

# **Übersicht über die Praxisphasen**

**im**

**Studiengang Finanzwirtschaft**

**Studienrichtung Bank**

## **Inhalt**

<b>Praxisplan (Allgemeine Grundlagen)</b>	<b>3</b>
Praxisphase 1. Semester Studiengang Finanzwirtschaft-Bank	4
Praxisphase 2. Semester Studiengang Finanzwirtschaft-Bank	6
Praxisphase 3. Semester Studiengang Finanzwirtschaft-Bank	8
Praxisphase 4. Semester Studiengang Finanzwirtschaft-Bank	10
Praxisphase 5. Semester Studiengang Finanzwirtschaft-Bank	12

## Praxisplan (Allgemeine Grundlagen)

Der **duale Charakter** des Studiums an der Berufsakademie Sachsen erfordert die Verknüpfung von Theorie und Praxis. Das Studium ist geprägt durch den Wechsel von theoriebasierten und praxisbasierten Studienanteilen. Dieser Wechsel vollzieht sich über die zwei Lernorte:

- theoriebasierte Studienanteile - Staatliche Studienakademie Dresden und
- praxisbasierte Studienanteile - Unternehmen der Praxispartner.

In den theoriebasierten Studienanteilen an der Staatlichen Studienakademie Dresden werden Fachkenntnisse zu wirtschaftswissenschaftlichen und finanzwirtschaftlichen Grundlagen, anwendungsorientierte Methodenkenntnisse und Schlüsselkompetenzen vermittelt, die in den Praxisphasen erweitert, vertieft und angewendet werden. Die 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 am Ende des Semesters in dem jeweiligen Theoriemodul 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**.

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.

Die Praxismodule sind so konzipiert, dass die wissenschaftlich-theoretischen Inhalte durch die Theoriemodule im Vorlauf vermittelt wurden und dass die Studierenden diese Grundlagen nutzen für weitere systematische Wissensaneignung in unterschiedlichen Niveaustufen.

**Übersicht erste Praxisphase**  
Studiengang Finanzwirtschaft

**Praxisphase 1. Semester Studienrichtung Bank**

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 Kreditinstitute mit ihren Aufgaben sowie Produkten bzw. Dienstleistungen. Diese Phase ist gekennzeichnet durch die Umsetzung der theoretischen Kenntnisse speziell aus den Modulen Grundlagen der BWL und Marketing sowie Grundlagen der Bankbetriebslehre auf das eigene Praxisunternehmen und das elementare Bankgeschäft. Dieses Grundwissen bildet den Ausgangspunkt für praktische Anwendungen. Des Weiteren werden in diese Praxisphase auch die theoretischen Kenntnisse aus den Modulen Wirtschafts- und Finanzmathematik, Bürgerliches Recht sowie Finanzbuchhaltung einfließen und ihr praktischer Nutzen bei der Bewältigung konkreter Aufgaben verdeutlicht.

Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxismodul	Workload (h)	Inhalte EvL (Praxis)	Workload (h)	
<p>Mit dem Einsatz der Studierenden in verschiedenen Bereichen im ersten Praxissemester werden folgende wesentliche Ziele verfolgt:</p> <p><b>Erwerb von Kenntnissen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kenntnisse zum Praxisunternehmen: Rechtsform, Hauptfunktionen, Geschäftsfelder, Standorte und Kooperationspartner</li> <li>• Kenntnisse zum Arbeitsplatz, zu wesentlichen Abläufen und Tätigkeiten, zu internen Regelungen, zu Funktionen und Arbeitsabläufen in verschiedenen Bereichen</li> <li>• Kenntnisse zu internen Informations- und Kommunikationssystemen</li> <li>• Umgang mit Kundendaten (Datenschutz und Bankgeheimnis)</li> <li>• wesentliche Kenntnisse zu dem Produkt- und Leistungsangebot des Praxisunternehmens</li> <li>• Übersicht zur Aufbau- und Ablauforganisation des Praxisunternehmens</li> </ul> <p><b>Erwerb von Fertigkeiten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einarbeitung in Fachaufgaben und wesentliche Aufgaben der Büroorganisation</li> <li>• Erledigen von übertragenen Aufgaben unter Aufsicht</li> <li>• Grundsätze kundenorientierten Verhaltens anwenden</li> <li>• Terminierung von Kundengesprächen</li> <li>• Bearbeitung von überschaubaren Kundenanfragen und -aufträgen</li> </ul>	<p>3FW-PMKI-10 <b>Kreditinstitute und deren Umfeld</b></p>	150	<p>3FW-BWLMA-10 <b>Betriebswirtschaftliche Grundlagen und Marketing</b></p>	60	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rechtsform, Hauptfunktionen, Geschäftsfelder, Standortwahl von Kreditinstituten, Finanzdienstleistungsinstituten und Finanzunternehmen im Allgemeinen und für das eigene Praxisunternehmen im Speziellen darstellen</li> <li>• Einflussfaktoren auf die Tätigkeit von Kreditinstituten, Finanzdienstleistungsinstituten und Finanzunternehmen (Produktionsfaktoren, Wertschöpfungsprozess, Absatz) identifizieren und beschreiben</li> <li>• Struktur, Größe und Aufgaben des Praxisunternehmens veranschaulichen</li> <li>• Leistungsprofil und -bereiche des eigenen Praxisunternehmens beschreiben</li> <li>• Produkt- und Dienstleistungsangebote des eigenen Praxisunternehmens recherchieren und im Vergleich zu ausgewählten Mitbewerbern aufbereiten</li> <li>• Kennzahlenspiegel des eigenen Praxisunternehmens im Vergleich zu Mitbewerbern erstellen und bewerten</li> <li>• Präsentation zum vorgegebenen bankspezifischen Thema</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rechtsform, Hauptfunktionen, Geschäftsfelder, Standortwahl von Unternehmen bezogen auf Kreditinstitute vertiefen</li> <li>• Produktionsfaktoren und Wertschöpfungsprozess für Kreditinstitute bestimmen</li> <li>• Marktsegmentierung innerhalb des Praxisunternehmens durchdringen</li> <li>• Marketinginstrumente und Vertriebswege des Praxisunternehmens darstellen</li> <li>• Operatives Marketing im Praxisunternehmen mitgestalten</li> <li>• Käuferverhalten in Gesprächssituationen mit Kunden beobachten und typologisieren</li> <li>• Methoden und Techniken des Präsentieren wissenschaftlicher Ergebnisse einsetzen</li> </ul>		<p>3FW-GRUBA-10 <b>Grundlagen der Bankbetriebslehre</b></p>	70
				<ul style="list-style-type: none"> <li>• Praxisunternehmen in das deutsche Bankensystem einordnen</li> <li>• Geschäftsfelder des Praxisunternehmens kennenlernen</li> <li>• Bankleistungen des eigenen Praxisunternehmens in die einzelnen Geschäftsfelder einordnen und interpretieren</li> <li>• Kenntnisse des Zahlungsverkehrs, der Konto- und Depotführung sowie des Einlagengeschäftes übertragen und vertiefend anwenden</li> <li>• Betriebswirtschaftliche Funktionen im eigenen Praxisunternehmen aufzeigen</li> </ul>	

**Übersicht über die Praxisphasen**

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Besonderheiten der Bankbuchhaltung (z.B. Avale, Kontokorrent, Zahlungsverkehr) institutionsbezogen vertiefen</li> </ul>		
		<table border="1"> <tr> <td>3FW-WIMA-10 <b>Wirtschafts- und Finanzmathematik</b></td> <td>40</td> </tr> </table>	3FW-WIMA-10 <b>Wirtschafts- und Finanzmathematik</b>	40
		3FW-WIMA-10 <b>Wirtschafts- und Finanzmathematik</b>	40	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Berechnungen von Zinsen und Annuitäten</li> <li>• Erstellung von Tilgungsplänen</li> <li>• Nutzung von hausinternen Software und Programmen zur mathematischen Berechnungen</li> </ul>		
		<table border="1"> <tr> <td>3FW-FIBU-10 <b>Finanzbuchführung</b></td> <td>20</td> </tr> </table>	3FW-FIBU-10 <b>Finanzbuchführung</b>	20
		3FW-FIBU-10 <b>Finanzbuchführung</b>	20	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kennenlernen der Finanzbuchhaltung im Praxisunternehmen</li> <li>• Buchungen auf internen Konten der Bank verstehen</li> </ul>				
<table border="1"> <tr> <td>3FW-BÜRE-10 <b>Bürgerliches Recht (BGB)</b></td> <td>20</td> </tr> </table>	3FW-BÜRE-10 <b>Bürgerliches Recht (BGB)</b>	20		
3FW-BÜRE-10 <b>Bürgerliches Recht (BGB)</b>	20			
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wissen zu schuldrechtlichen Verträgen vertiefen</li> <li>• Formen von Willenserklärungen und Forderungsabtretungen im Bankgeschäft erfassen</li> <li>• Berührungspunkte des Erbrechtes auf Bankleistungen wiedergeben</li> <li>• AGB der Praxispartner kennenlernen</li> <li>• Selbstständige Lösung von ausgegebenen Fallbeispielen zur Klausurvorbereitung</li> </ul>		

**Übersicht zweite Praxisphase**  
Studiengang Finanzwirtschaft

**Praxisphase 2. Semester Studienrichtung Bank**

In dieser Praxisphase erhalten die Studierenden das grundlegende Wissen über die gängigen Anlageprodukte, ihre Klassifizierung sowie den rechtlichen Bezugsrahmen. Sie bereiten sich damit auf die Beratung und den Verkauf von Anlageprodukten vor. Das breite Spektrum der Aufgaben des Kundenberaters bei Anlageprodukten steht im Mittelpunkt und wird durch aktiven Kundenkontakt gefördert. Diese Phase wird maßgeblich durch die praxisbezogene Anwendung der Kenntnisse aus den theoretischen Modulen Wertpapiermanagement und Bilanzierung und Steuern geprägt. Zusätzlich kommt das Wissen aus den Modulen Mikroökonomie, Statistik sowie English for Business and Financial Services zum praktischen Einsatz.

<b>Tätigkeitsschwerpunkte</b>	<b>Inhalte Praxismodul</b>	<b>Workload (h)</b>	<b>Inhalte EvL (Praxis)</b>	<b>Workload (h)</b>
<p>Mit dem Einsatz der Studierenden im zweiten Praxissemester werden folgende wesentliche Ziele verfolgt:</p> <p><b>Erwerb von Kenntnissen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktschulungen zum Anlage- und/oder Kreditgeschäft</li> <li>• Überblicken wesentlicher Produkte/ Produktgruppen des Praxisunternehmens und/oder der Kooperationspartner</li> <li>• Kommunikations- und Informationstechnik des Praxisunternehmens fachgerecht nutzen</li> <li>• Nachhaltige Anlageformen im Vergleich zu den klassischen Anlagen</li> </ul> <p><b>Erwerb von Fertigkeiten in Abhängigkeit vom Einsatzbereich:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vereinbarung von Kundenterminen</li> <li>• Vorbereitung von Kundengesprächen unter Anleitung</li> <li>• Kundenaufträge ausführen</li> <li>• Erhebung von Kundendaten</li> <li>• Information der Kunden zu rechtlichen, vertraglichen und steuerlichen Vereinbarungen</li> <li>• Beratung der Kunden unter Aufsicht eines Mentors</li> <li>• Anforderung von Kundenunterlagen</li> <li>• Anfragen (z.B. Konditionen, Kursnotierungen, Erträgen und Kapitalmaßnahmen) beantworten</li> <li>• rechtliche und wirtschaftliche Voraussetzung zur Kreditaufnahme prüfen</li> <li>• Spezifika des Fördergeschäftes</li> </ul>	<p>3FW-PMAP-20 <b>Anlageprodukte</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rechtliche Grundlagen zur Anlageberatung nachvollziehen</li> <li>• Änderungen gesetzlicher Rahmenbedingungen nach verfolgen</li> <li>• Anwendung anleger- und objektgerechter Beratung und Umsetzung im Praxisunternehmen</li> <li>• Vergleiche zu Anlageprodukten herstellen</li> <li>• Wertpapierhandel und Handelssysteme unterscheiden</li> <li>• Nutzen der Informationssysteme: allgemein und des Praxisunternehmens (Depot, Wertpapiere, Kurse, Rating)</li> <li>• Instrumente zur Abwicklung und Abrechnung von Wertpapieren incl. Erträge, Steuern und Kapitalmaßnahmen analysieren</li> <li>• Methoden und Instrumente der Kapitalmarktanalyse und deren Zweckmäßigkeit beurteilen</li> <li>• Auswertung von Datenbanken zur Struktur der Kapitalanlagen, zu Kunden, zu Risikoklassen</li> <li>• Fälligkeitstermine von Wertpapieren überwachen</li> <li>• statistische Methoden zur Aufbereitung von Datenmengen anwenden</li> <li>• Verkaufsargumente ermitteln und verkaufsunterstützende Maßnahmen ableiten</li> <li>• Anfertigen einer Studienarbeit zu einem übertragenen Thema unter Anwendung der Methoden wissenschaftlichen Arbeitens</li> </ul>	160	<p>3FW-WPMT-20 <b>Wertpapiermanagement</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kenntnisse im Wertpapiermanagement vertiefen</li> <li>• Rechtliche Rahmenbedingungen nachvollziehen sowie Neuregelungen und aktuelle Rechtsprechungen verfolgen</li> <li>• Anlageprodukte hinsichtlich Ausstattungsmerkmalen, Rendite und Risiken systematisieren und kundenorientierte Anlageempfehlungen ableiten</li> <li>• Produktinnovationen im eigenen Unternehmen erkennen</li> <li>• Steuerrechtliche Fragestellungen vertiefen und aktuelle Veränderungen aufnehmen</li> <li>• Selbstständige Lösung ausgegebener Fallbeispiele</li> </ul>	60
	<p>3FW-BILA-20 <b>Bilanzierung und Steuern</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bank- und Depotbuchführung (jeweils Banken- und Kundenperspektive) nachvollziehen können</li> <li>• Bedeutung der Jahresabschlüsse für das Kreditgeschäft, (auch Vorschriften des KWG) kennen und verstehen</li> <li>• Kenntnisse der relevanten Steuerarten und ihre Konsequenzen für das Bankgeschäft vertiefen</li> <li>• Unterschiedliche Freistellungsmöglichkeiten erläutern und steuerliche Sachverhalte im Kundengeschäft einordnen können</li> </ul>	60		
	<p>3FW-MIKRO-20 <b>Mikroökonomie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Grundprinzipien der Mikroökonomie und der Unternehmenstheorie im eigenen Praxisunternehmen</li> </ul>	30		

herausarbeiten <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pflege von Kundendaten</li> <li>• Aufnahme von Kundenreklamationen</li> <li>• Kundenkorrespondenz erledigen</li> <li>• Cross-selling Möglichkeiten nutzen</li> <li>• Selbstständige Erledigung einfacher Aufgaben</li> </ul>		identifizieren und nachverfolgen <ul style="list-style-type: none"> <li>• Konkurrenzanalysen durchführen</li> <li>• Kenntnisse zu den wettbewerbspolitischen Instrumenten vertiefen</li> </ul>	
		<b>3FW-STAWA-20</b> <b>Statistik und Wahrscheinlichkeitsrechnung</b>	30
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bedeutung statistischer Methoden und Verfahren zur Aufbereitung umfangreicher Datenmengen und deren Beurteilung speziell für Kredit- bzw. Finanzdienstleistungsinstitute erkennen</li> <li>• Statistik als Grundlage für Berechnung von Indizes erfassen</li> <li>• Regressions- und Korrelationsanalyse als Basis für die Diversifikation eines Portfolios begründen und deren Einflussfaktoren bestimmen</li> <li>• Selbstständige Lösung von ausgegebenen Übungsaufgaben</li> </ul>	
		<b>3FW-BFENG-12</b> <b>English for Business and Financial Services</b>	20
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Englischsprachige Literatur lesen und verstehen, z.B. Rundschreiben der BaFin, der Bundesbank, der EZB</li> <li>• Fachtermini der Bankwirtschaft anwenden und diese adressatengerecht übersetzen bzw. beschreiben</li> <li>• Ggf. fachbezogene Gespräche in der englischer Sprache mit ausländischen Kunden führen</li> <li>• Zusätzliches Studium bzw. Übungen gemäß den Hinweisen der Englischdozenten</li> </ul>	



**Übersicht dritte Praxisphase**  
Studiengang Finanzwirtschaft

**Praxisphase 3. Semester Studienrichtung Bank**

In der dritten Praxisphase erwerben die Studierenden umfassende Kenntnisse zu den Finanzierungsleistungen eines Kreditinstitutes. Im Mittelpunkt stehen verschiedene Finanzierungsformen der Praxisunternehmen und ihrer Kooperationspartner mit den rechtlichen Rahmenbedingungen, der konkreten Ausgestaltung sowie den Konditionen. In dieser Phase wird vor allem das Wissen aus den Modulen Kreditgeschäft und Finanzmanagement praktisch zum Einsatz kommen. Die Bilanz- und Bonitätsanalyse bezogen auf Privat- und Firmenkunden bildet hier einen wichtigen Schwerpunkt. Abgerundet wird diese Phase durch die aktive Umsetzung der theoretischen Kenntnisse aus den Modulen Makroökonomie, Wirtschaftsinformatik sowie Wirtschaftsrecht.

<b>Tätigkeitsschwerpunkte</b>	<b>Inhalte Praxismodul</b>	<b>Workload (h)</b>	<b>Inhalte EvL (Praxis)</b>	<b>Workload (h)</b>
<p>Mit dem Einsatz der Studierenden im dritten Praxissemester werden folgende wesentliche Ziele verfolgt:</p> <p><b>Erwerb von Kenntnissen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Produktschulungen zum Anlage- und/oder Kreditgeschäft</li> <li>• vertiefende Kenntnisse zu den Anlage- und/oder Finanzierungsprodukten des Praxisunternehmens und/oder der Kooperationspartner</li> <li>• weitere Vertiefung der Anwendungen zur Kommunikations- und Informationstechnik des Praxisunternehmens</li> <li>• Organisation von Bewerberauswahlverfahren für Auszubildende und BA-Studierende</li> </ul> <p><b>Erwerb von Fertigkeiten in Abhängigkeit vom Einsatzbereich:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terminierung von Kundengesprächen</li> <li>• Laufende Kundenengagements überwachen</li> <li>• Sicherheiten unterscheiden und bewerten</li> <li>• Führen von Kundengesprächen zu Finanzierungen und Kapitalanlagen unter Anleitung</li> <li>• Mitwirkung bei der Beratung der Kunden</li> <li>• Selbstständige Nachbereitung des Kundengesprächs</li> <li>• Angebotserstellung mittels interner Unternehmenssoftware</li> <li>• Anforderung und Auswertung von Kundenunterlagen (Jahresabschlüsse, Bilanzen</li> </ul>	<p>3FW-PMFI-30 <b>Finanzierungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzierungsformen sicher unterscheiden und Besonderheiten herausstellen</li> <li>• Voraussetzungen (rechtlich und wirtschaftlich) zur Finanzierung abklären</li> <li>• Vergleich von Konditionen zu Mitbewerbern</li> <li>• Bonitätsanalyzesysteme nutzen: Scoring - Rating (intern/extern) - Bilanzanalyse</li> <li>• Kreditprozesse insbesondere Kreditentscheidung nachvollziehen</li> <li>• Kreditüberwachung, Einflussfaktoren und mögliche Instrumente benutzen</li> <li>• Fördermöglichkeiten erkennen und aktualisieren</li> <li>• Zweckmäßigkeit des Einsatzes von Kreditsicherheiten analysieren</li> <li>• Vorzüge/Nutzen bzw. Einschränkungen von alternativen Finanzierungsformen als Ersatz für die Finanzierung durch Kreditinstitute herausarbeiten</li> <li>• Fördermöglichkeiten in das Finanzierungskonzept einbeziehen</li> <li>• steuerliche und bilanzielle Auswirkungen verschiedener Finanzierungsformen durchdringen</li> <li>• Führen von Beratungs- und Verkaufsgesprächen unter Berücksichtigung von Techniken des Verkaufstrainings</li> <li>• Vorbereitung auf die</li> </ul>	160	<p>3FW-KRED-30 <b>Kreditgeschäft</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prüfung rechtlicher und wirtschaftlicher Voraussetzungen</li> <li>• Finanzierungsentscheidungen nach Kundensegmenten und risikoarmes und risikorelevantes Kreditgeschäft differenzieren</li> <li>• Finanzierungskenntnisse auf Angebote des Unternehmens beziehen</li> <li>• Parameter zum Vergleich von Kreditkonditionen bewerten</li> <li>• Kreditsicherheiten klassifizieren, beurteilen und Werthaltigkeit ermitteln</li> <li>• Kenntnisse zu Förderrichtlinien für bestimmte Kreditarten erwerben</li> <li>• Instrumente zur Bonitätsanalyse, Ratingverfahren gegenüberstellen</li> </ul>	60
	<p>3FW-FIIMA-30 <b>Finanzmanagement</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Anwendung von betriebswirtschaftlichen Kennzahlen in der Praxis</li> <li>• Anwendung der Bilanzanalyse zur Bonitätsprüfung</li> <li>• Einfluss von verschiedenen Finanzierungsformen und Investitionen auf die Liquiditätsplanung</li> </ul>	60		
	<p>3FW-MAKRO-30 <b>Makroökonomie</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verständnis für Marktdynamik (Kapital-, Geld-, Güter – und Arbeitsmarkt) festigen</li> <li>• Wirkung geldpolitischer Maßnahmen verstehen</li> <li>• Kenntnisse über die internationale</li> </ul>	30		



u.a.) • Strukturierung der Kapitalanlagen unter Anleitung • Kundenanfragen/-reklamationen umfassend bearbeiten • Pflege von Kundendaten und Kundenkorrespondenz erledigen • Selbstständige Büroorganisation und Vertiefung der internen Abläufe in Praxisunternehmen • Schrittweise Übernahme von Sachbearbeiteraufgaben und deren termingetreue und selbstständige Ausführung	Präsentation zum Verkauf von Bankdienstleistungen	Banken- und Finanzdienstleistungsstrukturen vertiefen • Gesamtleistung der Volkswirtschaft beurteilen	
		<b>3FW-WIFU-30</b> <b>Wirtschaftsinformatik für Finanzunternehmen</b>	30
		• Kennenlernen von bankinternen Software und Programmen • Nutzung der internen Software und Programmen in der täglichen Arbeit • Recherchen und Auswertungen in den internen Datenbanken	
		<b>3FW-WIRE-30</b> <b>Wirtschaftsrecht</b>	20
		• Informationen aus Medien und aus praktischer Erfahrung sammeln, ordnen und in der fachlichen Relevanz beurteilen • rechtliche Vorschriften zum Datenschutz des Kunden anwenden • Kenntnisse zur Privat- und Firmeninsolvenz und deren Umsetzung im Praxisunternehmen nachvollziehen • Selbstständige Lösung ausgegebener Fallbeispiele	

## Übersicht vierte Praxisphase

Studiengang Finanzwirtschaft, Studienrichtung Bank

### Praxisphase 4. Semester Studienrichtung Bank

Einen wichtigen Schwerpunkt der vierten Praxisphase bilden künftige Entwicklungen, Tendenzen und Trends in der Bankwirtschaft sowie ihre Einflussfaktoren. Diese werden identifiziert und beurteilt, auch im volkswirtschaftlichen Kontext. Des Weiteren festigen die Studierenden in dieser Phase ihre Bankproduktkenntnisse, insbesondere ihre Kenntnisse bezüglich der derivativen Produkte. Sie beraten die Kunden zu den Anlagestrategien, indem sie die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Derivate sowie strukturierter Produkte aufzeigen können. Außerdem gewinnen die Studierenden Einblicke in die Bereiche Kosten- und Leistungsrechnung sowie Organisation und Personal ihrer Praxispartner und vertiefen damit unternehmensspezifisch ihr theoretisches Wissen.

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><b>Erwerb von Kenntnissen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Weiterführende Produktschulungen im Privat- und Firmenkundengeschäft</li> <li>• Vertiefende Kenntnisse zu den Produkten des Praxisunternehmens und/oder der Kooperationspartner</li> <li>• Sicherer Umgang mit der eingesetzten Unternehmenssoftware</li> <li>• Bewerberauswahlverfahren für Auszubildende und BA-Studierende</li> </ul> <p><b>Erwerb von weiterführenden Fertigkeiten in Abhängigkeit vom Einsatzbereich:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terminierung von Kundengesprächen</li> <li>• Beratungsgespräche planen, nachbereiten</li> <li>• Führen von Kundengesprächen unter Anleitung</li> <li>• Selbstständige Kalkulation mittels interner Beratungssoftware</li> <li>• Kundenanfragen beantworten</li> <li>• Kundenaufträge/-reklamationen umfassend bearbeiten</li> <li>• Selbstständige Büroorganisation</li> <li>• Produktvergleiche vornehmen</li> <li>• Tätigkeiten der Kreditsachbearbeitung vervollkommen</li> <li>• Ansätze zur Optimierung des Kundenportfolios ermitteln</li> <li>• zusätzliche Beratungsansätze analysieren</li> </ul>	<p>3FW-PMEBW-40 <b>Entwicklungen der Bankwirtschaft</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Analyse technologischer, wirtschaftlicher, gesetzlicher, gesellschaftlicher, sozio-kultureller und umweltökonomischer Rahmenbedingungen der Bankwirtschaft und deren mögliche Auswirkungen</li> <li>• Mögliche Beobachtungsfelder sind z.B. Einsatz neuer Technik und Technologien zur Kundenselbstbedienung (z.B. Online-Banking) und Abwicklung innerhalb des Unternehmens (z.B. Zahlungsverkehrssysteme, Outsourcing von Prozessen), neue Vertriebswege, neue Instrumente zur Kundenbindung, Arbeitsmarktentwicklungen, demographische Entwicklungen, Tendenzen in unterschiedlichen Branchen der Volkswirtschaft, Reformen von Gesetzen, steuerrechtliche Entwicklungen, aufsichtsrechtliche Entwicklungen</li> <li>• Selbstständige Wissensaneignung in den o.g. Beobachtungsfeldern</li> <li>• Erkennen von Zusammenhängen und Formulierung von Aussagen zu Perspektiven der Bankwirtschaft</li> <li>• Anfertigen eines Projektberichtes zum vorgegebenen Thema der Entwicklungen in der Bankwirtschaft.</li> </ul>	160	<p>3FW-DERIV-40 <b>Derivate</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verständnis der Struktur und des Risikoprofils der im eigenen Institut sowie bei den kooperativen Partnern angebotenen Derivate</li> <li>• Verständnis der Vor- und Nachteilen von Derivaten und alternativen Produkten (z.B. Versicherungen)</li> <li>• Beratung und Aufklärung von Kunden im Hinblick auf eine mögliche Anlagestrategie in Abhängigkeit von deren Risikoneigung und Vermögenssituation</li> </ul>	70
	<p>3FW-KOLE-40 <b>Kosten- und Leistungsrechnung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kostenarten- und Kostenstellenrechnung im eigenen Institut kennenlernen</li> <li>• Kalkulationen von Bankdienstleistungen verstehen</li> <li>• Kosten- und Leistungsrechnung der Kunden zur Bonitätsbeurteilung heranziehen</li> </ul>	60		
	<p>3FW-WIPOL-40 <b>Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsethik</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Währungsrisiken und Kursrisiken in betrieblichen Anwendungsfeldern vertiefen</li> <li>• Bankrelevante Regierungsentscheidungen analysieren</li> <li>• Reaktionen des Finanzsektors auf geld- und finanzpolitische Interventionen beurteilen</li> <li>• Ethische Standards des eigenen</li> </ul>	30		

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mitwirkung bei Aufgaben des Fördergeschäftes</li> <li>• Überwachung laufender Kundenengagements</li> <li>• Sammlung und Auswertung von Daten (intern/extern)</li> <li>• Integration in Projekte</li> <li>• Auswahlverfahren für neue Auszubildende und BA-Studierende</li> <li>• Selbstständige Erledigung von Sachbearbeiteraufgaben</li> </ul>		Unternehmens erfahren und umsetzen	
		3FW-ORPER-40 <b>Organisation und Personalmanagement</b>	20
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Begriffe und Techniken der Organisation vertiefen und in die Analyse des eigenen Unternehmens einbeziehen</li> <li>• Organisation als Managementfunktion im arbeitsteiligen Prozess erleben</li> <li>• Kenntnisse zur Prozessorganisation für die funktionsübergreifende Gestaltung von Abläufen vertiefen</li> <li>• Erkennen von organisatorischen Problemen und aktive Mitgestaltung an Lösungen</li> <li>• Bedeutung und Aufgaben der Personalwirtschaft im Unternehmen nachvollziehen</li> <li>• Einordnung der Personalarbeit in den betrieblichen Leistungsprozess</li> <li>• Ziele und Aufgaben der Personalführung im eigenen Praxisunternehmen erkennen</li> <li>• Ressource Personal als Wissensträger erkennen und als Erfolgsfaktor für das Unternehmen verstehen</li> <li>• Mitwirkung bei den Auswahlverfahren für Auszubildende und BA-Studierende im Unternehmen</li> </ul>	
		3FW-BBENG-34 <b>Basic English for Banking</b>	20
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Englischsprachige Literatur lesen und verstehen</li> <li>• Fachtermini der Bankwirtschaft anwenden</li> <li>• Ggf. fachbezogene Gespräche in englischer Sprache mit den ausländischen Kunden führen</li> <li>• Zusätzliches Studium /Übungen gemäß den Hinweisen der Englischdozenten</li> </ul>	

**Übersicht fünfte Praxisphase**  
Studiengang Finanzwirtschaft

**Praxisphase 5. Semester Studienrichtung Bank**

In dieser Praxisphase beginnen die Studierenden mit der Spezialisierung in den Praxisunternehmen zur Vorbereitung auf das spätere Einsatzgebiet. Sie erweitern ihr Wissen insbesondere im Bereich Firmenkundengeschäft. Dabei greifen sie auf die bereits gewonnen theoretischen Kenntnisse des Risikomanagements, des Internationalen Geschäftes und des Investmentbankings zurück. Gleichzeitig vertiefen sie auch ihre Fertigkeiten im Umgang mit Kunden. Ergänzt wird diese Phase um Vertiefung ausgewählter finanzwissenschaftlicher Themen im Rahmen ausgewählter Wahlpflichtmodule.

Tätigkeitsschwerpunkte	Inhalte Praxismodul	Workload (h)	Inhalte EvL (Praxis)	Workload (h)
<p>Mit dem Einsatz der Studierenden im fünften Praxissemester werden folgende wesentliche Ziele verfolgt:</p> <p><b>Erwerb von Kenntnissen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Weiterführende Produktschulungen insbesondere im Firmenkundengeschäft</li> <li>• Vertiefende Kenntnisse zu den Produkten des Praxisunternehmens und/oder der Kooperationspartner</li> <li>• Sicherer Umgang mit der eingesetzten Unternehmenssoftware</li> <li>• Datenbanken auswerten</li> <li>• Ausgewählte Instrumente zum Risikomanagement kennen lernen</li> </ul> <p><b>Erwerb von Fertigkeiten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terminierung von Kundengesprächen</li> <li>• Selbstständige Angebotserstellung und Kundenberatung</li> <li>• Selbstständige Büroorganisation</li> <li>• Produktvergleiche vornehmen</li> <li>• Selbstständige Marktbeobachtungen vornehmen, Neuigkeiten aufbereiten und als Multiplikator vermitteln</li> </ul> <p><b>Erwerb von weiterführenden Fertigkeiten in Abhängigkeit der gewählten Spezialisierungsrichtung:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Integration in die Arbeitsprozesse im eingesetzten Bereich</li> <li>• laufende Kundenengagements überwachen und Maßnahmen bei Abweichung ableiten</li> <li>• Optimierungsansätze zur Portfoliostrukturierung erarbeiten</li> <li>• Mitarbeit in Projekten</li> </ul>	<p>3FW-PMSBW-50 <b>Spezialisierungen in der Bankwirtschaft</b></p>	180	<p>3FW-RISKB-50 <b>Risikomanagement in Banken</b></p>	60
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Spezialisierungen in der Bankwirtschaft</li> <li>• Mögliche Spezialisierungsrichtungen: z.B.: nach Produkten: Zahlungsverkehr, Kapitalanlagen, Versicherungen und Finanzierungen; nach Kundengruppen: Privat-, Geschäfts- oder Firmenkunden; nach Funktionsbereichen: Vertrieb, Risikomanagement, Personal, Organisation, Controlling, Revision, Kommunikation u.a.</li> <li>• Selbstständige Wissensaneignung in den Spezialisierungsrichtungen</li> <li>• Integration in die Arbeitsprozesse im Unternehmen</li> <li>• Lösungsorientierter Einsatz von Fachwissen und analytischen Fähigkeiten</li> <li>• Vorbereitung auf die mündliche Prüfung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kenntnisse der verschiedenen Risikoarten festigen</li> <li>• Identifikation, Messung und Möglichkeiten der Steuerung von Adressausfallrisiken nachvollziehen</li> <li>• Bestimmung, Messung und Steuerungsinstrumente von Zinsänderungsrisiken interpretieren</li> <li>• Ableitung vorhandener Liquiditätsrisiken und Relevanz Steuerungsinstrumente einordnen</li> <li>• Maßnahmen zur Reduzierung operationeller Risiken zusammenstellen bzw. systematisieren</li> <li>• Auswirkungen der verschiedenen Einzelrisiken und des Gesamtrisikos auf den Jahresabschluss und die aufsichtsrechtlichen Normen zuordnen</li> </ul>	20	
	<p>3FW-ININV-50 <b>Internationales Geschäft und Investmentbanking</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Produkte und Leistungen des Auslandszahlungsverkehrs des eigenen Instituts und der Kooperationspartner kennenlernen</li> <li>• Geschäftsfelder des Investmentbanking des eigenen Instituts und der Kooperationspartner kennenlernen</li> <li>• Teilnahme an den einschlägigen Kundenberatungen</li> </ul>	20	
	<p>3FW-VERMA-50 <b>Vertriebsmanagement</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vertriebsmanagement im eigenen Institut kennenlernen</li> <li>• Bankspezifische Marktforschung verstehen und praktisch anwenden</li> <li>• Umsetzen der theoretischen</li> </ul>	20	

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definition von Problemen und gezielte Methodenauswahl zur Erarbeitung von Lösungen</li> <li>• Selbstständige Erledigung komplexer Aufgaben</li> </ul>		Lerninhalte in der praktischen Arbeit, z.B. bei Kundenkontakten, Beratung und Verkauf.	
		<b>3FW-VERSI-50</b> <b>Versicherungsbetriebslehre</b>	30
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Versicherungsprodukte des eigenen Institutes und der Kooperationspartner kennenlernen und Produktvergleiche vornehmen</li> <li>• Kenntnisse im Versicherungsrecht vertiefen</li> <li>• Kenntnisse über die Absicherungsmöglichkeiten im Bereich Alters- und Risikovorsorge vertiefen</li> <li>• Steuerliche Aspekte und Fördermöglichkeiten der Risikovorsorge verstehen</li> </ul>	
		Wahlpflichtmodule: * <b>3FW-WPDLM-50</b> <b>Dienstleistungsmarketing</b> <b>3FW-BWPFI-50</b> <b>Finanzierung öffentlicher Infrastrukturmaßnahmen</b> <b>3FW-VAWVS-50</b> <b>Vertrieb für Schadenmanagement/ Schadenmanagement für Vertrieb</b> <b>3FW-VBWBE-50</b> <b>Betrugsmanagement</b> <b>3FW-VCWQM-50</b> <b>Qualitätsmanagement von Dienstleistungen</b>	50
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fortführung und Abschluss der Projekte im Team</li> </ul>	

\* 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.