

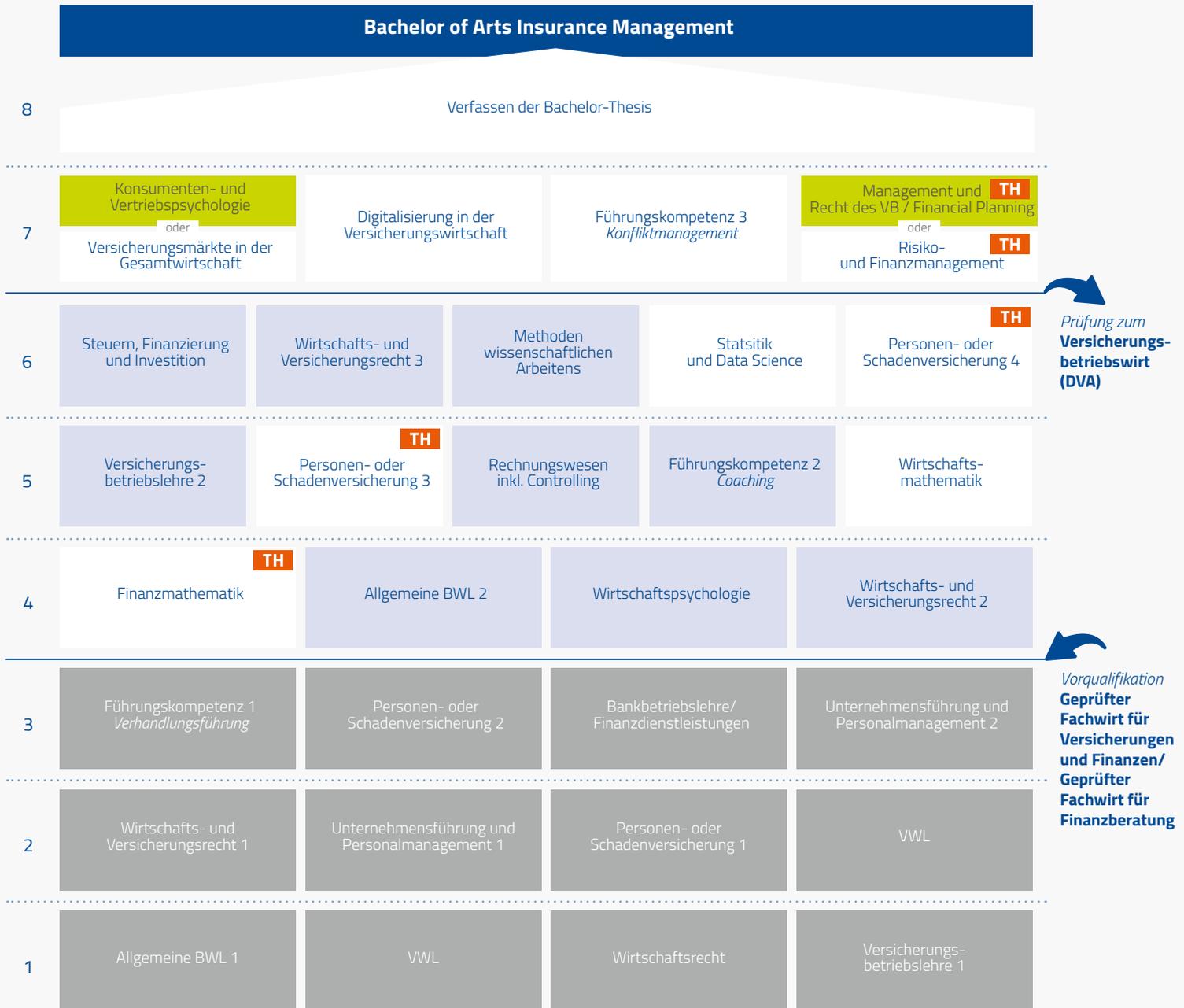


Bachelor of Arts (B. A.) Insurance Management

 **Modulbeschreibungen**

Modulübersicht

Studienvariante Allgemein und Vertrieb



- SEMESTER**
- TH** Diese Module finden an der Technischen Hochschule Köln gemeinsam mit den Studierenden aller Studienorte statt. Die anderen Module werden am Standort des BWV Regional gehalten.
 - Für den Abschluss Versicherungsbetriebswirt/-in (DVA), müssen die blau markierten Module sowie die Zusatzprüfung erfolgreich abgeschlossen werden.
 - Die grün markierten Module in der Strukturgrafik müssen bei der Wahlmöglichkeit Vertrieb absolviert werden.

4. Semester

Modulbezeichnung und Umfang	Ziel	Inhalt
Finanzmathematik (5 ECTS) TH	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">▪ kennen nach diesem Modul die wesentlichen Begriffe und Methoden der Finanzmathematik und▪ haben die Befähigung erhalten, deterministische Zahlungsströme zu analysieren sowie▪ einfache Finanzprodukte und Investitionsentscheidungen zu bewerten	<ul style="list-style-type: none">▪ Zins- und Zinseszinsrechnung▪ Barwerte und Endwerte▪ Renten- und Tilgungsrechnung▪ Renditerechnung▪ Investitionsrechnung
Allgemeine Betriebswirtschaftslehre 2 (8 ECTS)	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">▪ verstehen die Bedeutung von Geschäftsprozessen und erlangen eine Wissensbasis für ihr berufliches Handeln▪ analysieren elementare Funktionen im Unternehmen sowohl im Einzelnen als auch im Zusammenspiel▪ leiten ab, wie durch die konkrete Gestaltung und Überwachung der Funktionen und des Zusammenspiels die Unternehmensziele beeinflusst bzw. erreicht werden▪ sind in die Lage versetzt, für sich bzw. ihr Unternehmen nach betriebswirtschaftlichen Maßstäben zu agieren	<ul style="list-style-type: none">▪ Vertrieb/Absatz und Marketing▪ Unternehmensgründung und -Ziele mit Umsetzung durch Operationalisierung▪ Supply Chain Management▪ Unternehmensführung▪ Internes und externes Rechnungswesen▪ Jahresabschluss und Controlling
Wirtschaftspsychologie (6 ECTS)	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">▪ haben die grundlegenden Theorien der Wirtschaftspsychologie (kognitive Methoden, Motivations- und Interaktionstheorien) kennengelernt und sind in der Lage, diese auf verschiedene Themen im betrieblichen Umfeld zu transferieren▪ können mit Ressourcen und der Organisationsentwicklung umgehen▪ können unterschiedlichste Problemstellungen des Themenfeldes Wirtschaftspsychologie lösen und die Lösungsansätze reflektieren	Gegenstand und grundlegende Theorien <ul style="list-style-type: none">▪ Gegenstand und Entwicklung▪ Kognitive Theorien▪ Motivationstheorien▪ Interaktionstheorien Umgang mit Ressourcen <ul style="list-style-type: none">▪ Gesundheit in Wirtschaft und Gesellschaft▪ Nachhaltiges Konsumverhalten Organisation und OE <ul style="list-style-type: none">▪ Organisationskultur und -klima▪ Organisationsentwicklung, Changemanagement Führung und Team <ul style="list-style-type: none">▪ Führung, Motivation und Arbeitszufriedenheit▪ Teams und ihre Entwicklung
Wirtschafts- und Versicherungsrecht 2 (6 ECTS)	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">▪ sind nach der Teilnahme an dem Modul befähigt, praxisrelevante versicherungsrechtliche und wirtschaftsrechtliche, auch arbeitsrechtliche Probleme zu erkennen, strukturell zuzuordnen und zu lösen	<ul style="list-style-type: none">▪ Arbeitsrecht▪ Gesellschaftsrecht▪ Schuld- und Sachenrecht▪ Versicherungsvermittlung▪ Versicherungsvertragsrecht▪ Haftung des Versicherungsunternehmens und der Vermittler▪ Digitaler Vertragsabschluss

5. Semester (1/3)

Modulbezeichnung und Umfang	Ziel	Inhalt
Versicherungsbetriebslehre 2 (7 ECTS)	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">sind in der Lage, das erlernte Wissen aus dem Bereich Vertrieb in der Vertriebssteuerung und -unterstützung von Versicherungs- und Finanzdienstleistungs-Unternehmen als auch in der Führung von Vertriebssystemen anzuwendenhaben Fach- und Sozialkompetenz erhalten in den Bereichen Vertriebsplanung, -steuerung und -kontrolle, operatives Marketing, Vertriebspersonalplanung, Vertriebsrechtverstehen die speziellen Risiken der Versicherungsunternehmen	<ul style="list-style-type: none">Vertriebsmanagement als betriebliche Funktion von Versicherungs- und FinanzdienstleistungsunternehmenMultichannel- ManagementVertriebsplanung, -steuerung, -controllingPersonalführung im VertriebZusammenarbeit mit selbstständigen VermittlernRisikomanagement der VU<ul style="list-style-type: none">VersicherbarkeitRisikobegrenzung im Rahmen der Produktgestaltung<ul style="list-style-type: none">VersicherungsfalldefinitionObliegenheitenVersicherungsleistungPrämieGrundlagen der Rückversicherung
Personenversicherung 3 (3 ECTS) TH Wahlpflichtfach (Alternative: Schadenversicherung 3)	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">verstehen den Aufbau des Deutschen Rentensystems mit seinen drei Schichtenkönnen vor dem Hintergrund des demographischen Wandels die Ausgangslage für private Rentenversicherungsprodukte beschreibenkennen die Grundbegriffe der gesetzlichen Rentenversicherung in Deutschland und können das Finanzierungsverfahren erläuternkennen die wesentlichen Produkte aus den beiden Schichten „Zusatzversorgung“ sowie „Private Altersvorsorge“können unter Berücksichtigung der rechtlichen und institutionellen Grundlagen, die Kalkulation von Beiträgen und Leistungen vorzunehmensind in der Lage, die von den Systemen gesetzten Anreize für Versicherte, Kassen und Leistungserbringer zu analysieren, Probleme zu erkennen sowie in der Wissenschaft diskutierte Reformansätze zu skizzieren und zu bewerten	Teil 1: Private Altersvorsorge 1. Demografischer Wandel und das Verhältnis zur gesetzlichen Rentenversicherung <ul style="list-style-type: none">Demografischer Wandel in DeutschlandDie gesetzliche Rentenversicherung in DeutschlandHerausforderungen für die gesetzliche Rentenversicherung 2. Produkte der privaten Alterssicherung <ul style="list-style-type: none">Erste Schicht: BasisversorgungZweite Schicht: ZusatzversorgungDritte Schicht: Private Altersvorsorge Teil 2: Gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung <ul style="list-style-type: none">Die GKV und GPfV im System der sozialen Sicherheit in DeutschlandVersicherter PersonenkreisLeistungenFinanzierungProbleme und ReformperspektivenPrivate Pflegeversicherung

5. Semester (2/3)

Modulbezeichnung und Umfang	Ziel	Inhalt
Schadenversicherung 3 (3 ECTS) TH Wahlpflichtfach (Alternative: Personenversicherung 3)	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">haben vertiefte Kenntnisse in den behandelten Schadenversicherungen und in der Erarbeitung komplexer Versicherungsprogramme für Unternehmen jeder Größenordnung erworbenkönnen in ihrem beruflichen Umfeld juristische Einschätzungen zu einfacheren Sachverhalten abgeben und somit unter Anwendung ihres erlernten Wissens an der Schnittstelle zur Rechtsabteilung die Prüfung von strittigen Versicherungsfällen organisieren	Berufshaftpflichtversicherung, D&O, Umweltdeckungen <ul style="list-style-type: none">Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen für bestimmte BerufsgruppenBesonderheiten der Deckungen für Unternehmensleiter Umwelthaftpflicht- und Umweltschadensversicherung Gewerbliche u. private Sachversicherung <ul style="list-style-type: none">AllgefahrenlehreEinzelgefahrenlehreRisikobeurteilungVertragstechnik (Feuerversicherung und Technische Versicherungen)
Rechnungswesen einschließlich Controlling (7 ECTS)	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">haben einen grundlegenden Überblick über das Rechnungswesen der VU erworbenwurden so ausgebildet, dass sie in der Lage sind, die Auswirkungen ihrer betrieblichen Entscheidungen und Handlungen auf das Rechnungswesen – insbesondere auf die bilanziellen Konsequenzen – einzuschätzen und zu bewertenhaben Methoden und Modelle des internen Rechnungswesens kennengelernt und können sie entscheidungsorientiert einsetzen	<ul style="list-style-type: none">Grundlagen der BilanzierungHGB-Versicherungsbilanzen (Einzel- und Konzernabschluss)Grundlagen des internen Rechnungswesens der UnternehmenZusammenhang von internem Rechnungswesen und ControllingKostenrechnung und Controlling der VersicherungsunternehmenJahresabschlussanalyse von VersicherungsunternehmenInternationale Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen
Führungskompetenz 2: Coaching (2 ECTS)	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">können Coaching, Reflexionsgespräch bzw. Fallberatung als Führungsinstrument in der Berufspraxis einsetzenkönnen Coaching als eigenes Führungsinstrument neben und ergänzend zu Zielvereinbarung und Delegation in der Praxis anwendensind durch Einsatz ihres Fachwissens in der Lage, Situationen strukturiert zu analysieren und entwerfen gemeinsam mit ihrem Coachee Lösungsstrategien zu entwerfen	<ul style="list-style-type: none">Definition & Abgrenzung von CoachingSystemisch-konstruktivistisches CoachingCoaching-AblaufSystemische FragetechnikenTransformationale FührungEmotionale FührungAgile FührungDie Führungskraft als CoachReflecting Team / Kollegiale Fallberatung

5. Semester (3/3)

Modulbezeichnung und Umfang	Ziel	Inhalt
Wirtschaftsmathematik (6 ECTS)	<p>Die Studierenden</p> <ul style="list-style-type: none">▪ werden mit Grundkenntnissen der Analysis (mengentheoretische Grundlage von Funktionen, Folgen und Reihen, Grenzwerte, Stetigkeit und Differenzierbarkeit von Funktionen) vertraut▪ haben die Anwendung der Techniken im ökonomischen Kontext erlernt▪ sind nach ihrer Teilnahme in der Lage, einfache betriebs- und volkswirtschaftliche Größen durch funktionale Zusammenhänge darzustellen und zu analysieren	<p>Funktionen einer reellen Veränderlichen</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Grundbegriffe und Darstellung▪ Umkehrfunktionen▪ Operationen mit Funktionen▪ Eigenschaften von Funktionen▪ Grenzwerte von Funktionen▪ Spezielle Funktionen▪ Ökonomische Funktionen und Anwendungen <p>Differentialrechnung</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Erste und höhere Ableitungen und deren Anwendung für ökonomische Funktionen▪ Technik des Differenzierens▪ Elastizität▪ Speziell: Optimierung und Extremwerte ökonomischer Funktionen

6. Semester (1/3)

Modulbezeichnung und Umfang	Ziel	Inhalt
Steuern, Finanzierung, Investition (7 ECTS)	Die Studierenden lernen, <ul style="list-style-type: none">▪ die Bedeutung finanzwirtschaftlicher Entscheidung zu erkennen▪ zentrale betriebliche Entscheidungen zu ihrer finanziellen Wirkung rechnerisch zu beurteilen▪ Finanzierungsalternativen situationsadäquat zu beurteilen▪ das dt. Steuersystem vertieft zu kennen und sachentsprechend anzuwenden▪ die steuerliche Wirkung betrieblicher Entscheidungen zu erkennen, zu beurteilen und antizipativ zu berechnen und umgekehrt die Auswirkungen der steuerlichen Sachbehandlung auf Fragen der Finanzierung und Investition zu erkennen, insb. bei Versicherungsunternehmen▪ die Besonderheiten der VU im Bereich der finanzwirtschaftlichen Entscheidungen zu kennen und zu berücksichtigen	<ul style="list-style-type: none">▪ zentrale Entscheidungsgegenstände der betrieblichen Finanzwirtschaft▪ vertiefende Behandlung ausgewählter Fragen der betrieblichen Finanzierung und Investition▪ Anwendung von Investitionsbeurteilungsmethoden auf▪ ausgewählte Entscheidungsmethoden des Betriebs▪ spezielle Behandlung finanzwirtschaftlicher Fragen mit versicherungswirtschaftlichem Bezug▪ Struktur des deutschen Steuersystems mit dem zugehörigen verfassungs- und europarechtlichen Grundlagen▪ Vertiefte Behandlung der Ertragssteuern (ESt, GewSt, KSt)▪ Unternehmensbewertung
Wirtschafts- und Versicherungsrecht 3 (4 ECTS)	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">▪ werden befähigt, praxisrelevante versicherungsrechtliche und wirtschaftsrechtliche, auch arbeitsrechtliche, Probleme zu erkennen, strukturell zuzuordnen und zu lösen▪ kennen die Unterschiede und Gemeinsamkeiten von deutschem (nationalen) und europäischem Recht	<ul style="list-style-type: none">▪ Vergleich des deutschen und europäischen Rechtssystems▪ spezielle Fragen des Versicherungsrechts▪ Europäisches Versicherungsvertragsrecht▪ Versicherungsaufsichtsrecht
Methoden wissenschaftlichen Arbeitens (3 ECTS)	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">▪ erlangen die fachlichen, methodischen und persönlichen Kompetenzen zur selbständigen Erstellung von Hausarbeiten, Präsentationen und einer wissenschaftlichen Bachelorarbeit	<ul style="list-style-type: none">▪ Wissenschaftliches Arbeiten▪ Literaturrecherche▪ Argumentieren▪ Präsentieren▪ Reflektieren

6. Semester (2/3)

Modulbezeichnung und Umfang	Ziel	Inhalt
Statistik und Data Science (6 ECTS)	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">▪ kennen typische Methoden der Datenerhebung und ihre Stärken und Schwächen▪ kennen die gängigen Methoden der Darstellung und Beschreibung von Daten und können selbst wichtige Kennzahlen berechnen▪ sind in der Lage, fehlerhafte oder verfälschende Darstellungen zu erkennen▪ verstehen den Begriff der Wahrscheinlichkeit▪ können Wahrscheinlichkeiten miteinander verknüpfen▪ kennen wichtige Wahrscheinlichkeitsverteilungen▪ können Wahrscheinlichkeiten und Quantile berechnen▪ können Daten systematisch sammeln und erfassen, Datenanalysen durchführen, Ergebnisse bewerten	<ul style="list-style-type: none">▪ Daten, Merkmale, Erhebungen▪ Auswertung von eindimensionalem Datenmaterial▪ empirische Verteilungen▪ Lage und Streuungsmaße▪ Auswertung von zweidimensionalem Datenmaterial▪ Randhäufigkeiten, Korrelation und Regression▪ Verhältnis- und Indexzahlen▪ Wahrscheinlichkeitsräume▪ Bedingte Wahrscheinlichkeiten▪ Zufallsvariablen▪ Ausgewählte diskrete und kontinuierliche Verteilungen▪ Approximation von Verteilungen▪ Grundlagen empirischer Forschung▪ Datenmanagement
Personenversicherung 4 (7 ECTS) TH <i>Wahlpflichtfach</i> (Alternative: Schadenversicherung 4)	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">▪ werden mit den rechtlichen und technischen Grundprinzipien der privaten Krankenversicherung vertraut gemacht▪ erfassen die Einflussfaktoren auf den Versicherungsmarkt für Produkte der privaten Krankenversicherung▪ lernen die Grundlagen der Kalkulation der Lebensversicherung und sind befähigt diese anzuwenden, um Prämien und Deckungsrückstellungen für Standardtarife zu berechnen▪ werden mit der betrieblichen Altersversorgung als zweiter Säule der Alterssicherung in Deutschland vertraut gemacht▪ sind in der Lage, die unterschiedlichen Durchführungswege aus der Perspektive von Arbeitgebern und Arbeitnehmern in rechtlicher und wirtschaftlicher Hinsicht zu beschreiben und zu bewerten	<p>Teil 1: Private Krankenversicherung</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Die private Krankenversicherung im Kontext der sozialen Sicherung▪ Der Markt für Krankenversicherungsprodukte▪ Rechtliche Grundlagen▪ Betriebswirtschaftliche Aspekte der privaten Krankenversicherung▪ Probleme und Reformperspektiven <p>Teil 2: Technik der Lebensversicherung</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Äquivalenzprinzip in der Lebensversicherung▪ Rechnungsgrundlagen▪ Kalkulation von Netto- und Bruttoprämien▪ Kalkulation der Deckungsrückstellung <p>Teil 3: Betriebliche Altersversorgung</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Die betriebliche Altersversorgung im Kontext der sozialen Sicherung▪ Arbeitsrecht der betrieblichen Altersversorgung, insbesondere die Vorschriften des BetrAVG▪ Steuerrechtliche Aspekte der betrieblichen Altersversorgung aus Arbeitgeber- und aus Arbeitnehmersicht▪ Betriebswirtschaftliche Aspekte der betrieblichen Altersversorgung, insbesondere die Bewertung von Versorgungsverpflichtungen

6. Semester (3/3)

Modulbezeichnung und Umfang	Ziel	Inhalt
<p>Schadenversicherung 4 (7 ECTS)</p> <p>TH</p> <p><i>Wahlpflichtfach</i> (Alternative: <i>Personenversicherung 4</i>)</p>	<p>Die Studierenden</p> <ul style="list-style-type: none">erwerben vertiefte Kenntnisse in den genannten Schadenversicherungen und in der Erarbeitung komplexer Versicherungsprogramme für Unternehmen jeder Größenordnungkönnen in ihrem beruflichen Umfeld juristische Einschätzungen zu einfacheren Sachverhalten abgeben und somit unter Anwendung ihres erlernten Wissens an der Schnittstelle zur Rechtsabteilung die Prüfung von strittigen Versicherungsfällen organisieren	<p>Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung:</p> <ul style="list-style-type: none">Deckungskonzepte für Handel, Gewerbe und IndustrieTätigkeits-, Erfüllungs- und HerstellungsschädenHaftung des Produzentenerweiterte Produkthaftpflichtversicherung <p>Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung und Kaskoversicherung:</p> <ul style="list-style-type: none">Vertiefende Themen der Kraftfahrtversicherung einschließlich der Kaskoversicherung <p>Industrielle Sachversicherung:</p> <ul style="list-style-type: none">Einführung in die VertragsgestaltungAuslegung und Schadenregulierung der industriellen Sachversicherungen

7. Semester (1/4)

Modulbezeichnung und Umfang	Ziel	Inhalt
Konsumenten- und Vertriebspsychologie (6 ECTS) <i>Nur Studierende der Studienvariante „Vertrieb“ belegen dieses Modul.</i>	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">▪ kennen die wesentlichen Inhalte der Konsumenten- und Vertriebspsychologie und sind in der Lage, diese auf verschiedene Themen im betrieblichen Umfeld zu transferieren.▪ können die Produktgestaltung und den Verkaufsprozess so gestalten, dass der Vertrieb erfolgreich läuft▪ wissen, wie die Zufriedenheit der Kunden verbessert werden kann und dadurch die Kundenbindung steigt▪ erwerben die Kompetenz, fachlich, methodisch und in der Gruppe verschiedene Problemstellungen des Themenfeldes Konsumenten- und Vertriebspsychologie zu lösen sowie die Lösungsansätze zu reflektieren	Konsumentenpsychologie: <ul style="list-style-type: none">▪ Wahrnehmungsprozesse▪ Emotionen und Informationsverarbeitung▪ Werte und Einstellungen▪ Motivationale und volitionale Prozesse▪ Entscheidungsverhalten, inkl. Gruppenprozesse bei Kaufentscheidungen▪ Methoden der Markt- und Konsumentenforschung Vertriebspsychologie: <ul style="list-style-type: none">▪ Persönlichkeit▪ Psychologie des Überzeugens▪ Kundenzufriedenheit▪ Kundenbindung
Versicherungsmärkte in der Gesamtwirtschaft (6 ECTS)	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">▪ sind in der Lage, volkswirtschaftliche Modelle kritisch einzuordnen und zu beurteilen▪ können ihr erworbenes Wissen, insbesondere die Rolle der Versicherungen in der Volkswirtschaft, in ihrem beruflichen Handlungsumfeld einsetzen, um politische Maßnahmen kritisch zu bewerten bzw. um Entscheidungen von wirtschaftspolitischen Institutionen zu erläutern	<ul style="list-style-type: none">▪ Einkommens und Beschäftigungstheorie (Konsumfunktion, Investitionsfunktion, Geldnachfragefunktion, Multiplikatoreffekte)▪ Geld, Kredit und Währung (EZB und deren Instrumente, Währungspolitik, Inflation, Versicherungswirtschaft und Kapitalmarkt)▪ Allgemeine Wirtschaftspolitik (Prozesspolitik, Strukturpolitik, Ordnungspolitik)▪ Märkte und Preise bei Versicherungen▪ Finanz- und Steuerpolitik (Ziele, Entscheidungsfelder, Instrumente, Finanzpolitik als Konjunktur- und Verteilungspolitik)▪ Konjunktur, Wachstum, Klima und Umwelt (Konjunkturtheorien, konjunktureller Zyklus, Wachstumstheorie, Klimaschutz)

7. Semester (2/4)

Modulbezeichnung und Umfang	Ziel	Inhalt
Digitalisierung in der Versicherungswirtschaft (6 ECTS)	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">▪ können die wesentlichen Begriffe im Bereich Digitalisierung definieren, voneinander abgrenzen und Beziehungen untereinander herstellen▪ verstehen das Rahmenkonzept und die Herausforderungen der Digitalisierung für die Assekuranz und können für neue Konzepte Anforderungen formulieren.▪ können neue Ansätze und Strukturen in das Rahmenkonzept der Digitalisierung einordnen und sie bewerten.▪ können die wesentlichen Digitalisierungstrends benennen und ihre Bedeutung für die Versicherungswirtschaft erläutern▪ systematisieren die InsurTech- und Startup-Szene und können deren Rolle beschreiben	<ul style="list-style-type: none">▪ Grundlagen der Digitalisierung und ihre Besonderheiten in der Versicherungsbranche▪ Grundlegende Begriffe der Digitalisierung▪ wesentliche Digitalisierungsansätze▪ Digitalisierungstrends in der Versicherungswirtschaft▪ Insurtechs und Digitalisierung
Führungskompetenz 3: Konfliktmanagement (2 ECTS)	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">▪ können durch Einsatz von Fachwissen und Kompetenzen aus dem Bereich des Konfliktmanagements in ihrer Berufspraxis als Führungskraft Konfliktsituationen analysieren und Strategien zu einer konstruktiven Konfliktlösung eigenständig und in einem Team entwerfen	<ul style="list-style-type: none">▪ Grundlagen Konfliktmanagement▪ Konflikte und Persönlichkeit /▪ Psychologie des Konflikts▪ Techniken zur Analyse von Konflikten▪ Methoden zur Lösung von Konflikten inkl. Testverfahren gemäß den▪ Konfliktlösungsstrategien nach Kilmann▪ Kommunikations- und Fragetechniken▪ Fähigkeiten für die konstruktive Lösung von Konflikten▪ Macht und Konflikt▪ Elemente einer guten Konfliktkultur als Garant für produktives Miteinander▪ Konfliktmanagement in agilen Organisationen

7. Semester (3/4)

Modulbezeichnung und Umfang	Ziel	Inhalt
<p>Management und Recht des VB / Financial Planning (7 ECTS)</p> <p>TH</p> <p><i>Nur Studierende der Studienvariante „Vertrieb“ belegen dieses Modul.</i></p>	<p>Die Studierenden</p> <ul style="list-style-type: none">erhalten Kompetenzen, die sie in der Vertriebssteuerung und -unterstützung von Finanzdienstleistungsunternehmen als auch in der Führung eines Versicherungsvermittlerbetriebs einsetzen können.erlangen Wissen in den Bereichen Vertriebsplanung, -steuerung und -kontrolle, operatives Marketing, Vertriebspersonalplanung und Vertriebsrecht.erlernen darüber hinaus die rechtlichen Grundlagen der Versicherungsvermittlung aus Sicht des selbständigen Versicherungsvertreter und des Versicherungsmaklers.erlangen die Kompetenz, alle wesentlichen rechtlichen Problemstellungen der Vermittlungspraxis und der Führung eines Maklerbetriebes/einer Versicherungsagentur selbstständig zu bearbeiten und zu lösen.erhalten einen Überblick über die Regulierung des Versicherungsvertriebslernen Gestaltungsempfehlungen zur Digitalisierung des Versicherungsvertriebs kennenlernen die Bedeutung ganzheitlicher und finanzdienstleistungsübergreifender Beratungsansätze wie das Financial Planning oder von DIN-Normen wie der DIN 77230 (Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte) kennen	<ol style="list-style-type: none">Typologie des Versicherungsvertriebs<ul style="list-style-type: none">Handelsrechtliche TypologieGewerberechtliche TypologieVertriebswege-TypologieDigitale Vertriebsformen, InsurTechsSonderformen des VertriebsPlanung im Vermittlerbetrieb<ul style="list-style-type: none">Strategie, Ziele, Planung des Betriebs- und des Steuerergebnisses, DigitalisierungLiquiditätsplanung, Produktionsplanung, Aktionsmanagement, Standortwahl, Rechtsformwahl, Aufbau- und AblaufstrukturSteuerung im Vermittlerbetrieb<ul style="list-style-type: none">Grundlagen der Führung, Kennzahlen des VermittlerbetriebsRechtsfragen der Versicherungsvermittlung<ul style="list-style-type: none">Recht der VersicherungsagenturRecht des VersicherungsmaklersOrganisation und Aufgaben einer Versicherungsagentur, Agenturvertrag, Ausgleichsanspruch, Haftung und Möglichkeiten der Haftungslimitierung, Selbständigkeitsfragen und Verhältnis zum VersichererFinancial Planning<ul style="list-style-type: none">Finanzplanung nach den Regeln des Financial Planning Standards BoardDIN-Norm 77230 Basis-Finanzanalyse für PrivathaushaltWeitere ganzheitliche und finanzdienstleistungsübergreifende BeratungsansätzeGestaltung des Beratungsprozesses

7. Semester (4/4)

Modulbezeichnung und Umfang	Ziel	Inhalt
Risiko- und Finanzmanagement der Versicherungsunternehmen (7 ECTS) TH	Die Studierenden <ul style="list-style-type: none">▪ kennen die umfangreichen Elemente des Risiko- und Finanzmanagements der Versicherungsunternehmen▪ haben die Befähigung erlangt, in ihrem späteren beruflichen Kontext umfangreiche Risikoanalysen durchzuführen	Risk Management <ul style="list-style-type: none">▪ Risikobegriffe▪ Risikowahrnehmung▪ Corporate Governance & Geschäftsorganisation▪ Ziele des Risikomanagements▪ Solvency II▪ Risikoanalyse<ul style="list-style-type: none">- Risikoidentifikation- Risikobewertung- Risikoaggregation▪ Risikosteuerung▪ Risikoreporting Finanzmanagement – Asset Management <ul style="list-style-type: none">▪ Grundbegriffe der Finanzierung▪ Risiken der Kapitalanlage▪ Vermögenspositionen▪ Performance-Beurteilung

8. Semester

Bachelor Thesis (12 ECTS)

Die Thesis soll sowohl in ihren fachlichen Einzelteilen als auch in den fachübergreifenden Zusammenhängen zeigen, dass der Studierende in der Lage ist, ein Problem aus dem Fachgebiet mit wissenschaftlichen und fachpraktischen Methoden in vorgegebener Zeit selbstständig zu bearbeiten

Weitere Informationen zum Studiengang finden Sie unter WWW.VERSICHERUNGSAKADEMIE.DE/BACHELOR 

Ihre starken Partner in der Aus- und Weiterbildung

Technische Hochschule (TH) Köln

Das Institut für Versicherungswesen der TH Köln gehört in Deutschland zu den größten und renommiertesten Hochschulinstituten. Es organisiert die zentralen Vorlesungen an der TH Köln.

**Technology
Arts Sciences
TH Köln**

Deutsche Versicherungsakademie (DVA)

Als Branchenakademie ist die DVA die Schnittstelle zwischen Hochschule, den regionalen Studienorten und den Studierenden.



BWV Regional

An den sechs Studienorten werden Sie durch die BWV Regional persönlich betreut. Erfahrene Dozenten der Hochschulen vor Ort und Experten aus der Praxis führen die Vorlesungen durch.



Deutsche
Versicherungsakademie
(DVA) GmbH

Arabellastraße 29
81925 München
Telefon 089 455547-0
Telefax 089 455547-710
info@versicherungsakademie.de
WWW.VERSICHERUNGSAKADEMIE.DE 