

Übersicht über die Praxisphasen

im

Studiengang Finanzwirtschaft,

Studienrichtungen Bank und Versicherungsmanagement

an der

Berufsakademie Sachsen

Staatliche Studienakademie Dresden

Stand Oktober 2021

Übersicht über die Praxisphasen

für den

Studiengang Finanzwirtschaft

Studienrichtungen

Bank

und

Versicherungsmanagement

an der

Berufsakademie Sachsen

Staatliche Studienakademie Dresden

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	III
Ziele und Inhalte der Praxisphasen im Studiengang Finanzwirtschaft	1
Studienrichtung Versicherungsmanagement: 1. Praxisphase	6
Studienrichtung Versicherungsmanagement: 2. Praxisphase	9
Studienrichtung Versicherungsmanagement: 3. Praxisphase	12
Studienrichtung Versicherungsmanagement: 4. Praxisphase	15
Studienrichtung Versicherungsmanagement: 5. Praxisphase	18

Ziele und Inhalte der Praxisphasen im Studiengang Finanzwirtschaft

Prägendes Alleinstellungsmerkmal des dualen Studiums an der Berufsakademie Sachsen ist die enge Verzahnung von akademischer Lehre und unternehmerischer Praxis. Diese Verzahnung wird aktiv gelebt durch die Berufung von wissenschaftlich ausgebildeten, berufserfahrenen Praktiker_Innen zu Dozent_Innen, einer anwendungsorientierten akademischen Ausbildung sowie dem in den Studienordnungen institutionalisierten ständigen Wechseln zwischen Theorie- und Praxisphasen.

Die nachfolgenden Ausführungen erläutern, wie die Verzahnung von Theorie und Praxis an der Staatlichen Studienakademie Dresden im Bachelor-of-Arts-Studiengang Finanzwirtschaft mit seinen Studienrichtungen „Bank“ und „Versicherungsmanagement“ umgesetzt ist.

Theorie- und Praxisphasen

Das 6-semestrige Studium zum Bachelor of Arts im Studiengang Finanzwirtschaft ist in insgesamt 12 sich abwechselnde und miteinander verknüpfte Theorie- und Praxisphasen unterteilt.

Die **Theoriephasen** finden an der Staatlichen Studienakademie Dresden statt. Die Studierenden erwerben Fachkenntnisse zu wirtschaftswissenschaftlichen und finanzwirtschaftlichen Grundlagen, anwendungsorientierte Methodenkenntnisse sowie berufsqualifizierende Schlüsselkompetenzen.

Die **Praxisphasen** durchlaufen die Studierenden in ihren jeweiligen Praxisunternehmen. Sie erleben die Unternehmen mit ihren jeweils typischen Arbeitsabläufen als ganzheitliche komplexe Systeme und lernen, wesentliche im Tagesgeschäft sowie im Management anfallende Aufgaben selbständig zu lösen. Dazu arbeiten sie in verschiedenen betrieblichen Funktionsbereichen mit und erhalten ergänzende Schulungen zu verschiedenen Themenbereichen, Produkten und Leistungen. Zur Unterstützung der Studierenden werden bei den Praxisunternehmen persönliche Betreuer_Innen beauftragt. Diese vermitteln die Inhalte der praxisbasierten Studienanteile, leiten die Studierenden in ihren Aufgaben an, prüfen die Arbeitsergebnisse und zeigen Verbesserungspotentiale auf.

Lernziele der Praxisphasen

Die Praxisphasen verfolgen drei übergeordnete Ziele:

1. **Vertiefung und Verbreiterung branchenspezifischer Kompetenzen:** Am konkreten Beispiel ihres Praxisunternehmens vertiefen und verbreitern die Studierenden ihre in den Theoriephasen erworbenen Kenntnisse zu branchentypischen Rahmenbedingungen, Produkten und Leistungen, Fachtätigkeiten, der Kundenberatung sowie Managementaufgaben.
2. **Verstetigung des wechselseitigen Wissenstransfers:** Neben der Übertragung der in den Theoriephasen erworbenen Kenntnisse auf die berufspraktischen Aufgabenstellungen wenden die Studierenden Methoden- und Schlüsselkompetenzen in späteren beruflichen Einsatzfeldern an. Sie werden auf diese Weise befähigt, betriebswirtschaftliche Probleme eigenständig zu identifizieren, zu analysieren und wissenschaftlich-methodisch fundiert zu lösen. Im Gegenzug bringen sie ihre betrieblichen Erfahrungen in nachfolgende Theoriephasen ein und prägen so die Gestaltung und Weiterentwicklung der akademischen Lehre entscheidend mit.
3. **Einübung eines systematisierten, reflektierten Lernprozesses:** Im direkten Kontakt mit konkreten berufspraktischen Aufgabenstellungen werden die Studierenden gefördert und gefordert, eigene Lernstrategien zu entwickeln und zu festigen. Mit den erworbenen Fähigkeiten sind sie auch langfristig in der Lage, sich technisch-technologischen, wirtschaftlichen, gesetzlichen, gesellschaftlichen, soziokulturellen und umweltökonomischen Veränderungen zu stellen und sich im Sinne eines lebenslangen Lernens zielgerichtet weiterzuentwickeln.

Die beiden folgenden Tabellen stellen die konkreten Lernziele der Praxisphasen in den Studienrichtungen „Bank“ bzw. „Versicherungsmanagement“ an der Staatlichen Studienakademie Dresden im Überblick dar.

Lernziele der Praxisphasen in der Studienrichtung Versicherungsmanagement

Der Übersicht liegt ein prototypisches Ausbildungsprogramm zugrunde. Aufgrund der unterschiedlichen Geschäftsmodelle der Praxisunternehmen sowie der Unterschiedlichkeit der Studierenden werden in der Ausgestaltung der Praxisphasen ggf. einzelne Themen stärker oder schwächer akzentuiert.

Praxisphase	Branchentypische Rahmenbedingungen	Produkte und Leistungen	Fachtätigkeit (Beratungsgeschäft und Schadenmanagement)	Kundenberatung	Managementaufgaben
1	<ul style="list-style-type: none"> Das Praxisunternehmen kennen lernen. wirtschaftliche, rechtliche und gesellschaftliche Einflussfaktoren auf die Tätigkeit von Finanzunternehmen erleben 	<ul style="list-style-type: none"> Kenntnisse zum wesentlichen Produkt- und Leistungsangebot des Praxisunternehmens erwerben 	<ul style="list-style-type: none"> Einarbeitung in Sachaufgaben 	<ul style="list-style-type: none"> Anwendung der Grundsätze kundenorientierten Verhaltens Umgang mit Kundendaten (Datenschutz und Bankgeheimnis) Erhebung und Pflege von Kundendaten Bearbeitung von überschaubaren Kundenanfragen und Aufträgen Terminierung von Kundengesprächen 	<ul style="list-style-type: none"> Einarbeitung in Aufgaben der Büroorganisation Kenntnis der internen Kommunikations- und IT-Systeme (KIT) Kenntnisse interner Abläufe Organisation von Arbeitsschritten
2	<ul style="list-style-type: none"> Das Praxisunternehmen als Teil der Versicherungswirtschaft verstehen. rechtliche Grundlagen zu versicherungsspezifischen Themen erfassen, verstehen und Änderungen nachverfolgen 	<ul style="list-style-type: none"> Kenntnisse zu wesentlichen Versicherungsprodukten des Praxisunternehmens vertiefen, insb. im Kompositbereich 	<ul style="list-style-type: none"> Beratungsgeschäft und Schadensmanagement kennen lernen Bedeutung und Methoden der Risikoanalyse verstehen 	<ul style="list-style-type: none"> Bearbeitung von Kundenanfragen und Aufträgen Vorbereitung von Kundengesprächen unter Anleitung Führen von Kundengesprächen unter Anleitung 	<ul style="list-style-type: none"> selbstständige Erledigung einfacher Aufgaben fachgerechte Nutzung interner KIT versicherungswirtschaftliche Fragestellungen und Zusammenhänge identifizieren und verständlich aufbereiten

Praxisphase	Branchentypische Rahmenbedingungen	Produkte und Leistungen	Fachtätigkeit (Beratungsgeschäft und Schadenmanagement)	Kundenberatung	Managementaufgaben
3	<ul style="list-style-type: none"> Das Praxisunternehmen in den gesamtwirtschaftlichen Kontext einordnen. Einflüsse des Zivil- und Wirtschaftsrechts auf das Versicherungsgeschäft nachvollziehen 	<ul style="list-style-type: none"> Kenntnisse im Privatkundengeschäft vertiefen und anwenden, z. B. Persönliche Altersvorsorge Formen der Persönlichen Altersvorsorge sicher unterscheiden und Besonderheiten herausstellen 	<ul style="list-style-type: none"> Vertragsbearbeitung Vergleich von Konditionen zu Mitbewerbern Fördermöglichkeiten erkennen und in das Versicherungskonzept einbeziehen Prüfung der rechtlichen und wirtschaftlichen Voraussetzungen für den Abschluss von Versicherungsverträgen Prüfung von Gesundheitsangaben in den aufgenommenen Anträgen Aufnahme von Schadenvorgängen Angebotserstellung mittels interner Software 	<ul style="list-style-type: none"> umfassende Bearbeitung von Kundenanfragen, Aufträgen und Reklamationen selbstständige Vor- und Nachbereitung von Beratungsgesprächen Führen von Kundengesprächen unter Aufsicht 	<ul style="list-style-type: none"> selbstständige Büroorganisation zunehmend selbstständige Bearbeitung von Sachbearbeitungsaufgaben zunehmend selbstständige Nutzung interner KIT Sammlung und Auswertung interner und externer Daten
4	<ul style="list-style-type: none"> Das Praxisunternehmen im gesamtwirtschaftlichen und -gesellschaftlichen Kontext analysieren. 	<ul style="list-style-type: none"> Kenntnisse zu gruppenspezifischen Produkten vertiefen, z.B. für Geschäftskunden 	<ul style="list-style-type: none"> zunehmend selbstständige Aufgabenerfüllung in der Versicherungssachbearbeitung Produktvergleiche durchführen Ansätze zur Optimierung von Kundenportfolios erarbeiten Risikolage von Geschäftskunden bewerten selbstständige Kalkulation mittels interner Beratungssoftware 	<ul style="list-style-type: none"> Analyse zusätzlicher Beratungsansätze 	<ul style="list-style-type: none"> selbstständige Bearbeitung von Sachbearbeitungsaufgaben selbstständige Aneignung von Wissen sicherer Umgang mit interner KIT Mitwirkung an Projekten Einübung von Teamarbeit versicherungswirtschaftliche Fragestellungen und Zusammenhänge identifizieren, verständlich aufbereiten und Handlungsempfehlungen ableiten

Praxisphase	Branchentypische Rahmenbedingungen	Produkte und Leistungen	Fachtätigkeit (Beratungsgeschäft und Schadenmanagement)	Kundenberatung	Managementaufgaben
5	<ul style="list-style-type: none"> • selbstständige Marktbeobachtungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Kenntnisse zu spezifischen Leistungen vertiefen, z. B. Finanzanlageprodukte 	<ul style="list-style-type: none"> • Spezialisierung in der Bankwirtschaft (z. B. auf bestimmte Produkte, Kundengruppen oder Funktionsbereiche) wählen und ausüben • ausgewählte Instrumente des Risikomanagements kennen lernen • Methoden zur Risikoanalyse und -bewertung anwenden • Leistungspflichten des Versicherers prüfen • selbstständig Entscheidungen treffen 	<ul style="list-style-type: none"> • selbstständige Angebotserstellung und Kundenberatung 	<ul style="list-style-type: none"> • selbstständige Erledigung komplexer Aufgaben • Mitarbeit in Projekten • Definition und Analyse von Problemen sowie gezielte, methodische Erarbeitung von theoretisch fundierten Lösungen • selbstständige Wissensverbreiterung und -vertiefung • Aufbereitung von Neuigkeiten und Verbreitung als Multiplikator

Die für das Erreichen der o. g. Lernziele erforderlichen Leistungen erbringen die Studierenden in gesonderten Praxismodulen sowie damit verknüpft in Form von Eigenverantwortlichem Lernen während der Praxisphasen (EvL Praxis). Bei Bestehen der entsprechenden Prüfungsleistungen werden ECTS-Leistungspunkte vergeben, um die Bedeutung der Praxisphasen für das duale Studium angemessen zu würdigen. Der in den Praxisphasen berücksichtigte Arbeitsaufwand sowie die jeweiligen Prüfungsleistungen werden im Modulhandbuch (Anlage 2 zur Studienordnung) explizit ausgewiesen.

Praxismodule

Die Praxismodule sind eigenständige, in den Praxisphasen gelegene Module, in denen die Studierenden eine von den Dozent_Innen der Staatlichen Studienakademie Dresden gestellte und betreute Aufgabe bearbeiten und mit einer Prüfungsleistung abschließen. Die Praxismodule sind so konzipiert, dass sie auf den wissenschaftlich-theoretischen Inhalten der vorangegangenen Theoriephase aufbauen und die Studierenden zur weiteren systematischen Wissensaneignung in den unterschiedlichen Niveaustufen anregen. Zugleich werden die Inhalte der jeweils gestellten Aufgabe und der Tätigkeitsbereich der Studierenden in ihren Praxisunternehmen so aufeinander abgestimmt, dass synergetische Effekte zwischen praktischer Tätigkeit und Lernzielerreichung befördert werden.

Die Prüfungsleistungen der Praxismodule umfassen eine Präsentation (1. Semester), ein Kundengespräch (3. Semester), zwei Projektarbeiten, in denen die Studierenden betriebliche Problemstellungen reflektieren und wissenschaftlich fundierte Lösungsmöglichkeiten aufzeigen (2. und 4. Semester) sowie eine mündliche Prüfung zu den in Theorie und Praxis vermittelten Kenntnissen (5. Semester). Das Praxismodul im 6. Semester dient der Erstellung der Bachelor-Arbeit. Die Betreuung und Bewertung der Prüfungsleistungen obliegt den Dozent_Innen der Staatlichen Studienakademie Dresden; im Falle der Bachelor-Arbeit können auch Vertreter des Praxispartners zu Prüfern bestellt werden.

Details zu den Praxismodulen und ihren Prüfungsleistungen können den Modulbeschreibungen im Modulhandbuch entnommen werden (siehe Anlage 2 zur Studienordnung).

Eigenverantwortliches Lernen (EvL Praxis)

Im Eigenverantwortlichen Lernen während der Praxisphase (EvL Praxis) festigen und vertiefen die Studierenden ihre in den Theoriemodulen erworbenen Fach-, Methoden- und Sozialkompetenzen sowie berufsfeldbezogene Qualifikationen durch Transfer und Anwendung der wissenschaftlich-theoretischen Kenntnisse im berufspraktischen Alltag. Der dafür anrechenbare Arbeitsaufwand ist den entsprechenden Theoriemodulen des jeweiligen Semesters zugeordnet, wird aber gesondert ausgewiesen. Die Transferleistung wird im Kontext der jeweiligen Modulprüfungen nachgewiesen. Die Betreuung des EvL Praxis sowie die Bewertung der Prüfungsleistung obliegt jeweils dem/der Dozent_In der Staatlichen Studienakademie Dresden, der/die für das jeweilige Theoriemodul zum/zur Prüfer_In bestellt wurde.

Details zu den Theoriemodulen und dem Arbeitsaufwand für das EvL Praxis können den Modulbeschreibungen im Modulhandbuch entnommen werden (siehe Anlage 2 zur Studienordnung).

Untersetzung der Lernziele durch die Praxismodule und EvL Praxis

Um die zeitliche und inhaltliche Korrespondenz zwischen Theorie- und Praxisphasen im Studiengang Finanzwirtschaft sicherzustellen, geben die folgenden Erläuterungen für jede Praxisphase Auskunft darüber, wie die o. g. Lernziele durch das jeweilige Praxismodul bzw. eigenverantwortliches Lernen untersetzt sind. Aufgrund der unterschiedlichen Geschäftsmodelle der Praxispartner sowie der Unterschiedlichkeit der Studierenden sollten die nachfolgenden Erläuterungen und EvL-Zeiten jedoch als prototypisch verstanden werden. Sie sind jeweils unter Beibehaltung des insgesamt zu erbringenden Arbeitsaufwands individuell zu konkretisieren.

Studienrichtung Versicherungsmanagement: 1. Praxisphase

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 erleben zudem in eigenverantwortlichem Lernen die praktische Relevanz ihrer in der ersten Theoriephase gewonnenen Kenntnisse und vertiefen ihr Wissen anhand der ihnen übertragenen Aufgaben.

Die erste Praxisphase endet mit einer Präsentation zu einem vorgegebenen versicherungsspezifischen Thema unter Anwendung der im Praxismodul erworbenen Präsentationstechniken.

Die nachfolgenden Erläuterungen skizzieren beispielhaft die Untersetzung der Lernziele der ersten Praxisphase durch das Praxismodul und eigenverantwortliches Lernen (EvL Praxis).

Arbeitsaufwand in der Praxisphase

Modul	Modulcode	Arbeitsaufwand
Praxismodul Versicherungsunternehmen und ihr Umfeld	3FW-PMVU-10	150
Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Marketing	3FW-BWLMA-10	60
Grundlagen der Versicherungswirtschaft	3FW-VGLVM-10	70
Finanzbuchführung	3FW-FIBU-10	20
Wirtschafts- und Finanzmathematik	3FW-WIMA-10	40
Bürgerliches Recht (BGB)	3FW-BÜRE-10	20
Summe		360

Branchentypische Rahmenbedingungen

Lernziele:

- Das Praxisunternehmen kennen lernen: Rechtsform, Standorte, Geschäftsfelder, Hauptfunktionen und Kooperationspartner
- wirtschaftliche, rechtliche und gesellschaftliche Einflussfaktoren auf die Tätigkeit von Finanzunternehmen erleben

Untersetzung:

- 3FW-PMVU-10:
Darstellung der Rechtsformen, Standortwahl, Geschäftsfelder und Hauptfunktionen von Versicherungsunternehmen im Allgemeinen und für das Praxisunternehmen im Speziellen; Beschreibung der wirtschaftlichen, rechtlichen und gesellschaftlichen Einflussfaktoren auf die Tätigkeit von Versicherungsunternehmen; Vergleich des Praxisunternehmens zu Mitbewerbern hinsichtlich Produkt- und Dienstleistungsangebot sowie betriebswirtschaftlicher Kennzahlen
- 3FW-BWLMA-10:
Anwendung betriebswirtschaftlicher Grundlagen (u. a. Rechtsformen, Marktsegmentierung, Vertriebswege) bezogen auf das Praxisunternehmen; Vertiefung von Produktionsfaktoren und Wertschöpfungsprozess für Versicherungsunternehmen
- 3FW-VGLVM-10:
Geschäftsfelder und betriebswirtschaftliche Funktionen im eigenen Praxisunternehmen aufzeigen; Praxisunternehmen in den Kontext der deutschen Versicherungswirtschaft einordnen; Vertiefung aufsichtsrechtlicher Regelungen

- 3FW-BÜRE-10:
Berührungspunkte von Versicherungsgeschäft und Versicherungsleistungen zu schuldrechtlichen Verträgen, Willenserklärungen und Forderungsabtretungen nachvollziehen; AGB des Praxisunternehmens verstehen

Produkte und Leistungen

Lernziele:

- Kenntnisse zum wesentlichen Produkt- und Leistungsangebot des Praxisunternehmens erwerben

Untersetzung:

- 3FW-VGLVM-10:
Betrachtung von Individualversicherungen im Praxisunternehmen; Versicherungsangebot und -nachfrage im Praxisunternehmen unter den Aspekten Risikominimierung und Versicherbarkeit kennenlernen

Fachtätigkeit (Beratungsgeschäft und Schadenmanagement)

Lernziele:

- Einarbeitung in Fachaufgaben

Untersetzung:

- 3FW-VGLVM-10:
Reflexion des Systems aus Individual-, Sozial-, und Rückversicherungen und Anwendung der erlernten; Grundlagen zu den verschiedenen Teilbereichen der Individualversicherung
- 3FW-FIBU-10:
Finanzbuchhaltung im Praxisunternehmen; Buchungen von Provisionen und Sondervergütungen nachvollziehen
- 3FW-WIMA-10:
Berechnung von Vorsorgelücken und Produktkalkulation nachvollziehen

Kundenberatung

Lernziele:

- Anwendung der Grundsätze kundenorientierten Verhaltens
- Umgang mit Kundendaten (Datenschutz und Bankgeheimnis)
- Erhebung und Pflege von Kundendaten
- Bearbeitung von überschaubaren Kundenanfragen und Aufträgen
- Terminierung von Kundengesprächen

Untersetzung:

- 3FW-PMVU-10:
Vor- und Nachbereitung von Besprechungen; Kommunikationsmodelle reflektieren und anwenden
- 3FW-BWLMA-10:
Käuferverhalten in Gesprächssituationen mit Kunden beobachten und typologisieren; Erkenntnisse in eigenen Gesprächssituationen anwenden

Managementaufgaben

Lernziele:

- Einarbeitung in Aufgaben der Büroorganisation
- Kenntnis der internen Kommunikations- und IT-Systeme (KIT)
- Kenntnisse interner Abläufe
- Organisation von Arbeitsschritten

Untersetzung:

- 3FW-PMVU-10:
Vorbereitung und Halten einer Präsentation zu einem vorgegebenen versicherungsspezifischen Thema

Studienrichtung Versicherungsmanagement: 2. Praxisphase

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. Die Studierenden vertiefen zudem in eigenverantwortlichem Lernen ihre in der zweiten Theoriephase gewonnenen Kenntnisse und festigen ihr Wissen anhand der ihnen übertragenen Aufgaben.

Die zweite Praxisphase endet mit einem selbständig angefertigten, wissenschaftlichen Praxistransferbeleg über eine fachpraktische Problemstellung unter Berücksichtigung theoretischer Erkenntnisse.

Die nachfolgenden Erläuterungen skizzieren beispielhaft die Untersetzung der Lernziele der zweiten Praxisphase durch das Praxismodul und eigenverantwortliches Lernen (EvL Praxis).

Arbeitsaufwand in der Praxisphase

Modul	Modulcode	Arbeitsaufwand
Praxismodul Privatkundengeschäft: Kompositbereich	3FW-PMPKK-20	160
Private Kraftfahrzeug-, Sach- u. Vermögensversicherung	3FW-VPKSV-20	60
Bilanzierung und Steuern	3FW-BILA-20	60
Mikroökonomie	3FW-MIKRO-20	30
Statistik und Wahrscheinlichkeitsrechnung	3FW-STAWA-20	30
Basic English for Business and Financial Services	3FW-BAENG-20	30
Summe		370

Branchentypische Rahmenbedingungen

Lernziele:

- Das Praxisunternehmen als Teil der Versicherungswirtschaft verstehen: Einordnung des Praxisunternehmens in die Versicherungswirtschaft, Abgrenzung des relevanten Marktes und Identifikation wesentlicher Wettbewerber
- rechtliche Grundlagen zu versicherungsspezifischen Themen erfassen, verstehen und Änderungen nachverfolgen

Untersetzung:

- 3FW-VPKSV-20:
rechtliche und steuerrechtliche Rahmenbedingungen nachvollziehen; Neuregelungen sowie aktuelle Rechtsprechung verfolgen; Auswirkungen von Schadenhäufungen auf die Versicherungsunternehmen
- 3FW-MIKRO-20:
Grundprinzipien der Mikroökonomie und der Unternehmenstheorie im eigenen Praxisunternehmen identifizieren; Markt- und Wettbewerbsanalysen durchführen

- 3FW-BAENG-20:
Englischsprachige versicherungsspezifische Literatur lesen und verstehen, z. B. Rundschreiben der BaFin, europäische Gesetzgebung; Fachtermini der Versicherungswirtschaft anwenden und diese adressatengerecht übersetzen bzw. beschreiben

Produkte und Leistungen

Lernziele:

- Kenntnisse zu wesentlichen Versicherungsprodukten des Praxisunternehmens vertiefen, insb. im Kompositbereich

Untersetzung:

- 3FW-VPKSV-20:
Absicherungsmöglichkeiten im Bereich der Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung vertiefen und systematisieren; Produktinnovationen im Praxisunternehmen erkennen

Fachtätigkeit (Beratungsgeschäft und Schadenmanagement)

Lernziele:

- Beratungsgeschäft und Schadensmanagement kennen lernen
- Bedeutung und Methoden der Risikoanalyse verstehen

Untersetzung:

- 3FW-PMPKK-20:
Beratung und Information als Kundenservice kennen lernen; Schaden-/Risikoaufnahme und Registratur im unternehmenseigenen System nachvollziehen; allgemeine und besondere Versicherungsbedingungen anwenden und sachkundig argumentieren
- 3FW-BILA-20:
Kenntnisse zur Steuerlehre auf Besteuerung von Versicherungsbeiträgen erweitern; Versicherungssteuersätze für die Versicherungsprodukte des Praxisunternehmens kennen lernen
- 3FW-VPKSV-20:
Risikoprüfung, Vertragsgestaltung, Beitragsberechnung und Schadenmanagement im jeweiligen Einsatzgebiet anwenden
- 3FW-STAWA-20:
Bedeutung statistischer Methoden und Verfahren zur Aufbereitung umfangreicher Datenmengen und deren Beurteilung speziell für Versicherungsunternehmen erkennen; Statistik als Grundlage für die Berechnung von Schadenserwartungswerten erfassen; Regressions- und Korrelationsanalyse als Basis für die Diversifikation von Versicherungsrisiken begründen und deren Einflussfaktoren bestimmen

Kundenberatung

Lernziele:

- Bearbeitung von Kundenanfragen und Aufträgen
- Vorbereitung von Kundengesprächen unter Anleitung
- Führen von Kundengesprächen unter Anleitung

Untersetzung:

- 3FW-VPKSV-20:
Erkennen von Risiken im privaten Breitengeschäft; kundenorientierte Versicherungsempfehlungen entwickeln
- 3FW-BAENG-20:
ggf. fachbezogene Gespräche in englischer Sprache mit Kunden führen

Managementaufgaben

Lernziele:

- selbstständige Erledigung einfacher Aufgaben
- fachgerechte Nutzung interner KIT
- versicherungswirtschaftliche Fragestellungen und Zusammenhänge identifizieren und verständlich aufbereiten

Untersetzung:

- 3FW-PMPKK-20:
wissenschaftliche Projektarbeit zu einem vorgegebenen versicherungsspezifischen Thema verfassen; Transfer wirtschaftstheoretischer Grundlagen auf die versicherungswirtschaftliche Praxis
- 3FW-STAWA-20:
Einsatz statistischer Methoden zur Aufbereitung von Datenmengen

Studienrichtung Versicherungsmanagement: 3. Praxisphase

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 Risikovorsorge 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 ferner in eigenverantwortlichem Lernen ihre in der dritten Theoriephase erworbenen Kenntnisse auf ihr jeweiliges Praxisunternehmen an und bauen ihre Fähigkeiten anhand der ihnen übertragenen Aufgaben weiter aus.

Die dritte Praxisphase endet mit einem mündlichen Fachgespräch in Form eines Beratungsgesprächs.

Die nachfolgenden Erläuterungen skizzieren beispielhaft die Untersetzung der Lernziele der dritten Praxisphase durch das Praxismodul und eigenverantwortliches Lernen (EvL Praxis).

Arbeitsaufwand in der Praxisphase

Modul	Modulcode	Arbeitsaufwand
Praxismodul Privatkundengeschäft: Persönliche Altersvorsorge	3FW-PMPAV-30	150
Persönliche Alters- und Risikovorsorge	3FW-VPKAV-30	50
Investition und Finanzierung	3FW-INFI-30	60
Informationsmanagement	3FW-INFMG-30	50
Makroökonomie	3FW-MAKRO-30	30
Wirtschaftsrecht	3FW-WIRE-30	20
Summe		360

Branchentypische Rahmenbedingungen

Lernziele:

- Das Praxisunternehmen in den gesamtwirtschaftlichen Kontext einordnen: Einflüsse gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen und wirtschaftspolitischer Maßnahmen erkennen, verstehen und analysieren
- Einflüsse des Zivil- und Wirtschaftsrechts auf das Versicherungsgeschäft nachvollziehen

Untersetzung:

- 3FW-PMPAV-30:
Auseinandersetzung mit dem Thema Datenschutz insbesondere im Umgang mit Gesundheitsangaben
- 3FW-VPKAV-20:
rechtliche und steuerrechtliche Rahmenbedingungen der Persönlichen Alters- und Risikovorsorge nachvollziehen; Neuregelungen sowie aktuelle Rechtsprechung verfolgen
- 3FW-MAKRO-30:
Verständnis für Marktdynamik im gesamtwirtschaftlichen Kontext festigen; Wirkung geldpolitischer Maßnahmen auf die Finanzwirtschaft verstehen

- 3FW-WIRE-30:
Berührungspunkte von Versicherungsgeschäft und Versicherungsleistungen zum Zivil- und Wirtschaftsrecht nachvollziehen; Mitgestaltung von Konzepten zur Qualitätssicherung im Umgang mit kundenbezogenen Daten

Produkte und Leistungen

Lernziele:

- Kenntnisse im Privatkundengeschäft vertiefen und anwenden, z. B. Persönliche Altersvorsorge
- Formen der Persönlichen Altersvorsorge sicher unterscheiden und Besonderheiten herausstellen

Untersetzung:

- 3FW-VPKAV-30:
Kenntnisse über die Absicherungsmöglichkeiten im Bereich der Persönlichen Alters- und Risikoversorge im Praxisunternehmen vertiefen; Unterschiede zwischen gesetzlicher und privater Absicherung darstellen

Fachtätigkeit (Beratungsgeschäft und Schadenmanagement)

Lernziele:

- Vertragsbearbeitung
- Vergleich von Konditionen zu Mitbewerbern
- Fördermöglichkeiten erkennen und in das Versicherungskonzept einbeziehen
- Prüfung der rechtlichen und wirtschaftlichen Voraussetzungen für den Abschluss von Versicherungsverträgen
- Prüfung von Gesundheitsangaben in den aufgenommenen Anträgen
- Aufnahme von Schadensvorgängen
- Angebotserstellung mittels interner Software

Untersetzung:

- 3FW-PMPAV-30:
steuerliche und bilanzielle Auswirkungen verschiedener Altersvorsorgeprodukte durchdringen
- 3FW-VPKAV-30:
Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Formen der Persönlichen Altersvorsorge identifizieren, abwägen und kundenorientierte Empfehlungen ableiten; Kenntnisse auf Angebote des Praxisunternehmens beziehen; Prüfung rechtlicher und wirtschaftlicher Voraussetzungen für den Abschluss von Verträgen; steuerliche Aspekte und Fördermöglichkeiten der Risikoversorge verstehen

Kundenberatung

Lernziele:

- umfassende Bearbeitung von Kundenanfragen, Aufträgen und Reklamationen
- selbstständige Vor- und Nachbereitung von Beratungsgesprächen
- Führen von Kundengesprächen unter Aufsicht

Untersetzung:

- 3FW-PMPAV-30:
Verkaufstraining, Rollenspiele und Selbsterfahrung; Führen von Beratungs- und Verkaufsgesprächen unter Berücksichtigung von Techniken des Verkaufstrainings; Vorbereitung auf den Verkauf von Versicherungsdienstleistungen

Managementaufgaben

Lernziele:

- selbstständige Büroorganisation
- zunehmend selbstständige Bearbeitung von Sachbearbeitungsaufgaben
- zunehmend selbstständige Nutzung interner KIT
- Sammlung und Auswertung interner und externer Daten

Untersetzung:

- 3FW-INFMG-30:
versicherunginterne Softwarelösungen und Programme nutzen; Recherchen und Auswertungen in internen Datenbanken; Einsatz der Datenauswertungen im Vertriebs- und Beratungsprozess; Grundverständnis der Leistungen der IT bei der Realisierung digitaler Geschäftsprozesse erwerben
- 3FW-INFI-30:
Anwendung von betriebswirtschaftlichen Kennzahlen in der Praxis; Einfluss von verschiedenen Finanzierungsformen und Investitionen auf die Liquiditätsplanung von Versicherungsunternehmen

Studienrichtung Versicherungsmanagement: 4. Praxisphase

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. Ferner erweitern die Studierenden in eigenverantwortlichem Lernen ihre in der vierten Theoriephase erworbenen Kenntnisse mit Blick auf ihr jeweiliges Praxisunternehmen und bringen ihr Wissen aktiv in die ihnen übertragenen Aufgaben ein.

Die vierte Praxisphase endet mit einer wissenschaftlichen Projektarbeit über ein versicherungswirtschaftliches Thema, welches sich aus den Studieninhalten der Pflichtmodule des 1.-4. Semesters ableitet.

Die nachfolgenden Erläuterungen skizzieren beispielhaft die Untersetzung der Lernziele der vierten Praxisphase durch das Praxismodul und eigenverantwortliches Lernen (EvL Praxis).

Arbeitsaufwand in der Praxisphase

Modul	Modulcode	Arbeitsaufwand
Praxismodul Privat- und/oder Gewerbekundengeschäft	3FW-PMPGK-40	160
Gewerbliche Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung und Betriebliche Altersversorgung	3FW-VGKSV-40	50
Kostenrechnung und Controlling	3FW-KOCON-40	50
Organisation, Personal- und Projektmanagement	3FW-ORPER-40	20
Angewandte Wirtschaftspolitik	3FW-WIPOL-40	30
Advanced English for Financial Services	3FW-BADEN-40	50
Summe		360

Branchentypische Rahmenbedingungen

Lernziele:

- Das Praxisunternehmen im gesamtwirtschaftlichen und -gesellschaftlichen Kontext analysieren: wirtschaftliche, politische, technologische und gesellschaftliche Entwicklungen und Trends im nationalen und internationalen Umfeld mit direkten und indirekten Auswirkungen auf das Praxisunternehmen erkennen und bewerten

Untersetzung:

- 3FW-PMPGK-40:
Erkennen von Zusammenhängen und Formulierung von Aussagen zu Perspektiven der Versicherungswirtschaft
- 3FW-KOCON-40:
Bewertung von Kennzahlen des eigenen Unternehmens und Durchführung von Marktvergleichen; Branchenreports auswerten und im operationellen Geschäft einsetzen

- 3FW-WIPOL-40:
gesamtwirtschaftliche Trends, politische Entscheidungen und Gesetzesvorhaben hinsichtlich ihrer mittelbaren und unmittelbaren Relevanz für die Versicherungswirtschaft analysieren
- 3FW-BADEN-40:
Englischsprachige versicherungsspezifische Literatur lesen und verstehen, z.B. Rundschreiben der BaFin, europäische Gesetzgebung; Fachtermini der Versicherungswirtschaft anwenden und diese adressatengerecht übersetzen bzw. beschreiben

Produkte und Leistungen

Lernziele:

- Kenntnisse zu gruppenspezifischen Produkten vertiefen, z.B. für Geschäftskunden

Untersetzung:

- 3FW-VGKSV-40:
Verständnis der Absicherungsmöglichkeiten im Bereich der gewerblichen Kraftfahrzeug-, Sach- und Vermögensversicherung im Praxisunternehmen vertiefen

Fachtätigkeit (Beratungsgeschäft und Schadenmanagement)

Lernziele:

- zunehmend selbstständige Aufgabenerfüllung in der Versicherungssachbearbeitung
- Produktvergleiche durchführen
- Ansätze zur Optimierung von Kundenportfolios erarbeiten
- Risikolage von Geschäftskunden bewerten
- selbstständige Kalkulation mittels interner Beratungssoftware

Untersetzung:

- 3FW-VGKSV-40:
Erkennen und Bewerten der Risiken eines Unternehmens; Anwendung vertraglicher Regelungen auf konkrete Ereignisse; Mitwirkung bei der Erarbeitung von Lösungskonzepten im Praxisunternehmen
- 3FW-KOCON-40:
Kalkulationen von Versicherungsprodukten nachvollziehen

Kundenberatung

Lernziele:

- Analyse zusätzlicher Beratungsansätze

Untersetzung:

- 3FW-VGKSV-40:
Beratung und Aufklärung von Geschäftskunden im Hinblick auf eine mögliche Absicherungsstrategie in Abhängigkeit von deren konkreter Situation
- 3FW-BADEN-40:
Ggf. fachbezogene Gespräche in englischer Sprache mit Kunden führen

Managementaufgaben

Lernziele:

- selbstständige Bearbeitung von Sachbearbeitungsaufgaben
- selbstständige Aneignung von Wissen
- Mitwirkung an Projekten
- Einübung von Teamarbeit
- Versicherungswirtschaftliche Fragestellungen und Zusammenhänge identifizieren, verständlich aufbereiten und Handlungsempfehlungen ableiten

Untersetzung:

- 3FW-PMPGK-40:
wissenschaftliche Projektarbeit zu einem versicherungsspezifischen Thema verfassen; lösungsorientierter Einsatz von Fachwissen und analytischen Fähigkeiten; anhand gut recherchierter Datensätze fachlich fundiert argumentieren; Transfer wirtschaftstheoretischer Grundlagen auf die versicherungswirtschaftliche Praxis; Handlungsempfehlungen ableiten
- 3FW-VGKSV-40:
Auswirkungen von Schadenhäufungen/Schadenhöhen auf die Versicherbarkeit von Risiken; Produktinnovationen im Praxisunternehmen zu neuen Konzepten/Versicherungslösungen unter Einbeziehung möglicher Erweiterungen und Ausschlüsse erkennen
- 3FW-KOCON-40:
Kostenrechnung und Controlling als Führungsaufgabe erkennen und verstehen
- 3FW-ORPER-40:
Bedeutung und Aufgaben der Personalwirtschaft im Praxisunternehmen erleben und verstehen; Kenntnisse aus dem Projektmanagement vertiefen; Erkennen von organisatorischen Problemen und aktive Mitgestaltung an Lösungen

Studienrichtung Versicherungsmanagement: 5. Praxisphase

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 wenden zudem in eigenverantwortlichem Lernen ihre in der fünften Theoriephase gewonnenen Kenntnisse auf ihr jeweiliges Praxisunternehmen selbstständig an und erweitern ihre Fähigkeiten insbesondere in der gewählten Spezialisierung anhand der ihnen übertragenen Aufgaben.

Die fünfte Praxisphase endet mit einem mündlichen Fachgespräch.

Die nachfolgenden Erläuterungen skizzieren beispielhaft die Untersetzung der Lernziele der fünften Praxisphase durch das Praxismodul und eigenverantwortliches Lernen (EvL Praxis).

Arbeitsaufwand in der Praxisphase

Modul	Modulcode	Arbeitsaufwand
Praxismodul Spezialisierungen im Versicherungsmanagement	3FW-PMSPE-50	170
Finanzanlagemanagement	3FW-VFALM-50	50
Strategisches Risiko- und Vertriebsmanagement	3FW-VRSVM-50	20
Integriertes Management	3FW-INTMA-50	30
Digitale Transformation – Arbeitswelt	3FW-DIGAW-50	30
Wahlpflichtmodul*	3FW-WPPF-50 3FW-WPBM-50 3FW-WPAM-50 3FW-WPQM-50	70
Summe		370

* Bei den Wahlpflichtmodulen ist in Abstimmung mit dem Praxisunternehmen ein Modul zu wählen. Der ausgewiesene Arbeitsaufwand in der Praxisphase gilt ausschließlich für dieses gewählte Modul.

Branchentypische Rahmenbedingungen

Lernziele:

- selbstständige Marktbeobachtungen

Untersetzung:

- 3FW-PMSPE-50:
Identifikation und Beobachtung aktueller Trends und Entwicklungen insbes. in der gewählten Spezialisierungsrichtung
- 3FW-VFALM-50:
rechtliche und steuerrechtliche Rahmenbedingungen des Finanzanlagemanagements nachverfolgen und Änderungen aufnehmen

Produkte und Leistungen

Lernziele:

- Kenntnisse zu spezifischen Leistungen vertiefen, z. B. Finanzanlageprodukte

Untersetzung:

- 3FW-VFALM-50:
Kenntnisse zu Finanzanlageprodukten anhand der Angebote des Praxisunternehmens vertiefen

Fachtätigkeit (Beratungsgeschäft und Schadenmanagement)

Lernziele:

- Spezialisierung in der Versicherungswirtschaft (z. B. auf bestimmte Produkte, Kundengruppen oder Funktionsbereiche) wählen und ausüben
- ausgewählte Instrumente des Risikomanagements kennen lernen
- Methoden zur Risikoanalyse und -bewertung anwenden
- Leistungspflichten des Versicherers prüfen
- selbstständig Entscheidungen treffen

Untersetzung:

- 3FW-PMSPE-50:
Spezialisierungsrichtungen in der Versicherungswirtschaft nach Produkten bzw. Produktgruppen (z. B. Kraftfahrzeug-, Sach-, Unfallversicherung oder Kapitalanlageprodukte), nach Kundengruppen (z. B. Privat- oder Geschäftskundengeschäft) oder nach Funktionsbereichen (z. B. Vertrieb oder Controlling)
- 3FW-VRSVM-50:
Kenntnisse der verschiedenen Risikoarten festigen; Identifikation, Messung und Steuerungsinstrumente von versicherungstechnischen Risiken nachvollziehen; Maßnahmen zur Reduzierung operationeller Risiken systematisieren; Auswirkungen der verschiedenen Einzelrisiken und des Gesamtrisikos auf den Jahresabschluss und die aufsichtsrechtlichen Normen zuordnen
- 3FW-VFALM-50:
Kenntnisse zur Anlageberatung und der ganzheitlichen Vermögensberatung anwenden
- Wahlpflichtmodul (3FW-WPPF-50, 3FW-WPBM-50, 3FW-WPAM-50 oder 3FW-WPQM-50):
Anwendung der theoretischen Grundlagen je nach gewählter Spezialisierung

Kundenberatung

Lernziele:

- selbstständige Angebotserstellung und Kundenberatung

Untersetzung:

- 3FW-PMSPE-50:
Persönlichkeitstraining
- 3FW-VFALM-50:
im Rahmen des Finanzanlagemanagements anlage- und anlegergerecht beraten und individuelle Bedürfnisse berücksichtigen

Managementaufgaben

Lernziele:

- selbstständige Erledigung komplexer Aufgaben
- Mitarbeit in Projekten
- Definition und Analyse von Problemen sowie gezielte, methodische Erarbeitung von theoretisch fundierten Lösungen
- selbständige Wissensverbreiterung und -vertiefung
- Aufbereitung von Neuigkeiten und Verbreitung als Multiplikator

Untersetzung:

- 3FW-PMSPE-50:
Identifikation, Beschaffung, Aktualisierung und Entwicklung von Wissen
- 3FM-VRSVM-50:
Vertriebsmanagement im eigenen Unternehmen kennenlernen; spezifische Marktforschung verstehen und praktisch anwenden
- 3FW-INTMA-50:
Personalführung als Führungsaufgabe im Praxisunternehmen erkennen und verstehen; Gestaltung von Veränderungsprozessen im eigenen Praxisunternehmen wahrnehmen
- 3FW-DIGAW-50:
Neue Formen der Arbeit erleben; Bedeutung einer integralen Entwicklung in Richtung einer digitalen Organisation verstehen; Erforderliche Anpassungen traditioneller Organisationsformen aktiv mitgestalten; Konfliktbehaftete Veränderungsprozesse mitgestalten; Change Management als Erfolgsfaktor in Veränderungsprozessen verstehen