonomischen Paradigmen und Theorien, ziehen selbstständig Schlussfolgerungen und arbeiten die Implikationen für die unternehmerische Praxis heraus. Ferner erkennen sie am Beispiel der Europäischen Zentralbank (EZB) die zentralen Aspekte des Preisstabilitätsziels, die Unabhängigkeit der Zentralbank und die wichtigsten geldpolitischen Instrumente. Anhand der Überlegungen zu Geld, Finanzmärkten und Banken verstehen sie den Zusammenhang von monetären und realen Aspekten sowie die Interdependenz zwischen betriebswirtschaftlichen Zielen der Bank- und Versicherungswirtschaft einerseits und gesamtwirtschaftlicher Entwicklung andererseits. Mittels Betrachtungen zum Arbeitsmarkt und der offenen Volkswirtschaft vertiefen sie ihr Verständnis für sozialpolitische Maßnahmen sowie den Prozess der Internationalisierung.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden beurteilen anhand der methodischen Betrachtung gesamtwirtschaftlicher Fragestellungen das unternehmerische Umfeld auf makroökonomischer und regionaler Ebene. 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 fiskal- und geldpolitischen Maßnahmen 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 Studierenden können eigene Handlungsempfehlungen für die unternehmerische Praxis ableiten und präzise formulieren. Sie stellen die zugrundegelegte Argumentationskette sowie einbezogene außenwirtschaftliche und finanzwirtschaftliche Sichtweisen nachvollziehbar dar und vertreten ihren Standpunkt in der Diskussion.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	60
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	30
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Michael Weber

E-Mail: michael.weber@ba-sachsen.de

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Übungsaufgaben aus verschiedenen Lehrbüchern und der Zeitschrift WISU DAS WIRTSCHAFTSSTUDIUM

Aktuelle Berichterstattung wirtschaftsbezogener Medien

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

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. Berlin, Boston: De Gruyter Oldenbourg.

HAGEN, T., KLÜH, U., SAUER, S. (aktuelle Ausgabe): Makroökonomie - Das Übungsbuch. Hallbergmoos: Pearson Studium.

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 PUBLIKATIONEN FÜHRENDER WIRTSCHAFTSFORSCHUNGSINSTITUTE IN DEUTSCHLAND

(z.B. DIW – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Berlin, ifo Institut für Wirtschaftsforschung München und Dresden, ifW – Institut für Weltwirtschaft Kiel, IW – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, IWH – Institut für Wirtschaftsforschung Halle, RWI - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Essen, ZEW – Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung Mannheim)

(3) Englischsprachige Versionen der Basisliteratur:

BLANCHARD, O. (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

3FW-WIRE-30

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

3. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

4

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

3FW- BÜRE-10

Modul ist Basismodul für

3FW-PMDK-30/ 3FW-PMPAV-30; 3FW-ORPER-40; 3FW-VGKSV-40; 3FW-PMBV-40/ 3FW-PMPGK-40; 3FW-PMSBW-50/ 3FW-PMSPE-50; 3FW-INTMA-50; 3FW-DIGAW-50; 3FW-WPBM-50; 3FW-DIGEM-60; 3FW-WPBP-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BÜRE-10

Inhalte

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

Qualifikationsziele

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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	50
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	20
Arbeitsaufwand gesamt	120

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Dr. Klemens Rasel

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

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, Personal- und Projektmanagement

Die Studierenden verstehen die organisatorischen und personalpolitischen Herausforderungen, die die Unternehmensführung zu bewältigen hat. Ziel des Schwerpunktes Personalmanagements ist das Gewinnen von Kenntnissen zu den Leistungsspektren der Personalwirtschaft als Summe der mitarbeiterbezogenen Gestaltungs- und Verwaltungsaufgaben im Unternehmen. Ziel des Schwerpunktes Projektmanagement ist das Kennenlernen der Planung und Steuerung von Projekten

Modulcode

3FW-ORPER-40

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

4. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

3FW-BWLMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-WIRE-30; 3FW-INFI-30; 3FW-INFMG-30

Modul ist Basismodul für

3FW-PMBV-40/ 3FW-PMPGK-40; 3FW-INTMA-50; 3FW-DIGAW-50; 3FW-WPAM-50; 3FW-WPQM-50; 3FW-DIGEM-60; 3FW-WPBP-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-WIRE-30; 3FW-INFI-30; 3FW-INFMG-30

Inhalte

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

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

Projektmanagement

- Einführung: Projekt, Normen und Standards, Projekterfolg, Rollen im Projekt und deren Einbettung im Unternehmen
- Organisationsstrukturen für Projekte: Einlinien- und Mehrliniensysteme, Einbettung der Organisationsstrukturen in die des Unternehmens
- Managementfunktionen: Schulen, Fähigkeit und Funktion, Kompetenz und Macht sowie deren Verteilung in Projekten, Motivation in Projekten
- Planen und Steuern: Abgrenzung und Einführung in die Begriffe, Lastenheft, Strukturpläne, Netzplantechnik, Projektabbruch und -abschluss
- Risikomanagement: Überblick zu Begriffen (Gefahr, Risiko Exposition) und Methoden (Planung, Bewertung, Behandlung, Überwachung)
- Agiles Projektmanagement: Überblick zu agilen Projekten, Vorstellung SCRUM

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung:

Die Studierenden lernen Organisation als Managementfunktion in arbeitsteiligen Prozessen und Projekten, ihre Bedeutung für den Unternehmenserfolg und die unterschiedlichen Organisationsbegriffe kennen. Sie können die grundlegenden Gestaltungsalternativen der Aufbauorganisation darstellen und ihre Eignung zur Integration arbeitsteiligen Handelns beurteilen. Sie haben ein Grundverständnis für die Probleme des organisatorischen Wandels. Sie setzen sich mit den Aufgaben des Personal- und Projektmanagements im Unternehmen auseinander und können beide in den betrieblichen Leistungsprozess einordnen. Die Studierenden können die Relevanz personalpolitischer Entscheidungen für das Gesamtunternehmen nachvollziehen und bewerten. Sie kennen die Methoden zu einer erfolgreichen Durchführung von Projekten sowie die wesentlichen 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.

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 beherrschen die Instrumente, die zur Lösung organisatorischer sowie personalwirtschaftlicher Probleme und Aufgabenstellungen beitragen. Sie können an der Entwicklung von Organisationsstrukturen und an der Personalentwicklung mitwirken. Sie können Anforderungen und Ziele von Projekten definieren. Sie sind in der Lage, die Wirkung von Projekten im Unternehmen zu verstehen sowie einfache Ablauf- und Terminpläne zu erstellen. Dabei setzen sie ausgewählte standardisierte Methoden ein.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, die Relevanz personalpolitischer Entscheidungen im Unternehmen, die Auswirkungen der spezifischen Anwendung unterschiedlicher Organisationsformen und die Funktion eines wirksamen Qualitätsmanagements systematisch zu analysieren und Schlussfolgerungen für die Verbesserung der Prozesse zu ziehen. Sie können systematisch und wissenschaftlich argumentieren und ihre Standpunkte unter Heranziehung betriebswirtschaftlicher, gesellschaftlicher und ethischer Argumentation begründen.

Kommunikative Kompetenz

Insbesondere bei der Bearbeitung von Fallstudien in Gruppenarbeit werden konstruktive Mitarbeit, Argumentationsfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit und Kritikfähigkeit entwickelt. Die Studierenden erkennen Problemstellungen mit personalwirtschaftlichem oder organisatorischem Hintergrund und können bei deren Lösung mitwirken. Die Studierenden handeln sozial ausgewogen und ethisch gerecht. Die Studierenden können den Bearbeitungsstand eines Projektes klar und strukturiert verdeutlichen. Sie sind in der Lage, ausgewählte Rollen im Projekt zu unterstützen.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	80
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	20
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Christine Schmidt

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden, aktuelle Berichterstattung, verschiedene Medien zu personalwirtschaftlichen Themen, Fallstudien zum Projektmanagement

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

DIN e.V. (Hrsg.): Projektmanagement. Netzplantechnik und Projektmanagementsysteme, Beuth, aktuelle Ausgabe

KERZNER, H. (aktuelle Ausgabe): Projektmanagement: Ein systemorientierter Ansatz zur Planung und Steuerung, mitp Business

KLIMMER, M. (aktuelle Ausgabe): Unternehmensorganisation - Eine kompakte und praxisnahe Einführung mit Online-Training inklusive, NWB Verlag Herne

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

OECHLER, W. A.; PAUL, Ch. (aktuelle Ausgabe): Personal und Arbeit. De Gruyter Oldenbourg. Berlin, München, Boston.

STOCK-HOMBURG, R. (aktuelle Ausgabe): Personalmanagement. Wiesbaden: Springer Gabler Verlag.

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

Vertiefende Literatur

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

KERZNER, H. (aktuelle Ausgabe): Projektmanagement: Fallstudien, mitp Business

PREUßIG, J. (aktuelle Ausgabe): Agiles Projektmanagement: Scrum, Use Cases, Task Boards & Co. Haufe TaschenGuide

SCHOLZ, CH. (aktuelle Ausgabe): Grundzüge des Personalmanagements. München: Vahlen Verlag.

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

Fachzeitschriften: z.B.: Personal, Personalwirtschaft, Zeitschrift für Organisation und Führung

Kostenrechnung und Controlling

Gegenstand des Moduls ist die Einführung in das Teilgebiet des internen Rechnungswesens und des Controllings. Die Studierenden verstehen die Unterschiede zwischen externem und internem Rechnungswesen und können grundlegende Kostenrechnungsverfahren und Controllingmethoden anwenden.

Modulcode

3FW-KOCON-40

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

4. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

3FW-BWLMA-10; 3FW-WIMA-10; 3FW-FIBU-10;
3FW-BILA-20; 3FW-INFI-30

Modul ist Basismodul für

3FW-PMBV-40/ 3FW-PMPGK-40; 3FW-INTMA-50;
3FW-CFINV-50; 3FW-VROVM-50; 3FW-DIGEM-60; 3FW-WPBP-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10; 3FW-WIMA-10; 3FW-FIBU-10; 3FW-BILA-20; 3FW-INFI-30

Inhalte

Kosten- und Leistungsrechnung

- Kosten- und Leistungsrechnung im Rahmen des betrieblichen Rechnungswesens, Begriffe der Kosten- und Leistungsrechnung, Kostentheorie und Kostenfunktionen,
- Kostenartenrechnung, Kostenstellenrechnung, Kostenträgerrechnung
- Kostenrechnungssysteme auf Vollkostenbasis, Kostenrechnungssysteme auf Teilkostenbasis, Prozesskostenrechnung / Zielkostenrechnung

Controlling

- Controlling als übergreifende Aufgabe der Führung, Grundlagen des Controllings, Methoden des operativen Controllings, operative Planung und Kontrolle, Fallstudien
- Besonderheiten der Kosten-Leistungsrechnung in Kreditinstituten/Versicherungsunternehmen, Darstellung spezifischer Kostenarten, Erläuterung der speziellen Produktionstypologie

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden lernen die Kosten- und Leistungsrechnung als Informationssystem im Rahmen des betrieblichen Rechnungswesens kennen. Sie erhalten einen Überblick über die Teilbereiche der Kostenrechnung. Sie kennen die Kostenartenrechnung, die Kostenstellenrechnung, die Kostenträgerrechnung, die Preiskalkulation und die Betriebsergebnisrechnung. Sie sind befähigt, die Ergebnisse der Vollkostenrechnung kritisch zu beurteilen und die Vorteile der Teilkostenrechnung/Deckungsbeitragsrechnung für die Informationsgewinnung zu nutzen. Die Studierenden können betriebliche Planungs- und Entscheidungssituationen bewerten. Sie kennen die Instrumente für die Entwicklung strategischer Entscheidungen und verstehen das Controlling als integrative Unterstützung der Unternehmensführung im Zusammenhang mit dem betrieblichen Informationsmanagement. Die Studierenden sind in der Lage, die Controlling-Philosophie nachzuvollziehen und sich mit dem Controllingansatz auseinander zu setzen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden vertiefen ihr Wissen durch die komplexe Anwendung der Kostenrechnungsmethoden und der strategischen und operativen Controllinginstrumente in Fallstudien und in aktuellen Fällen der Wirtschaftspraxis.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, Kostenarten abzugrenzen, die Instrumente der Kostenstellenrechnung anzuwenden, Preise zu kalkulieren und eine Betriebsergebnisrechnung zu erstellen. Sie können die Ergebnisse der Vollkostenrechnung bzw. der Teilkostenrechnung systematisch analysieren und für die Informationsgewinnung nutzen. Die Studierenden können betriebliche Planungs- und Entscheidungssituationen bewerten und Wettbewerbsstrategien analysieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden verstehen die Systematik der Methoden der Kostenrechnung und des Controllings. Sie können systematisch und wissenschaftlich argumentieren und ihre Standpunkte unter Heranziehung betriebswirtschaftlicher, gesellschaftlicher und ethischer Argumentation begründen.

Kommunikative Kompetenz

Insbesondere bei der Bearbeitung von Fallstudien in Gruppenarbeit werden konstruktive Mitarbeit, Argumentationsfähigkeit, Kommunikationsfähigkeit und Kritikfähigkeit entwickelt. Die Studierenden handeln sozial ausgewogen und ethisch gerecht.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	70
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	30
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Holm Krüger

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

Unterrichtssprache

Deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Vorlesungsbegleitende Unterlagen und/oder Skripte der Lehrenden

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

HORVATH, P./ GLEICH, R./ SEITER, M. (aktuelle Ausgabe): Controlling. München: Vahlen Verlag

OLFERT, K. (aktuelle Ausgabe): Kostenrechnung. Ludwigshafen (Rhein): Friedrich Kiehl Verlag

STEGER, J. (aktuelle Ausgabe): Kosten- und Leistungsrechnung, München, Oldenbourg Verlag

WEBER, J./ SCHÄFFER, U. (aktuelle Ausgabe): Einführung in das Controlling. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

Vertiefende Literatur

COENENBERG, A., G./ FISCHER, T. M./ GÜNTHER, T. (aktuelle Ausgabe): Kostenrechnung und Kostenanalyse. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

DÄUMLER, K. D./GRABE, J. (aktuelle Ausgabe): Kostenrechnung 1. Grundlagen. Herne: NWB Verlag

DÄUMLER, K. D./GRABE, J. (aktuelle Ausgabe): Kostenrechnung 2. Deckungsbeitragsrechnung, Herne: NWB Verlag

SCHWEITZER, M./KÜPPER, H.-U./ FRIEDL, G./ HOFMANN, C./PEDELL, B. (aktuelle Ausgabe): Systeme der Kosten- und Erlösrechnung. München: Vahlen.

Angewandte Wirtschaftspolitik

Wirtschaftliches Handeln und Marktergebnisse werden durch staatliche Wirtschaftspolitik auf vielfältige Weise beeinflusst: z.B. durch Patentrecht, Investitionsförderung, Sozialversicherungen und Konjunkturpakete. Wir untersuchen auf theoretischer Ebene Rechtfertigung und gewünschte Folgen sowie auf empirischer Ebene die tatsächlichen Wirkungen unterschiedlicher wirtschaftspolitischer Maßnahmen in Deutschland und der Europäischen Union. Ferner beschäftigen wir uns mit aktuellen Herausforderungen der Wirtschaftspolitik (z. B. demographischer Wandel).

Modulcode

3FW-WIPOL-40

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

4. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

3FW-MIKRO-20; 3FW-STAWA-20; 3FW-MAKRO-30

Modul ist Basismodul für

3FW-PMBV-40/ 3FW-PMPGK-40; FW-INTMA-50; 3FW-VRSVM-50; 3FW-WPAM-50; 3FW-DIGEM-60; 3FW-BAST-60; 3FW-VROVM-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-MIKRO-20; 3FW-STAWA-20; 3FW-MAKRO-30

Inhalte

Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik

- Wirtschaftstheorie, Wirtschaftspolitik und empirische Evidenz
- Wirtschaftspolitische Ziele und Träger
- Rechtfertigung der Staatstätigkeit auf mikroökonomischer (Marktversagen) und makroökonomischer (Neoklassik, Keynesianismus) Ebene
- Der staatliche Entscheidungsprozess und die Neue Politische Ökonomie

Wirtschaftspolitische Institutionen in Deutschland und der EU

Einführung in die evidenzbasierte Wirtschaftspolitik

- Korrelation und Kausalität
- Simulationen und Projektionen
- Kontrollgruppendesigns: Feldexperimente, statistisches Matching, Differenz-in-Differenzen, Synthetische Kontrollgruppen, Diskontinuitäten
- Instrumentalvariablen
- Oaxaca-Blinder-Dekomposition

Anwendung: Wirtschaftspolitische Maßnahmen und empirische Befunde, z. B. aus

- Wachstumspolitik
- Konjunkturpolitik
- Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik
- Umweltpolitik
- Industriepolitik
- Innovationspolitik
- Wettbewerbspolitik
- Finanz- und Steuerpolitik

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erwerben einen Überblick über wesentliche Ziele, Teilbereiche, Maßnahmen und Herausforderungen der Wirtschaftspolitik. Sie kennen die normativen und positiven wirtschaftstheoretischen Grundlagen, um die Existenz und Folgen wirtschaftspolitischer Maßnahmen auf einzel- und gesamtwirtschaftlicher Ebene erklären zu können. Sie verstehen die Intuition verschiedener empirischer Methoden, mit denen die Wirkungen dieser Maßnahmen gemessen werden können.

Wissensvertiefung

Anhand von Fallbeispielen erfassen die Studierenden aktuelle Entwicklungen in der Wirtschaftspolitik moderner Volkswirtschaften und können diese kritisch beurteilen. Sie verstehen die Bedeutung der ökonomischen Theorie für das Verständnis praktizierter Wirtschaftspolitik und können die empirisch gemessenen Wirkungen anhand gängiger Theorien rationalisieren. Sie können die Zweckmäßigkeit empirischer Arbeiten für unterschiedliche Analyseziele einschätzen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, Notwendigkeit und Folgen konkreter wirtschaftspolitischer Maßnahmen anhand gängiger Theorien kritisch zu analysieren sowie ihre Wirkung anhand empirischer Ergebnisse zu bewerten. Sie können die mit den Maßnahmen verbundenen gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen ebenso wie die Konsequenzen für die unternehmerische Praxis herausarbeiten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden können wirtschaftspolitische Maßnahmen in den Kontext verschiedener wirtschaftstheoretischer Ansätze auf mikro- und makroökonomischer Ebene einordnen und alternative Handlungsempfehlungen gegeneinander abwägen. Sie erkennen, dass Wirtschaftspolitik ein Ergebnis des zugrunde gelegten ökonomischen Paradigmas ist und vom politischen Wettbewerb sowie von Interessengruppen beeinflusst wird. Sie verfügen über die Methodenkompetenz, sich weiteres erforderliches Wissen selbstständig zu erschließen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden erschließen sich in Gruppen wirtschaftspolitische Maßnahmen und deren einzel- und gesamtwirtschaftliche Auswirkungen. Sie reflektieren und diskutieren die Bedeutung der Maßnahmen auf einzelwirtschaftliche Entscheidungen und können aus theoretischen und empirischen Untersuchungen eigene Handlungsempfehlungen für die volkswirtschaftliche wie unternehmerische Praxis ableiten. Sie stellen ihre Position mündlich und schriftlich präzise und überzeugend dar und können diese im Diskurs verteidigen.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	60
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	60
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	30
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Seminararbeit		10-12 pro Studierende*r	seminarbegleitend in der 4.Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Michael Weber

E-Mail: michael.weber@ba-sachsen.de

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Übungsaufgaben aus verschiedenen Lehrbüchern und der Zeitschrift WISU DAS WIRTSCHAFTSSTUDIUM

Aktuelle Berichterstattung wirtschaftsbezogener Medien

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

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

zu den empirischen Methoden werden Forschungspapiere (in deutscher Sprache) zur Verfügung gestellt

Vertiefende Literatur

(1) Weiterführende Literatur

BLANKART, C. B. (aktuelle Ausgabe): Öffentliche Finanzen in der Demokratie. Eine Einführung in die Finanzwissenschaft, München: Vahlen Verlag.

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

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

(2) Fallstudien in Lehrbüchern der Mikro- und Makroökonomie

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

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

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

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“)

WIRTSCHAFTSDIENST

PERSPEKTIVEN DER WIRTSCHAFTSPOLITIK

AKTUELLE PUBLIKATIONEN FÜHRENDER WIRTSCHAFTSFORSCHUNGSINSTITUTE IN DEUTSCHLAND

(z.B. DIW – Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung Berlin, ifo Institut für Wirtschaftsforschung München und Dresden, ifW – Institut für Weltwirtschaft Kiel, IW – Institut der deutschen Wirtschaft Köln, IWH – Institut für Wirtschaftsforschung Halle, RWI - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Essen, ZEW – Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung Mannheim)

Advanced English for Financial Services

This course systematically develops key language skills for efficient communication in the fields of business, financial services and insurance. Great emphasis is placed on helping students boost their lexical range (financial and insurance terminology). The course also encourages students to sharpen their communication skills and draw on their own experiences at work in the banking and insurance business. Authentic materials and motivating activities provide constant opportunities for discussion and maximise learner involvement.

Common European Frame of Reference: C-level

Modulcode

3FW-ADENG-40

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

4. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

4

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

3FW-GRUBA-10 bzw. 3FW-VGLVM-10; 3FW-BAENG-20

Modul ist Basismodul für

3FW-RISKB-50; 3FW-CFINV-50 ;3FW-BAST-60;
3FW-VERMA-60;

bzw. 3FW-VRSVM-50; 3FW-VFALM-50; 3FW-VROVM-60; 3FW-VSCHA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-GRUBA-10 bzw. 3FW-VGLVM-10; 3FW-BAENG-20;

Inhalte

Banking Focus

- Banking systems in the UK, US and Germany
- Types of banks
- Stock market
- Credit business

Insurance Focus

- Legal matters
- Health insurance and long-term care
- Life assurance
- Accident insurance and permanent health insurance

Business and Management

- Globalization and intercultural management
- HR management and team work
- Product development and marketing services
- International Trade
- Corporate financial management

Complex Communication Skills

- Customer care: counselling - private and corporate business - selling financial services to clients
- Sales conversations: objectives - discussion partners - opening strategies - sales techniques - advantage and benefit argumentation - price discussion
- Discussions and meetings (incl. moderation techniques)
- Telephoning and telephone conferencing
- Business presentations
- Job application and recruitment: CV/resumé - cover letter - job interview

Business Grammar C

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Acquisition and use of reading strategies and summarising information from demanding written texts and spoken discourse with an advanced degree of linguistic competence. Acquisition of authentic business lexis in the field of specialisation (banking, insurance, sales management) 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

Efficient reading, identifying purpose and structure of texts, extracting key factual information and composing coherent summaries. 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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	50
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	20
Selbststudium in der Praxis (e-Learning)	50
Arbeitsaufwand gesamt	120

Voraussetzungen für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistungen (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Präsentation	15-20 pro Studierende*r		Ende der 4.Theoriephase	40%
Mündliches Fachgespräch	20-30 pro Studierende*r		Ende der 4.Theoriephase	60%

Modulverantwortliche

Prof. Dr. phil. Susanne Endt

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

Unterrichtssprache

englisch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Online-Fremdsprachenlernplattform SPEEXX

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

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

CLARK, R. / BAKER, D. (aktuelle Ausgabe): Finance 1 – Oxford English for Careers (Units 9-12), Oxford University Press

McLISKY, K. (aktuelle Ausgabe): English for Banking in Higher Education Studies (units 1-4), Garnet Education

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

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

Vertiefende Literatur

- ABEGG, B./BENFORD, M. (aktuelle Ausgabe): Communication for Business – Kurzlehrgang englische Handelskorrespondenz und Bürokommunikation, Ismaning: Hueber
- ANNADALE, R./WARE-THÜRWÄCHTER, B. (aktuelle Ausgabe): Financial Milestones – Insurance und Insurance Milestones NEU, Stuttgart: Klett
- CULLEN, W./LEHNIGER, D. (aktuelle Ausgabe): B for Business/Unit 9 Insurance, Ismaning: Hueber Verlag
- DIGNEN, B. (aktuelle Ausgabe): Communicating Across Cultures, Cambridge: University Press
- EMMERSON, P. (aktuelle Ausgabe): Business English Handbook, Oxford: MACMILLAN
- FENSEL, W./KRABBE, U./PURVIS, K. (aktuelle Ausgabe): Insurance Matters, 2nd Edition, Berlin: Cornelsen in Zusammenarbeit mit BWV e.V.
- GRUSSENDORF, M. (aktuelle Ausgabe): Short Course Series/Presentations, Berlin: Cornelsen Verlag
- JOHNSON, C. (aktuelle Ausgabe): Market Leader Banking and Finance, London: Longman,
- KIRCHHOFF, P. et al (aktuelle Ausgabe): Job Applications, Career Express, Berlin: Cornelsen Verlag
- NICKEL, F. G./FORTMAN, M. (aktuelle Ausgabe): Wörterbuch der Versicherung Dt-En/En-Dt. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft (VWV)
- O'RIORDAN, F./LEHNIGER, D. (aktuelle Ausgabe): Business 21: München/Wien: Oldenbourg
- OBENAU, W./WEIDACHER, J. (aktuelle Ausgabe): New Handbook of Business English, Wien: Linde international
- POWELL, M. (aktuelle Ausgabe): New Business Matters, Boston/Mass.: Thomson/Heinle
- PURVIS, K. (aktuelle Ausgabe): English Insurance Texts, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft in Zusammenarbeit mit BWV e.V.
- RICHEY, R. (aktuelle Ausgabe): Short Course Series/English for Customer Care, Berlin: Cornelsen
- RUBIN, H. W. (aktuelle Ausgabe): Dictionary of Insurance Terms, New York: Barron's Educational Series Inc.
- SEYMOUR, M. (aktuelle Ausgabe): Short Course Series/English for Insurance Professionals, Berlin: Cornelsen
- SWEENEY, S. (aktuelle Ausgabe): Test Your Professional English - Finance, Penguin English, London: Longmann,
- ZAHN, H.: (aktuelle Ausgabe): Wörterbuch für das Bank- und Börsenwesen. Frankfurt/Main: Knapp, Fritz,

Integriertes Management

Das Modul Integriertes Management fungiert als intellektuelle Klammer um funktionen- und produktorientiert vermittelte Seminareinhalte der verschiedenen Studiensemester. Ausgehend vom Unternehmenslebenszyklus und den Ebenen der Unternehmensführung werden grundlegende und spezifische Fragen der normativen, strategischen und operativen Führung von Unternehmen thematisiert. Das Modul schafft die theoretische Grundierung auf der die unternehmenspraktischen Erfahrungen der Studierenden unter besonderer Berücksichtigung von Fragen der normativen und strategischen Unternehmensführung und der Gestaltung von Veränderungsprozessen Anwendung finden. Sie sind in der Lage, Personalführungskonzepte nachzuvollziehen. Die Studierenden sind sich der Zusammenhänge zwischen aufbau- und ablauforganisationaler Struktur und ausgewählten Personalführungskonzeptionen bewusst. Das Modul beinhaltet zudem die Einführung in die Grundprobleme der allgemeinen Ethik und die Vorstellung aktueller Konzeptionen der Wirtschafts- und Unternehmensethik.

Modulcode

3FW-INTMA-50

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

5. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

3FW-BWLMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-FIBU-10;
3FW-BILA-20; 3FW-MIKRO-20; 3FW-STAWA-20;
3FW-MAKRO-30; 3FW-WIRE-30; 3FW-INFI-30;
3FW-INFMG-30; 3FW-ORPER-40; 3FW-WIPOL-40; 3FW-KOCON-40

Modul ist Basismodul für

3FW-PMSBW-50/ 3FW-PMSPE-50; 3FW-DIGEM-60; 3FW-WPBP-60; 3FW-WPEM-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-FIBU-10; 3FW-BILA-20; 3FW-MIKRO-20; 3FW-STAWA-20;
3FW-MAKRO-30; 3FW-WIRE-30; 3FW-INFI-30; 3FW-INFMG-30; 3FW-ORPER-40; 3FW-WIPOL-40;
3FW-KOCON-40

Inhalte

Normatives und strategisches Management

- 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

Personalführung

- Grundlagen der Personalführung: Begriffe, Ziele, Aufgaben, individueller und kollektiver
- Führungsprozesse, psychologische Grundlagen
- Führungsphilosophien: Führungsstile und -theorien, Führungstechniken, Autorität und Kompetenz
- Führungsmittel: Zielvereinbarungen, Planung, Kontrolle, Information, Kommunikation, Kooperation, Delegation, Partizipation, Anerkennung und Kritik
- Motivation: Motivationstheorien und Möglichkeiten für deren Umsetzung
- Führungsmodelle
- Ethische bzw. soziale Verantwortung der Führungskräfte
- Aktuelle Entwicklungen/Führungsansätze

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
- Anlassbezogene Auseinandersetzung mit themenrelevanten Problemen

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden kennen und verstehen die grundsätzlichen Möglichkeiten, das Gebiet der Unternehmensführung zu erfassen. Sie kennen sowohl die typischen Lebensphasen eines Unternehmens als auch die einschlägigen Führungsebenen. Sie kennen und verstehen die lebensphasentypischen Probleme eines Unternehmens und dafür geeignete Lösungsansätze. Die Studierenden kennen die Ziele und Aufgaben der Personalführung und können sie kritisch hinterfragen. Sie erhalten einen Überblick über mögliche Führungsmittel. Auf der Grundlage verhaltenswissenschaftlicher Theorien wird die Wirkung alternativer Führungsstile, -modelle und -techniken im jeweiligen betrieblichen Kontext beurteilt. 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 sind in dem Themenkreis Unternehmensführung dazu in der Lage, eigeninitiativ und fachliterarisch gestützt Probleme zu erkennen und zu formulieren. Darauf aufbauend können sie aus den ihnen bekannten Modellen und Theorien jeweils solche auswählen, die bei der Problembewältigung helfen. Dort, wo sie an die Grenzen ihres Wissens gelangen, sind sie dazu in der Lage, diese eigenständig kritisch-reflektierend zu erweitern. Insbesondere im Bereich wirtschafts- bzw. unternehmensethischer Fragestellungen können die Studierenden kritisch-würdige Standpunkte formulieren und einnehmen.

Können

Instrumentale Kompetenz

In den unterschiedlichen Themengebieten sind die Studierenden in der Lage, die ihnen vermittelten Modelle, Theorien und Konzepte in eigene unternehmenspraktische Gestaltungsempfehlungen zu transformieren. Die Grundlagen der Personalführung können in den eigenen Arbeitskontext übertragen werden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, das Spektrum der für die normative und 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, ihr Wissen oder die jeweils erarbeiteten Informationen strukturiert darzustellen und daraus abgeleitete Handlungsempfehlungen zu formulieren. 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 Lehrenden.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	80
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	40
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	30
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Thomas Graßmann

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Aktuelle Geschäftsberichte von Unternehmen

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

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

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

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

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

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

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

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

Rink, S./Neumann, J. (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): Change Monitoring in Veränderungsprozessen – Grundlagen, Methoden und Praxisbeispiele. Wiesbaden: Springer-Gabler-Verlag.

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

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

VAHS, D./WEIAND, A. (aktuelle Ausgabe): Workbook Change Management. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

Vertiefende Literatur

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

DOPPLER, K./Lauterburg, CH. (aktuelle Ausgabe): Change Management - Den Unternehmenswandel gestalten. Campus-Verlag.

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

JOHNSON, G./SCHOLEN, 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.

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

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

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

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

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

WEIBLER (aktuelle Ausgabe): Personalführung; Verlag Vahlen, München.

WUNDERER (aktuelle Ausgabe): Führung und Zusammenarbeit. Eine unternehmerische Führungslehre; Luchterhand, Neuwied.

Zeitschrift: Personal, Personalwirtschaft.

Digitale Transformation - Arbeitswelt

Ziel des Moduls ist die Vermittlung von fundierten Kenntnissen im Zusammenhang mit den Auswirkungen der Digitalen Transformation auf die Wertschöpfungsprozesse in allen Unternehmensbereichen. Neue Technologien verändern die Arbeitswelt, was sowohl zu neuen Berufsbildern als auch zu veränderten Kompetenzanforderungen in Unternehmen führt. Auf diese wird speziell aus dem Blickwinkel der Finanzdienstleister eingegangen.

Modulcode

3FW-DIGAW-50

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

5. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

4

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

3FW-BÜRE-10; 3FW-MIKRO-20; 3FW-WIRE-30;
3FW-ORPER-40

Modul ist Basismodul für

3FW-PMSBW-50/ 3FW-PMSPE-50; 3FW-
DIGEM-60; 3FW-VROVM-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BÜRE-10; 3FW-MIKRO-20; 3FW-WIRE-30; 3FW-ORPER-40

Inhalte

Arbeit und Organisation in der digitalen Wirtschaft

- Organisationsformen für die Digitale Transformation
- Neue Formen der Arbeit
- Kompetenzen für digitale Geschäftsmodelle
- Digitale Transformation und Unternehmenskultur
- Digital Leadership
- Ethische und soziale Aspekte der Digitalen Transformation

Change Management

- Grundlagen des Change Managements
- Bedeutung des Change Managements für Digitale Transformation
- Methoden, Instrument und Formate des Change Managements
- Psychologische Faktoren in Change Management-Prozessen
- Motivations- und Anreizsysteme
- Kommunikationskonzepte

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden sind mit den für eine Digitale Transformation erforderlichen Anpassungen traditioneller Organisationsformen vertraut. Sie kennen und verstehen die Erfolgsmerkmale und Vorgehensweisen, nach denen für moderne Organisationen notwendige Veränderungen identifiziert und gestaltet werden können.

Wissensvertiefung

Den Studierenden ist die Bedeutung der Unternehmenskultur in diesem Zusammenhang bewusst. Sie reflektieren, dass Mitarbeiterführung in einer digital vernetzten Welt anderen Gestaltungsanforderungen unterliegt.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können die verschiedenen Formen von Arbeit und Organisation in einer digitalen Wirtschaft analysieren und bewerten. Sie haben insb. die Kompetenz zur aktiven Gestaltung von Prozessen der Digitalen Transformation, indem sie hierfür Instrumente des Change Managements zielgerichtet einsetzen sowie Veränderungsprozesse initiieren und begleiten können.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden können die sozio-ökonomischen Folgen der Vierten Industriellen Revolution in ihren Auswirkungen auf neue Formen der Arbeitswelt und Organisationsgestaltung abschätzen und kritisch reflektieren. Ferner sind sie in der Lage, die daraus resultierenden Veränderungsprozesse für das Management und die Mitarbeiter eines Unternehmens zu reflektieren. Sie haben ein Verständnis für die damit vielfach einhergehenden Ängste in Wirtschaft und Gesellschaft entwickelt und sind in der Lage, hierauf adäquat zu reagieren.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind für die weitreichenden, vielfach disruptiven Auswirkungen der Digitalen Transformation auf die Wertschöpfungsprozesse in allen Bereichen eines Unternehmens sensibilisiert. Sie verstehen zum einen die Bedeutung einer integralen Entwicklung von Unternehmen in Richtung einer digitalen Organisation und können diese aktiv mitgestalten. Sie können zum anderen auch konfliktbehaftete Veränderungsprozesse, in denen unterschiedliche Perspektiven und Interessen eine Rolle spielen, verantwortlich und ausgleichend begleiten.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	40
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	30
Arbeitsaufwand gesamt	120

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Präsentation	15-20 pro Studierende*r		Ende der 5.Theoriephase	100%

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Teresa Dierkes

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden und Fallstudien

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

CREUSEN, U./GALL, B./HACKL, O.: Digital Leadership: Führung in Zeiten des digitalen Wandels, Wiesbaden: Springer Gabler.

DOPPLER, K./LAUTERBURG, CH.: Change Management. Den Unternehmenswandel gestalten, Frankfurt u.a.: Campus.

EDER, M.: Digitale Evolution: Wie die digitalisierte Ökonomie unser Leben, Arbeiten und Miteinander verändern wird, Wiesbaden: Springer.

HIRSCH-KREINSEN, H./ITTERMAN, P./NIEHAUS, J. (HRSG.): Digitalisierung industrieller Arbeit: Die Vision Industrie 4.0 und ihre sozialen Herausforderungen, Baden-Baden: Nomos.

HOFERT, S.: Agiler führen: Einfache Maßnahmen für bessere Teamarbeit, mehr Leistung und höhere Kreativität, Wiesbaden: Springer Gabler.

KREUTZER, R.T./NEUGEBAUER, T./PATTLOCH, A.: Digital Business Leadership. Digitale Transformation – Geschäftsmodell-Innovation – agile Organisation – Change Management, Wiesbaden: Springer Gabler.

LAUER, T.: Change Management: Grundlagen und Erfolgsfaktoren, Berlin und Heidelberg: Springer Gabler.

SUMMA, L.: Digitale Führungszintelligenz, Wiesbaden: Springer Gabler.

Vertiefende Literatur

FRANKEN, S.: Führen in der Arbeitswelt der Zukunft: Instrumente, Techniken und Best-Practice-Beispiele, Wiesbaden: Springer Gabler.

GLOGER, B./MARGETICH, J.: Das Scrum-Prinzip: Agile Organisationen aufbauen und gestalten, Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

GROTE, S./GOYK, R.: Führungsinstrumente aus dem Silicon Valley: Konzepte und Kompetenzen, Berlin und Heidelberg: Springer Gabler.

KEUPER, F./SCHOMANN, M./SIKORA, L./WASSEF, R. (Hrsg.): Disruption und Transformation Management, Wiesbaden: Springer Gabler.

KOTTER, J.P.: Leading Change, München: Vahlen.

PETRY, T. (Hrsg.): Digital Leadership: Erfolgreiches Führen in Zeiten der Digital Economy, Freiburg u.a.: Haufe.

SHELLER, T.: Auf dem Weg zur agilen Organisation, München: Vahlen.

SCHIRCKS, A.D./DRENTH, R./SCHNEIDER, R. (Hrsg.): Strategie für Industrie 4.0: Praxiswissen für Mensch und Organisation in der digitalen Transformation, Wiesbaden: Springer Gabler.

STROHMEIER, S.; PIAZZA, F.: Human Resource Intelligence und Analytics, Wiesbaden: Springer Gabler.

Digitale Transformation - Geschäftsmodelle

Ziel des Moduls ist die Vermittlung von fundierten Kenntnissen im Zusammenhang mit dem unternehmensstrategischen Verhalten von Finanzdienstleistern. Die Studierenden lernen mithilfe interaktiver Lehrmethoden, Finanzdienstleister als Teil der Gesamtwirtschaft einzuordnen und die Auswirkungen der sich verändernden Rahmenbedingungen auf die optimale Unternehmensstrategie abzuleiten. Sie reflektieren die Idee des Geschäftsmodells und dessen Abgrenzung und Überschneidungen zu konkurrierenden Ansätzen. Sie lernen Marketing und Vertrieb als zwei zentrale Dimensionen der Geschäftsmodellgestaltung kennen, um diese dann fallstudiengeleitet zu beurteilen.

Modulcode

3FW-DIGEM-60

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

6. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

3FW-BWLMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-FIBU-10;
3FW-BILA-20, 3FW-MIKRO-20; 3FW-STAWA-20;
3FW-MAKRO-30; 3FW-WIRE-30; 3FW-INFI-30;
3FW-INFMG-30; 3FW-ORPER-40; 3FW-WIPOL-40;
3FW-KOCON-40; 3FW-INTMA-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-FIBU-10; 3FW-BILA-20, 3FW-MIKRO-20; 3FW-STAWA-20;
3FW-MAKRO-30; 3FW-WIRE-30; 3FW-INFI-30; 3FW-INFMG-30; 3FW-ORPER-40; 3FW-WIPOL-40;
3FW-KOCON-40; 3FW-INTMA-50

Inhalte

Grundlagen und Entwicklung von Geschäftsmodellen

- Geschäftsmodelle, Wertschöpfungsmodelle, Wertkette(n): Begriff, Abgrenzung und Dimensionen, Taxonomie der Konzepte
- Ausgestaltung von Geschäftsmodellen bzw. Vorgehensmodell der Geschäftsmodellentwicklung
- Wandel von Geschäftsmodellen durch Digitale Transformation
- Konzepte zur Systematisierung von Geschäftsmodellen
- Gestaltungsunterschiede von Geschäftsmodellen zwischen Sachleistern und Dienstleistern
- Exemplarisch-vergleichende Diskussion der Geschäftsmodelle ausgewählter Unternehmen und Bewertung potentieller Vor- und Nachteile der realisierten Modelle
- Instrumente zur Entwicklung von Geschäftsmodellen (z.B. Business Model Canvas; Kreativtechniken, z.B. Design Thinking)

Rahmenbedingungen und Geschäftsmodelle von Finanzdienstleistern

- Rahmenbedingungen und deren Veränderung (Chancen und Risiken)
- Dienstleistungen zur Unterstützung bestehender Geschäftsmodelle
- Weiterentwicklung bestehender Geschäftsmodelle / neue Geschäftsmodelle
- Rolle der Finanzdienstleister in der Wirtschaft: - als Dienstleister - als Wirtschaftsfaktor - als Katalysator für Chancen und Risiken
- Positive und negative Beispiele aus der Finanzwelt

Workshop

- Fallstudien zu strategischen Optionen
- Informationsrecherche - Szenarienanalyse

Qualifikationsziele

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. Die Studierenden verfügen über fundierte und anwendungsorientierte Kenntnisse auf dem Gebiet der Unternehmensstrategie bei Finanzdienstleistern.

Wissensvertiefung

Die Studierenden kennen die grundlegenden Konzepte zur Systematisierung von Geschäftsmodellen sowie die wichtigsten Instrumente zu deren Entwicklung, insb. auch Methoden der Ideengenerierung. Verbunden mit Faktenwissen zu einzelnen Gestaltungsfeldern der Digitalen Transformation sowie zum digitalen Reifegrad von Unternehmen sind die Studierenden darauf aufbauend in der Lage, eine Identifikation sowie Fragen der Ausgestaltung von digitalen Geschäftsmodellen vorzunehmen. Die Studierenden kennen zudem Standardverfahren zur Bewertung und Finanzierung von Geschäftsmodellen und können deren Tauglichkeit für die Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle bewerten. Aufgrund der Komplexität von Finanzdienstleistern werden vielfältige andere Wissensgebiete berührt und mit den spezifischen Problemstellungen verknüpft.

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. Die Studierenden sind in der Lage, Geschäftsmodelle im Allgemeinen sowie digitale Geschäftsmodelle im Besonderen zu dokumentieren, zu analysieren sowie auf Basis einschlägiger Methoden der Ideengenerierung neu oder weiter zu entwickeln. Sie sind zudem befähigt, klassische und moderne Instrumente der Finanzierung von Geschäftsmodellen situativ anzuwenden und zu bewerten. Die Studierenden sind in der Lage, mithilfe der im Modul erworbenen Kenntnisse Entscheidungen hinsichtlich der optimalen Unternehmensstrategie bei Finanzdienstleistern zu treffen. Ihre unternehmensstrategischen Kenntnisse setzen sie gezielt und anwendungsorientiert ein.

Die Studierenden erfassen Finanzdienstleister als komplexe Unternehmen mit dynamischen Rahmenbedingungen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden haben ein integratives Verständnis entwickelt, wie digitale Geschäftsmodelle im Spannungsfeld von Kosten- und Finanzierungserfordernissen einerseits sowie Erlöspotenzialen durch marktbezogene nutzenstiftende Leistungen andererseits auszugestalten sind. Sie sind in der Lage, die sich aus dem Zusammenspiel von betriebswirtschaftlichen, technologischen und sozio-ökonomischen Rahmenbedingungen ergebenden Geschäftsmodellausprägungen (z.B. Smart Factories) als Schlüsselfaktoren für den Unternehmenserfolg zu verstehen. Darüber hinaus sind sie sich der Interdependenzen zu den Themenfeldern Innovationsmanagement und Organisationsentwicklung im Rahmen einer zukunftsorientierten Unternehmensführung bewusst.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden verfügen über die Kompetenz, ihr Wissen oder die jeweils erarbeiteten Informationen strukturiert darzustellen und daraus abgeleitete Handlungsempfehlungen zu formulieren. Die Studierenden können sich auf die z.T. divergenten Interessenlagen der in Prozessen der digitalen Transformation involvierten internen und externen Personen bzw. Marktpartner. Sie sind sensibilisiert für die ökonomischen, technologischen und sozialen Herausforderungen, die mit der Suche nach und Implementierung von Geschäftsmodellen im Zuge digitaler Transformationsprozesse einhergehen und diese begleiten.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	60
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	40
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Präsentation	15-20 min pro Studierende*r		studienbegleitend	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Thomas Graßmann

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Vorlesungsbegleitende Unterlagen und/oder Skripte der Lehrenden

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BECKER, W./ULRICH, P./STRADTMANN, M.: Geschäftsmodellinnovationen als Wettbewerbsvorteil mittelständischer Unternehmen, Wiesbaden: Springer Gabler.

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

HOFFMEISTER, C.: Digital Business Modelling. Digitale Geschäftsmodelle entwickeln und strategisch verankern, München: Hanser.

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.

Vertiefende Literatur

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.

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).

Pflichtmodule in der Studienrichtung Bank

Grundlagen der Bankbetriebslehre

Das Ziel ist der Erwerb von Kenntnissen zum Wesen und den Aufgaben von Banken im gesamtgesellschaftlichen Kontext und den verschiedenen Bankdienstleistungen. Umfassend werden der Zahlungsverkehr und das Einlagengeschäft unter Behandlung der rechtlichen Gegebenheiten erarbeitet.

Modulcode

3FW-GRUBA-10

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Belegung gemäß Regelstudienplan

1. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Modul ist Basismodul für

3FW-PMKI-10; 3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20;
3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-30; 3FW-PMBV-40;
3FW-DERIV-40; 3FW-ADENG-40; 3FW-
PMSBW-50; 3FW-RISKB-50; 3FW-CFINV-50,
3FW-BAST-60; 3FW-VERMA-60

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

keine

Inhalte

Banken und Bankensysteme

- Grundlagen: Begriffe - Historie der Bankenentwicklung - Bankensystem und Wirtschaftssystem
- Systematik der Finanzmärkte: Geldmarkt - Kapitalmarkt - Finanzmarkt in Deutschland
- Eurosystem und Europäisches System der Zentralbanken (ESZB): Aufgaben und Organisation des Eurosystems und des ESZB - Aufgaben und Organisation der Deutschen Bundesbank
- Deutsches Geschäftsbankensystem: Universalbanken - Spezialbanken - Allfinanzkonzepte
- Internationale Bankensysteme: ausgewählte ausländische Bankensysteme - supranationale Banken
- Rechtliche Rahmenbedingungen: Banken- und Finanzdienstleistungsaufsicht (BAFIN) - Eigenmittel und Liquidität - Überwachung des Kreditgeschäftes
- Systematik der Bankgeschäfte: Zahlungsverkehr - Einlagengeschäft - Anlagegeschäft - Finanzierungsgeschäft - sonstige ausgewählte Bankdienstleistungen

Einlagengeschäft der Banken

- Einlagearten: Sichteinlagen - Termineinlagen - Spareinlagen - Sondersparformen
- Einlagensicherungssysteme

Zahlungsverkehr der Banken

- Barzahlungsverkehr: gesetzliche Bestimmungen - wirtschaftliche Bedeutung - Sicherheitsmerkmale bei Bargeld
- Girokonto: rechtliche Rahmenbedingungen - Kontoeröffnung – Kontoführung - Kontoschließung - Verfügungsberechtigte - Rechte Dritter
- Gesetze zur Verhinderung von Geldwäsche, Terrorismusfinanzierung und Steuerhinterziehung
- Zahlungsverkehrsinstrumente: Überweisung - Lastschrift - Scheck – Wechsel
- Zahlungsverkehrsnetze und -systeme: Standards
- Elektronische Zahlungsverkehrssysteme: Kartengeschäft - Zahlungen im Handel Onlinebanking

Grundlagen der Bankbuchhaltung

- Buchungen im Zahlungsverkehr, im Wertpapiergeschäft, im Kreditgeschäft und weiteren Bankgeschäften
- Besonderheiten der Bewertung und Bilanzausweis

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erfassen das Wesen und die Rolle von Banken in der Volkswirtschaft sowie die Aufgaben, Strukturen und Funktionen des deutschen und europäischen Bankensystems und überblicken die internationalen Bankensysteme. Sie verfügen über Kenntnisse der rechtlichen Rahmenbedingungen der Bankgeschäfte und der verschiedenen Bankdienstleistungen sowie deren Produkte. Die Studierenden unterscheiden die verschiedenen Einlagenarten und Einlagensicherungssysteme. Sie differenzieren die Instrumente des nationalen Zahlungsverkehrs und können die elektronischen Zahlungsverkehrssysteme und deren Voraussetzungen vergleichen. Sie können Buchungen der verschiedenen Geschäfte eines Kreditinstitutes einordnen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden verfügen über Kenntnisse und Methoden, ihr erworbenes Wissen an veränderte Bedingungen bzw. Weiterentwicklungen anzupassen und sich zusätzliche Details anzueignen. Sie kennen die Instrumente und typischen Nachschlagewerke, mit deren Hilfe sie ihr Wissen aktualisieren und vervollkommen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können ihre Kenntnisse zum deutschen und europäischen Bankensystem auf verschiedene Kreditinstitute und andere Finanzdienstleister übertragen. Aus den Kenntnissen der rechtlichen Rahmenbedingungen können die Studierenden Probleme selektieren und Lösungen entwickeln. Sie können das Einlagengeschäft, die Girokontoführung sowie den Zahlungsverkehr und die dazugehörigen Produkte (Dienstleistungen) konkreten Dienstleistungsangeboten verschiedener Kreditinstitute bzw. Finanzdienstleister zuordnen und eventuelle Besonderheiten erkennen. Sie wenden die Grundlagen der Bankbuchhaltung an.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden können die Rolle der Banken in der Volkswirtschaft ableiten. Sie entwickeln Verständnis für die Bedeutung der verschiedenen Bankdienstleistungen für den Kunden und das Kreditinstitut. Sie ordnen die verschiedenen rechtlichen Grundlagen den Dienstleistungen des Bankgeschäfts zu und setzen sich mit Veränderungen kritisch auseinander.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden verstehen es, verschiedene Bankdienstleistungen zum Einlagengeschäft, Zahlungsverkehr und der Bankbuchhaltung unter Verwendung korrekter Fachbegriffe zu erläutern sowie Vor- und Nachteile zu verdeutlichen. Sie können dies auf die rechtlichen Rahmenbedingungen zurückführen und interpretieren. Sich ergebende Problemfelder können sie benennen.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	100
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	70
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Teresa Dierkes

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

ADRIAN, R./HEIDORN, T./HAGENMÜLLER, K. (aktuelle Ausgabe): Der Bankbetrieb. Wiesbaden: Gabler Verlag.

BECKER, H., P./PEPPMEIER, A. (aktuelle Ausgabe): Bankbetriebslehre. Ludwigshafen: Kiel Verlag.

GRILL, H./PERCZYNSKI, H. (aktuelle Ausgabe): Wirtschaftslehre des Kreditwesens. Troisdorf: Bildungsverlag 1.

HARTMANN-WENDELS, T./PFINGSTEN, A./WEBER, M. (aktuelle Ausgabe): Bankbetriebslehre. Berlin: Springer Verlag.

TOLKMITT, V. (aktuelle Ausgabe): Neue Bankbetriebslehre. Wiesbaden: Gabler Verlag.

Vertiefende Literatur

Obst, G./Hintner, O. (aktuelle Ausgabe): Geld-, Bank- und Börsenwesen. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

Wertpapiermanagement

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 Dienst- und Nebendienstleistungen (u.a. Beratungs-, Verwaltungs- und Verwahrungsleistungen) der Kredit- und Finanzdienstleistungsinstitute sind ein weiterer Schwerpunkt.

Modulcode

3FW-WPMT-20

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Belegung gemäß Regelstudienplan

2. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank
Modul vertieft Module
3FW-WIMA-10; 3FW-GRUBA-10; 3 FW-PMKI-10
Modul ist Basismodul für
3FW-PMBG-20; 3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-30;
3FW-PMBV-40; 3FW-DERIV-40; 3FW-ADENG-
40; 3FW-PMSBW-50; 3FW-RISKB-50; 3FW-
CFINV-50, 3FW-BAST-60; 3FW-VERMA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-WIMA-10; 3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10

Inhalte

Produkte und Leistungen des Wertpapiergeschäfts

- Wertpapiere: Begriffe - Effekten - Wesen - Klassifikation - Form - Ausstattung
- Arten von Wertpapieren: Anleihen - Aktien - Investmentfonds (passives versus aktives Management, Benchmark versus Absolute Return, diskretionäre versus systematische Ansätze) - Wertpapiersonderformen
- Wertpapieremissionsgeschäft: Selbstemission - Fremdemission - Platzierungsverfahren
- Anleihebewertung: Present-Value-Bestimmung - Zinsstrukturkurven - Duration - Rating
- Aktienbewertung: Fundamentale Analyse - Technische Analyse
- Grundlagen der Derivate: Optionen - Futures
- Wertpapierhandel: Börse und deren Organisation - Börsenhandel - Kursfeststellung - Abwicklung von Wertpapierorders – Marktsegmente - Indizes
- Depotgeschäft: rechtliche Grundlagen - Depotarten - Wertpapierverwahrung - Wertpapierverwaltung – Depotprüfung

Anlageberatung

- Wesen, Beratungsgrundsätze, rechtliche Rahmenbedingung
- Anlageberatung und Vermögensverwaltung vs. beratungsfreies und. reines Ausführungsgeschäft

Grundlagen der Kapitalmarkttheorie

- Rendite – Risiko (Risikomaße) - Portfoliotheorie

Erträge aus Kapitalanlagen und deren Besteuerung

- rechtliche Rahmenbedingungen (z.B. EStG, InvStG)
- Laufende Erträge (wie Zinsen, Dividenden, Vorabpauschale) und Veräußerungsgewinn
- Freistellungsmöglichkeiten - Berechnungen

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erwerben eine umfassende Übersicht über die Grundbegriffe und Leistungen des Wertpapiergeschäftes incl. Der aktuellen 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. Die Studierenden erlangen Kenntnisse zur Bedeutung der Anlageberatung und der ganzheitlichen Vermögensberatung sowie zur Organisation der Wertpapierbörsen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden beherrschen die Arten der Wertpapiere, die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen so, dass sie neue Dienstleistungsangebote und Weiterentwicklungen einordnen und interpretieren können. Anhand der Zusammensetzung eines unbekanntes Wertpapiers können Sie die Risiko- und Renditeprofile abschätzen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können ihr Wissen auf die konkreten Dienstleistungen im Wertpapiergeschäft einschließlich der kreditinstitutsbezogenen Regeln und Systeme übertragen. Sie sind in der Lage auftretende Problemstellungen zu erkennen, deren Bedeutung einzuordnen und Lösungsmöglichkeiten zu erörtern.

Systemische Kompetenz

Sie sind in der Lage die Marktsituation unter Nutzung gängiger Informationssysteme einzuschätzen und daraus Empfehlungen für die Wertpapierberatung abzuleiten. 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 fachlich exakt unter Nutzung der Fachtermini erklären und beurteilen. Inhaltliche Problemstellungen können sie diskutieren und Lösungen interpretieren.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	80
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	60
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Christine Schmidt

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden, Übungsaufgaben, Fachartikel, aktuelle Berichterstattung verschiedener bankspezifischer Medien in Deutschland

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN /DSGV/BVR (aktuelle Ausgabe): Basisinformationen über Wertpapiere und weitere Kapitalanlagen. Köln: Bank Verlag GmbH.

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

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

Vertiefende Literatur

BEIKE, R., SCHLÜTZ, J. (aktuelle Ausgabe): Finanznachrichten lesen - verstehen – nutzen. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

DEUTSCHE BÖRSE AG: Produkte/Services, laufende Aktualisierungen <https://deutsche-boerse.com/dbg-de/produkte-services/ps-indizes-analytics/ps-dax-indizes>

DOMBROWSKI, A. (aktuelle Ausgabe): Schnellkurs Investmentfonds: Praktischer Leitfaden für Privatanleger, Regensburg: Walhalla Verlag.

GRAHAM, B., DODD, D. (aktuelle Ausgabe): Die Geheimnisse der Wertpapieranalyse: Überlegenes Wissen für Ihre Anlageentscheidung. München: Finanzbuchverlag.

RHODIUS, O., LOFING, J.: (aktuelle Ausgabe): Kapitalertragssteuer und Abgeltungssteuer verstehen. Wiesbaden: Springer Gabler Verlag.

Kreditgeschäft

Ziel ist der Erwerb von umfassenden Kenntnissen zum Aktivgeschäft/Kreditgeschäft von Kreditinstituten und deren rechtlichen Rahmenbedingungen. Durch die schwerpunktmäßige Vermittlung von Kenntnissen zu Finanzierungsformen und deren Kreditsicherheiten im Privat - und Firmenkundengeschäft sowie des öffentlichen Sektors werden die Studierenden in die Lage versetzt Kreditgeschäfte aus Risiko- und Ertragssicht bewerten und beraten zu können.

Modulcode

3FW-KRED-30

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Belegung gemäß Regelstudienplan

3. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Modul vertieft Module

3FW-WIMA-10; 3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10;
3FW-BILA-20; 3FW-STAWA-20; 3FW-WPMT-20;
3FW-PMBG-20

Modul ist Basismodul für

3FW-PMDK-30; 3FW-PMBV-40; 3FW-DERIV-40;
3FW-ADENG-40; 3FW-PMSBW-50; 3FW-RISKB-
50; 3FW-CFINV-50, 3FW-BAST-60; 3FW-
VERMA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-WIMA-10; 3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-BILA-20; 3FW-STAWA-20; 3FW-WPMT-20;
3FW-PMBG-20

Inhalte

Kreditgeschäft

- rechtliche Rahmenbedingungen
- Finanzierungsprodukte für Privatkunden (z. B. Konsumentenkredit, Private Baufinanzierung)
- Finanzierungsprodukte für Gewerbliches Kreditgeschäft (Retail) (z. B. Kontokorrentkredit/ Betriebsmittelkredit, Standardisierte Gewerbe-Darlehen)
- Finanzierungsprodukte für Gewerbliches Kreditgeschäft (Individual) (z. B. Strukturierte Investitionsfinanzierung, Gewerbliche Baufinanzierung, Auslandsgeschäft, Beachtung von Förderrichtlinien)
- Differenzierungsmerkmale für das risikoarme und risikorelevante Kreditgeschäft

Kreditentscheidung und -betreuung

- Kreditgespräch - Aufbau und Ablauf
- Der Kreditnehmer: Know-Your-Customer, Bildung von Kreditnehmereinheiten (KNE) und Gruppen verbundener Kunden (GVK) - (KWG und CRR)
- Kreditwürdigkeit vs. Kreditfähigkeit, Bonitätsanalyse und Kapitaldienstfähigkeit (KWG § 18), Ratingverfahren, Methoden zur qualitativen Analyse von Firmenkunden
- Prozess der Sicherheitenbewertung
- Kreditkalkulation
- Kreditvertrag und Sicherheitenverträge, Auszahlungskontrolle und Mittelverwendungsnachweis
- Cross-Selling im Kreditgeschäft

Kreditsicherheiten

- Einordnung relevanter Sicherungsmittel: Grundschuld – Hypothek – Pfandrecht – Eigentumsvorbehalt – Bürgschaft – Sicherungsübereignung – Sicherungsabtretung
- Externe Sicherheitgeber (Bürgschaftsbanken, Haftungsfreistellungen von Förderbanken, Partner in den jeweiligen Bankengruppen)
- Übertragung der einzelnen Sicherungsmittel im Mehrpersonenverhältnis
- Verwertung der Sicherungsmittel bei notleidenden Krediten
- Erlöschen der Sicherungsmittel
- Sicherheitenmanagement: Formen von Sicherheiten – Vertragsklauseln

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Aufbauend auf die im ersten Studienjahr gelegten Grundlagen des Bankgeschäftes vertiefen die Studierenden ihre Kenntnisse im Bereich des Aktivgeschäftes von Kreditinstituten. Die Studierenden erfassen die gesetzlichen Rahmenbedingungen des Finanzierungsgeschäftes durch Kreditinstitute, sowie die Kreditarten im Privat- und Firmenkundenkreditgeschäft. Sie verstehen den Prozess einer Finanzierungsentscheidung in einem Kreditinstitut, unterscheiden die Produktmerkmale des Finanzierungsgeschäftes und nehmen die Bewertung von Sicherheiten vor. Die Studierenden können die Besonderheiten und Leistungen des Baufinanzierungsgeschäftes herausstellen und den Prozess einer Finanzierungsentscheidung zur Realisierung von Bauvorhaben im Wohnungsbau, Gewerbebau sowie durch einen Bauträger unterscheiden. Die Studierenden verstehen die Grundbegriffe des Kreditsicherungsrechts und erkennen, wie Sicherheiten entstehen. Sie zeigen die gesetzlichen Rahmenbedingungen für Kreditsicherheiten auf und erfassen die Sicherungsmittel als Rechte des Unternehmens Bank. Die Studierenden spezifizieren die Arten der Kreditsicherheiten hinsichtlich Durchsetzbarkeit und Übertragbarkeit.

Wissensvertiefung

Basierend auf den Kenntnissen zum Kreditgeschäft sind die Studierenden in der Lage ihr Wissen effizient zu vertiefen und fallbezogen zu vervollkommen. Dabei werden aktuelle Modifizierungen im Prozess der Kreditentscheidung einbezogen. Hier findet insbesondere die aktuelle Rechtsprechung Berücksichtigung.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können Gespräche zu verschiedenen Finanzierungswünschen führen und Finanzierungsangebote erstellen. Sie analysieren Finanzierungsanträge, berechnen den Finanzierungsbedarf, bewerten Sicherheiten, ermitteln den Kapitaldienst und erarbeiten Kreditentscheidungen auf der Grundlage von Bonitätsanalysen.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden erfassen das Kreditgeschäft als wichtige Dienstleistung der Kreditinstitute, sowie die damit verbundenen Chancen und Risiken.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden wenden die Fachtermini korrekt an, erkennen kundenspezifische Finanzierungsbedürfnisse und können die Merkmale der verschiedenen Finanzierungsalternativen, Sicherheiten und deren Bewertung am individuellen Fall erläutern.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	90
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Philipp Hartmann, M.Sc. / M.A

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden, Fallstudie Rating

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

ADRIAN, R. / HEIDORN, TH. / HAGENMÜLLER, K. F. (aktuelle Ausgabe): Der Bankbetrieb. Wiesbaden: Gabler Verlag,

BECKER, H., PEPPMEIER, A. (aktuelle Ausgabe): Bankbetriebslehre, Ludwigshafen: Kiehl Verlag.

BÖRNER, C.J. / MASER, H. / SCHULZ, T.C. (aktuelle Ausgabe): Bankstrategien im Firmenkundengeschäft. Wiesbaden: Gabler Verlag.

BRAUER, Kerry-U. (aktuelle Ausgabe): Grundlagen der Immobilienwirtschaft. Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler/GWV Fachverlage GmbH. Wiesbaden.

FALTER (aktuelle Ausgabe): Praxis des Kreditgeschäftes. Köln.

GRILL, H., PERCZYNSKI, H. (aktuelle Ausgabe): Wirtschaftslehre des Kreditwesens. Troisdorf: Bildungsverlag 1.

KRÜGER, U. (aktuelle Ausgabe): Kreditsicherungsrecht: Basiswissen mit Rechtsprechungsübersicht. München: Verlag Franz Vahlen.

RIEBELL, C. (aktuelle Ausgabe): Die Praxis der Bilanzauswertung. Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag.

RIEDEL, P.-G., SCHUSTER, W. (aktuelle Ausgabe): Kreditgeschäft I, Grundwissen Bankwirtschaft 10. Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag.

TOLKMITT, V. (aktuelle Ausgabe): Neue Bankbetriebslehre. Wiesbaden.

Vertiefende Literatur

BÜSCHGEN, H. E., EVERLING, O. (aktuelle Ausgabe): Handbuch Rating. Wiesbaden: Gabler Verlag.

BREALEY, R.A., MYERS, S.C. (aktuelle Ausgabe): Fundamentals of Corporate Finance. Boston.

DAHMEN, A, BROST, H., LIPPMANN, I. (aktuelle Ausgabe): Corporate Banking. Frankfurt: School Verlag.

DÄUMLER, K., GRABE, J. (aktuelle Ausgabe): Betriebliche Finanzwirtschaft. Herne, Berlin: Verlag NWB.

EVERLING (aktuelle Ausgabe): Rating - Chancen für den Mittelstand nach Basel II. Wiesbaden.

HEMMER, K. E./WÜST, A./TYROLLER, M. (aktuelle Ausgabe): Kreditsicherungsrecht.

HÖLTING, M. (aktuelle Ausgabe): Immobilienfinanzierung. Frankfurt a.M., Wien: Campus Verlag.

SCHULTE, K.-W., ACHLEITNER, A.-K., SCHÄFERS, W./KNOBLOCH, B. (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): Handbuch Immobilien-Banking. Köln.

Derivate

Das Ziel des Moduls besteht im Erwerben von vertiefenden Kenntnissen zu derivativen Finanzinstrumenten hinsichtlich Aufbau, Funktion, Berechnungsgrundlagen und Einsatzgebieten.

Modulcode

3FW-DERIV-40

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Belegung gemäß Regelstudienplan

4. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,

Studienrichtung Bank

Modul vertieft Module

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-STAWA-20;
3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20; 3FW-INFI-30;
3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-30

Modul ist Basismodul für

3FW-PMBV-40; 3FW-PMSBW-50; 3FW-RISKB-50;
3FW-CFINV-50, 3FW-BAST-60; 3FW-VERMA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-STAWA-20; 3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20; 3FW-INFI-30;
3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-30

Inhalte

Derivate - Grundgeschäfte

- Einführung: Termingeschäfte (vs. Kassageschäfte) - Terminmärkte - Motive - Entstehungshintergrund
- Systematik von derivativen Finanzinstrumenten: Erfüllung (bedingt vs. unbedingt) - Basiswerte (Aktien, Renten, Zinsen, Rohstoffe, Indizes, Baskets u. a.) - Standardisierung/Handel (Börse, OTC)
- Überblick über bedingte Termingeschäfte: Optionen und optionsähnliche Produkte (z.B. Caps, Floors, u. a.) - Merkmale - Positionen - Strategien
- Überblick über unbedingte Termingeschäfte: Futures, Forwards, Swaps - Merkmale - Positionen - Strategien
- Arten und Begriffe, Preisbildungsfaktoren, Preisberechnungsmodelle, Grundstrategien, Merkmale, das Ertrags-Risiko-Profil unterteilt nach Basiswerten: Aktien - Aktienindizes - Zinsen - Währung - Kredite - weitere Basiswerte

Derivate - Strukturierte Produkte

- Überblick über Strukturierte Produkte: Begriffe - Entwicklung - Vorteile und Nachteile (Kunde, Emittent und Kreditinstitut)
- Klassische strukturierte Produkte: Wandel-/Options-/Umtauschanleihe - Stufenzinsanleihe mit Kündigungsrecht - Bausparvertrag
- Ausgewählte neue Produkte: Indexzertifikat - Discountzertifikat - Aktienanleihe - Garantiezertifikat - Korridorzertifikat - Digital Option - Produkte mit „exotischen“ Bestandteilen (Barriere Optionen, asiatische Optionen) u. a. Turbozertifikate, Bonuszertifikate, Best of Produkte - Themen- und Strategie zertifikate

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verstehen Derivate als Instrumente aktiven Risikomanagements sowie als Mittel zur Spekulation und Arbitrage. Die verschiedenen Systematisierungsmöglichkeiten von Derivaten, Charakter und Abwicklung werden beherrscht. Klassifiziert nach den Basiswerten werden Begriffsklärungen, Märkte und Marktteilnehmer, Preisbildungsfaktoren, Grundstrategien, Merkmale, das Ertrags-Risiko-Profil für börsengehandelte und nicht börsengehandelte Derivate dargestellt. Sie erfassen Derivate als wichtigen Teil zur Ertragsgenerierung sowie Kundenbindung durch innovative Produkte für ein Kreditinstitut.

Wissensvertiefung

Basierend auf dem Wissen zu Derivaten können sie neue strukturierte Produkte in ihre Bestandteile zerlegen sowie Funktion und Nutzen für den Kunden und die Bank ableiten.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden erkennen die Motive und Bedürfnisse ihrer Kunden und können durch zielgerichteten Einsatz von Derivaten individuelle Angebote und Empfehlungen erstellen. Dabei können Sie die differenzierten Markterwartungen ihrer Kunden einfließen lassen.

Systemische Kompetenz

Sie verstehen es, weiterentwickelte bzw. neue Produkte hinsichtlich deren Zusammensetzung, Preisbildung, Ertrag und Risiko einzuordnen und zu beurteilen. In ihre Bewertung schließen sie neben wirtschaftlichen Aspekten gesellschaftliche und ethische Erkenntnisse und Erfahrungen ein.

Kommunikative Kompetenz

Sie besitzen die Fähigkeit, die Kunden hinsichtlich der komplexen Zusammenhänge von derivativen Finanzinstrumenten adressatengerecht zu beraten. Fachthemen können mit Lehrenden und Kommilitonen interpretiert und diskutiert werden.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	90
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Volker Weber

E-Mail: volker.weber@ba-sachsen.de

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden, Übungsaufgaben

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BLOSS, M., ERNST, D. (aktuelle Ausgabe): Derivate - Handbuch für Finanzintermediäre und Investoren. München: Oldenbourg Verlag,

HOCKMANN, H.J. / THIEßEN, F. (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): Investment Banking. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag,

HULL, J.C. (aktuelle Ausgabe): Optionen, Futures und andere Derivate. München: Pearson Studium,

SCHMIDT, M. (aktuelle Ausgabe): Derivative Finanzinstrumente: Eine anwendungsorientierte Einführung. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag,

WIEDEMANN, A. (aktuelle Ausgabe): Bewertung von Finanzinstrumenten. Frankfurt/M.: Frankfurt School Verlag,

Vertiefende Literatur

RUDOLPH, B., SCHÄFER, K. (aktuelle Ausgabe): Derivative Finanzinstrumente. Berlin, Heidelberg: Springer Verlag,

ELLER, R., HEINRICH, M., PERROT, R. (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): Handbuch Derivativer Instrumente: Produkte, Strategien und Risikomanagement. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag,

Corporate Finance und Investmentbanking

Der Schwerpunkt Corporate Finance richtet sich auf den Erwerb von grundlegenden Kenntnissen zur Kapitalmarkttheorie, Unternehmensfinanzierung und -bewertung. Der Schwerpunkt Investmentbanking beschäftigt sich mit Dienstleistungen, die über das klassische Finanzierungsgeschäft hinausgehen.

Modulcode

3FW-CFINV-50

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Belegung gemäß Regelstudienplan

5. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Modul vertieft Module

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20; 3FW-INFI-30; 3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-30; 3FW-KOCON-40; 3FW-DREIV-40; 3FW-ADENG-40; 3FW-PMBV-40

Modul ist Basismodul für

3FW-PMSBW-50; 3FW-BAST-60; 3FW-VERMA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20; 3FW-INFI-30; 3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-30; 3FW-KOCON-40; 3FW-DERIV-40; 3FW-ADENG-40; 3FW-PMBV-40

Inhalte

Corporate Finance

- Theoretische Grundlagen
 - Theorie und Organisation der Finanzmärkte
 - Grundlagen der Wahrscheinlichkeitsrechnung
 - Portfoliotheorie
 - Capital Asset Pricing Model (CAPM) und Arbitrage Pricing Theory (APT)
 - Kapitalstrukturtheorie
 - Wertpapierarten
- Grundlagen der Unternehmensbewertung
 - Überblick Bewertungsmethoden
 - DCF- und Ertragswertverfahren
 - Vergangheitsanalyse und Prognoseverfahren

Investmentbanking

- Einordnung des Investmentbankings:
 - Grundbegriffe
 - Einordnung in das Finanzsystem
 - Historische Entwicklung
- Geschäftsfelder des Investmentbankings:
 - Mergers & Acquisitions
 - Private Equity
 - Beteiligungsfinanzierung
 - Sales & Trading, Research

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verfügen über Grundkenntnisse auf dem Gebiet des Corporate Finance. Sie kennen die wesentlichen Kapitalmarkttheorien und verstehen den Zusammenhang zwischen Risiko und Rendite. Die Kapitalstruktur und deren Auswirkungen auf den Wert des Unternehmens sind den Studierenden bekannt. Sie beherrschen die wesentlichen Verfahren zur Unternehmensbewertung und können deren Anwendbarkeit einschätzen. Die Studierenden erwerben ein Verständnis der Grundbegriffe des Investmentbankings in Abgrenzung zum Commercial Banking. Sie ordnen die spezifischen Leistungen des Investmentbankings ein und können diese erläutern. Sie kennen die theoretischen Grundlagen des Investmentbankings und deren Umsetzung in den verschiedenen Geschäftsfeldern des Investmentbankings.

Wissensvertiefung

Aufgrund des komplexen Charakters der Theorie des Corporate Finance und der Leistungen des Investmentbankings werden vielfältige andere Wissensgebiete berührt und mit den spezifischen Finanztransaktionen verknüpft.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, mithilfe der Theorien des Corporate Finance Entscheidungen hinsichtlich der optimalen Finanzierung und Ausgestaltung der Kapitalstruktur von Unternehmen zu treffen. Ihre Kenntnisse der Unternehmensbewertung setzen sie gezielt und anwendungsorientiert ein.

Die Studierenden erfassen das Investmentbanking als komplexe und beratungsintensive Transaktionen, die individueller Lösungen bedürfen.

Systemische Kompetenz

Sie können aktuelle Entwicklungen innerhalb des Corporate Finance und des Investmentbankings einordnen und bewerten. Für komplexe Themen verfügen die Studierenden über die entsprechende Methodenkompetenz, sich selbstständig Detailwissen zu erschließen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, Entscheidungen auf Basis der Theorien des Corporate Finance sowie Leistungen des Investmentbankings bedarfsorientiert zu erläutern.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	80
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	20
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Sven Loßagk

E-Mail: sven.lossagk@ba-sachsen.de

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden, Fallstudien, Übungsaufgaben

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BERK, J., DEMARZO, P. (aktuelle Ausgabe): Grundlagen der Finanzwirtschaft. München. Pearson Studium.

HOCKMANN, H.J. / THIEßEN, F. (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): Investment Banking. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

Vertiefende Literatur

ACHLEITNER, A.-K. (aktuelle Ausgabe): Handbuch Investmentbanking. Wiesbaden: Gabler Verlag.

BALLWIESER, W. / HACHMEISTER, D. (aktuelle Ausgabe): Unternehmensbewertung. Prozess, Methoden und Probleme. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

STEINER, M. / BRUNS, C. / STÖCKL, S. (aktuelle Ausgabe): Wertpapiermanagement, Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

BREALEY, R.A. / MYERS, S. C. (aktuelle Ausgabe): Principles of Corporate Finance. Boston: McGraw Hill. [englischsprachig]

Risikomanagement in Banken

Die Studierenden erwerben fundierte Kenntnisse des Risikomanagements, wobei ein Fokus auf quantitativen Methoden liegt. Sie eignen sich Wissen zu den typischen Risiken im Bankgeschäft einschließlich deren Modellierung, Messung, Analyse und Steuerung an.

Modulcode

3FW-RISKB-50

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Belegung gemäß Regelstudienplan

5. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Modul vertieft Module

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-STAWA-20; 3FW-WPMT-20; 3PMBG-20; 3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-40; 3FW-DERIV-40; 3FW-ADENG-40; 3FW-PMBV-40

Modul ist Basismodul für

3FW-PMSBW-50; 3FW-BAST-60; 3FW-VERMA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-STAWA-20; 3FW-WPMT-20; 3PMBG-20; 3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-40; 3FW-DERIV-40; 3FW-ADENG-40; 3FW-PMBV-40

Inhalte

Grundlagen des Risikomanagements in Kreditinstituten

- Risiko – Risikodeckungspotenzial – Risikotragfähigkeit
- Betriebswirtschaftliche und aufsichtsrechtliche Grundlagen des Risikomanagements, Risikoreporting
- Mathematisch-statistische Kennzahlen und Konzepte: u.a. (Gewinn- und) Verlustverteilung, Erwarteter Verlust, Value-at-Risk, Expected Shortfall, Historische Simulation, Monte-Carlo-Simulation
- Übersicht über die typischen Risiken in einem Kreditinstitut und Risikokonzentrationen

Management zentraler Risikoarten – Modellierung, Messung, Analyse, Steuerung

- Adressenausfallrisiken
- Marktpreisrisiken, insbesondere Zinsänderungsrisiko
- Liquiditätsrisiken
- Operationelle Risiken
- Sonstige Risiken (z.B. Reputationsrisiko, Nachhaltigkeitsrisiko)

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden können die Methoden zur Identifizierung, Modellierung, Messung, Analyse sowie Steuerung von typischen Einzelrisiken in Kreditinstituten, wie Adressenausfallrisiken, Marktpreisrisiken, Liquiditätsrisiken und operationellen Risiken beschreiben. Sie sind in der Lage, die wesentlichen theoretischen Konzepte des Risikomanagements sowie deren Umsetzung in Kreditinstituten und die Bedeutung für das Gesamtinstitut zu erläutern.

Wissensvertiefung

Die Studierenden können ihr Wissen zu risikopolitischen Analysemethoden und Instrumenten weiter verfeinern und unter wirtschaftlichen Aspekten auswählen. Aktuelle Modifizierungen von aufsichtsrechtlichen Risikobegrenzungsmaßnahmen und deren Ursachen können kritisch hinterfragt werden. Das Risikobewusstsein der Studierenden wird weiterentwickelt.

Können

Instrumentale Kompetenz

Auf Grundlage ihrer Kenntnisse zu den bankspezifischen Risiken, deren Messmethoden und Steuerungsmöglichkeiten sind die Studierenden in der Lage, relevante Risikoaspekte zu beschreiben, geeignete Methoden zur Quantifizierung der Risiken anzuwenden und Zusammenhänge für das Gesamtinstitut herzustellen. Die Studierenden können Kundengeschäfte bezüglich ihrer Risiken beurteilen und damit bankgeschäftliche Entscheidungen vorbereiten.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden können die Bedeutung einer systematischen Risikobetrachtung, -steuerung und -kontrolle einschätzen, insbesondere vor dem Hintergrund komplexer Finanzinstrumente und global vernetzter Märkte. Sie sind in der Lage, neben wirtschaftlichen auch ethische Aspekte in die Risikoanalyse einzubeziehen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können risikorelevante Problemstellungen gegenüber Gesprächspartnern fachgerecht veranschaulichen und Lösungsmöglichkeiten entwickeln.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	60
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	40
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Daniel Tillich

E-Mail: daniel.tillich@ba-sachsen.de

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden, Fallstudien, Übungsaufgaben

bankenaufsichtsrechtliche Regelungen und Gesetzestexte (u. a. CRR, MaRisk, KWG, Verordnungen)

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

ELLER, HEINRICH, PERROT, REIF (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): Kompaktwissen Risikomanagement. Wiesbaden: Springer Gabler.

HENKING, BLUHM, FAHRMEIR (aktuelle Ausgabe): Kreditrisikomessung: Statistische Grundlagen, Methoden und Modellierung. Berlin, Heidelberg: Springer.

HULL (aktuelle Ausgabe): Risikomanagement. Banken, Versicherungen und andere Finanzinstitutionen. Pearson.

SCHIERENBECK, LISTER, KIRMSE (aktuelle Ausgabe): Ertragsorientiertes Bankmanagement, Band 2: Risikocontrolling und integrierte Rendite-/ Risikosteuerung. Wiesbaden: Springer Gabler.

SCHULTE, HORSCH (aktuelle Ausgabe): Wertorientierte Banksteuerung II: Risikomanagement. Frankfurt a.M.: Frankfurt School Verlag.

Vertiefende Literatur

BAESENS, RÖSCH, SCHEULE (aktuelle Ausgabe): Credit Risk Analytics. Measurement Techniques, Applications, and Examples in SAS. Hoboken (NJ): Wiley.

BANTLEON, BECKER (aktuelle Ausgabe): Risikomanagement und Frühwarnverfahren in Kreditinstituten: Aktuelle Anforderungen, Instrumente, Prüfung. Berlin: Erich Schmidt Verlag.

BLUHM, OVERBECK, WAGNER (aktuelle Ausgabe): Introduction to Credit Risk Modeling. Boca Raton: Chapman & Hall/CRC.

ELLER, GRUBER, REIF (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): Handbuch Kreditrisikomodelle und Kreditderivate. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

ROLFES, SCHIERENBECK (aktuelle Ausgabe): Ausfallrisiken - Quantifizierung, Bepreisung und Steuerung, Frankfurt a.M.: Knapp.

individuelle Literatur der jeweiligen Institute bzw. Institutsgruppen

Internetseiten der Bundesbank: <https://www.bundesbank.de>

Internetseiten der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht: <https://www.bafin.de>

Banksteuerung

In diesem Modul erwerben die Studierenden fundierte Kenntnisse zur Banksteuerung. Wesentliche Schwerpunkte liegen auf dem fundierten Wissen zu den rechtlichen Rahmenbedingungen, den Modellen zur Ermittlung des Bankerfolges sowie der Ableitung von geschäftspolitischen Zielen.

Mit dem Planspiel werden Bankgeschäftsfelder wie Einlagen- und Kreditgeschäft sowie Vermögensverwaltung unter Berücksichtigung unterschiedlicher Kundensegmente (Privat- und Firmenkunden) sowie der bankinternen Prozesse (u.a. Personal, IT, Risikocontrolling) simuliert.

Modulcode

3FW-BAST-60

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Belegung gemäß Regelstudienplan

6. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Modul vertieft Module

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20; 3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-30; 3FW-WIPOL-40; 3FW-DERIV-40; 3FW-PMBV-40; 3FW-CFINV-50; 3FW-RISKB-50; 3FW-PMSBW-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20; 3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-30; 3FW-WIPOL-40; 3FW-DERIV-40; 3FW-PMBV-40; 3FW-CFINV-50; 3FW-RISKB-50; 3FW-PMSBW-50

Inhalte

Grundlagen der Banksteuerung

- Aufgaben, Instrumente und organisatorische Einordnung der Banksteuerung
- Aufsichtsrechtliche Rahmenbedingungen: organisatorische Pflichten von Kreditinstituten, Berichtspflichten, Eingriffsrechte der Bankenaufsicht, nationale und internationale Entwicklungen des Aufsichtsrechts
- Einfluss des Geschäftsmodells (Geschäftsfelder, Bilanzstruktur) auf die Banksteuerung

Quantitative Methoden der Gesamtbanksteuerung

- Grund- und Erweiterungsmodell ROI - Analyse - System
- Barwertkonzept
- Margenkalkulation
- Steuerung der relevanten Risiken für die Banksteuerung
- Instrumente zur Steuerung des Zinsbuches eines Kreditinstituts
- Abbildung von Produkten mit unsicherem Cashflow

Qualitative Methoden der Gesamtbanksteuerung

- Qualitätsmanagement (QM): Zielstellung - Nutzen - Begriffsdefinition
- Überblick zu normierten Qualitätsmanagementmodellen: QM-Systeme sowie ausgewählten Qualitätsinstrumente zur qualitativen Banksteuerung in Finanzdienstleistungsunternehmen
- Überblick zur Vorgehensweise beim Aufbau von QM-Systemen
- Überblick zu Kerninstrumenten von QM-Systemen
- Strategie und mögliche Steuerungssysteme: Grundelemente zur Entwicklung einer Balanced Scorecard
- Prozesse, Prozessmodell/Prozesslandkarte, Internes Kontrollsystem (IKS)
- Ausgewählte Instrumente zur Bewertung und Steuerung des QM-Systems, dessen Prozessen sowie dessen Leistungen am Kunden und den Mitarbeitern: Prozessbewertungen - interne/externe Audits - Qualitätsanalysen/Managementbewertungen - Kunden- und Mitarbeiterbefragungen - Ideenmanagement - Beschwerdemanagement

Bankplanspiel

- Zielsystem des Bankenbetriebs mit dem grundsätzlichen Konflikt Rentabilität, Liquidität, Sicherheit und Wachstum
- Zusammenhang zwischen dem Zielsystem und den Geschäftsbereichen einer Bank
- Aktiv-/Passiv- und Provisionsgeschäft unter Berücksichtigung der Strukturregeln
- Integration von Zielsystem und Geschäftsbereichen über die Steuerung von Aufwand und Ertrag, Volumen, Bilanzstruktur und Risiko
- Personaleinsatzplanung und Personalentwicklung
- Zielgruppen- und Konkurrenzanalyse

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden besitzen Kenntnisse der Rahmenbedingungen der Banksteuerung. Auf der Basis der Kenntnisse über die gesetzlichen Rahmenbedingungen zur Banksteuerung können sie Ableitungen zu der institutsspezifischen Geschäftspolitik vornehmen. Sie können die verschiedenen Elemente der Ergebnisrechnung von Kreditinstituten darstellen, verdichten und als Entscheidungsgrundlage des Managements nutzen. Sie stellen verschiedene Steuerungsmodelle und -konzepte zur Ermittlung des Erfolges von Kreditinstituten gegenüber und beurteilen diese kritisch.

Neben der quantitativen Banksteuerung erhalten die Studierenden ein Überblickwissen zur qualitativen Gesamtbanksteuerung auf Basis ausgewählter Qualitätsmanagementmodelle/-systeme, deren zu Grunde liegenden Normen und Richtlinien sowie zu ausgewählten Qualitätsinstrumenten zur Steuerung, Bewertung und Weiterentwicklung von Managementsystemen. Sie sind in der Lage Zusammenhänge zwischen qualitativer und quantitativer Banksteuerung und deren Bezug zur institutsspezifischen Geschäftspolitik herzustellen. Sie verstehen Banksteuerung aus ganzheitlicher Sicht, wonach der Ertrag/Erfolg eines Instituts maßgeblich auch davon abhängt, wie gut die Bereiche Mitarbeiter/Innovation und Lernen, Prozesse sowie Kunden gesteuert werden.

In komprimierter und übersichtlicher Form informieren sich die Studierenden über die Aufgaben von ausgewählten Kreditinstituten und können vergleichende Betrachtungen vornehmen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden können unter veränderten Rahmenbedingungen die Entstehung von Renditen ermitteln, deren absolute und relative Höhe beurteilen und Maßnahmen zu deren Steigerung aufzeigen. Sie verstehen Gesamtbanksteuerung als dringendes Erfordernis sich den aktuellen Anforderungen des veränderten Marktes anzupassen. Sie vervollkommen und vertiefen das bankbetriebswirtschaftliche Wissen durch praxisorientierte Anwendung.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden berücksichtigen die Erkenntnisse der Gesamtbanksteuerung (aus quantitativen Ertragsgesichtspunkten sowie aus qualitativen, den Ertrag unterstützenden Gesichtspunkten heraus) im Geschäft mit den verschiedenen Kundengruppen bzw. Produktgruppen. Die Studierenden nutzen die zur Verfügung stehenden Managementsysteme für Vergleiche und wenden interne Steuerungsinstrumente an. Sie sind in der Lage, Daten für Zwecke der Banksteuerung eigenständig auszuwerten und Abweichungen zu identifizieren bzw. Ursachen zu ermitteln. Sie können die komplexen Entscheidungen im Wechselspiel zwischen Rentabilität und Liquidität sowie Wachstum und Risiko eines Kreditinstitutes einordnen. Sie setzen die zur Verfügung stehenden Controllinginstrumente gezielt zur Kalkulation und Entscheidungsfindung ein.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden beziehen neben vorrangig renditeorientierten Gesichtspunkten nachhaltige Aspekte in die Beratung von Kunden (fallbezogen) ein. Sie erkennen eventuelle Interessenskonflikte und handeln nach ethischen Grundsätzen. Die Studierenden nehmen im Planspiel Interessenskonflikte der einzelnen Bereiche einer Universalbank wahr und müssen ihre Entscheidungen abwägen. Sie sind in der Lage, die Auswirkungen ihrer Entscheidungen zu erläutern. Dadurch sind die Studierenden sensibilisiert für die Komplexität der unternehmerischen Entscheidungen eines Kreditinstitutes.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können logische Zusammenhänge der Gesamtbanksteuerung herleiten und auf einzelne Geschäfte beziehen. Sie kennen die Auswirkungen geänderter Bedingungen und zeigen diese situationsgerecht auf und können fachlich fundiert Stellung nehmen. Sie trainieren die Zusammenarbeit im Team, übernehmen selbstständig Teilaufgaben und können ihren Bereich umfassend vertreten.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	56
Planspiel (in Gruppen zu je 3-6 Studierenden)	24
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	20
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	150		Ende der 6. Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Daniel Tillich

E-Mail: daniel.tillich@ba-sachsen.de

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

aktuelle Gesetze und Rundschreiben, ggf. Skripte und Unterlagen der Lehrenden

Simulationssoftware cesim Bank einschließlich zugehöriger Unterlagen (z.B. Handbuch)

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BECKER, A., GRUBER, W., HEUTER, H. (aktuelle Ausgabe): Neue Anforderungen an das Risikomanagement in der Bankpraxis. Frankfurt/M.: Knapp

HANNEMANN, R., STEINBRECHER, I., WEIGL, T. (5. überarbeitete und erweiterte Auflage 2019): Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) Kommentar. Stuttgart: Schäffer Poeschel

ROLFES, B. (aktuelle Auflage): Gesamtbanksteuerung. Stuttgart: Schäffer-Poeschel

SCHIERENBECK, H., LISTER, M., KIRMSE, ST. (aktuelle Ausgabe): Ertragsorientiertes Bankmanagement, Band 1: Messung von Rentabilität und Risiko im Bankgeschäft. Wiesbaden: Springer Gabler

WIEDEMANN, A. HILLE, V., WIECHERT, S. (aktuelle Auflage): Integrierte Banksteuerung: Internes Controlling, externe Bilanzierung und aufsichtsrechtliche Limitierung des Zinsänderungsrisikos. Stuttgart: Schäffer Poeschel

Vertiefende Literatur

SCHIERENBECK, H., LISTER, M., KIRMSE, ST. (aktuelle Ausgabe): Ertragsorientiertes Bankmanagement, Band 2: Risikocontrolling und integrierte Rendite-/ Risikosteuerung. Wiesbaden: Springer Gabler.

PFEIFER, T. SCHMITT, R. (Hrsg.) (aktuelle Ausgabe): Masing Handbuch Qualitätsmanagement. München: Hanser.

FÜSER, K., STOKLOSSA, H. (aktuelle Ausgabe): Bankstrategie, Banksteuerung und Risikomanagement/Herausforderungen aus Basel III und CRD IV. Köln: Bank Verlag

KLAUCK, K., STEGMANN, C. (Hrsg.), (aktuelle Ausgabe): Basel III. Vom regulatorischen Rahmen zu einer risikoadäquaten Gesamtbanksteuerung. Stuttgart: Schäffer Poeschel

individuelle Literatur der jeweiligen Institute bzw. Institutsgruppen; Internetseiten der Bundesbank <https://www.bundesbank.de/> und der BaFin <https://www.bafin.de/>

Versicherungs- und Vertriebsmanagement

Der Inhalt dieses Moduls zielt auf die Vermittlung von grundlegenden Kenntnissen zum Versicherungsgeschäft und dem Erkennen der Eigenschaften verschiedener Versicherungsdienstleistungen. Aufbauend auf den Kenntnissen des Marketings erlangen die Studierenden zudem Wissen zu Gegenstand und Besonderheiten des Marketings im Bank- und Finanzdienstleistungsbereich. Die erworbenen Kenntnisse werden im Rahmen einer praxisbezogenen komplexen Aufgabenstellung im Team angewandt und vertieft.

Modulcode

3FW-VERMA-60

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Belegung gemäß Regelstudienplan

6. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Modul vertieft Module

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20; 3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-30; 3FW-DERIV-40; 3FW-PMBV-40; 3FW-CFINV-50; 3FW-PMSBW-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20; 3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-30; 3FW-DERIV-40; 3FW-PMBV-40; 3FW-CFINV-50; 3FW-PMSBW-50

Inhalte

Versicherungsmanagement

- Allgemeine Grundlagen

- Grundlagen des Versicherungsgeschäftes: Risiko - Sicherungsmaßnahmen - Bedeutung der Versicherung - Sozialversicherung - Individualversicherung (Erstversicherung, Mitversicherung, Rückversicherung)
- Rechtsformen von Versicherungsunternehmen
- Versicherungsaufsicht, Schlichtungsstellen
- Betriebswirtschaftliche Funktionen im Versicherungsunternehmen

- Personenbezogene Risiken

- Versicherbarkeit personenbezogener Risiken
- Demografische Entwicklung
- Altersvorsorge: Altersvorsorgesystem in Deutschland - gesetzliche Altersvorsorge - staatlich-geförderte Altersvorsorge - private Altersvorsorge - Produktbeispiele - Anlageformen
- Risikovorsorge: Unfallversicherung - Kranken- und Pflegeversicherung - Hinterbliebenenschutz - Schutz bei Berufs- und Erwerbsunfähigkeit

- Nicht personenbezogene Risiken

- Versicherbarkeit nicht personenbezogener Risiken im Privat- und Gewerbekundengeschäft
- Sach- und Vermögensschadenversicherung: Haftpflichtversicherung - Hausratversicherung - Wohngebäudeversicherung - Kraftfahrtversicherung - Rechtsschutzversicherung
- Gewerbliche Versicherungen: Haftpflichtversicherung - Geschäftsinhaltsversicherung - Gebäudeversicherung - Betriebsunterbrechungsversicherung - Technische Versicherungen - Transportversicherung – Kreditversicherung

Vertriebsmanagement

- Herausforderungen aktueller strategischer Determinanten für den Vertrieb: Demografie - Wirtschafts- und Gesellschaftsentwicklung - rechtliche Rahmenbedingungen
- Strategieentwicklung der Finanzdienstleister: Kunden- und Marktsegmentierung - Strategien des Marketing-Mix im Produktlebenszyklus
- Bankspezifische Marketingforschung: Begriffe - operativer und strategischer Einsatz
- Erweiterter Marketing-Mix im Dienstleistungsgeschäft: Bankspezifische Produkt- und Preispolitik - Kommunikationspolitik und Verkaufsförderung - Vertriebspolitik (Multikanalvertrieb, Personalpolitik, Prozessmanagement)
- Entwicklungsprozess und Kalkulation von Vertriebskampagnen in Banken
- Vertriebsmanagement am Praxisbeispiel: Typische Funktionsbereiche - gängige aufbauorganisatorische Modelle - häufige Schnittstellenfragen
- Problemstellungen in der Retail-Vertriebssteuerung: Vertriebsplanung - aktionsgetriebener Vertrieb vs. ganzheitlicher Betreuungsansatz - Umsatz-/Vertriebssteuerung - Anreizsysteme im Vertrieb
- Customer Relationship Management

Fallbezogene Anwendung

- Anwendung und Umsetzung der Lehrinhalte im Rahmen der Projektarbeit „Implementierung einer Finanzanlage in den Vertrieb“
- Recherche, Selektion und Strukturieren der Ergebnisse für eine adressatengerechte Präsentation

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden unterscheiden die verschiedenen Risiken, die durch eine Versicherung gedeckt werden können. Dabei vergleichen sie existierende Rechtsformen von Versicherungsunternehmen und überblicken die Aufbauorganisation dieser Unternehmen. Sie klassifizieren die Arten von Versicherungen und haben Kenntnis der gültigen gesetzlichen Grundlagen. Die Studierenden erwerben theoretische Grundlagen zu den verschiedenen Versicherungssparten. Sie unterscheiden aktuelle Handlungsfelder sowie Erkenntnisgegenstände des Marketingmanagements.

Wissensvertiefung

Auf Basis der verschiedenen Versicherungsleistungen verstehen sie es, unbekannte Versicherungsprodukte einzuordnen, Entwicklungstrends zu erkennen und kontinuierlich Weiterentwicklungen zu verfolgen. Die Studierenden können Strategisches und Operatives Marketing sowie die zugehörigen Instrumente voneinander abgrenzen. Sie begreifen Marketingforschung als wichtiges Erkenntnisinstrument und Entwicklungsgrundlage für Banken und Finanzdienstleister. Die Studierenden verstehen Marketingplanung und Marketingmanagement als Umsetzung von Geschäftspolitik, Strategie und Unternehmensplanung, sowie als dessen Motor.

Können

Instrumentale Kompetenz

Sie können Versicherungsleistungen (konkrete Produkte) von Kreditinstituten bzw. deren Partnern vergleichen. Sie können die wesentlichen Versicherungsleistungen bewerten und kundenspezifische (fallbezogene) Optimierungslösungen auf Grundlage bestehender sozialer und privater Versicherungsprodukte unterbreiten. Sie erwerben die Fähigkeit, strategisch-konzeptionelle Maßnahmen für die Vertriebsentwicklung von Banken und Finanzdienstleistern abzuleiten. Dabei verstehen die Studierenden, die absatzpolitischen Instrumente des Marketing-Mix auf die aktuellen vertrieblichen Anforderungen im Finanzdienstleistungsbereich zuzuschneiden, miteinander zu vernetzen und umzusetzen. Das projektorientierte Arbeiten und der Umgang mit Präsentationstechnik wird praxisnah erprobt, trainiert und angewandt.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden erfassen die Rolle von Versicherungsleistungen und Versicherungsunternehmen zur Absicherung diverser Risiken und können diese Risiken qualitativ und quantitativ bewerten. Sie erfassen das Vertriebsmanagement als verbindendes, integrierendes und entwickelndes Element der verschiedenen betriebswirtschaftlichen Funktions- sowie Aufgabenbereiche. Sie erleben Teamarbeit als zweckmäßige Organisationsform zur gemeinsamen Aufgabenbewältigung eines arbeitsteiligen Prozesses.

Kommunikative Kompetenz

Sie erarbeiten sich grundlegende Fähigkeiten, die sie in die Lage versetzen, mit den Kunden eine Bedarfsanalyse zu Versicherungsleistungen durchzuführen, diese zu erläutern und darauf basierende Versicherungsangebote zu erstellen. Sie nehmen wichtige Impulse für spezielle Versicherungen auf und leiten diese an Verantwortliche für das Versicherungsgeschäft weiter bzw. erarbeiten gemeinsame Lösungen. Die Studierenden können externe Einflüsse auf das Bankmarketing erläutern sowie operative Vertriebsmaßnahmen entwickeln und interpretieren. Sie können die Aufgaben von Vertriebsmanagement-Organisationseinheiten erklären und Schnittstellen zu anderen betrieblichen Organisationseinheiten aufzeigen. Die Arbeit, in von den Studierenden nicht beeinflussbar zusammengesetzten Kleingruppen, fördert das Miteinander und schult das eigene Verhalten in vernetzten Teams.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	80
Projekt „Implementierung einer Finanzanlage in den Vertrieb“ (in Gruppen zu je 3-5 Studierenden)	20
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	30
Arbeitsaufwand gesamt	180

Voraussetzungen für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistungen (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende der 6. Theoriephase	70%
Präsentation	15-20 min pro Studierende*r		studienbegleitend	30%

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Bereitgestelltes Informationsmaterial zu Finanzinstrumenten zur Bearbeitung der Projektarbeit

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

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

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

BRUHN, M. (aktuelle Ausgabe): Marketing. Grundlagen für Studium und Praxis Wiesbaden: Gabler Verlag.

MEFFERT, H. / BRUHN, M. (aktuelle Ausgabe): Dienstleistungsmarketing. Grundlagen, Konzepte, Methoden. Mit Fallstudien. Wiesbaden: Gabler,

HOMBURG, C. / KROHMER, H. (aktuelle Ausgabe): Marketingmanagement. Wiesbaden: Gabler.

Vertiefende Literatur

O.V. (aktuelle Ausgabe): Unsere Sozialversicherung, Berlin: Deutsche Rentenversicherung.

o.V. (aktuelle Ausgabe): Jahrbuch - Die Deutsche Versicherungswirtschaft. Berlin: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV).

SCHULENBURG, J.-M. GRAF VON DER, LOHSE, U. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsökonomik – Ein Leitfaden für Studium und Praxis. Karlsruhe: Verlag für Versicherungswirtschaft.

www.bafin.de, BaFin, Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht

www.gdv.de, GDV, Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.

BACKHAUS, K. / SCHNEIDER, H. (aktuelle Ausgabe): Strategisches Marketing. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

BEREKOVEN, L. / ECKERT, W. / ELLENRIEDER, P. (aktuelle Ausgabe): Marktforschung. Methodische Grundlagen und praktische Anwendung. Wiesbaden: Gabler.

FRETER, H., DILLER, H., KÖHLER, R. (aktuelle Ausgabe): Markt- und Kundensegmentierung. Kundenorientierte Markterfassung und –bearbeitung. Stuttgart: Verlag W. Kohlhammer.

MANAGER MAGAZIN (Hrsg.): Harvard Business Manager. Hamburg: manager magazin Verlagsgesellschaft

MARKETING. Zeitschrift für Forschung und Praxis. München: Verlag Vahlen.

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 Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

1. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement
Modul ist Basismodul für

3FW-PMVU-10; 3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-VPKAV-30; 3FW-PMPAV-30; 3FW-VGKSV-40; 3FW-VADVE-40; 3FW-PMPGK-40; 3FW-VRSVM-50; 3FW-VFALM-50; 3FW-PMSPE-50; 3FW-VROVM-60; 3FW-VSCHA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

keine

Inhalte

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

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

Qualifikationsziele

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 Lehrenden ihre Position darzustellen, fachspezifische Details zu diskutieren und ihre Ergebnisse zu begründen.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	100
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	70
Arbeitsaufwand gesamt	180

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte:

Bürgerliches Gesetzbuch (BGB), München, dtv Verlag, aktuelle Ausgabe

Handelsgesetzbuch (HGB), München, dtv 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

3FW-VPKSV-20

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

2. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement
Modul vertieft Module
3FW-WIMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-VGLVM-10;
3FW-PMVU-10
Modul ist Basismodul für
3FW-PMPKK-20; 3FW-VPKAV-30; 3FW-PMPAV-30; 3FW-VGKSV-40; 3FW-PMPGK-40; 3FW-VRSVM-50; 3FW-VFALM-50; 3FW-PMSPE-50; 3FW-VROVM-60; 3FW-VSCHA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-WIMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10

Inhalte

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

Sonderrisiken (entsprechend der aktuellen wirtschaftlichen, ökonomischen und gesellschaftlichen Entwicklung)

Qualifikationsziele

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 Lehrenden stichhaltig begründen und argumentativ verteidigen. Sie entwickeln Versicherungslösungen für Musterfamilien, erarbeiten Verkaufsargumente und Produktvergleichsvorschläge.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	80
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis	60
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Dr. Reinhard Münch

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Unternehmenssoftware, Skripte der Lehrenden

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte:

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

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

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

MARTIN, A. (aktuelle Ausgabe): Sachversicherungsrecht. München: dtv Verlag.

PALANDT, O. (aktuelle Ausgabe): Bürgerliches Gesetzbuch (BGB). München: dtv Verlag.

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

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

Bücher:

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

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

HOLTHAUSEN, H. et al. (aktuelle Ausgabe): Bedingungsmerk - 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: dtv 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

Persönliche Alters-, Risiko- und Gesundheitsvorsorge

Die Studierenden erhalten einen Überblick über die Produktwelt im Bereich der Persönlichen Alters-, Risiko- und Gesundheitsvorsorge des Privatkundengeschäftes. Ausgehend vom Aufbau und der Bedeutung des Deutschen Alterssicherungssystems sowie zukünftiger Einflussfaktoren und Entwicklungen, werden Produktlösungen vorgestellt. Im Bereich der Persönlichen Risikoversorge werden die Produkte der Unfall- und Berufsunfähigkeitsversicherung und im Bereich der Persönlichen Gesundheitsvorsorge die Produkte der privaten Kranken- und Pflegeversicherung unter Risikogesichtspunkten, Leistungsmerkmalen und steuerlichen Besonderheiten vorgestellt.

Modulcode

3FW-VPKAV-30

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft,
 Studienrichtung Versicherungsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

3. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
 Studienrichtung Versicherungsmanagement
 Modul vertieft Module
 3FW-WIMA-10; 3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10;
 3FW-BILA-20; 3FW-STAWA-20; 3FW-VPKSV-20;
 3FW-PMPKK-20
 Modul ist Basismodul für
 3FW-PMPAV-30; 3FW-VGKSV-40; 3FW-PMPGK-40;
 3FW-VRSVM-50; 3FW-VFALM-50; 3FW-PMSPE-50;
 3FW-VROVM-60; 3FW-VSCHA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-WIMA-10; 3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-BILA-20;
 3FW-STAWA-20; 3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20

Inhalte

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
- Lebensversicherungsmathematik: Grundlagen der Kalkulation von Prämien
- Altersvorsorgeversicherungsarten in der Lebensversicherung
- Besteuerung von Beiträgen und Leistungen kapitalbildender Lebensversicherungen und privater Rentenversicherungen
- Schädliche Verwendung von Altersvorsorgevermögen
- Internationale Alterssicherungssysteme und Alterssicherungsprodukte
- Solvency II

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 Risikoversorge

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

Private Gesundheitsvorsorge

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

Qualifikationsziele

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 Risikoversorge-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 Risikoversorge. 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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	90
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

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): Bausparkassengesetz und Bausparkassenverordnung. 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.)

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 Gewerbetätigengeschäftes. Anhand von Praxisbeispielen werden die erworbenen Kenntnisse vertieft.

Modulcode

3FW-VGKSV-40

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

4. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Modul vertieft Module

3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-WIRE-30; 3FW-INFI-30; 3FW-VPKAV-30; 3FW-PMPAV-30

Modul ist Basismodul für

3FW-PMPGK-40; 3FW-VRSVM-50; 3FW-VFALM-50; 3FW-PMSPE-50; 3FW-VROVM-60; 3FW-VSCHA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-WIRE-30; 3FW-INFI-30; 3FW-VPKAV-30; 3FW-PMPAV-30

Inhalte

Gewerbliche Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung

- Gewerbliche Kraftfahrzeugversicherung
- Geschäftsversicherung mit den Schwerpunkten Inhaltsversicherung und Gebäudeversicherung (inkl. Versicherungsformen, marktübliche Deckungskonzepte, Entschädigungsberechnung)
- Betriebsunterbrechungsversicherung (inkl. Arten der Betriebsunterbrechungsversicherung, Entschädigungsberechnung)
- Technische Versicherung und Transportversicherung
- Gewerbliche Haftpflichtversicherung
- jeweils mit Kalkulation und Vertragsgestaltung mit branchenspezifischen Besonderheiten
- Sonderrisiken

Betriebliche Altersversorgung

- sozialpolitische, volkswirtschaftliche, personalpolitische und ökonomische Bedeutung
- Arbeitsrechtliche Rahmenbedingungen (allgemein und Betriebsrentengesetz)
- Steuer- und Sozialversicherungsrechtliche Rahmenbedingungen
- Durchführungswege (u. a. Pensionszusage – Unterstützungskasse – Pensionsfonds)
- Betriebswirtschaft der betrieblichen Altersversorgung: personalpolitische Ziele – Bilanzierung – Einfluss auf den Jahresabschluss und Cash Flow – Pensionsrückstellungen und Rating – Vorteilhaftigkeitsbetrachtungen
- besondere Personengruppen: Gesellschafter-Geschäftsführer – mitarbeitende Familienangehörige – Arbeitnehmer im öffentlichen Dienst

Qualifikationsziele

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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	90
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Dr. Reinhard Münch

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden, Internet, Übungen, Fallstudien, Gruppenarbeiten

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

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 - FBU - Technische Versicherungen. Produktorientierte Qualifikationen (Gebundene Ausgabe). Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

BUTTLER, 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.

SCHILDMMANN, 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

Strategisches Risiko- und 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.

Modulcode

3FW-VRSVM-50

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

5. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Modul vertieft Module

3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-STAWA-20;
3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-VPKAV-30;
3FW-PMPAV-30; 3FW-WIPOL-40; 3FW-VPGKSV-40;
3FW-PMPGK-40

Modul ist Basismodul für

3FW-PMSPE-50; 3FW-VROVM-60; 3FW-VSCHA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-STAWA-20; 3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-VPKAV-30;
3FW-PMPAV-30; 3FW-WIPOL-40; 3FW-VPGKSV-40; 3FW-PMPGK-40

Inhalte

Unternehmensstrategie

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

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

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

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

Qualifikationsziele

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.

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.

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.

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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	80
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	20
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	150		Ende der 5. Theoriephase	100%

Modulverantwortlicher

Dr. Hans-Joachim Spindler

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

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

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

Finanzanlagenmanagement

Ziel ist das Aneignen von Kenntnissen zu essentiellen Assetklassen mit ihren Ausstattungsmerkmalen, Risiken und Renditen einschließlich der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen für Finanzanlagen. Die damit im Zusammenhang stehenden Beratungsleistungen als Finanzanlagenvermittler und der Berufspflichten sind ein weiterer Schwerpunkt.

Modulcode

3FW-VFALM-50

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

5. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Modul vertieft Module

3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-STAWA-20;
3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-VPKAV-30;
3FW-PMPAV-30; 3FW-VGKSV-40; 3FW-PMPGK-40

Modul ist Basismodul für

3FW-PMSPE-50; 3FW-VROVM-60; 3FW-VSCHA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-STAWA-20; 3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-VPKAV-30; 3FW-PMPAV-30; 3FW-VGKSV-40; 3FW-PMPGK-40

Inhalte

Produkte und Leistungen im Anlagegeschäft

- Arten von Wertpapieren: Anleihen - Aktien - Investmentfonds
- 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 Finanzanlagenvermittler, rechtliche Grundlagen (GewO, FinVermV), Vermittlerregister

Erträge aus Kapitalanlagen und deren Besteuerung

- rechtliche Rahmenbedingungen (z.B. EStG, InvStG)
- Laufende Erträge (wie Zinsen, Dividenden, Vorabpauschale) und Veräußerungsgewinn
- Freistellungsmöglichkeiten – Berechnungen

Qualifikationsziele

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. Die Studierenden können die Berufspflichten eines Finanzanlagenvermittlers und Honorar-Finanzanlagenberaters unterscheiden.

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. Die Studierenden sind in der Lage Neuerungen in der Finanzanlagevermittlung einzuordnen.

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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	60
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	40
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	50
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Christine Schmidt

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BUNDESVERBAND DEUTSCHER BANKEN /DSGV/BVR (aktuelle Ausgabe): Basisinformationen über Wertpapiere und weitere Kapitalanlagen. Köln: Bank Verlag GmbH.

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.

Vertiefende Literatur

BEIKE, R., SCHLÜTZ, J. (aktuelle Ausgabe): Finanznachrichten lesen - verstehen – nutzen. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

DEUTSCHE BÖRSE AG: Produkte/Services, laufende Aktualisierungen <https://deutsche-boerse.com/dbg-de/produkte-services/ps-indizes-analytics/ps-dax-indizes>

DOMBROWSKI, A. (aktuelle Ausgabe): Schnellkurs Investmentfonds: Praktischer Leitfaden für Privatanleger, Regensburg: Walhalla Verlag.

RHODIUS, O., LOFING, J.: (aktuelle Ausgabe): Kapitalertragssteuer und Abgeltungssteuer verstehen. Wiesbaden: Springer Gabler Verlag.

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.

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-VROVM-60

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft,
 Studienrichtung Versicherungsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

6. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
 Studienrichtung Versicherungsmanagement
 Modul vertieft Module

3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-STAWA-20;
 3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-VPKAV-30;
 3FW-PMPAV-30; 3FW-WIPOL-40; 3FW-KOCON-40;
 3FW-VGKSV-40; 3FW-PMPGK-40; 3FW-VRSVM-50;
 3FW-PMSPE-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-STAWA-20; 3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-VPKAV-30;
 3FW-PMPAV-30; 3FW-WIPOL-40; 3FW-KOCON-40; 3FW-VGKSV-40; 3FW-PMPGK-40; 3FW-VRSVM-50;
 3FW-PMSPE-50

Inhalte

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: interne Faktoren – externe Faktoren
- Vertriebssteuerung: qualitative und quantitative Steuergrößen – Informations- und Kommunikationspolitik – Vergütungssysteme als Steuerungsinstrument des Vertriebs
- Vertriebscontrolling: strategische und operative Kennzahlen - wertorientierte Vertriebssteuerung - Controlling von Vertriebsprozessen - Berichtswesen im Vertrieb – Ansätze zur Optimierung

Agenturmanagement

- Unternehmensziele - strategische und operative Planung - Entscheidungsprozesse
- Agenturentwicklung: durch regionales Marketing - durch personelles Wachstum
- Interne Organisation: Aufbau - Ablauf
- Aspekte der Sicherheit: rechtliche - steuerliche - sozialversicherungsrechtliche
- Planung des Geschäftsjahres: Ertrags- und Kostenplanung - Kapitalbedarfsplanung - Organisation von Arbeitsabläufen für verkaufsorientierte und verwaltungsorientierte Prozesse–
- Management der Kundenbeziehung: Kundenzufriedenheit - Kundenbindung - CRM

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.

Qualifikationsziele

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

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. Im Planspiel erleben die Studierenden die grundsätzliche Problematik der Zielkonflikte, die aus den unterschiedlichen Ansprüchen gegenüber dem Versicherungsbetrieb resultieren.

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. 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

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

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. Die Studierenden können den Transfer von der Theorie in die eigene unternehmerische Praxis vollziehen.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	70
Planspiel (in Gruppen von 10-15 Studierenden)	30
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	50
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	30
Arbeitsaufwand gesamt	180

Voraussetzungen für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistungen (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Klausurarbeit	120		Ende des 6. Theoriesemesters	70%
Präsentation	15-20 pro Studierende*r		Ende des 6. Theoriesemesters	30%

Modulverantwortliche

Dr. Edda-Heike Petri

Unterrichtssprache

Deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Simulationssoftware TOPSIM-Insurance, Laptop pro Projektgruppe

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

Skripte der Lehrenden

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

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

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

Weitere fachthemenbezogene Literatur und aktuelle Gesetzestexte

aktuelle Geschäftsberichte Banken und Versicherungen

Aktives 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. Ziel des Moduls ist die Vermittlung der Positionierung des Schadenmanagements im Spannungsfeld von Kundenzufriedenheit, Schadenaufwand und Schadenbearbeitungskosten.

Modulcode

3FW-VSCHA-60

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

6. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

4

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement,
Modul vertieft Module
3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-VPKSV-20;
3FW-PMPKK-20; 3FW-VPKAV-30; 3FW-PMPAV-30;
3FW-VGKSV-40; 3FW-PMPGK-40;
3FW-VRSVM-50; 3FW-PMSPE-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-VPKAV-30; 3FW-PMPAV-30; 3FW-VGKSV-40; 3FW-PMPGK-40; 3FW-VRSVM-50; 3FW-PMSPE-50

Inhalte

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, Intelligente Strukturen - Netzwerke
- Innovation: Systemintelligenz: Schadenprävention – frühzeitige Erkennung und Vermeidung möglicher Schadenrisiken – effektive Gestaltung von Sofortmaßnahmen bei Schadeneingang und Schadenbehebung – Verhinderung von Versicherungsbetrug

Schadenmanagement im Nicht-Leben-Geschäft

- 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: Ursachenanalyse, Abstimmung der Reparatur- und Einzelmaßnahmen, Organisation und Begleitung der Schadenbehebung und –minderung, Kostenerfassung und Dokumentation, Projektanalyse

Qualifikationsziele

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

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

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

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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	60
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	40
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	20
Arbeitsaufwand gesamt	120

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

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

Modulverantwortlicher

Dr. Hans-Joachim Spindler

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Aktuelle Unterlagen der Unternehmen

Skripte der Lehrenden

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

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.

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

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 Lehrenden

Vertiefende Literatur

DICKMANN, R. A. (aktuelle Ausgabe): Aktives Schadensmanagement: Konkretisierung von Schadensminderungsobliegenheiten des Geschädigten durch den Kfz-Haftpflichtversicherer. Books on Demand

weiterführende aktuelle Veröffentlichungen zum Thema

Wahlpflichtmodule im Studiengang Finanzwirtschaft

Projektfinanzierung

Basierend auf den Kenntnissen zur Finanzierung, insbesondere zum Kreditgeschäft, zur Beteiligungsfinanzierung, den Kapitalmarktprodukten und der Kommunalfinanzierung erfolgt die Anwendung und Vertiefung der gewonnenen Erkenntnisse anhand der Strukturierung und Umsetzung einer Projektfinanzierung eines privaten oder öffentlichen Infrastrukturvorhabens.

Modulcode

3FW-WPPF-50

Modultyp

Wahlpflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

5. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

3FW-BWLMA-10; 3FW-BILA-20; 3FW-INFI-30

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10; 3FW-BILA-20; 3FW-INFI-30

Inhalte

Projektfinanzierung

- Begriffsbestimmung und Grundlagen von Projektfinanzierungen (u.a. aktuelle Anwendungsgebiete, typische Beteiligte und Ablauf); Abgrenzungen zur traditionellen Unternehmensfinanzierung
- Risikomanagement bei Projektfinanzierungen aus Sicht der Kapitalgeber
- klassische und alternative Finanzierungsinstrumente für Projekte und Dokumentation der Projektfinanzierung
- Aufbau und Handhabung eines tabellenkalkulationsbasierten Cashflow-Modells
- Beurteilung des Projektes aus Sicht der finanzierenden Bank (Risikoanalysemöglichkeiten)
- Strukturierung einer Projektfinanzierung unter Berücksichtigung aufsichtsrechtlicher, risikoseitiger und vertrieblicher Aspekte anhand eines Praxisfalles

Qualifikationsziele

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 mitberücksichtigt. Anhand eines komplexen Cashflow-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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung	20
Seminar	10
Projekt (in Kleingruppen 3-5 Studierende)	10
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	40
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	70
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Seminararbeit		10-12 pro Studierende*r	studienbegleitend im 5. Semesters	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Sven Loßagk

E-Mail: sven.lossagk@ba-sachsen.de

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden, Aufgabenstellung incl. Rahmenbedingungen zur Seminararbeit

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BÖTTCHER, J. (2009): Finanzierung von Erneuerbaren Energien Vorhaben, Oldenbourg, München.

BÖTTCHER, J./ BLATTNER, P. (2013): Projektfinanzierung - Risikomanagement und Finanzierung, 3., überarbeitete Auflage, Oldenbourg, München.

BÖTTCHER, J./ WIEBUSCH, A. (2017): Krise und Sanierung von Projektfinanzierungen, De Gruyter Oldenbourg, Wiesbaden.

WOLF, B./ HILL, M./ PFAUE, M. (2011): Strukturierte Finanzierungen: Grundlagen des Corporate Finance, Technik der Projekt- und Buy-out-Finanzierung, Asset-Backed-Strukturen, 2., überarbeitete und erweiterte Auflage, Schäffer-Poeschel, Stuttgart.

Vertiefende Literatur

ENDERS, C. (2018): Strukturierte Finanzierungen: Von ABS und Leveraged Buyouts bis zur Projektfinanzierung, Kohlhammer, Stuttgart.

FINNERTY, J. D. (2013): Project Financing: Asset-Based Financial Engineering, 3. Auflage, Wiley, Hoboken.

GUSERL, R./ PERNSTEINER, H. (2015): Finanzmanagement: Grundlagen – Konzepte – Umsetzung, 2. Auflage, Springer Gabler, Wiesbaden.

PFARL, I./ MOSER, R. (2017): Projektfinanzierung als erfolgreiche Finanzierungsform im internationalen Geschäft - Fallstudien im Bereich Erneuerbare Energien, Springer Gabler, Wiesbaden.

WEBER, M/ ALFEN, H.W (2009): Infrastrukturinvestitionen - Projektfinanzierung und PPP, 2. aktualisierte Auflage, Bank-Verlag, Köln.

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-WPBM-50

Modultyp

Wahlpflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

5. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

3FW-BÜRE-10; 3FW-WIRE-20

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BÜRE-10; 3FW-WIRE-20

Inhalte

Management von Betrugsrisiken in Versicherungsunternehmen

- Rechtliche Grundlagen
- Tragweite und soziale Wahrnehmung des Versicherungsbetrugs
- Tätertypen 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

Qualifikationsziele

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 Lehrenden in die Lösung der Fallstudien ein.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	20
Projekt (in Kleingruppen zu je 3-5 Studierenden)	20
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	40
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	70
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Seminararbeit		10-12 pro Studierende*r	studienbegleitend im 5. Semesters	100%

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

KÖNEKE, V., MÜLLER-PETERS, H., FECHTENAUER, D. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsbruch 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): Versicherungsbruch in der Kfz-Versicherung: Formen, Folgen, Konsequenzen. Verlag Versicherungswirtschaft.

TÜNGELER, O., HONOLD, T. (aktuelle Ausgabe): Versicherungsbruch 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): Versicherungsbruch als ökonomisches Problem. Verlag Versicherungswirtschaft.

Agile Arbeitsmethoden

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 agiler Arbeitsmethoden mit dem Fokus auf 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

3FW-WPAM-50

Modultyp

Wahlpflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

5. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

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

Inhalte

Agile Arbeitsmethoden

- Anwendung agile Arbeitsmethoden vs. klassische Arbeitsmethoden
- Übersicht agile Arbeitsmethoden: Design Thinking, Lean Start Up, Business Model Canvas, Kanban, Barcamp
- Auswirkungen auf Teamarbeit und Ansätze für erfolgreiche Projekt- und Teamarbeit

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

Projekt

- Die Studierenden setzen sich mit den agilen Arbeitsmethoden auseinander und identifizieren Einsatzfelder im Dienstleistungsangebot ihres Unternehmens. Sie setzen die agilen Arbeitsmethoden zielgerichtet in einem Projekt ein und beschreiben den Ablauf im Rahmen einer Seminararbeit.

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden lernen die wesentlichen Unterschiede agiler im Vergleich zu klassischen Arbeitsmethoden kennen. 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 Lehrenden unterstützt. Im Prozess werden soweit angezeigt geeignet digitale Tools eingesetzt.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden werden in die Lage versetzt, agile Arbeitsmethoden bedarfsgerecht einzusetzen. 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. Die Studierenden werden befähigt, die geeigneten Methoden und Übungen für eine erfolgreiche Projektarbeit einzusetzen.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	20
Projekt	20
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	40
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	70
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Studienarbeit		10-12 pro Studierende*r	studienbegleitend im 5. Semester	100%

Modulverantwortlicher

Mario Gärtner, MBA

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

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.

GLITZA, C., HAMBURGER, R. METZGER, M. (aktuelle Ausgabe): Hands on Design Thinking, Verlag Franz Vahlen, München

Vertiefende Literatur

Materialien und Skripte werden durch die Lehrenden zur Verfügung gestellt.

Qualitätsmanagement von Dienstleistungen

Ein wichtiger Faktor für den Erfolg eines Unternehmens ist die Qualität seiner Produkte und Prozesse. Damit kommt einem erfolgreichen, effektiven Qualitätsmanagement große Bedeutung zu. Kenntnisse aus diesem Bereich gelten daher als Schlüsselqualifikationen. Im Rahmen dieses Moduls wird grundlegendes Wissen über Konzepte und Methoden des Qualitätsmanagements von Dienstleistungen und deren Anwendung vermittelt.

Modulcode

3FW-WPQM-50

Modultyp

Wahlpflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

5. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

3FW-BWLMA-10; 3FW-ORPER-40

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10, 3FW-ORPER-40

Inhalte

Qualitätsmanagement von Dienstleistungen

- Qualitätsmanagement: Philosophie - geschichtliche Entwicklung - Relevanz - Grundkonzepte
- Qualitätsmanagement als Managementsystem: Total Quality Management (TQM) – Qualitätsdimensionen (Ergebnisse, Prozesse, Strukturen)
- Dienstleistungen: Begriff – Besonderheiten – Dienstleistungsqualität
- Analyse der Dienstleistungsqualität: Modelle der Dienstleistungsqualität - Methoden zur Messung der Dienstleistungsqualität
- Ausgewählte Strategien des Qualitätsmanagements für Dienstleistungen
- Operative Gestaltung der Qualität von Dienstleistungen
- Umsetzung des Qualitätsmanagements von Dienstleistungen: Qualitätsauszeichnungen - Zertifizierungen
- Controlling des Qualitätsmanagements von Dienstleistungen: Prozesse – Effektivität – Effizienz

Projekt

- Die Studierenden identifizieren Kernprozesse zum Dienstleistungsangebot ihres Unternehmens, analysieren einen ausgewählten Prozess, beschreiben und bewerten diesen im Rahmen einer Seminararbeit.

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreitung

Die Studierenden verstehen die Bedeutung von Qualität und kennen ausgewählte Qualitätsmanagementsysteme. Sie kennen verschiedene Modelle des Qualitätsmanagements in Dienstleistungsunternehmen sowie Instrumente der Qualitätsgestaltung und -steuerung.

Wissensvertiefung

Die Studierenden sind in Lage, für eine Problemstellung geeignete Qualitätsstrategien und -instrumente auszuwählen und umzusetzen. Sie erkennen, wie die 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 zu seiner 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 die Qualität der angebotenen Dienstleistungen als Schlüsselfaktor für den 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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar / Übung	20
Projekt	20
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	40
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	70
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Seminararbeit		10-12 pro Studierende*r	studienbegleitend im 5. Semesters	100%

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Teresa Dierkes

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

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. Wiesbaden

Vertiefende Literatur

BRÜGEMANN, H. / BREMER, P. (aktuelle Ausgabe): Grundlagen Qualitätsmanagement. Von den Werkzeugen über Methoden zum TQM. Springer Gabler Verlag. Wiesbaden.

SCHMITT; R. / PFEIFER, T. (aktuelle Ausgabe): Qualitätsmanagement - Strategien, Methoden, Techniken. Carl Hanser Verlag. München.

PFEIFER, T. / SCHMITT, R. (HRSG.), (aktuelle Ausgabe): Masing Handbuch Qualitätsmanagement. Carl Hanser Verlag. München

Zukunftswerkstatt „Digitale Transformation“

Wir erarbeiten und diskutieren Möglichkeiten, Folgen und Voraussetzungen technologieinduzierten Wandels auf wissenschaftlich-technischer, politisch-rechtlicher und moralisch-ethischer Ebene und suchen nach Antworten auf die Frage, was ebendiese für Mitarbeiter, Unternehmen und Gesellschaft bedeuten.

Modulcode

3FW-WPZDT-60

Modultyp

Wahlpflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

6. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

studiengangübergreifend

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-INFMG-30

Inhalte

Wissenschaftlich technische Ebene

- Big Data
- Blockchain
- 3D
- Internet der Dinge
- Künstliche Intelligenz
- Cloudlösungen

Wertschöpfung

- Industrie 4.0
- Arbeit 4.0
- Geschäftsmodelle
- Ausgewählte funktionsbereichs- und tätigkeitsspezifische Entwicklungen

Politisch rechtliche Ebene

- Politische Förderung
- Wettbewerb der Nationen
- Rechtliche Rahmenbedingungen

Moralisch ethische Ebene

- Demographischer Wandel
- Anspruch an die Berufsbilder
- Auswirkungen der Technologien auf die Gesellschaft
- Zwischenmenschliche Beziehungen im digitalen Wandel

Der Ablauf des Moduls ist in drei Teile untergliedert. Nach der Einführung in Vorlesungs- und Übungsform erfolgt eine Aufbereitung der Themenstellungen in Seminarform und wird durch theaterpädagogische Instrumente im Rahmen einer Projektarbeit abgeschlossen.

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erarbeiten sich unter theaterpädagogischer Anleitung ein breites und integriertes Wissen um die wissenschaftlichen Grundlagen der digitalen Transformation. Die inhaltliche Vorbereitung darauf erfolgt seminaristisch. Die Studierenden erarbeiten im Nachgang selbstreflexiv einen Bewertungsrahmen für eigenes Denken und Handeln und wenden diesen experimentell an.

Wissensvertiefung

Die Technologien des digitalen Wandels werden hinsichtlich Struktur und Dynamik analysiert. Die Wirkungszusammenhänge zwischen den Technologien und deren Auswirkungen auf rechtlich- politische und ethisch-moralische Dimensionen werden deutlich. Für Fragen von richtig und falsch auf individueller, unternehmerischer und gesellschaftlicher Ebene erarbeiten sich die Studenten ein Lernportfolio.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können langfristige Trends von kurzfristigen Hypes unterscheiden. Sie verfügen über ein Instrumentarium, um die Auswirkungen der digitalen Transformation auf ihr Unternehmen und die Gesellschaft bewerten zu können. Sie sind in der Lage, wettbewerbsrelevante Technologien für ein Unternehmen auszuwählen und damit strategische Entscheidungen vorzubereiten.

Systemische Kompetenz

Aktuelle Entwicklungen in Wirtschaft und Gesellschaft können analysiert und beurteilt werden. Neue Technologien sind im Überblick bekannt und die Zusammenhänge deutlich. Die Studierenden können objektiv und multiperspektivisch neue Technologien bewerten.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden erwerben die Fähigkeit, Trends der Digitalisierung strukturiert darzustellen und die Wirkungszusammenhänge in Wirtschaft und Gesellschaft klar zu erläutern. Sie werden befähigt, ausgewählte Schlagworte technologisch zu beschreiben und bei Auftauchen neuer digitaler Trends dies auf ihre Struktur und Dynamik hin zu analysieren.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung	16
Seminar	20
Projekt in Kleingruppen (3-5 Studierende)	40
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	74
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Seminararbeit		10-12 pro Studierende*r	studienbegleitend im 6. Semester	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Steffen Greiffenberg

E-Mail: steffen.greiffenberg@ba-sachsen.de

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

COMTE-SPONVILLE, A.: Kann Kapitalismus moralisch sein? Diogenes, 2001.

OSWALD, G.; KRCCMAR, H. (Hrsg.): Digitale Transformation – Fallbeispiele und Branchenanalysen. Springer Gabler, 2018.

WOLAN, M.: Digitale Innovation: Schneller. Wirtschaftlicher. Nachhaltiger. 3. Auflage, BusinessVillage, 2018.

Vertiefende Literatur

Fachliteratur nach Hinweisen in der Veranstaltung und Themenstellung in eigener Recherche

Empirische Methoden

Am Beispiel einer finanz-, betriebs- oder volkswirtschaftlichen Fragestellung erwerben die Studierenden vertiefte Kenntnisse zum empirischen Arbeiten. Zentraler Aspekt ist der Umgang mit einer umfangreichen Datenmenge von der Datenbeschaffung über die Datenaufbereitung bis zur Auswertung und Interpretation der Daten.

Modulcode

3FW-WPEM-60

Modultyp

Wahlpflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

6. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

3FW-WIMA-10;
 3FW-INTMA-50

3FW-STAWA-20;

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-WIMA-10; 3FW-STAWA-20; 3FW-INTMA-50

Inhalte

Empirische Methoden

- Anwendung des Projektmanagements als Mittel zur Aufgabenplanung und Dokumentation der Lernergebnisse
- Strategien zur Recherche und Aufbereitung von Fachliteratur zur Aufgabenstellung
- Datenmanagement und Datenanalyse
- Strategien zur Beschaffung von Sekundärdaten (z. B. aus amtlicher Statistik)
- Datenaufbereitung (z. B. Verknüpfung von Daten aus unterschiedlichen Tabellen)
- Sicherstellung der Datenqualität, Plausibilitätschecks
- Datenanalyse mit Tabellenkalkulationsprogrammen
 - Grafische Darstellung von Daten
 - Behandlung von Ausreißern
 - Korrelations- und Regressionsuntersuchung
- Überblick über Regressionsmethoden abseits der linearen Einfachregression
- Präsentationen in Wissenschaftsbetrieb

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verbreitern ihren Wissensstand zu empirischen Arbeiten und quantitativen Analysen über das in den Modulen WIMA und STAWA Erlernte hinaus. In Abhängigkeit von Fragestellung und Datenlage sind sie in der Lage, geeignete statistische Methoden zur Datenanalyse auszuwählen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden kennen die Arbeitsschritte zur Beschaffung, Aufbereitung und Analyse von Daten. Sie vertiefen am praktischen Beispiel ihre Kenntnisse zu Funktionen von Tabellenkalkulationsprogrammen und Herausforderungen des Projektmanagements.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden nutzen Methoden des Projektmanagements, um ihren Arbeitsauftrag zu planen und zu reflektieren. Sie sind fähig, komplexe Datensätze mittels gängiger Tabellenkalkulationsprogramme darzustellen und empirisch auf Zusammenhänge zu untersuchen. Dazu sind sie in der Lage, statistische Methoden anzuwenden und deren Ergebnisse zu interpretieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, sich den Forschungsstand auf einem beschränkten Themengebiet zu erschließen, Informationen zu selektieren und mittels empirischer Methoden neue Erkenntnisse zu gewinnen. Sie reflektieren dabei ihre eigenen Lernprodukte, insbesondere im Vergleich mit den Ergebnissen der anderen Arbeitsgruppen. Durch termingerechte Erfüllung selbst gewählter Aufgaben übernehmen die Studierenden Verantwortung für den Erfolg der anderen Teammitglieder und der Veranstaltung.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, ihre Arbeitsergebnisse und komplexe Sachverhalte sowohl mündlich als auch schriftlich anschaulich zu präsentieren. Sie nutzen dazu geeignete Visualisierungen. Die Studierenden sind in der Lage, sich unter Einhaltung der Feedbackregeln Rückmeldung zu Arbeitsergebnissen und Zusammenarbeit zu geben. Sie schätzen die Zusammenarbeit im Team und den wissenschaftlichen Diskurs. Sie beziehen die Rückmeldungen der anderen in ihre eigene Arbeit ein.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	20
Projekt	20
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	110
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Präsentation	15-20 pro Studierende*r		studienbegleitend im 6. Semesters	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Dr. Daniel Tillich

E-Mail: daniel.tillich@ba-sachsen.de

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Skripte der Lehrenden, Aufgabenstellung inkl. Rahmenbedingungen zu Projektarbeit und Präsentation

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

DÖRING; BORTZ (aktuelle Auflage): Forschungsmethoden und Evaluation in den Sozial- und Humanwissenschaften. Springer.

FAHRMEIR; KNEIB; LANG (aktuelle Auflage): Regression. Modelle, Methoden, Anwendungen. Springer.

Vertiefende Literatur

Literatur zur Aufgabenstellung wird während des Kurses recherchiert.

PORST (aktuelle Auflage): Fragebogen. Ein Arbeitsbuch. Springer VS.

MOSLER; SCHMID (aktuelle Auflage): Beschreibende Statistik und Wirtschaftsstatistik. Springer.

MOSLER; SCHMID (aktuelle Auflage): Wahrscheinlichkeitsrechnung und schließende Statistik. Springer.

Business Planning / Business Case Management

Das Ziel des Moduls ist, nach Vermittlung weiterführender betriebswirtschaftlicher Grundlagen und Kenntnisse zum Anfertigen von Businessplänen, einen Businessplan anhand eines konkreten Fallbeispiels in Teams umzusetzen. Ergebnisse werden in Teams in Form einer Präsentation zusammengefasst. Zusätzlich erhalten die Teams durch die betreuenden Lehrenden detailliertes Feedback zu ihren Projekten.

Modulcode

3FW-WPBP-60

Modultyp

Wahlpflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

6. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

3FW-BWLMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-BILA-20;
3FW-WIRE-30; 3FW-INFI-30; 3FW-INFMG-30;
3FW-ORPER-40; 3FW-KOCON-40; 3FW-INTMA-50

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-BILA-20; 3FW-WIRE-30; 3FW-INFI-30; 3FW-INFMG-30; 3FW-ORPER-40; 3FW-KOCON-40; 3FW-INTMA-50

Inhalte

Betriebswirtschaftliche Grundlagen des Business Planning

- Konstitutive Entscheidungen: Rechtsformwahl - Standortwahl - Formen der Zusammenarbeit
- Unternehmensführung: Prozess - Funktionen - Aufgaben
- Personalführung und Organisation
- Betriebliche Leistungserstellung: Beschaffung /Materialwirtschaft - Produktion - Absatz
- Finanzierung: Ermittlung des Kapitalbedarfs, Finanzplanung, Liquiditätsplanung
- Businessplan: Geschäftsmodell/Geschäftsidee – Marktanalyse - Ziele und Strategien - Marketing – Organisation – Finanzanalyse – Finanzierungsplan

Businessplan (Projekt)

- Selbstständige Erarbeitung eines Businessplans anhand eines konkreten Fallbeispiels mit Softwareunterstützung
- Durchführung eines Projektes im Team: Aufgabenteilung innerhalb eines Teams – Teamrollen – Besprechungen – Umgang mit Konflikten – Präsentieren
- Laufende Unterstützung des Projektes durch begleitende Konsultationen des verantwortlichen Lehrenden
- Führung in Projekten: Projektleiter - Aufgabenteilung

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden erwerben das Grundlagenverständnis für die Unternehmensführung und erweiterte betriebswirtschaftliche Kompetenzen zur praktischen Erarbeitung von Businessplänen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden sind in der Lage, eng miteinander verknüpfte unternehmerische Bereiche in einen Kontext zu stellen. Durch die Erarbeitung eines Businessplans entwickeln die Studenten darüber hinaus Kompetenzen im Bereich Teamarbeit und im Verfassen von Gutachten.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die angewandten Methoden und Verfahren werden von den Studierenden aktiv, kompatibel und praxisbezogen eingesetzt. Zur Erstellung von Businessplänen nutzen die Studierende computergestützte Anwendungen.

Systemische Kompetenz

Sie entwickeln die Fähigkeit, sich wissenschaftlich fundierte Informationen aus angrenzenden Fachgebieten anzueignen und können aus der Vielfalt an Informationen selektieren. Sie erarbeiten sich allgemeingültige Algorithmen, die sie auf unterschiedliche Gegebenheiten anwenden können.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden gestalten selbstständig Aufgabenteilung und Zusammenarbeit im Team. Sie können die Problemstellungen sowie Ergebnisse mündlich und schriftlich formulieren und nutzen zur Unterstützung visuelle Hilfsmittel.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	20
Projekt	20
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	110
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Präsentation	15-20 pro Studierende*r		studienbegleitend im 6. Semester	100%

Modulverantwortliche

Prof. Dr. Teresa Dierkes

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

Jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BEA, F.X. / HAAS, J. (aktuelle Ausgabe): Strategisches Management. UTB Verlag. Stuttgart

KUSSMAUL, H. (aktuelle Ausgabe). Betriebswirtschaftslehre. Eine Einführung für Einsteiger und Existenzgründer. De Gruyter Oldenbourg Verlag. München

NAGL, A. (aktuelle Ausgabe): Der Businessplan. Springer Gabler Verlag. Wiesbaden

PLÜMER, T. / NIEMANN, M. ((aktuelle Ausgabe): Existenzgründung Schritt für Schritt. Springer Gabler Verlag. Wiesbaden

Vertiefende Literatur

weitere Empfehlungen durch die Lehrenden

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 Orientierungssystems zu analysieren und Kommunikationsprozesse in beruflichen Situationen effektiv zu gestalten.

Modulcode

3FW-WPIKK-60

Modultyp

Wahlpflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

6.Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

5

Verwendbarkeit

Studienbereich Wirtschaft

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

keine

Inhalte

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

Qualifikationsziele

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 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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand(h)
Präsenzveranstaltungen	
Vorlesung	12
Seminar	16
Länderspezifische Fallstudien	12
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	110
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Präsentation	15-20 pro Studierende*r		studienbegleitend im 6. Semester	100%

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

marion.eltzsch@ba-sachsen.de

Unterrichtssprache

Deutsch (Länderveranstaltungen teilweise auf Englisch)

Häufigkeit des Angebots

Jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Beamer, Moderatorenkoffer, Skripte, Arbeits- und Übungsblätter für Fallbeispiele, Simulationen und Rollenspiele

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

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 in der Studienrichtung Bank

Kreditinstitute und ihr Umfeld

In der ersten Praxisphase lernen die Studierenden ihre Praxisunternehmen kennen und wachsen in die Aufgabenbereiche im Unternehmen hinein. Im Mittelpunkt dieser Praxisphase stehen die Geschäftsfelder der jeweiligen Kreditinstitute mit ihren Aufgaben sowie Produkten bzw. Dienstleistungen. Ferner werden als grundlegende Voraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit Kommunikations-, Präsentations- und Moderationstechniken gezielt entwickelt. Die Studierenden wenden die Präsentationstechniken im Rahmen einer Präsentation zu einem vorgegebenen bankspezifischen Thema gezielt an.

Modulcode

3FW-PMKI-10

Modultyp

Praxismodul Studiengang Finanzwirtschaft,
 Studienrichtung Bank

Belegung gemäß Regelstudienplan

1. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
 Studienrichtung Bank
 Modul vertieft Module
 3FW-BWLMA-10; 3FW-WIMA-10; 3FW-BÜRE-10;
 3FW-FIBU-10; 3FW-GRUBA-10
 Modul ist Basismodul für
 3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20; 3FW-KRED-30;
 3FW-PMDK-30; 3FW-DERIV-40; 3FW-PMBV-40;
 3FW-CFINV-50; 3FW-RISKB-50; 3FW-PMSBW-
 50; 3FW-BAST-60; 3FW-VERMA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10; 3FW-WIMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-FIBU-10; 3FW-GRUBA-10

Inhalte

Einflussfaktoren auf Kreditinstitute

- Kreditinstitute: Rechtsformen - Standortwahl - Geschäftsfelder - Hauptfunktionen
- Abgrenzung von Finanzdienstleistungsunternehmen und Finanzunternehmen
- Einflussfaktoren auf die Tätigkeit von Kreditinstituten: wirtschaftliche, gesellschaftliche, wettbewerbs- und aufsichtsrechtliche Einflussfaktoren
- Aktuelle Änderungen dieser Einflussfaktoren und deren Auswirkungen
- Aufzeigen von Trends: natürliche und technische Umweltfaktoren - Markt- und andere Risiken - wirtschaftliche und gesetzliche Rahmenbedingungen

Profil des eigenen Praxisunternehmens

- Struktur, Größe und Aufgaben des Praxisunternehmens und Einordnung in den theoretischen Kontext
- Leistungsprofil und Leistungsbereiche des eigenen Praxisunternehmens: Kundengruppen - Vertriebswege - Produkt- / Dienstleistungsangebot
- Kennzahlenspiegel des eigenen Praxisunternehmens im Vergleich zu Mitbewerbern

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 zum vorgegebenen bankspezifischen Thema

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden wenden die bisher erworbenen Grundkenntnisse auf Kreditinstitute im Allgemeinen und auf das eigene Kreditinstitut im Speziellen an. Sie sind in der Lage, Leistungsbereiche ihres Unternehmens, Vertriebswege und Produktlösungen einzuordnen und darzustellen.

Die Studierenden beherrschen Kommunikations-, Präsentations- und Moderationstechniken.

Wissensvertiefung

Die Studierenden kennen wesentliche Einflussfaktoren auf die Ausrichtung von Kreditinstituten. Sie analysieren Änderungen dieser Einflussfaktoren, leiten Schlussfolgerungen ab und bewerten diese unter betriebswirtschaftlichen Kriterien.

Erfolgreich wahrgenommene Kommunikations-, Präsentations- und Moderationstechniken werden individuell vervollkommenet.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden wenden das erworbene Wissen auf ihre praktische Tätigkeit an. Nach der theoretischen Einführung beobachten sie zielgerichtet die Einflussfaktoren, registrieren selbstständig Veränderungen, stellen Lösungsmöglichkeiten auf und bewerten diese nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten.

Die Studierenden testen ihre eigenen Kenntnisse zu Kommunikation, Präsentation und Moderation und erfahren durch Feedback eine Reflektion.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, Veröffentlichungen zu interpretieren und Schlussfolgerungen für ihre praktische Tätigkeit abzuleiten. Sie können die Bedeutung ihres Kreditinstitutes für die regionale Wirtschaft einordnen.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden können Problemlösungen formulieren und argumentativ verteidigen. Sie sind in der Lage, Systeme und Problemlösungsmodelle zu beschreiben. Das Beherrschen von Kommunikations-, Präsentations- und Moderationstechniken ist eine wichtige Voraussetzung zur Bewältigung dieser Aufgaben.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Übung (Theoriephase in Gruppen von 10-15 Studierenden)	30
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	150
Arbeitsaufwand gesamt	180

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Präsentation	40-60 pro Studierende*r		Ende des 1. Semesters	100%

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Unternehmensspezifische Produkt-, Firmen- und andere Unterlagen

Unternehmensspezifische Vertragsbedingungen / Produktbeschreibungen / Handbücher / Konditionen

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte:

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

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

Bankrecht (BankR) [KreditwesensG, SolvabilitätsVO, PfandbriefG, WertpapierhandelsG, BörseG, Wertpapiererwerbs- und Übernahmengesetz, InvestmentG, ScheckG, WechselG, AGB-Banken/Sparkassen] (aktuelle Ausgabe): München, DTV-Beck Verlag

Bücher:

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

WÖHE, G. (aktuelle Ausgabe): Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. München: Vahlen Verlag

SCHULZ VON THUN, F. (aktuelle Ausgabe): Miteinander Reden, Band 1 und 2. Berlin: Rowohlt Verlag.

SEIFERT, JOSEF W. (aktuelle Ausgabe): Visualisieren, Präsentieren, Moderieren, Offenbach: Gabal Verlag.

Vertiefende Literatur

OBST, G./HINTNER, O. (aktuelle Ausgabe): Geld-, Bank- und Börsenwesen. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag

Leistungen, Prozesse und Entwicklungen in der Bankwirtschaft (Grundlagen)

In der zweiten Praxisphase bereiten sich die Studierenden auf die Beratung und den Verkauf von Finanzprodukten vor. Dazu lernen sie das breite Spektrum der Aufgaben des Kundenberaters kennen und erwerben grundlegende Kenntnisse zu den verschiedenen Produkten/Leistungen, Prozessen und Entwicklungen ihres Praxisunternehmens. Insbesondere erhalten sie grundlegendes Wissen über wesentliche Anlage- und Finanzierungsprodukte. Der Ausbau relevanter Fertigkeiten wird durch aktiven Kundenkontakt gefördert. Zur Erweiterung ihrer Management-Fähigkeiten erwerben die Studierenden wesentliche Kenntnisse zum wissenschaftlichen Arbeiten. Sie wenden diese Kenntnisse in einem wissenschaftlichen Praxistransferbeleg an, den sie selbstständig über eine fachpraktische Problemstellung unter Berücksichtigung theoretischer Erkenntnisse anfertigen.

Modulcode

3FW-PMBG-20

Modultyp

Praxismodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Belegung gemäß Regelstudienplan

2. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,

Studienrichtung Bank

Modul vertieft Module

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-BILA-20;
3FW-MIKRO-20; 3FW-STAWA-20; 3FW-BAENG-
20; 3FW-WPMT-20

Modul ist Basismodul für

3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-30; 3FW-DERIV-40;
3FW-PMBV-40; 3FW-CFINV-50; 3FW-RISKB-50;
3FW-PMSBW-50; 3FW-BAST-60; 3FW-VERMA-
60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-BILA-20; 3FW-MIKRO-20; 3FW-STAWA-20; 3FW-BAENG-20;
3FW-WPMT-20

Inhalte

Rahmenbedingungen und Entwicklungen der Bankwirtschaft

Prozesse innerhalb von Finanzdienstleistern

Leistungen von Instituten innerhalb der Bankwirtschaft

Wissenschaftliches Arbeiten

- Selbstorganisation: Prinzipien und Techniken
- Themenfindung und -formulierung: Themenwahl - Art der wissenschaftlichen Arbeit
- Recherchemöglichkeiten: Arten und Qualität von Quellen, Literatursuche, -auswertung und -verarbeitung
- Formale Anforderungen: Aufbau - Gliederung - Verzeichnisse - Anhang - Zitate
- Inhaltliche Anforderungen: Einleitung - Grundlagen und Begriffsbestimmungen - Hauptteil - Schluss
- Stilistische Anforderungen: Wortwahl - Fremdwörter - Satzbau
- Möglichkeiten der Visualisierung und Präsentation der Ergebnisse: Abbildungen - Tabellen - Grafiken

Projektarbeit zum vorgegebenen bankspezifischen Thema

- Themendefinition
- Präsentation der fachpraktischen Problemstellungen
- Darstellung der wissenschaftlichen Herangehensweise an die Lösung: Gliederung – Literaturrecherche
- Anfertigung des Praxistransferbelegs
- Synthese (Theorie/Praxis)

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verfügen über umfassende Kenntnisse in der Bankbetriebslehre und grundlegendes Wissen hinsichtlich volkswirtschaftlicher Themen sowie bankspezifischer Produkte/Leistungen. 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 und 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. Ein persönlicher Betreuer unterstützt die Studierenden, gibt Handlungsanleitungen, prüft die Arbeitsergebnisse und zeigt Verbesserungspotentiale auf.

Können

Instrumentale Kompetenz

Aufgrund der systematischen Anwendung des erworbenen Wissens sind die Studierenden befähigt, grundsätzliche Fragestellungen im Praxisunternehmen zu überblicken, verständlich wiederzugeben und auf aktuelle Gegebenheiten zu übertragen. Sie sind in der Lage, Produkte/Leistungen, Prozesse und Entwicklungen zu verstehen und einzuordnen. Die Studierenden erkennen betriebswirtschaftliche und finanzwirtschaftliche Zusammenhänge im Unternehmen und treffen grundsätzliche Aussagen zu Entwicklungen der Bank- bzw. Finanzdienstleistungswirtschaft. Sie können wissenschaftliche Erkenntnisse und Methoden auf die Praxis beziehen, mit Fachliteratur umgehen sowie adäquate Darstellungsformen anwenden.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, systematisch Informationen zu sammeln, aufzubereiten, zu bewerten und daraus Schlussfolgerungen für die eigene Tätigkeit abzuleiten. 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 fachlich korrekt argumentieren. Auf der Basis der erworbenen systemischen und instrumentellen Kompetenzen sind die Studierenden in der Lage, den Führungskräften aktuelle Fachthemen zusammenzustellen.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Übung(Theoriephase)	20
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	160
Arbeitsaufwand gesamt	180

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum		Gewichtung
Projektarbeit		10-12 pro Studierende*r	Ende des 2. Semesters		100%

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Richtlinie für die formale Gestaltung wissenschaftlicher Arbeiten an der Staatlichen Studienakademie Dresden (aktueller Stand)

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

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

Eine zusätzliche themenbezogene Literaturrecherche ist erforderlich.

BÄNSCH, A. (aktuelle Ausgabe): Wissenschaftliches Arbeiten. München: Oldenbourg Verlag.

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

Vertiefende Literatur

POENICKE, K. (aktuelle Ausgabe): Wie verfasst man wissenschaftliche Arbeiten. Berlin: Duden Verlag.

STICKEL-WOLF, Ch. (aktuelle Ausgabe): Wissenschaftliches Arbeiten und Lerntechniken: erfolgreich studieren, gewusst wie. Wiesbaden: Gabler Verlag

Dienstleistungen und Kundenberatung

In der dritten Praxisphase vertiefen die Studierenden ihre Kenntnisse und Fähigkeiten zum Anlage- und Kreditgeschäft bzw. zu den Leistungen im Zusammenhang mit dem Zahlungsverkehr. Die Studierenden erwerben durch die aktive Nutzung entsprechender Produktlösungen ihres Praxisunternehmens und von Kooperationspartnern umfassende Kenntnisse mit Bezug zu den verschiedenen Finanzierungsformen und Angeboten bzgl. der Geldanlage und des Zahlungsverkehrs, einschließlich der jeweiligen rechtlichen Rahmenbedingungen, konkreten Ausgestaltung und Konditionen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt im Training und der Analyse von Beratungs- und Verkaufsgesprächen. Die Studierenden wenden ihre Kommunikationsfähigkeiten in einem mündlichen Fachgespräch in Form eines Beratungsgesprächs sicher und zielorientiert an.

Modulcode

3FW-PMDK-30

Modultyp

Praxismodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Belegung gemäß Regelstudienplan

3. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Modul vertieft Module

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20; 3FW-MAKRO-30; 3FW-WIRE-30; 3FW-INFI-30; 3FW-INFMG-30; 3FW-KRED-30

Modul ist Basismodul für

3FW-DERIV-40; 3FW-PMBV-40; 3FW-CFINV-50; 3FW-RISKB-50; 3FW-PMSBW-50; 3FW-BAST-60; 3FW-VERMA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20; 3FW-MAKRO-30; 3FW-WIRE-30; 3FW-INFI-30; 3FW-INFMG-30; 3FW-KRED-30

Inhalte

Anlagegeschäft im Praxisunternehmen

Kreditgeschäft im Praxisunternehmen

Zahlungsverkehrsdienstleistungen im Praxisunternehmen

Verkaufstraining

- Optimale Gestaltung von Verkaufsgesprächen: Phasen von Beratungs-/Verkaufsgesprächen - Kundenselektion - Kundenansprache - Bedarfsermittlung durch Fragetechniken - Aktives Zuhören und Einwandbehandlung - Nutzenargumentation - Abschluss/Erkennen von Kaufsignalen - Verkaufsansätze der Finanzdienstleistungsbranche
- Selbsterfahrung bei der Beratung und Verkauf von Finanzdienstleistungen - Rollenspiele, Feedback und Praxissimulation für spezielle Beratungs-/Verkaufssituationen

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden überblicken die Dienstleistungen des Anlage- und Kreditgeschäfts sowie im Zusammenhang mit dem Zahlungsverkehr des Praxisunternehmens und der Kooperationspartner. Die selbstständige Bearbeitung eines Anlage-, Finanzierungs- oder Zahlungsverkehrsthemas führt zu einer detaillierten Beschäftigung und Festigung der entsprechenden theoretischen Inhalte. Die Nutzung unternehmensinterner Instrumente (Managementinformationssysteme) fördert das Verständnis für eine systematische Bearbeitung.

Die Studierenden kennen die verschiedenen Phasen eines Beratungs-/Verkaufsgesprächs und unterscheiden zwischen Produkteigenschaften und Kundennutzen. Sie setzen sich mit der besonderen Funktion der Bedarfsermittlung, der Argumentation und der Einwandbehandlung auseinander. Sie lernen, das eigene Verhalten im Verkaufsgespräch zu analysieren und üben sich im Geben und Nehmen von Feedback.

Wissensvertiefung

Die Studierenden können die Vielzahl von Anlage-, Kredit- und Zahlungsverkehrsformen unterscheiden und bewerten. Sie sind in der Lage, Informationen zu Angeboten anderer Kreditinstitute herauszufinden und Vergleiche herzustellen. Die Studierenden verfügen über Kenntnisse zur Weiterentwicklung von Verkaufskonzepten zur gezielten Umsetzung im Unternehmen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können die individuellen Anlage-, Finanzierungs- bzw. Zahlungsverkehrswünsche der Kunden ihres Praxisunternehmens hinsichtlich der wirtschaftlichen Auswirkungen für Kunde und Kreditinstitut analysieren, Angebote erstellen, Sicherheiten bewerten und Prozesse berücksichtigen. Die Studierenden können das erworbene Marketingwissen zum Führen von Beratungs-/Verkaufsgesprächen gezielt und sicher auf verschiedene Finanzdienstleistungen und unterschiedliche Kundentypen anwenden (z.B. Bedarfsanalyse, Darstellung von Versorgungslücken, Angebotserstellung, anlage- und anlegergerechte Beratung).

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind befähigt, verschiedene Anlage-, Finanzierungs- bzw. Zahlungsverkehrsinstrumente entsprechend der individuellen Kundenbedürfnisse zu analysieren und daraus eine adäquate Lösung zu entwerfen. Sie können auf individuelle Kundenbedürfnisse eingehen und den individuellen Kundennutzen herausarbeiten. Strukturiertes Herangehen unterstützt die Studierenden effizient zu arbeiten und sich angrenzende interdisziplinäre Wissensgebiete zu erschließen.

Kommunikative Kompetenz

Sie sind in der Lage, mit Kollegen individuelle Lösungsmöglichkeiten zu diskutieren und gegenüber den Kunden ihre Argumente zu vertreten. Neben Standardlösungen werden in Abwägung von Chancen und Risiken individuelle Empfehlungen entwickelt. Die Studierenden beherrschen Fragetechniken, Nutzenargumentation und Einwandbehandlung zur Führung von Kundengesprächen.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Übung (in Gruppen von 10-15 Studierenden) (Theoriephase)	30
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	150
Arbeitsaufwand gesamt	180

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Mündliches Fachgespräch	40-60 pro Studierende*r		Ende des 3. Semesters	100%

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Allgemeine und unternehmensspezifische Geschäftsbedingungen / Konditionen und Tarife

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

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

Eine zusätzliche themenbezogene Literaturrecherche ist erforderlich.

Vertiefende Literatur

OBST, G./HINTNER, O. (aktuelle Ausgabe): Geld-, Bank- und Börsenwesen. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag.

Leistungen, Prozesse und Entwicklungen in der Bankwirtschaft (Vertiefung)

In der vierten Praxisphase bauen die Studierenden ihre Managementfähigkeiten aus. Sie analysieren die Leistungen und Rahmenbedingungen der Bankwirtschaft und treffen Aussagen zu deren Perspektiven und Trends. Ferner untersuchen sie die Prozesse innerhalb von Finanzdienstleistern und entwickeln potenzielle Optimierungsempfehlungen. Außerdem gewinnen sie Einblicke in Managementbereiche wie z. B. Kostenrechnung und Controlling oder Organisation und Personal ihrer Praxispartner und vertiefen damit unternehmensspezifisch ihr theoretisches Wissen. Des Weiteren festigen die Studierenden in dieser Praxisphase ihre Kenntnisse zu Bankprodukten, speziell zu derivativen Produkten, stärken ihre Kompetenzen in der Kundenberatung und -betreuung und vertiefen ihre Fähigkeiten zum wissenschaftlichen Arbeiten. Sie demonstrieren ihre Fähigkeiten mit einer wissenschaftlichen Projektarbeit über ein bankwirtschaftliches Thema, welches sich aus den Studieninhalten der Pflichtmodule des 1.-4. Semesters ableitet.

Modulcode

3FW-PMBV-40

Modultyp

Praxismodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Belegung gemäß Regelstudienplan

4. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Modul vertieft Module

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20; 3FW-WIRE-30; 3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-30; 3FW-ORPER-40; 3FW-WIPOL-40; 3FW-KOCON-40; 3FW-DERIV-40

Modul ist Basismodul für

3FW-CFINV-50; 3FW_RISKB-50; 3FW-PMSBW-50; 3FW-BAST-60; 3FW-VERMA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20; 3FW-WIRE-30; 3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-30; 3FW-ORPER-40; 3FW-WIPOL-40; 3FW-KOCON-40; 3FW-DERIV-40

Inhalte

Rahmenbedingungen und Entwicklungen der Bankwirtschaft

Prozesse innerhalb von Finanzdienstleistern

Leistungen von Instituten innerhalb der Bankwirtschaft

Teamarbeit

- Teamprozesse: Phasen der Teamentwicklung
- Zusammenarbeit und Kooperation: Einflussfaktoren - Normen und Regeln - Rollen - Konflikte und Bewältigungsstrategien

Projektarbeit zum vorgegebenen bankspezifischen Thema

- Erstellen einer schriftlichen Studienarbeit über ein bankwirtschaftliches Thema, welches sich aus den Studieninhalten der Pflichtmodule des 1.-4. Semesters ableitet
- Themendefinition
- Gliederung
- Literaturrecherche
- Praxistransfer
- Synthese (Theorie/Praxis)

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden verfügen über umfassende Kenntnisse in der Bankbetriebslehre und in der Volkswirtschaftslehre sowie hinsichtlich bankspezifischer Produkte/Leistungen. Sie können darüber hinaus Zusammenhänge zwischen Realwirtschaft und der Bankwirtschaft herstellen und daraus Schlussfolgerungen zu Entwicklungen und Trends der Bankwirtschaft ziehen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden sind in der Lage, Problemfelder ihrer Tätigkeit zu erkennen, diese zu bewerten und Lösungsalternativen selbstständig auszuarbeiten und umzusetzen. Durch die aktive Mitarbeit im betrieblichen Leistungsprozess des Unternehmens sind sie in der Lage, ihr Wissen vertikal und horizontal zu vertiefen. Die Studierenden können ihre bisher erworbenen Kenntnisse selbstständig auf den aktuellen Stand bringen und daraus Trends für die Bankwirtschaft im Allgemeinen, für Produkte/Leistungen und Fachbereiche im Speziellen ableiten.

Können

Instrumentale Kompetenz

Aufgrund 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 Entwicklungen der Bank- bzw. Finanzdienstleistungswirtschaft. Sie können das erworbene Wissen gezielt einsetzen, um Prozesse zu verstehen und ggf. zu optimieren.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, systematisch Informationen zu sammeln, aufzubereiten, zu bewerten und daraus Schlussfolgerungen für die eigene Tätigkeit abzuleiten. Sie können Bezüge zu angrenzenden Themengebieten herstellen und mit betriebswirtschaftlichen bzw. bankbetrieblichen Aufgabenstellungen verknüpfen.

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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Übung (in Gruppen von 10-15 Studierenden) (Theoriephase)	20
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	160
Arbeitsaufwand gesamt	180

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Projektarbeit		20-24 pro Studierende*r	Ende des 4. Semesters	100%

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

marion.eltzsch@ba-sachsen.de

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

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

Eine zusätzliche themenbezogene Literaturrecherche ist erforderlich.

Vertiefende Literatur

POENICKE, K. (aktuelle Ausgabe): Wie verfasst man wissenschaftliche Arbeiten. Berlin: Duden Verlag.

STICKEL-WOLF, Ch. (aktuelle Ausgabe): Wissenschaftliches Arbeiten und Lerntechniken: erfolgreich studieren, gewusst wie. Wiesbaden: Gabler Verlag

Spezialisierungen in der Bankwirtschaft

In der fünften Praxisphase beginnen die Studierenden im Einvernehmen mit dem Praxispartner mit der Spezialisierung auf ihr späteres Einsatzgebiet in den Praxisunternehmen. Sie erweitern ihr Wissen insbesondere im Bereich Firmenkundengeschäft und vertiefen ihre Fertigkeiten im Umgang mit Privatkunden. Ein Persönlichkeitstraining verhilft ihnen zu einem noch überzeugenderen Auftreten. Die Studierenden gewinnen an Persönlichkeit, werden selbstsicherer und stärken ihre Kompetenz für das mündliche Fachgespräch.

Modulcode

3FW-PMSBW-50

Modultyp

Praxismodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Belegung gemäß Regelstudienplan

5. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Bank

Modul vertieft Module

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20; 3FW-WIRE-30; 3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-30; 3FW-DERIV-40; 3FW-PMBV-40; 3FW-INTMA-50; 3FW-DIGAW-50; 3FW-RISKB-50; 3FW-CFINV-50

Modul ist Basismodul für

3FW-BAST-60; 3FW-VERMA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-GRUBA-10; 3FW-PMKI-10; 3FW-WPMT-20; 3FW-PMBG-20; 3FW_WIRE-30; 3FW-KRED-30; 3FW-PMDK-30; 3FW-DERIV-40; 3FW-PMBV-40; 3FW-INTMA-50; 3FW-DIGAW-50; 3FW-RISKB-50; 3FW-CFINV-50

Inhalte

Spezialisierungsrichtungen in der Bankwirtschaft

- Differenzierung nach Produkten / Produktgruppen: z.B. Spezialisierungen im Rahmen Zahlungsverkehr, Anlagegeschäft, Finanzierungsgeschäft oder Fördergeschäft
- Differenzierung nach Kundengruppen: z.B. Spezialisierungen im Rahmen Privat-, Geschäfts- oder Firmenkundengeschäft
- Differenzierung nach Funktionsbereichen: z.B. Spezialisierungen im Rahmen Beratung und Vertrieb, Risikomanagement, Personal, Organisation, Controlling, Revision, Kommunikation

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

Persönlichkeitstraining

- Selbsterkenntnis
- Beziehung zu anderen
- Der Weg zum Erfolg – zielgerichtetes Vorgehen.

Mündliches Fachgespräch

- Darstellung zentraler fachspezifischer Konzepte unter Berücksichtigung betriebspraktischer Aufgabenstellungen im Rahmen einer Befragung

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Basierend auf den Kenntnissen der vorangegangenen Theorie- und Praxissemester bearbeiten die Studierenden selbstständig praxisbezogene Aufgabenstellungen.

Sie sind in berufliche Arbeitsprozesse integriert und erweitern ihre erworbenen Kenntnisse, wenden diese aufgabenbezogen selbstständig an und erledigen damit qualifizierte Aufgaben im Praxisunternehmen.

Wissensvertiefung

Die Umsetzung des theoretischen Wissens in der Praxis und die Zusammenarbeit mit Kollegen führen zu einer starken Vernetzung des Wissens und Denken in Zusammenhängen. Besonderheiten der Arbeitsprozesse im jeweiligen Einsatzgebiet erkennen die Studierenden und können Problemfelder identifizieren und zur Verbesserung beitragen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden sind befähigt, auch komplexe Fragestellungen zu überblicken, verständlich wiederzugeben und angrenzende Sachverhalte einzubeziehen. Die aktive Mitarbeit im Unternehmen eröffnet den Studierenden unterschiedliche Sichtweisen, die zu einer stetigen Transformation des Wissens und Verknüpfung mit aktuellen Aspekten beitragen.

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 erwerben die Fähigkeit, sich systematisch und effizient selbstständig Spezialwissen 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 betriebs- und bankwirtschaftlichen Spezialthemen auszutauschen und ihre Auffassungen darzustellen und argumentativ zu begründen. Sie sind in der Lage, als Multiplikator zu Fachthemen im Unternehmen eingesetzt zu werden.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Übung (in Gruppen von 10-15 Studierenden) (Theoriephase)	10
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	170
Arbeitsaufwand gesamt	180

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Mündliches Fachgespräch	40-60 pro Studierende*r		Ende des 5. Semesters	100%

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Unternehmensspezifische Produkt- und andere Unterlagen (Handbücher / Anweisungen)

Allgemeine und unternehmensspezifische Geschäftsbedingungen / Produktbeschreibungen / Konditionen

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Gesetzestexte:

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

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

Bankrecht (BankR) [Kreditwesengesetz, Solvabilitätsverordnung, Pfandbriefgesetz, Wertpapierhandelsgesetz, Börsengesetz, Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz, Kapitalanlagegesetzbuch, Scheckgesetz, Wechselgesetz, AGB-Banken/Sparkassen], (aktuelle Ausgabe): München, DTV-Beck Verlag

Ausgewählte Literatur zum Themenbereich der Spezialisierung der Bankwirtschaft

Vertiefende Literatur

Ausgewählte Literatur zum Themenbereich der Spezialisierung der Bankwirtschaft

Praxismodule in der Studienrichtung Versicherungsmanagement

Versicherungsunternehmen und ihr Umfeld

In der ersten Praxisphase lernen die Studierenden ihre Praxisunternehmen kennen und wachsen in die Aufgabenbereiche im Unternehmen hinein. Im Mittelpunkt dieser Praxisphase stehen die Geschäftsfelder der jeweiligen Versicherungs- und Maklerunternehmen mit ihren Aufgaben sowie Produkten bzw. Dienstleistungen. Ferner werden als grundlegende Voraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit Kommunikations-, Präsentations- und Moderationstechniken entwickelt. Die Studierenden wenden die Präsentationstechniken im Rahmen einer Präsentation zu einem vorgegebenen versicherungsspezifischen Thema gezielt an.

Modulcode

3FW-PMVU-10

Modultyp

Praxismodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

1. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement
Modul vertieft Module
3FW-BWLMA-10; 3FW-WIMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-FIBU-10; 3FW-VGLVM-10
Modul ist Basismodul für
3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-VPKAV;
3FW-PMPAV-30; 3FW-VPGKSV-40; 3FW-PMPGK-40; 3FW-VRSVM-50; 3FW-VFALM-50;
3FW-PMSPE-50; 3FW-VROVM-60; 3FW-VSCHA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-BWLMA-10; 3FW-WIMA-10; 3FW-BÜRE-10; 3FW-FIBU-10; 3FW-VGLVM-10

Inhalte

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 betriebswirtschaftlichen Thema

Qualifikationsziele

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 Präsentation verteidigen. Sie sind in der Lage, gegenüber Führungskräften und Lehrenden ihre Position darzustellen, Inhalte zu diskutieren und ihre Ergebnisse zu begründen.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Übung (in Gruppen von 10-15 Studierenden) (Theoriephase)	30
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	150
Arbeitsaufwand gesamt	180

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Präsentation	40-60 pro Studierende*r		Ende des 1. Semesters	100%

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

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

Privatkundengeschäft: Kompositbereich

In der zweiten Praxisphase bereiten sich die Studierenden auf die Beratung und Verkauf von Versicherungsprodukten sowie die Abwicklung von Schadensfällen vor. Dazu lernen sie das breite Spektrum der Aufgaben des Kundenberaters kennen und erwerben grundlegende Kenntnisse zu den verschiedenen Produkten/Leistungen, Prozessen und Entwicklungen ihres Praxisunternehmens. Insbesondere erhalten sie grundlegendes Wissen über wesentliche Produkte aus der Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung und setzen sich mit den allgemeinen Versicherungsbedingungen auseinander. Der Ausbau relevanter Fertigkeiten wird durch aktiven Kundenkontakt gefördert. Zur Erweiterung ihrer Management-Fähigkeiten erwerben die Studierenden wesentliche Kenntnisse zum wissenschaftlichen Arbeiten. Sie wenden diese Kenntnisse in einem wissenschaftlichen Praxistransferbeleg an, den sie selbstständig über eine fachpraktische Problemstellung unter Berücksichtigung theoretischer Erkenntnisse anfertigen.

Modulcode

3FW-PMPKK-20

Modultyp

Praxismodul Studiengang Finanzwirtschaft,
 Studienrichtung Versicherungsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

2. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
 Studienrichtung Versicherungsmanagement

Modul vertieft Module

3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-BILA-20;
 3FW-MIKRO-20; 3FW-STAWA-20; 3FW-BAENG-20;
 3FW-VPKSV-20

Modul ist Basismodul für

3FW-VPKAV-30; 3FW-PMPAV-30; 3FW-
 VPGKSV-40; 3FW-PMPGK-40; 3FW-VRSVM-50;
 3FW-VFALM-50; 3FW-PMSPE-50; 3FW-
 VROVM-60; 3FW-VSCHA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-BILA-20; 3FW-MIKRO-20; 3FW-STAWA-20; 3FW-BAENG-20;
 3FW-VPKSV-20

Inhalte

Einsatz in einem ausgewählten Funktionsbereich des Unternehmens

Prozesse innerhalb von Finanzdienstleistern

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

Wissenschaftliches Arbeiten

- Selbstorganisation: Prinzipien und Techniken
- Themenfindung und -formulierung: Themenwahl - Art der wissenschaftlichen Arbeit
- Recherchemöglichkeiten: Arten und Qualität von Quellen, Literatursuche, -auswertung und -verarbeitung
- Formale Anforderungen: Aufbau - Gliederung - Verzeichnisse - Anhang - Zitate
- Inhaltliche Anforderungen: Einleitung - Grundlagen und Begriffsbestimmungen - Hauptteil - Schluss
- Stilistische Anforderungen: Wortwahl - Fremdwörter - Satzbau
- Möglichkeiten der Visualisierung und Präsentation der Ergebnisse: Abbildungen - Tabellen – Grafiken

Projektarbeit zum vorgegebenen versicherungsspezifischen Thema

- Themendefinition
- Präsentation der fachpraktischen Problemstellungen
- Darstellung der wissenschaftlichen Herangehensweise an die Lösung: Gliederung – Literaturrecherche
- Anfertigung des Praxistransferbelegs
- Synthese (Theorie/Praxis)

Qualifikationsziele

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 Projektarbeit dar.

Systemische Kompetenz

Änderungen der gesetzlichen Rahmenbedingungen, Besonderheiten in den Produkten und Verhaltensweisen von Kunden werden durch die Studierenden erkannt und in der Projektarbeit 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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Übung (in Gruppen von 10-15 Studierenden) (Theoriephase)	20
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	160
Arbeitsaufwand gesamt	180

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Projektarbeit		10-12 pro Studierende*r	Ende des 2. Semesters	100%

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Allgemeine und Besondere sowie unternehmensspezifische Versicherungsbedingungen / Produktbeschreibungen / Tarife

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

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

Vertiefende Literatur

Allgemeine und Besondere sowie unternehmensspezifische Versicherungsbedingungen / Produktbeschreibungen / Tarife

Privatkundengeschäft: Persönliche Altersvorsorge

In der dritten Praxisphase vertiefen die Studierenden ihre Kenntnisse und Fähigkeiten im Privatkundengeschäft. Im Mittelpunkt dieser Praxisphase steht die Persönliche Altersvorsorge. Die Studierenden erwerben durch die aktive Nutzung entsprechender Produktlösungen ihres Praxisunternehmens umfassende Kenntnisse mit Bezug zu den verschiedenen Möglichkeiten zur Persönlichen Alters- und Risikoversorge einschließlich der jeweiligen rechtlichen Rahmenbedingungen, konkreten Ausgestaltung und Konditionen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt im Training und der Analyse von Beratungs- und Verkaufsgesprächen. Die Studierenden wenden ihre Kommunikationsfähigkeiten in einem mündlichen Fachgespräch in Form eines Beratungsgesprächs sicher und zielorientiert an.

Modulcode

3FW-PMPAV-30

Modultyp

Praxismodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

3. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement
Modul vertieft Module

3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-MAKRO-30; 3FW-WIRE-30; 3FW-INFI-30; 3FW-INFMG-30; 3FW-VPKAV-30

Modul ist Basismodul für

3FW-VPGKSV-40; 3FW-PMPGK-40; 3FW-VRSVM-50; 3FW-VFALM-50; 3FW-PMSPE-50; 3FW-VROVM-60; 3FW-VSCHA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-MAKRO-30; 3FW-WIRE-30; 3FW-INFI-30; 3FW-INFMG-30; 3FW-VPKAV-30

Inhalte

Einsatz in einem ausgewählten Funktionsbereich des Unternehmens

Prozesse innerhalb von Finanzdienstleistern

Vertiefung der Kenntnisse aus dem Modul: Persönliche Alters- und Risikoversorge

- Vertiefung der Produktkenntnisse
- Kundenservice: Beratung – Information
- Anwendung und Vertiefung der Kenntnisse in den allgemeinen und besonderen Versicherungsbedingungen

Dienstleistungen mit integriertem Beratungstraining

- 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

Mündliches Fachgespräch in Form eines Beratungsgesprächs unter Anwendung theoretischer und praktischer Kenntnisse

Qualifikationsziele

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.

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.

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. Die Studierenden beherrschen Fragetechniken, Nutzenargumentation und Einwandbehandlung zur Führung von Kundengesprächen.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Übung (in Gruppen von 10-15 Studierenden) (Theoriephase)	30
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	150
Arbeitsaufwand gesamt	180

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum		Gewichtung
Mündliches Fachgespräch	40-60 pro Studierende*r		Ende des 3. Semesters		100%

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

keine

Literatur

Die prüfungsrelevanten Kapitel bzw. Auszüge aus den unten genannten Literaturquellen werden entsprechend der Lernziele durch die Lehrenden präzisiert.

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

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.

Fachpresse, Internet etc.

Vertiefende Literatur

Eine zusätzliche themenbezogene Literaturrecherche ist erforderlich.

Allgemeine und Besondere sowie unternehmensspezifische Versicherungsbedingungen / Produktbeschreibungen / Tarife

DE HAAS, W. (aktuelle Ausgabe): Praxis Versicherungsverkauf. Strategien zum Erfolg für Neu- und Quereinsteiger. Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

Privatkunden- und /oder Gewerbekundengeschäft

In der vierten Praxisphase bauen die Studierenden ihre Managementfähigkeiten aus. Sie analysieren die Leistungen und Rahmenbedingungen der Versicherungswirtschaft und treffen Aussagen zu deren Perspektiven und Trends. Ferner untersuchen sie die Prozesse innerhalb von Versicherungsdienstleistern und entwickeln potenzielle Optimierungsempfehlungen. Außerdem gewinnen sie Einblicke in Managementbereiche wie z. B. Kostenrechnung und Controlling oder Organisation und Personal ihrer Praxispartner und vertiefen damit unternehmensspezifisch ihr theoretisches Wissen. Des Weiteren festigen die Studierenden in dieser Praxisphase ihre Kenntnisse zu Versicherungsprodukten, speziell zu den gewerblichen Versicherungen, sowie den allgemeinen und besonderen Versicherungsbedingungen, stärken ihre Kompetenzen in der Kundenberatung und -betreuung und vertiefen ihre Fähigkeiten zum wissenschaftlichen Arbeiten. Sie demonstrieren ihre Fähigkeiten mit einer wissenschaftlichen Projektarbeit über ein versicherungswirtschaftliches Thema, welches sich aus den Studieninhalten der Pflichtmodule des 1.-4. Semesters ableitet.

Modulcode

3FW-PMPGK-40

Modultyp

Praxismodul Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

4. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Modul vertieft Module

3FW-VGLVM-10; 3PMVU-10; 3FW-VPKSV-20;
3FW-PMPKK-20; 3FW-VPKAV-30; 3FW-PMPAV-30;
3FW-WIRE-30; 3FW-ORPER-40; 3FW-WIPOL-40;
3FW-KOCON-40; 3FW-VADVE-40;
3FW-VGKSV-40

Modul ist Basismodul für

3FW-VRSVM-50; 3FW-VFALM-50; 3FW-PMSPE-50; 3FW-VROVM-60; 3FW-VSCHA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VGLVM-10; 3PMVU-10; 3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-VPKAV-30; 3FW-PMPAV-30;
3FW-WIRE-30; 3FW-ORPER-40; 3FW-WIPOL-40; 3FW-KOCON-40; 3FW-VADVE-40; 3FW-VGKSV-40

Inhalte

Einsatz in einem ausgewählten Funktionsbereich des Unternehmens

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

Einflussfaktoren auf die Geschäftstätigkeit des Praxisunternehmens

Teamarbeit

- Teamprozesse: Phasen der Teamentwicklung
- Zusammenarbeit und Kooperation: Einflussfaktoren - Normen und Regeln - Rollen - Konflikte und Bewältigungsstrategien

Projektarbeit zum vorgegebenen versicherungsspezifischen Thema

- Erstellen einer schriftlichen Studienarbeit über ein versicherungswirtschaftliches Thema, welches sich aus den Studieninhalten der Pflichtmodule des 1.-4. Semesters ableitet
- Themendefinition
- Gliederung
- Literaturrecherche
- Praxistransfer
- Synthese (Theorie/Praxis)

Qualifikationsziele

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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Projekt (in Gruppen von 10-15 Studierenden) (Theoriephase)	20
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	160
Arbeitsaufwand gesamt	180

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Projektarbeit		20 -24 pro Studierende*r	Ende des 4. Semesters	100%

Modulverantwortlicher

Prof. Marion Eltzsch

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

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

Spezialisierungen im Versicherungsmanagement

In der fünften Praxisphase beginnen die Studierenden im Einvernehmen mit dem Praxispartner mit der Spezialisierung auf ihr späteres Einsatzgebiet in den Praxisunternehmen. Sie erweitern ihr Wissen insbesondere in den Bereichen Finanzanlagengeschäft sowie Strategisches Risiko- und Vertriebsmanagement und vertiefen ihre Fertigkeiten im Umgang mit den Kunden. Ein Persönlichkeitstraining verhilft ihnen zu einem noch überzeugenderen Auftreten. Die Studierenden gewinnen an Persönlichkeit, werden selbstsicherer und stärken ihre Kompetenz für das mündliche Fachgespräch.

Modulcode

3FW-PMSPE-50

Modultyp

Praxismodul Studiengang Finanzwirtschaft;
Studienrichtung Versicherungsmanagement

Belegung gemäß Regelstudienplan

5. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

6

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft,
Studienrichtung Versicherungsmanagement
Modul vertieft Module

3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-WIRE-30; 3FW-VPKAV-30; 3FW-PMPAV-30; 3FW-VGKSV-40; 3FW-PMPGK-40; 3FW-INTMA-50; 3FW-DIGAW-50; 3FW-VRSVM-50; 3FW-VFALM-50

Modul ist Basismodul für

3FW-VROVM-60; 3FW-VSCHA-60

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

3FW-VGLVM-10; 3FW-PMVU-10; 3FW-VPKSV-20; 3FW-PMPKK-20; 3FW-WIRE-30; 3FW-VPKAV-30; 3FW-PMPAV-30; 3FW-VGKSV-40; 3FW-PMPGK-40; 3FW-INTMA-50; 3FW-DIGAW-50; 3FW-VRSVM-50; 3FW-VFALM-50

Inhalte

Einsatz und Spezialisierung in einem ausgewählten Funktionsbereich des Unternehmens

Mögliche Spezialisierungsrichtungen

- Differenzierung nach Versicherungssparten: Kraftfahrzeug-, Sach-, Haftpflicht-, Rechtsschutz-, Technische Versicherungen, Leben-, Unfall- und Krankenversicherungen, Bankprodukte;
- Differenzierung nach Geschäftsbereichen: Privat-, Gewerbe- oder Industriekunden;
- Differenzierung im Schadenmanagement: Kraftfahrzeug-, Gebäude-, Sach-, Vermögensschäden;
- Kundenservice: Kundenberatung, Betreuung und Vertrieb
- Agenturmanagement: Prozesse und Strukturen in Agenturen

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

Persönlichkeitstraining

- Selbsterkenntnis
- Beziehung zu anderen
- Der Weg zum Erfolg – zielgerichtetes Vorgehen.

Mündliches Fachgespräch

- Darstellung zentraler fachspezifischer Konzepte unter Berücksichtigung betriebspraktischer Aufgabenstellungen im Rahmen einer Befragung

Qualifikationsziele

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.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Übung (in Gruppen von 10-15 Studierenden) (Theoriephase)	10
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Praxis (Betriebliche Erfahrung)	170
Arbeitsaufwand gesamt	180

Voraussetzung für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistung (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Mündliches Fachgespräch	40-60 pro Studierende*r		Ende des 5. Semesters	100%

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

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

Bachelorarbeit

Das Modul dient der Anfertigung einer Bachelorthesis mit Verteidigung. Die Bachelorarbeit ist ausgewählten Themen aus den Bereichen der Finanzwirtschaft gewidmet. Das Seminar hat den Zweck, die Themenfindung und das wissenschaftliche Herangehen der Studierenden zu unterstützen.

Modulcode

3FW-BAFW-60

Modultyp

Pflichtmodul Studiengang Finanzwirtschaft

Belegung gemäß Regelstudienplan

6. Semester

Dauer des Moduls

1 Semester

ECTS-Leistungspunkte

10

Verwendbarkeit

Studiengang Finanzwirtschaft

Modul vertieft Module

alle Module möglich in Abhängigkeit vom Thema

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

Thesis: mindestens 120 ECTS im bisherigen Studium und Vorlage der Bescheinigungen über die ordnungsgemäße Durchführung der Praxisphasen der ersten vier Semester

Verteidigung: Bachelorthesis mit mindestens Note „ausreichend“ bewertet

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

Teilnahme an den Modulen der ersten fünf Semester

Inhalte

Themenfindung

- Die Studierenden können für das Thema der Bachelorarbeit mit den Praxisunternehmen abgestimmte Themenvorschläge einreichen.
- Themen können aber auch von den Lehrenden der Staatlichen Studienakademie Dresden vorgegeben und mit den Studierenden abgestimmt werden.

Aufgabenstellung, Bearbeitung und Recherche

- Die Aufgabenstellung bezieht sich auf:
 - theoretische Fragestellungen der Finanzwirtschaft,
 - 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 (multidimensional)

Qualifikationsziele

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, um sich systematisch und effizient das Spezialwissen anzueignen.

Wissensvertiefung

Die Studierenden können in diesem Prozess individuelle Profile entwickeln, erweitern, vertiefen und vorstellen. Sie berücksichtigen Erkenntnisse anderer insbesondere betriebswirtschaftlicher Sachgebiete.

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 / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Projekt (in Gruppen von 10-15 Studierenden) (Theoriephase)	10
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium in der Theorie	10
Selbststudium in der Praxis	280
Arbeitsaufwand gesamt	300

Voraussetzungen für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistungen (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Bachelorthesis		40-60	6. Semester	70%
Verteidigung	40-60		Ende des 6. Semesters	30%

Modulverantwortliche

Prof. Marion Eltzsch

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

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Sommersemester)

Medien / Arbeitsmaterialien

Themenbezogene Unterlagen

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

Fachliteratur nach Themenstellung in eigenständiger Recherche

Vertiefende Literatur

keine

Zusatzwahlmodul am Standort Dresden

Kompetenz und Performance Coaching

„Studienbotschafter“

Schwerpunkte liegen im Erwerb von Kenntnissen zur aktiven Betreuung von Interessenten/Besuchern auf Messen sowie im Bewerbermanagement am Beispiel von Gymnasien (Kontaktsuche und -pflege) und in online-Formaten. Kommunikation und Präsentation als grundlegende Voraussetzung für den Erfolg werden gezielt entwickelt. Besonderer Wert wird dabei auf die Gestaltung von Gesprächen, deren Struktur und Ablauf sowie den bewussten Einsatz von Gesprächstechniken gelegt. Im Performance Coaching werden die persönlichen Erfolgsfaktoren analysiert und die Wirkung in Gesprächen, Verhandlungen und Präsentationen nachhaltig, empathisch und praktisch gestärkt. Der Umgang mit digitalen Medien wird trainiert.

Modulcode	Modultyp
3DD-STUB-30	Zusatzwahlmodul am Standort Dresden
Belegung gemäß Regelstudienplan	Dauer des Moduls
3. Semester	1 Semester
ECTS-Leistungspunkte	Verwendbarkeit
5	alle Studiengänge am Standort Staatliche Studienakademie Dresden

Zulassungsvoraussetzungen für die Modulprüfung

keine

Empfohlene Voraussetzungen für die Teilnahme am Modul

keine

Inhalte

Aktives Bewerbermanagement (Messe, Gymnasium)

- Besonderheiten
- Vorbereitung des Einsatzes
- Ziele - Vorgehen - Verhalten
- Kommunikation und materielle Bedingungen
- Umgang mit den Kontakten
- Analyse, Auswertung und Pflege der Ergebnisse

Kommunikation und Präsentation

- 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

Gesprächstraining und Performance Coaching

- Optimale Gestaltung von Beratungsgesprächen: Phasen von Beratungsgesprächen (auch online)
- Authentische und professionelle Performance durch: Präsenz – Klarheit der Ziele – wirksames Auftreten – Offenheit – Lösungsorientierung – Stimmklang – Kontaktfähigkeit – Sprachkompetenz
- Selbstreflexion von Beratungs- und anderen Gesprächen - Rollenspiele, Feedback und Simulation spezieller Gesprächssituationen

Qualifikationsziele

Wissen und Verstehen

Wissensverbreiterung

Die Studierenden besitzen Kenntnisse zu den psychologischen Grundlagen von Gesprächen im Allgemeinen und Beratungsgesprächen im Besonderen. Sie interpretieren die verschiedenen Phasen eines Beratungsgesprächs und sie erlernen das eigene Verhalten im Gespräch zu analysieren und üben sich im Geben und Nehmen von Feedback. Die eigenen Kenntnisse zu Kommunikation und Präsentation werden getestet. Sie schleifen und feilen ihren bevorstehenden „Auftritt“ bis sie ihre fachliche Kompetenz durch sicheres Auftreten noch stärker zur Geltung bringen. Sie verfeinern ihre mentale, soziale und kommunikative Performance.

Wissensvertiefung

Die Studierenden erkennen, dass erfolgreiche Wirkung entsteht, indem Verstand, Emotionen und Körper situationsgerecht eingesetzt werden. Erfolgreich wahrgenommene Kommunikations- und Präsentationstechniken werden dazu individuell vervollkommen. Die Studierenden können sich eigenständig neue Methoden erschließen.

Können

Instrumentale Kompetenz

Die Studierenden können Instrumente der Gesprächs- und Verhandlungsführung sowie Konfliktlösung in verschiedenen Situationen zur Anwendung bringen. Sie sind in der Lage, durch Einsatz ihrer Kompetenz die Effizienz in Gesprächen, Präsentationen und Meetings zu steigern.

Systemische Kompetenz

Die Studierenden erkennen, dass in der Schnittmenge zwischen dem Verstand und den inneren Werten und Gefühlen die Authentizität entsteht. Sie ist die Quelle für Erfolg, Leistung, Gesundheit. Auf dieser Basis können sie erfolgreiche Ansätze in der Beratung in unterschiedlichen Gesprächssituationen individuell anwenden.

Kommunikative Kompetenz

Die Studierenden sind in der Lage, in verschiedenen Situationen souverän zu agieren sowie Sachverhalte und Standpunkte überzeugend zu kommunizieren. Das Beherrschen von Kommunikations- und Präsentationstechniken ist eine wichtige Voraussetzung zur Bewältigung anstehender Aufgaben.

Lehr- und Lernformen / Arbeitsaufwand

Lehr- und Lernformen	Arbeitsaufwand (h)
Präsenzveranstaltungen	
Seminar	20
Training in Gruppen (8-12 Studierende)	10
Coaching bei Messeeinsätzen	20
Coaching bei Präsentationen in einem Gymnasium/ bei einer Konferenz	10
Coaching bei der online-Studienberatung	10
Eigenverantwortliches Lernen	
Selbststudium	50
Recherche geeigneter Gymnasien, eigenständige Terminvereinbarung	30
Arbeitsaufwand gesamt	150

Voraussetzungen für die Vergabe von ECTS-Leistungspunkten (Prüfungsleistungen (PL))

Art der PL	Dauer (min)	Umfang (Seiten)	Prüfungszeitraum	Gewichtung
Präsentation	15-20 pro Studierende*r		studienbegleitend	30%
Mündliches Fachgespräch	15-20 pro Studierende*r		Ende des 3. Semesters	70%

Modulverantwortliche

Dr. Jens Metzler

Unterrichtssprache

deutsch

Häufigkeit des Angebots

jährlich (Wintersemester - bedarfsorientiert)

Medien / Arbeitsmaterialien

Themenbezogene Unterlagen, online-Zugang für die Studienberatung

Literatur

Basisliteratur (prüfungsrelevant)

BIRKENBIHL, V. (aktuelle Ausgabe): KOMMUNIKATIONSTRAINING. München: mvg Verlag, aktuelle Ausgabe

SCHULZ VON THUN, F. (aktuelle Ausgabe): Miteinander Reden, Band 1 und 2. Berlin: Rowohlt Verlag, aktuelle Ausgabe

SEIFERT, JOSEF W. (aktuelle Ausgabe): Visualisieren, Präsentieren, Moderieren, Gabal. aktuelle Ausgabe

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

Vertiefende Literatur

KUSHNER, M. (aktuelle Ausgabe): Erfolgreich präsentieren (aus dem Amerik.). Weinheim: Wiley-Vch Verlag, aktuelle Ausgabe