

Übersicht über die Praxisphasen

im

Studiengang Finanzwirtschaft

für die

Studienrichtung Versicherungsmanagement

an der

Berufsakademie Sachsen
Staatliche Studienakademie Dresden

Übersicht über die Praxisphasen

im

Studiengang Finanzwirtschaft

für die

Studienrichtung Versicherungsmanagement

an der

Berufsakademie Sachsen
Staatliche Studienakademie Dresden

Inhalt

Übersicht über die Praxisphasen	4
Praxisphase 1. Semester Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement	6
Praxisphase 2. Semester Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement	8
Praxisphase 3. Semester Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement	10
Praxisphase 4. Semester Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement	12
Praxisphase 5. Semester Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement	14

Übersicht über die Praxisphasen

Im dualen Studium an der Berufsakademie Sachsen spielt die Verzahnung von Theorie und Praxis eine bedeutsame Rolle. Die Studierenden übertragen in der Theorie erworbene Kenntnisse und Fähigkeiten in die Wirklichkeit des Praxispartners. In den Theoriemodulen werden wiederum die Studierenden ermuntert, betriebliche Erfahrungen einzubringen. Im ersten Semester weisen die Studierenden nach, dass sie eine praktische Problemstellung überzeugend präsentieren können. Im zweiten Semester erfolgt der Nachweis der erworbenen Fähigkeit in Form der Simulation eines Beratungsgespräches im Rahmen einer mündlichen Prüfung. Die Studierenden fertigen zudem über den Verlauf und die Inhalte der praxisbasierten Studienabschnitte einen Praxistransferbeleg und eine Studienarbeit an, worin sie betriebliche Problemstellungen reflektieren und Lösungsmöglichkeiten aufzeigen. Im fünften Semester weisen die Studierenden in einer mündlichen Prüfung den Erwerb der in Theorie und Praxis vermittelten Kenntnisse nach. Damit ist ein ständiger wechselseitiger Transfer zwischen Theorie und Praxis nachweisbar.

Die nachfolgend aufgeführten Aufstellungen geben einen Gesamtüberblick über den Wissenstransfer zwischen Theoriemodulen und dem jeweiligen Praxismodul je Semester. Zudem werden die zu transferierenden Inhalte und deren Lernziele transparent gemacht. Dies dient der Sicherstellung der zeitlichen und inhaltlichen Korrespondenz zwischen den wissenschaftlich-theoretischen und den praktischen Studienabschnitten im BA-Studium zum Bachelor of Arts im Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement.

Die Studierenden werden in den Praxismodulen in verschiedenen betrieblichen Funktionsbereichen eingesetzt. Sie erhalten Schulungen zu verschiedenen Themenbereichen: Produktwissen und/oder Schadenregulierungswissen, Marketingwissen, betriebswirtschaftliches Analysewissen und Trainings zum Erwerb von Verkaufs- und Beratungskompetenz im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern. Sie lernen das Unternehmen mit typischen Arbeitsabläufen als ganzheitliches komplexes System kennen und können wesentliche im Tagesgeschäft anfallende Aufgaben selbständig lösen. Zur Unterstützung steht den Studierenden ein persönlicher Betreuer im Unternehmen zur Seite. Die Studierenden werden auch befähigt, konkrete betriebswirtschaftliche Probleme zu analysieren und Lösungsansätze zu entwickeln. Ihre praktischen Fähigkeiten und ihr praktisches Wissen werden dabei vertieft.

Bei der Tätigkeit im Unternehmen können darüber hinaus weitere in Theoriemodulen erworbene Kompetenzen der Studierenden gefestigt bzw. für zukünftige Theoriemodule erworben werden, z.B. grundlegende Fach-, Methoden- und Sozialkompetenzen sowie berufsfeldbezogene Qualifikationen. Die Studierenden werden über die Niveaustufen Wissen – Verständnis – Anwendung – Analyse – Synthese – zur eigenständigen Bewertung von Problemstellungen und Lösungen geführt.

In den theoriebasierten Studienanteilen an der Staatlichen Studienakademie Dresden werden Fachkenntnisse zu wirtschaftswissenschaftlichen und versicherungswirtschaftlichen Grundlagen, anwendungsorientierte Methodenkenntnisse und Schlüsselkompetenzen vermittelt, die in den Praxisphasen erweitert, vertieft und angewendet werden. Dies geschieht über die Verknüpfung der miteinander verzahnten Handlungsebenen in den Praxisphasen:

- Absolvierung von **Praxismodulen**, als eigenständige, in der Praxisphase gelegene Module, in denen die Studierenden eine vom Lehrpersonal der Staatlichen Studienakademie Dresden gestellte und betreute Aufgabenstellung bearbeiten und mit einer Prüfungsleistung abschließen. Die Inhalte der Aufgabenstellung und der Tätigkeitsbereich der Studierenden beim Praxisunternehmen sind so aufeinander abgestimmt, dass synergetische Effekte zwischen praktischer Tätigkeit und Lernzielerreichung befördert werden. Für jedes Praxismodul wurde eine separate Modulbeschreibung erstellt,
- Erbringung von **Eigenverantwortlichem Lernen (EvL)** für die Theoriemodule, das Teil eines oder mehrerer Theoriemodule des jeweiligen Semesters ist, sich auf die Praxisphase erstreckt und insofern inhaltlich verzahnt ist. Diese Lern- bzw. Transferleistungen werden während der Praxisphase oder unmittelbar danach, also am Ende des Semesters, aber in jedem Fall im Kontext der sie betreffenden Theoriemodule, abgeprüft. Dieser Transfer (EvL aus der Theorie in die Praxis) wird explizit als solcher in den Modulbeschreibungen der entsprechenden Theoriemodule ausgewiesen, sowie
- **Tätigkeiten** der Studierenden beim bzw. **für den Praxispartner**.

Jede Praxisphase wird inhaltlich so von den SSA vorstrukturiert und mit den Praxispartnern abgestimmt, dass diese Handlungsstränge ineinandergreifen und synergetisch bei der Vertiefung, Ausweitung und Anwendung des Fachwissens der Studierenden wirken.

Aufgrund unterschiedlicher Ausprägung der Praxispartner sowie der Unterschiedlichkeit der Studierenden etc. sollten die in den nachfolgenden Tabellen aufgeführten Inhalte und EvL-Zeiten als prototypisch verstanden und jeweils unter Beibehaltung des insgesamt zu erbringenden Workloads individuell konkretisiert werden.

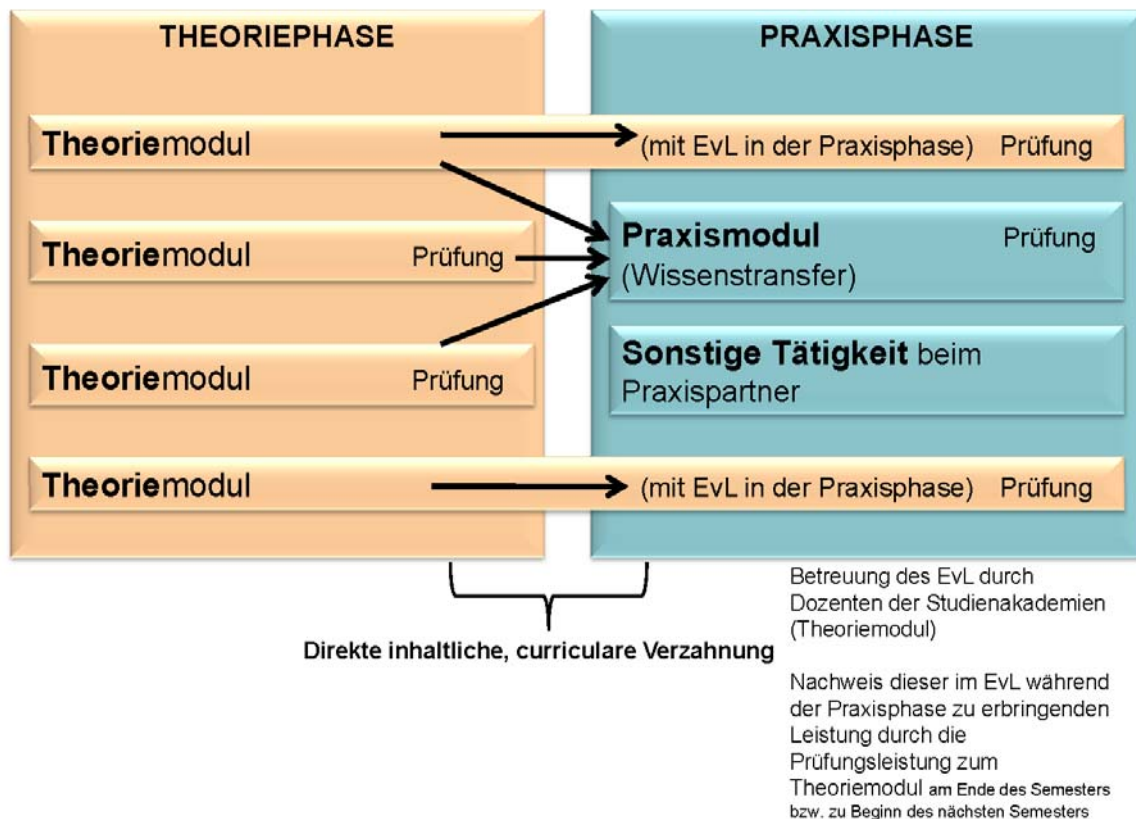


Abbildung: Schematische, exemplarische Verzahnung der Theorie- und Praxisphasen.

Die folgende **Übersicht über die Praxisphasen** gibt detailliert Auskunft über inhaltliche Synergien und studienorganisatorische Rahmenbedingungen jeder einzelnen Praxisphase sowohl im Kontext der angrenzenden Theoriephasen als auch im Kontext des Studienganges insgesamt.

Der mit der engen Verzahnung von Theorie und Praxis verbundene systematisierte Reflexionsprozess stärkt zudem die Fähigkeit der Studierenden, im direkten Kontakt mit komplexen Aufgabenstellungen eigene Lernstrategien zu entwickeln und zu festigen. Damit werden Absolventen auch langfristig in die Lage versetzt, sich technisch-technologischen, wirtschaftlichen, gesetzlichen, gesellschaftlichen, soziokulturellen und umweltökonomischen Veränderungen zu stellen und im Sinne eines lebenslangen Lernens sich zielgerichtet weiterzuentwickeln.

Die **Betreuung der Studierenden** in der Praxisphase ist für alle Anteile, die mit Workload belegt sind und für die Credits vergeben werden, durch die Staatliche Studienakademie Dresden geregelt:

- Ansprechpartner für die Inhalte des eigenverantwortlichen Lernens von Theoriemodulen in der Praxisphase ist jeweils der Dozent/Lehrende im Modul, der auch zum Prüfer bestellt wurde.
- Ansprechpartner für die Inhalte der Praxismodule ist jeweils der Dozent/Lehrende im Modul, der auch zum Prüfer bestellt wurde.
- Die Abnahme der Modulprüfungen und damit die Entscheidung über den erfolgreichen Abschluss eines Praxismoduls liegt auf der Seite der Dozenten/Lehrenden der Staatlichen Studienakademie Dresden.
- Beim Praxispartner werden Betreuer mit der Vermittlung der Inhalte der praxisbasierten Studienanteile beauftragt.

Übersicht erste Praxisphase

Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement

Praxisphase 1. Semester Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement

In der ersten Praxisphase lernen die Studierenden Ihre Praxisunternehmen kennen und wachsen in die zukünftigen Aufgabenbereiche im Unternehmen hinein. Im Mittelpunkt stehen die Geschäftsfelder der jeweiligen Unternehmen mit ihren Aufgaben sowie Produkten bzw. Dienstleistungen. Diese Phase ist gekennzeichnet durch die Umsetzung der theoretischen Kenntnisse speziell aus den Modulen Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Marketing, Grundlagen der Versicherungswirtschaft und des Versicherungsrechts und Grundlagen des Bürgerlichen Rechts (BGB) auf das eigene Praxisunternehmen und deren elementaren Geschäftsbereich. Dieses Grundwissen bildet den Ausgangspunkt für praktische Anwendungen. Des Weiteren werden in diese Praxisphase auch die theoretischen Kenntnisse aus den Modulen Wirtschafts- und Finanzmathematik sowie Finanzbuchführung einfließen und ihr praktischer Nutzen bei der Bewältigung konkreter Aufgaben verdeutlicht.

Mögliche Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxismodul	Workload (h)	Inhalte EvL (Praxis)	Workload (h)
<p>Mit dem Einsatz der Studierenden in verschiedenen Bereichen im ersten Praxisssemester werden folgende wesentliche Ziele verfolgt:</p> <p>Erwerb von Kenntnissen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kenntnisse zum Praxisunternehmen: Rechtsform, Hauptfunktionen, Geschäftsfelder, Standorte und Kooperationspartner • Kenntnisse zum Arbeitsplatz, zu wesentlichen Abläufen und Tätigkeiten, zu internen Regelungen, zu Funktionen und Arbeitsabläufen in verschiedenen Bereichen • Kenntnisse zu internen Kommunikations- und Informationssystemen • Umgang mit Kundendaten • wesentliche Kenntnisse zu dem Produkt- und Dienstleistungsangebot des Praxisunternehmens (z.B. Schulungen zu Produkten / Grundausbildung Fachkraft für LW-Schadenmanagement) • Übersicht zur Aufbau- und Ablauforganisation des Praxisunternehmens • Kenntnisse des arbeitsteiligen Prozesses zwischen Innen- und Außendienst und deren Zusammenwirken <p>Erwerb von Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einarbeitung in Fachaufgaben und wesentliche Aufgaben der Büroorganisation (z.B. Dokumentationen/Leistungseichnisse) • Erledigen von übertragenen 	<p>3FW-VPKWU-10</p> <p>Kenntnis und Wissen: Unternehmen und deren Umfeld</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsform, Hauptfunktionen, Geschäftsfelder, Standortwahl von Unternehmen im Allgemeinen und für das eigene Praxisunternehmen im Speziellen darstellen • Einflussfaktoren auf die unternehmerische Tätigkeit (Produktionsfaktoren, Wertschöpfungsprozess, Absatz und Service) identifizieren und beschreiben • Struktur, Größe und Aufgaben des Praxisunternehmens darstellen • Leistungsprofil und -bereiche des eigenen Praxisunternehmens beschreiben • Produkt- und Dienstleistungsangebote des eigenen Praxisunternehmens recherchieren und im Vergleich zu ausgewählten Mitbewerbern darstellen • Kennzahlenspiegel des eigenen Praxisunternehmens im Vergleich zu Mitbewerbern erstellen • Aktuelle Entwicklungstrends erfassen und beschreiben • Präsentation zu einem vorgegebenen betriebswirtschaftlichen Thema 	150	<p>3FW-BWLMA-10</p> <p>Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Marketing</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rechtsform, Hauptfunktionen, Geschäftsfelder, Standortwahl von Unternehmen in Anwendung auf das eigene Praxisunternehmen vertiefen • Produktionsfaktoren und Wertschöpfungsprozess für das eigene Praxisunternehmen bestimmen • Marktsegmentierung innerhalb des Praxisunternehmens durchdringen • Marketinginstrumente und Vertriebswege des Praxisunternehmens darstellen • Operatives Marketing im Praxisunternehmen mitgestalten • Käuferverhalten in Gesprächssituationen mit Kunden beobachten und typologisieren • Methoden und Techniken der Präsentation wissenschaftlicher Ergebnisse einsetzen 	60
	<p>3FW-VGLVM-10</p> <p>Grundlagen der Versicherungswirtschaft</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organisation der Versicherungswirtschaft nachverfolgen und das eigene Praxisunternehmen in diese Organisationsstruktur einordnen • Versicherungsangebot und -nachfrage unter den Aspekten Risikominimierung und Versicherbarkeit kennenlernen • Produkte und Dienstleistungen des eigenen Praxisunternehmens in die einzelnen Geschäftsfelder einordnen und interpretieren • Betriebswirtschaftliche Funktionen im 	70		

Aufgaben unter Aufsicht • Terminierung von Kundengesprächen für Vermittler <i>und/oder</i> • Aktive Mitarbeit im Schadenservice und im Notfallmanagement <i>und/oder</i> • Bestandsbearbeitung und Angebotserstellung		eigenen Praxisunternehmen aufzeigen • Rechtsgrundlagen zum Vertragsrecht vertiefen • Beratungs- und Dokumentationspflichten von Vermittlern und Dienstleistern vertiefen • Haftungsgrundlagen kennen lernen
	3FW-BÜRE-10	20
	Bürgerliches Recht (BGB)	
	• Wissen zu schuldrechtlichen Verträgen vertiefen • Begriffe des Schuldrechtes erklären • Formen von Willenserklärungen und Forderungsabtretungen erfassen	
	3FW-WIMA-10	40
	Wirtschafts- und Finanzmathematik	
• Berechnungen von Zinsen und Annuitäten • Erstellung von Tilgungsplänen • Nutzung von hausinterner Software und Programmen zur mathematischen Berechnung von Versicherungsbeiträgen/Leistungen und Zahlungsweisen		
3FW-FIBU-10	20	
	Finanzbuchführung	
• Kennenlernen der Finanzbuchhaltung im Praxisunternehmen • Buchungen auf internen Konten beim Praxisunternehmen verstehen		

Übersicht zweite Praxisphase

Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement

Praxisphase 2. Semester Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement

In dieser Praxisphase vertiefen die Studierenden ihr Wissen über das Praxisunternehmen und erhalten das grundlegende Wissen über Produkte aus der Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung, lernen die Klassifizierung kennen und setzen sich mit den allgemeinen Versicherungsbedingungen auseinander. Sie bereiten sich damit auf die Beratung zum Versicherungsschutz im Schadenfall oder den Verkauf von Versicherungsprodukten vor. Das breite Spektrum der Aufgaben des Vermittlers/Schadenbearbeiters steht im Mittelpunkt und wird durch aktiven Kundenkontakt gefördert. Diese Phase wird maßgeblich durch die praxisbezogene Anwendung der Kenntnisse aus den Theoriemodulen Private Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung und Bilanzierung und Steuern geprägt. Zusätzlich kommt das Wissen aus den Modulen Mikroökonomie, Statistik und Wahrscheinlichkeitsrechnung sowie Basic English for the Insurance Business zum praktischen Einsatz.

Mögliche Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxismodul	Workload (h)	Inhalte EvL (Praxis)	Workload (h)	
<p>Mit dem Einsatz der Studierenden im zweiten Praxissemester werden folgende wesentliche Ziele verfolgt:</p> <p>Erwerb von Kenntnissen:</p> <ul style="list-style-type: none"> Schulungen zu Produkten der Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung im Angebot des eigenen Praxispartners oder Schulung zum Schadenservice im Bereich der Sachversicherung (z.B. Schadenaufnahme, Frequenzschäden, Leitungswasser, Wasserschäden, Hygienemanagement von Trocknungs- und Lüftungstechnik und Kostenrechnung von Hygienemaßnahmen im eigenen Praxisunternehmen Durchführung von Kunden-/Beratungsgesprächen Kommunikations- und Informationstechnik des Praxisunternehmens fachgerecht nutzen <p>Erwerb von Fertigkeiten in Abhängigkeit vom Einsatzbereich und Praxisunternehmen: z.B.:</p> <p>Agentur/Makler/Finanzdienstleistungsinstitute/ Pools:</p> <ul style="list-style-type: none"> Vereinbarung von Kundenterminen Vorbereitung von Kundengesprächen unter Anleitung Aufnahme und Auswertung von Kundendaten Angebotserstellung Führung eines Kunden-gesprächs unter Aufsicht eines Mentors 	<p>3FW-VPVAR-20</p> <p>Verständnis und Anwendung: Vertragsbestands-/Schadenaufnahme und Kundenkontakt</p>	150	<p>3FW-VPKSV-20</p> <p>Private Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung</p>	60	
	<ul style="list-style-type: none"> Transfer und Vertiefung der in den Theoriephasen erlernten Inhalte sowie Kennenlernen der Praxislösungen Integration des Studierenden durch Mitarbeit in ausgewählten Funktionsbereichen z.B. Vertragsverwaltung/ Kundenservice/ Schadenmanagement/ Hygienegrundlagen im Sanierungsfachbetrieb/ Marketing und Vertrieb Vertiefung der Produktkenntnisse zu Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherungen Anwendung der allgemeinen und besonderen Versicherungsbedingungen und deren sachkundige Argumentation Kundenservice: Beratung und Information Schaden-/Risikoaufnahme und Registratur im unternehmenseigenen System Marktbeobachtungen vornehmen z.B. Produktinnovationen, Besonderheiten in der 	<ul style="list-style-type: none"> Kenntnisse über die Absicherungsmöglichkeiten im Bereich der Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung vertiefen Produktkenntnisse auf Angebote des Unternehmens ausweiten Produktvergleiche vornehmen Erkennen von Risiken im privaten Breitengeschäft Auswirkungen von Schadenhäufungen auf die Versicherungsunternehmen Wissensgenerierung durch Marktbeobachtungen Synthetische Zusammenfassung von Informationen und Dokumentation in geeigneten Speichermedien vornehmen 		<p>3FW-VBILA-20</p> <p>Bilanzierung und Steuern</p>	60
				<ul style="list-style-type: none"> Im Zusammenhang mit den Produktekenntnissen zur Kraftfahrt-, Sach- und Vermögensversicherung die steuerliche Behandlung der Versicherungsbeiträge im Rahmen der Einkommenssteuer vertiefen Die in den Versicherungsbeiträgen enthaltenen Versicherungssteuersätze lernen Unterschiedliche Abzugsmöglichkeiten für Versicherungsbeiträge erläutern und steuerliche Sachverhalte im Kundengeschäft einordnen können Steuerliche Besonderheiten im Schadenfall erörtern und gegenüber dem Kunden erläutern 	

<ul style="list-style-type: none"> • Nachbereitung des Kundengesprächs • Hospitation bei Außendienstterminen des Mentors Versicherungsunternehmen: • Angebotserstellung mit Hilfe der Unternehmenssoftware • Pflege von Kundendaten • Bearbeitung einfacher Vertragsänderungen • Aufnahme von Schadensvorgängen • Mitarbeit im Tagesgeschäft • telefonischer Kundenkontakt Sanierungsfachbetriebe: • Qualitätssicherung • Probenahmen /Auswertung von Laborberichten • Sanierungskonzepte • Hygienemanagement und Kostenrechnung von Hygienemaßnahmen • aktive Mitarbeit im Schadenservice und Notfallmanagement Schadendienstleister/Regulierungsorganisationen: • Angebotserstellung mit Hilfe der Unternehmenssoftware • Erfassung von Aufträgen im unternehmenseigenen System • Rechnungsprüfung unter Anleitung des Mentors • Mitarbeit im Tagesgeschäft • telefonischer Kontakt mit Kunden und Auftraggebern Industrieunternehmen/Wohnungsverwaltungen/Autohäuser: • Kennenlernen bestehender Verträge und Kooperationspartner • Erfassung von Schäden im unternehmenseigenen System • Schadenmeldung gegenüber dem Versicherer • telefonische Beratung des Geschädigten/Schädigers • Beratung zum Verhalten im Schadenfall/am Unfallort 	<p>Arbeitsweise von Wettbewerbern und Kooperationspartnern</p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketingmaßnahmen erfassen • Einsatz statistischer Methoden zur Aufbereitung von Datenmengen • Beratungs-und/oder Verkaufsgespräche trainieren und betriebliche Erfahrungen sammeln • Nachweis des Erwerbs der Kenntnisse zum Beratungs-/Verkaufsgespräch im Rahmen der mündlichen Prüfung (Beratungsgespräch) am Ende des Semesters 	<p>3FW-VENBA-12 Basic English for the Insurance Business</p>	30
		<ul style="list-style-type: none"> • Übungsaufgaben /Lektionen mit der Sprachsoftware SPEXX trainieren • Fachtermini der Wirtschaft erlernen und anwenden und diese adressatengerecht übersetzen bzw. beschreiben • Englischsprachige Literatur lesen und verstehen, z.B. Rundschreiben der BaFin • Englischsprachige Medienbeiträge zum Branchengeschehen verfolgen, z.B. europäische Gesetzgebung • Ggf. fachbezogene Gespräche in der englischer Sprache mit ausländischen Kunden führen • Zusätzliches Studium bzw. Übungen gemäß den Hinweisen der Englischdozenten • Präsentation vorbereiten 	
		<p>3FW-MIKRO-20 Mikroökonomie</p>	30
		<ul style="list-style-type: none"> • Grundprinzipien der Mikroökonomie und der Unternehmenstheorie im eigenen Praxisunternehmen identifizieren und nachverfolgen • Konkurrenzanalysen durchführen • Kenntnisse zu den wettbewerbsspolitischen Instrumenten vertiefen 	
		<p>3FW-STAWA-20 Statistik und Wahrscheinlichkeitsrechnung</p>	30
		<ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung statistischer Methoden und Verfahren zur Aufbereitung umfangreicher Datenmengen und deren Beurteilung für das eigene Unternehmen erkennen • Statistische Auswertungen erstellen und interpretieren • Selbstständige Lösung von ausgegebenen Übungsaufgaben 	

Übersicht dritte Praxisphase

Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement

Praxisphase 3. Semester Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement

In der dritten Praxisphase wenden die Studierenden die Grundkenntnisse aus den Theoriemodulen zu den Produkten und Assistanceleistungen der Versicherungsunternehmen im Privatkundengeschäft an. Diese Kenntnisse werden durch die aktive Anwendung der Produktlösungen des Praxisunternehmens vertieft. Sie setzen sich in dieser Praxisphase sehr intensiv mit dem Thema Datenschutz im Zusammenhang mit Kunden-/Schadendaten auseinander. Im Mittelpunkt stehen verschiedene Kommunikations- und Informationssysteme der Praxisunternehmen und ihrer Kooperationspartner mit den rechtlichen Rahmenbedingungen und der konkreten Ausgestaltung. In dieser Phase wird vor allem das Wissen aus den Modulen Persönliche Alters- und Risikoversorge, Wirtschaftsrecht, Dienstleistungsorientierte Wertschöpfungsmodelle mit Datenschutz und Datensicherheit praktisch zum Einsatz kommen. Abgerundet wird diese Phase durch die aktive Umsetzung der theoretischen Kenntnisse aus den Modulen Makroökonomie, Finanzmanagement und Kostenrechnung.

Mögliche Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxismodul	Workload (h)	Inhalte EvL (Praxis)	Workload (h)
<p>Mit dem Einsatz der Studierenden im dritten Praxissemester werden folgende wesentliche Ziele verfolgt:</p> <p>Erwerb von Kenntnissen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weiterführende Produktschulungen im Privatkundengeschäft oder • Weiterführende Schulungen im Schadenmanagement, z.B. Grundausbildung Brandschadenbeseitigung • Vertiefende Kenntnisse zu den Produkten des Praxisunternehmens und/oder der Kooperationspartner • Sicherer Umgang mit der eingesetzten Unternehmenssoftware speziell im Zusammenhang mit Datenschutzregelungen <p>Erwerb von Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Telefonberatung/ Beantwortung von e-Mail Anfragen • Angebotserstellung, Bestandsbearbeitung, Bestandspflege • Terminierung von Kundengesprächen • Selbstständige Büroorganisation und Vertiefung der internen Abläufe im Praxisunternehmen • Schrittweise Übernahme von Sachbearbeiteraufgaben und deren termingetreue und selbständige Ausführung 	<p>3FW-VPVAK-30 Anwendung und Analyse: Vertragsbestands-/Schadenanalyse und Kundenberatung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transfer und Vertiefung der in den Theoriephasen erlernten Inhalte sowie Kennenlernen der Praxislösungen • Integration des Studierenden durch Mitarbeit in ausgewählten Funktionsbereichen z.B. Vertragsverwaltung/ Kundenservice/ Schadenmanagement/ Brandschäden an Gebäuden und Inventar/ Marketing und Vertrieb • Kenntnisse zu Produkten und den angebotenen Leistungen im Praxisunternehmen vertiefen und /oder • weiterführende Kenntnisse im Schadenmanagement aneignen • Sichere Anwendung von den Allgemeinen und Besonderen Versicherungsbedingungen • vertiefende Auseinandersetzung mit dem Thema Datenschutz 	160	<p>3FW-VPKAV-30 Persönliche Alters- und Risikoversorge</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kenntnisse über die Absicherungsmöglichkeiten im Bereich Alters- und Risikoversorge vertiefen • Produktkenntnisse auf Angebote des Unternehmens ausweiten • Produktvergleiche vornehmen • Unterschiede zwischen gesetzlicher und privater Absicherung darstellen • Steuerliche Aspekte und Fördermöglichkeiten der Risikoversorge verstehen • Diskussionen und Änderungen in den Medien verfolgen 	50
			<p>3FW-VFMKR-30 Finanzmanagement und Kostenrechnung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung von Kostenrechnung im Praxisunternehmen erfahren • Einblick in die Kostenerfassung nehmen 	50
			<p>3FW-WIRE-30 Wirtschaftsrecht</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationen aus Medien und aus praktischer Erfahrung gewonnene Erkenntnisse sammeln, ordnen und in der fachlichen Relevanz beurteilen • Selbstständige Lösung ausgegebener Fallbeispiele 	20

<p>Erwerb von weiterführenden Fertigkeiten in Abhängigkeit vom Einsatzbereich: z.B.: Agentur/Makler/ Finanzdienstleistungsinstitute/ Pools:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Führen von Kunden- und/oder Mandantengesprächen unter Anleitung • Beratung der Kunden unter Aufsicht eines Mentors • Selbstständige Nachbereitung des Kundengesprächs <p>Versicherungsunternehmen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Angebotserstellung mit Hilfe der Unternehmenssoftware • Pflege von Kundendaten • Vertragsbearbeitung • Aufnahme von Schaden-vorgängen <p>Sanierungsfachbetriebe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentation von Schäden, z.B. Brandschäden • Einarbeitung in Leistungsverzeichnisse mit Angebotskalkulation • aktive Mitarbeit im Schadenservice und Notfallmanagement <p>Schadendienstleister/ Regulierungsorganisationen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Angebotserstellung mit Hilfe der Unternehmenssoftware • Erfassung von Aufträgen im unternehmenseigenen System • selbstständige Rechnungsprüfung • Mitarbeit im Tagesgeschäft • Korrespondenz mit Kunden und Auftraggebern telefonisch und / schriftlich <p>Industrieunternehmen/ Wohnungsverwaltungen/ Autohäuser:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erfassung von Schäden im unternehmenseigenen System • Weiterleitung von Schadenmeldung an Versicherer Beauftragung von Reparaturen nach Rücksprache und Klärung mit Versicherer • telefonische Beratung des Geschädigten/Schädigers • Beratung zum Verhalten im Schadenfall/am Unfallort 	<ul style="list-style-type: none"> • Rolle und Bedeutung von Datenschutz im Unternehmen verstehen und umsetzen • Anfertigung eines Praxistransferbeleges 	<p>3FW-VDLWM-30 Dienstleistungsorientierte Wertschöpfungsmodelle</p>	<p>50</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Geschäftsmodell des eigenen Praxisunternehmens kennen und bewerten • Entwicklungstrends der Geschäftsmodelle in der Versicherungsbranche beobachten • Stellung und Bedeutung von Marketing und Vertrieb im Geschäftsmodell von Dienstleistungsunternehmen im Allgemeinen und vom eigenen Praxisunternehmen im Besonderen • Relevanz des Datenschutzrechts gerade im Zusammenhang mit Angaben von Kunden erkennen und in der täglichen Arbeit umsetzen • Mitgestaltung von Konzepten zur Qualitätssicherung im Umgang mit kundenbezogenen Daten 	<p>3FW-MAKRO-30 Makroökonomie</p>	<p>30</p>
	<ul style="list-style-type: none"> • Verständnis für Marktdynamik (Kapital-, Geld-, Güter – und Arbeitsmarkt) festigen • Wirkung geldpolitischer Maßnahmen verstehen • Kenntnisse über die internationale Finanzdienstleistungsstrukturen vertiefen • Gesamtleistung der Volkswirtschaft beurteilen 		

Übersicht vierte Praxisphase

Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement

Praxisphase 4. Semester Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement

In dieser Praxisphase wenden die Studierenden die im Rahmen der Theiemodule erworbenen Kenntnisse an. Sie vertiefen das Produktwissen speziell zu den Gewerblichen Versicherungen. Sie erwerben die Fertigkeiten im sicheren Umgang mit den Produkten und den allgemeinen und besonderen Versicherungsbedingungen. Sie führen Marktbeobachtungen durch, identifizieren Einflussfaktoren auf die Geschäftstätigkeit des Praxisunternehmens und leiten mögliche Auswirkungen ab. Weiterhin stärken sie ihre Kompetenzen in der Kundenberatung und –betreuung.

Mögliche Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxismodul	Workload (h)	Inhalte EvL (Praxis)	Workload (h)
<p>Mit dem Einsatz der Studierenden im vierten Praxissemester werden folgende wesentliche Ziele verfolgt:</p> <p>Erwerb von Kenntnissen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weiterführende Produktschulungen auch zum Gewerbekundengeschäft oder • Schulungen zum Management von Sturm-, Hagel und Kumulschäden • Vertiefende Kenntnisse zu den Produkten und Dienstleistungen des Praxisunternehmens und/oder der Kooperationspartner • Sicherer Umgang mit der eingesetzten Unternehmens-software <p>Erwerb von Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Telefonberatung/ Beantwortung von e-Mail Anfragen • Selbstständige Angebots-erstellung, Bestandsbearbeitung, Bestandspflege • Terminierung von Kundengesprächen • Selbstständige Büroorganisation und Vertiefung der internen Abläufe im Praxisunternehmen • Übernahme von Aufgaben und deren termingetreue und selbständige Ausführung <p>Erwerb von weiterführenden Fertigkeiten in Abhängigkeit vom Einsatzbereich:</p> <p>Agentur/Makler/ Finanzdienstleistungsinstitute/ Pools:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Führen von Kunden- und/oder Mandantengesprächen unter Anleitung • Komplexe Beratung der Kunden unter Aufsicht eines Mentors • Selbstständige Nachbereitung des Kundengesprächs, Vereinbarung von Folgeterminen und Aufnahme von Empfehlungsadressen • Integration in Projekte 	<p>3FW-VPVSR-40</p> <p>Analyse und Synthese: Vertragsbestands-/Schadenbewertung und Kundenberatung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transfer und Vertiefung der in den Theoriephasen erlernten Inhalte sowie Kennenlernen der Praxislösungen • Integration des Studierenden durch Mitarbeit in ausgewählten Funktionsbereichen z.B. Vertragsverwaltung/ Kundenservice/ Schadenmanagement/ Sturm-, Hagel- Kumulschäden/ Marketing und Vertrieb/ Personal/ Controlling • Analyse technischer, wirtschaftlicher, gesetzlicher, gesellschaftlicher, soziokultureller und umweltökonomischer Einflussfaktoren auf die Geschäftstätigkeit des eigenen Praxisunternehmens und deren mögliche Auswirkungen auf Produkte und das Dienstleistungsangebot des Praxisunternehmens • Mögliche Beobachtungsfelder sind z.B. neue Technologien, Weiterentwicklungen bei erneuerbaren Energien, Arbeitsmarktentwicklungen, Unternehmensentwicklungen Reformen von Gesetzen, 	160	<p>3FW-VGKSV-40</p> <p>Gewerbliche Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung und Betriebliche Altersversorgung</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kenntnisse über die Absicherungsmöglichkeiten im Bereich der gewerblichen Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung vertiefen • Kenntnisse zur Betrieblichen Altersversorgung anhand der vom Praxisunternehmen angebotenen Lösungen vertiefen • Produktkenntnisse auf Angebote des Unternehmens ausweiten • Produktvergleiche und Marktbeobachtungen durchführen • Erkennen und Bewerten von Risiken • Anwendung vertraglicher Regelungen auf konkrete Schadenereignisse • Mitwirkung bei der Erarbeitung von Lösungskonzepten im Unternehmen • Wissensgenerierung und synthetische Zusammenfassung von Informationen, deren Aufbereitung und Dokumentation vornehmen • Auswirkungen von Schadenhäufungen/Schadenhöhen auf die Versicherbarkeit von Risiken • Ideen zu neuen Konzepten /Versicherungslösungen unter Einbeziehung möglicher Erweiterungen und Ausschlüsse 	50

<ul style="list-style-type: none"> • Aufnahme von Schäden und Beratung von Kunden zum Verhalten im Schadenfall <p>Versicherungsunternehmen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Angebotserstellung/Schadenbearbeitung mit Hilfe der Unternehmenssoftware • Pflege von Kundendaten • Vertragsbearbeitung • Aufnahme von Schadensvorgängen und deren Bearbeitung • Bearbeitung von telefonischen und elektronischen Anfragen • Selbstständige Erledigung komplexer Aufgaben • Integration in Projekte <p>Sanierungsfachbetriebe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Erarbeitung von Maßnahmenplänen zur Regelung von Kumulschäden • Einarbeitung in die Leistungsverzeichnisse mit Angebotskalkulation • Auseinandersetzung mit Schadenkosten und örtliche Vernetzung mit Handwerkern • aktive Mitarbeit im Schaden-service und Notfallmanagement <p>Schadendienstleister/ Regulierungsorganisationen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Angebotserstellung/fallbezogene Bearbeitung von Anfragen zum Leistungsangebot mit Hilfe der Unternehmenssoftware • Erfassung von Aufträgen im unternehmenseigenen System • selbständige Rechnungsprüfung • Mitarbeit im Tagesgeschäft • Korrespondenz mit Kunden und Auftraggebern telefonisch und / schriftlich <p>Industrieunternehmen/ Wohnungsverwaltungen/ Autohäuser:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Überprüfung der bestehenden Versicherungsverträge auf ausreichenden Deckungsumfang und inhaltliche Aktualität unter Anleitung • Angebotserstellung/fallbezogene Bearbeitung von Anfragen zum Leistungsangebot mit Hilfe der Unternehmenssoftware • Erfassung von Schäden im unternehmenseigenen System • Weiterleitung von Schadenmeldung an Versicherer • Beauftragung von Reparaturen nach Rücksprache und Klärung mit Versicherer • telefonische Beratung des Geschädigten/Schädigers • Beratung zum Verhalten im Schadenfall/am Unfallort 	<p>steuerrechtliche Entwicklungen, vertriebsstrategische Entwicklungen, aufsichtsrechtliche Entwicklungen, demographische Entwicklungen, Naturkatastrophen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Selbstständige Wissensaneignung in den Beobachtungsfeldern • Bedeutung von Wissen als Erfolgsfaktor für das eigene Bestehen im Unternehmen erkennen • Lösungsorientierten Einsatz von Fachwissen und analytischen Fähigkeiten im Rahmen der anzufertigenden Studienarbeit nachweisen • Fachlich fundierte, auf einer gut recherchierten Datenbasis vorgenommene Argumentation im Rahmen der Studienarbeit nachweisen 	<p>3FW-ORPER-40 Personalmanagement</p>	20
		<ul style="list-style-type: none"> • Begriffe und Techniken der Organisation vertiefen und in die Analyse des eigenen Unternehmens einbeziehen • Einordnung der Personalarbeit in den betrieblichen Leistungsprozess • ev. Mitwirkung bei den Auswahlverfahren für Auszubildende und BA-Studierende im Unternehmen 	
		<p>3FW-VDVWS-40 Datenverwaltungssysteme</p>	50
		<ul style="list-style-type: none"> • Anlegen von Datensammlungen unter Anwendung der Regelungen des Datenschutzes • Mitwirkung beim generieren analytischer Abfragen der Datenbestände • verbale Problembeschreibungen analysieren und für die Lösung adäquate Datenstrukturen entwerfen bzw. vorhandene Strukturen auswerten • Erläuterung der Vorteile der Sammlung und Auswertung von betriebswirtschaftlich relevanten Informationen mit Hilfe moderner IT-Systeme 	
		<p>3FW-WIPOL-40 Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsethik</p>	30
<ul style="list-style-type: none"> • Kenntnisse zu den Paradigmen der Wirtschaftspolitik und zu den wirtschaftspolitischen und ethischen Zielen in den Untersuchungen zu den Einflussfaktoren auf die Geschäftstätigkeit des eigenen Praxisunternehmens anwenden 			
<p>3FW-VENIB-34 Intermediate English for the Insurance Business</p>	50		
<ul style="list-style-type: none"> • Übungsaufgaben /Lektionen mit der Sprachsoftware SPEXX trainieren • Fachtermini der Wirtschaft erlernen und anwenden und diese adressatengerecht übersetzen bzw. beschreiben • Englischsprachige Literatur lesen und verstehen, z.B. Rundschreiben der BaFin • Englischsprachige Medienbeiträge zum Branchengeschehen verfolgen, z.B. europäische Gesetzgebung • Ggf. fachbezogene Gespräche in der englischer Sprache mit ausländischen Kunden führen • Zusätzliches Studium bzw. Übungen gemäß den Hinweisen der Englischdozenten 			

Übersicht fünfte Praxisphase

Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement

Praxisphase 5. Semester Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement

In dieser Praxisphase wenden die Studierenden die im Rahmen der Theoriemodule erworbenen Kenntnisse an. Die Studierenden sind in der Lage, die durch die Module der ersten fünf Semester erworbenen Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten in die betriebliche Praxis zu transferieren. Nachgewiesen wird diese Transferleistung im Rahmen einer mündlichen Prüfung zum Ende des 5. Praxissesters. Die Studierenden festigen und vertiefen ihre bisher erworbenen theoretischen Kenntnisse und praktischen Erfahrungen und spezialisieren sich im Einvernehmen mit dem Praxispartner nach Möglichkeit im zukünftigen Einsatzbereich.

Mögliche Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxismodul	Workload (h)	Inhalte EvL (Praxis)	Workload (h)	
<p>it dem Einsatz der Studierenden im fünften Praxissester werden folgende wesentliche Ziele verfolgt:</p> <p>Erwerb von Kenntnissen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Weiterführende Produkt-schulungen <p>und/oder</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vertiefende Kenntnisse zu den Produkten und Dienstleistungsangeboten des Praxisunternehmens und/oder der Kooperationspartner <p>und/oder</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ausbildung zum verbandsgeprüften Bausachverständigen • Sicherer Umgang mit der eingesetzten Unternehmens-software • Anwendung der Methoden zur Risikoanalyse und -bewertung • Prüfung der Leistungspflicht des Versicherers • Festigung der erworbenen Kenntnisse durch selbständige Anwendung • Treffen von Entscheidungen und <p>Erwerb von Fertigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Telefonberatung/ Beantwortung von e-Mail Anfragen • Selbstständige Risikoanalyse, -bewertung und -beurteilung • Selbstständige Kundenberatung, Bestandsbearbeitung und-pflege • Terminierung und Durchführung von Beratungsgesprächen • Selbstständige Büroorganisation und Vertiefung der internen Abläufe im Praxisunternehmen • Übernahme von Aufgaben und deren termingetreue und selbständige Ausführung • Selbstständige Markt- 	<p>3FW-VPVBS-50</p> <p>Synthese und Beurteilung: Vertragsgestaltung/ /Schadenbeurteilung und ganzheitliche Kundenberatung</p>	180	<p>3FW-VRKBM-50/ 3FW-SMVKM-50</p> <p>Kunden-/ Beratungs-management im Vertrieb Verhandlungs-/ Konfliktmanagement in der Schadenbearbeitung</p>	50	
	<ul style="list-style-type: none"> • Transfer und Vertiefung der in den Theoriephasen erlernten Inhalte sowie Kennenlernen der Praxislösungen • Spezialisierung des Studierenden durch Einsatz und Mitarbeit in einem ausgewählten Funktionsbereich z.B. Vertragsverwaltung/ Kundenservice/ Schadenmanagement/ Marketing und Vertrieb/ Personal/ Controlling <p>und/oder</p> <ul style="list-style-type: none"> • zusätzliche Spezialisierungen des Studierenden: z.B. in einer Versicherungssparte: Kraftfahrzeug-, Sach-, Haftpflicht-, Rechtsschutz-, Technische Versicherungen, Leben-, Unfall-, Krankenversicherung oder Bankprodukte; z.B. nach Kundengruppen: Privat-, Gewerbe- oder Industriekunden; z.B. nach Schadenarten: Kraftfahrzeug-, Gebäude-, Sach-, Vermögensschäden; z.B. nach Schadenursachen: Brand-, Leitungswasser-, Wasser-, Sturm-, Hagel- oder Kumulschäden z.B. nach Schadenausmaß: Frequenz-oder Großschäden • Selbstständige Wissensaneignung in den Spezialisierungsrichtungen • Integration in die Arbeitsprozesse 	<ul style="list-style-type: none"> • Anwendung der in der Theorie vermittelten Methoden der Gesprächsführung in unterschiedlichen Situationen • Typologie der Kunden, Erkennen der Kundeninteressen und Umsetzung in der laufenden Gesprächssituation • Erkennen der eigenen Gesprächshaltung und Anpassung auf die Situation • Führen von Verkaufs-, Beratungs- und Verhandlungsgesprächen • Ausführung, Dokumentation und Beurteilung der Gespräche • Erfolgreicher Abschluss der Gespräche durch Verkaufs- oder Verhandlungserfolg • Erwerb der Kompetenz und Nachweis in einer mündlichen Prüfung in Form der Simulation eines Beratungsgesprächs am Ende des 5. Semesters 			
				<p>3FW-VRFAL-50*</p> <p>Finanzanlageprodukte</p>	60
			<ul style="list-style-type: none"> • Vertiefung der Kenntnisse zu den Finanzanlageprodukten • Produktkenntnisse auf Angebote des Unternehmens ausweiten • Produktvergleiche und Marktbeobachtungen durchführen • Erkennen und Bewerten von Risiken • Vertiefung der Kenntnisse zur Bedeutung der Anlageberatung und der ganzheitlichen Vermögensberatung 		

<p>beobachtungen vornehmen, Neuigkeiten aufbereiten und als Multiplikator vermitteln</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kompetente Gespräche mit dem Schadenregulierer und Regulierungsabstimmung mit dem Versicherer <p>Erwerb von weiterführenden Fertigkeiten in Abhängigkeit der gewählten Vertiefungsrichtung und der Spezialisierung:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Integration in die Arbeitsprozesse in dem Spezialisierungsbereich • Integration in Projekte • Wissensaneignung • Übernahme von Aufgaben und deren termingetreue und selbstständige Lösung • Festigung des Fachwissens und Stärkung der Handlungskompetenz durch den Grad der Selbständigkeit in der Erledigung der übertragenen Aufgaben in Abstufung zur Komplexität der Aufgaben 	<p>im Unternehmen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lösungsorientierter Einsatz von Fachwissen und analytischen Fähigkeiten • Mündliche Prüfung 	<ul style="list-style-type: none"> • rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen nachverfolgen und Änderungen aufnehmen • anlage- und anlegergerecht beraten und individuelle Bedürfnisse berücksichtigen 	
		<p>3FW-SMSTM-50* Strategisches Schadenmanagement</p>	60
		<ul style="list-style-type: none"> • Vertiefen der Kenntnisse zum Schadenmanagement • Positionierungs- und Wertschöpfungsstrategien des eigenen Unternehmens kennen • Schadenmanagement als strategischen Erfolgsfaktor für Versicherungsunternehmen erkennen und die eigene Wettbewerbssituation durch Qualität im Schadenmanagement stärken • Mitwirkung an der Optimierung von Schadenmanagementprozessen • aktive Unterstützung zur Qualitätssicherung in den Prozessen 	
		<p>3FW-VUNCO-50 Unternehmensführung und Controlling</p>	20
		<ul style="list-style-type: none"> • Vertiefung der Kenntnisse zur strategischen Unternehmensführung • Mitwirkung bei der Analyse von Unternehmensdaten, deren Strukturierung und Interpretation • Erfassen der Bedeutung von Personalführung als einen Erfolgsfaktor im Unternehmen • Analyse von Prozessen, mit dem Ziel Optimierungspotentiale darzustellen 	
<p>Wahlpflichtmodule**</p> <p>3FW-WPDLM-50 Dienstleistungsmarketing</p> <p>3FW-VBWBE-50 Finanzierung öffentlicher Infrastrukturmaßnahmen</p> <p>3FW-VAWVS-50 Vertrieb für Schadenmanagement/ Schadenmanagement für Vertrieb</p> <p>3FW-VBWBE-50 Betrugsmanagement</p> <p>3FW-VCWQM-50 Qualitätsmanagement von Dienstleistungen</p>	50		
<ul style="list-style-type: none"> • Fortführung und Abschluss der Projekte im Team 			

*Die verschiedenen Module resultieren aus der gewählten Vertiefungsrichtungsrichtung. Die ausgewiesenen Transferzeiten beziehen sich ausschließlich auf die gewählte Vertiefungsrichtung und fallen nur einmal an. Die Vertiefungsrichtung wird in Abstimmung mit dem Praxisunternehmen gewählt.

** Bei den Wahlpflichtmodulen (Inhalte EvL (Praxis)) ist in Abstimmung mit den Praxisunternehmen ein Modul zu wählen. Die ausgewiesene Transferzeit gilt ausschließlich für dieses gewählte Modul.

Übersicht 6. Praxisphase

Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement

Praxisphase 6. Semester Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Versicherungsmanagement

Im Mittelpunkt dieser Praxisphase steht die selbstständige und eigenverantwortliche Bearbeitung einer Problemstellung mit wissenschaftlichen Mitteln und Methoden. Vorzugsweise sollte die fachliche Problemstellung einen Bezug zu bisherigen oder zukünftigen Arbeitsaufgaben besitzen.

Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Modul Bachelorarbeit	Workload (h)
<ul style="list-style-type: none"> • selbstständige Lösung einer fachlichen Problemstellung (Bachelor-Thesis) • ggf. Kennen lernen und weitere Einarbeitung in zukünftige Arbeitsaufgaben 	3FW-VBAVM-60 Bachelorarbeit <ul style="list-style-type: none"> • Konsultation / Betreuung , Ablauf / Aufbau wissenschaftliche Arbeit, • termingemäße Abgabe der Bachelor-Thesis : Ausführungen nach Formvorgaben • Verteidigung der Ergebnisse vor einer Prüfungskommission 	270