

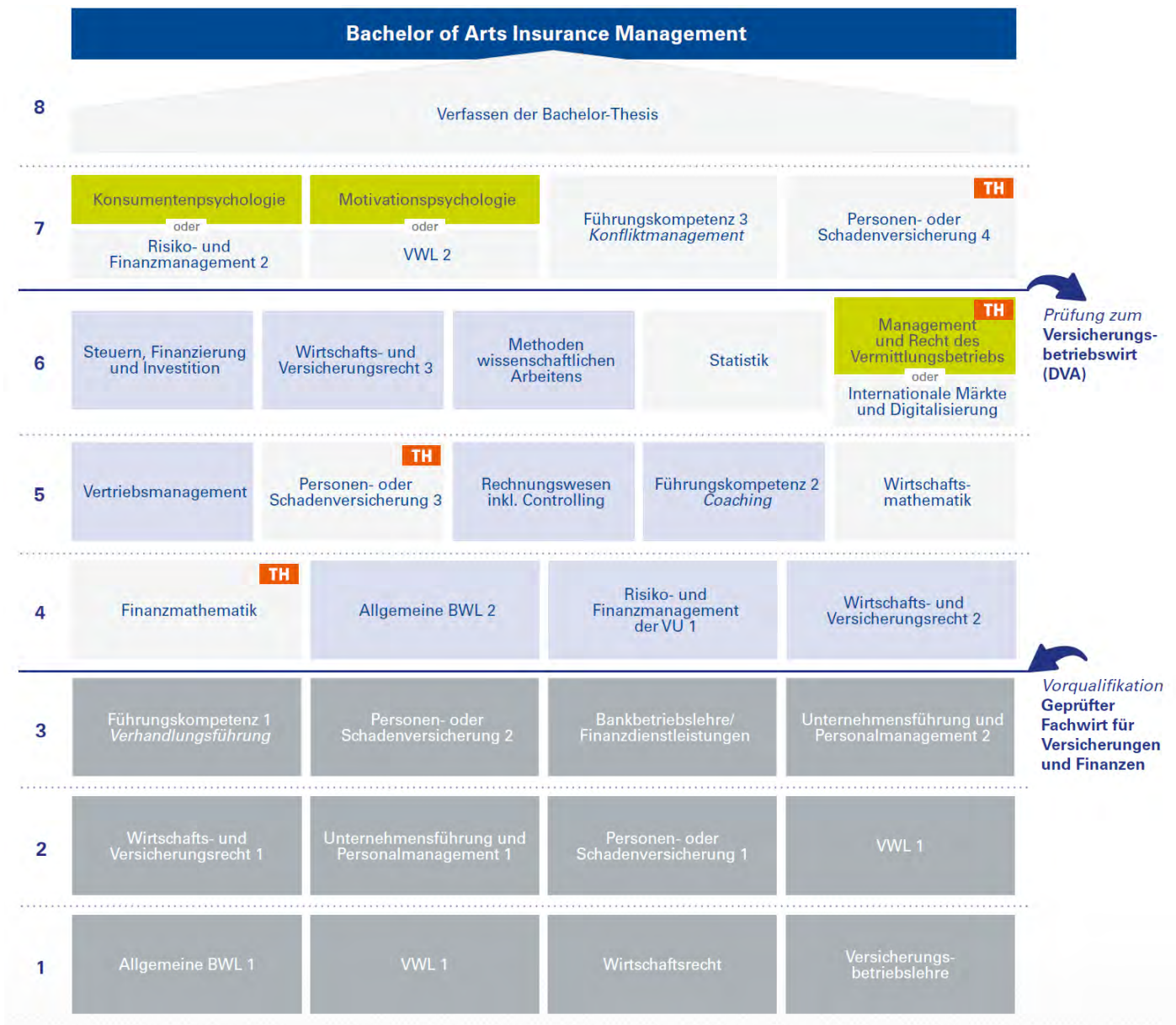
Bachelor of Arts (B.A.) Insurance Management

Modulbeschreibungen



Modulübersicht

Studienvariante Betrieb und Vertrieb



TH Diese Module finden an der Technischen Hochschule Köln gemeinsam mit den Teilnehmern 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 müssen bei der Wahlmöglichkeit Vertrieb absolviert werden.

4. Semester

Modulbezeichnung und Umfang	Ziel	Inhalt
Finanzmathematik (5 ECTS) TH	Die Teilnehmer erhalten die Befähigung, 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 Teilnehmer <ul style="list-style-type: none"> • analysieren elementare Funktionen im Unternehmen sowohl im Einzelnen als auch im Zusammenspiel, • verstehen die grundlegenden Bedeutung von Investition und Finanzierung für ein Unternehmen, • 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 ■ Produktionsprozess und Supply Chain im Unternehmen ■ Investition und Finanzierung ■ Operationalisierung der Unternehmensziele ■ Unternehmensführung ■ Internes und externes Rechnungswesen ■ Controlling
Risiko- und Finanzmanagement der Versicherungsunternehmen 1 (6 ECTS)	Die Teilnehmer lernen die wesentlichen Elemente des Risiko- und Finanzmanagements der privaten Haushalte, Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen kennen. Zu den versicherungsbezogenen Lernzielen gehören der Erwerb von Kenntnissen über <ul style="list-style-type: none"> • beispielhafte Risiken der Versicherungsunternehmen (VU), • die Versicherungsnahe als Form des Transfers finanzieller Risiken, • die grundsätzlichen Möglichkeiten des Risikomanagements der VU. 	Grundlagen des Risk Managements <ul style="list-style-type: none"> ■ Risikobegriffe u. -wahrnehmung ■ Ziele des Risikomanagements ■ Risikoanalyse: Risikoidentifikation, -bewertung u. -aggregation ■ Risikovermeidung, -verminderung u. -finanzierung ■ Selbsttragung und Transfer ■ Gesetzliche Regelungen Risikomanagement der VU <ul style="list-style-type: none"> ■ Versicherbarkeit ■ Risikobegrenzung im Rahmen der Produktgestaltung ■ Grundlagen der Rückversicherung Finanz- und Asset Management <ul style="list-style-type: none"> ■ Produktion von Versicherungsschutz ■ Grundbegriffe der Finanzierung ■ Risiken der Kapitalanlage ■ Vermögenspositionen ■ Performance-Beurteilung
Wirtschafts- und Versicherungsrecht 2 (6 ECTS)	Befähigung, praxisrelevante versicherungsrechtliche und wirtschaftsrechtliche, aber auch arbeitsrechtliche Probleme erkennen, strukturell zuordnen und lösen zu können.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Arbeitsrecht ■ Gesellschaftsrecht ■ Schuld- und Sachenrecht ■ Versicherungsvermittlung ■ Haftung des Versicherungsunternehmens und der Vermittler ■ NEU: Digitaler Vertragsabschluss

5. Semester

Modulbezeichnung und Umfang	Ziel	Inhalt
Vertriebsmanagement (6 ECTS)	<p>Die Teilnehmer erhalten Kompetenzen, die sie sowohl in Führungsfunktionen in der Vertriebssteuerung und -unterstützung von Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen als auch in der Führung von Vertriebssystemen einsetzen können.</p> <p>Sie erwerben Fach- und Sozialkompetenz in den Bereichen Vertriebsplanung, -steuerung und -kontrolle, operatives Marketing, Vertriebspersonalplanung, Vertriebsrecht. Dabei liegt der Schwerpunkt auf der Steuerung durch den Finanzdienstleister, die Versicherung oder Bank.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vertriebsmanagement als betriebliche Funktion von Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen ■ Multichannel-Management ■ Vertriebsplanung ■ Vertriebssteuerung ■ Vertriebscontrolling ■ Operatives Marketing ■ Personalführung im Vertrieb ■ Zusammenarbeit mit selbstständigen Vermittlern ■ Vertriebsrecht
Personenversicherung 3 (3 ECTS) TH <i>Wahlpflichtfach</i> <i>(Alternative: Schadenversicherung 3)</i>	<p>Die Teilnehmer sind in der Lage, die komplexen Regelungen zur Besteuerung von Beiträgen und Leistungen in Alterssicherungssystemen zu verstehen. Sie können sie auf der Grundlage des Korrespondenzprinzips systematisieren und auf Standardbeispiele anwenden.</p> <p>Die Studierenden sind außerdem vertraut mit den Leistungen der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung und deren Finanzierung.</p>	<p>Teil 1: Besteuerung der Alterssicherung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Besteuerung der Beiträge und Leistungen der GRV ■ Besteuerung der Beiträge und Leistungen der privaten Altersvorsorge unter besonderer Berücksichtigung der steuerlichen Förderung. <p>Teil 2: Gesetzliche Kranken- und Pflegeversicherung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Die GKV und GPfV im System der sozialen Sicherheit in Deutschland ■ Versicherter Personenkreis ■ Leistungen ■ Finanzierung ■ Private Pflegeversicherung
Schadenversicherung 3 (3 ECTS) TH <i>Wahlpflichtfach</i> <i>(Alternative: Personenversicherung 3)</i>	<p>Die Teilnehmer erwerben vertiefte Kenntnisse in den genannten Schadenversicherungen und in der Erarbeitung komplexer Versicherungsprogramme für Unternehmen jeder Größenordnung.</p>	<p>Berufshaftpflichtversicherung, D&O, Umweltdeckungen</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen für bestimmte Berufsgruppen ■ Besonderheiten der Deckungen für Unternehmensleiter ■ Umwelthaftpflicht- und Umweltschadensversicherung <p>Gewerbliche u. private Sachversicherung</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Allgefahrenlehre ■ Einzelgefahrenlehre ■ Risikobeurteilung ■ Vertragstechnik (Feuerversicherung und Technische Versicherungen)

**Rechnungswesen
einschließlich
Controlling**
(7 ECTS)

Die Teilnehmer erhalten einen grundlegenden Überblick über das Rechnungswesen der VU. Sie werden 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 bewerten.

Ein zweites Ziel ist es, Methoden und Modelle des internen Rechnungswesens kennenzulernen und entscheidungsorientiert einsetzen zu können.

- Grundlagen der Bilanzierung
- HGB-Versicherungsbilanzen (Einzel- und Konzernabschluss)
- Grundlagen des internen Rechnungswesens der Unternehmen
- Zusammenhang von internem Rechnungswesen und Controlling
- Kostenrechnung und Controlling der Versicherungsunternehmen
- Jahresabschlussanalyse von Versicherungsunternehmen
- Internationale Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen

**Führungs-
kompetenz 2:
Coaching**
(2 ECTS)

Erhöhung der methodischen, sozialen und emotionalen Kompetenz für Führungskräfte; Fähigkeit, das Coaching als eigenes Führungsinstrument neben und ergänzend zu Zielvereinbarung und Delegation in der Praxis anwenden zu können.

- Definition & Abgrenzung von Coaching
- Systemisch-konstruktivistisches Coaching
- Coaching-Ablauf
- Systemische Fragetechniken
- Transformationale Führung
- Emotionale Führung
- **NEU:** Agile Führung
- Die Führungskraft als Coach
- Reflecting Team / Kollegiale Fallberatung

**Wirtschafts-
mathematik**
(6 ECTS)

Als übergeordnetes Lernziel beherrschen die Teilnehmer die wesentlichen wirtschaftsmathematischen Begriffe und Methoden. Sie besitzen die Fähigkeit, wirtschaftliche Fragestellungen mit Hilfe mathematischer Methoden aus dem Bereich der Analysis zu lösen.

Sie erlernen dabei die Grundbegriffe und Methoden aus dem Themenbereich „Funktionen einer reellen Veränderlichen“. Außerdem erwerben sie Praxiswissen über die wesentlichen ökonomischen Funktionen und Verfahren zu ihrer Optimierung.

Sie werden in die Lage versetzt, einfache volks- und betriebswirtschaftliche Größen durch funktionale Zusammenhänge darzustellen und zu analysieren.

Funktionen einer reellen Veränderlichen

- Grundbegriffe und Darstellung
- Umkehrfunktionen
- Operationen mit Funktionen
- Eigenschaften von Funktionen
- Grenzwerte von Funktionen
- Spezielle Funktionen
- Ökonomische Funktionen und Anwendungen

Differentialrechnung

- Erste und höhere Ableitungen und deren Anwendung für ökonomische Funktionen
- Technik des Differenzierens
- Elastizität
- Speziell: Optimierung und Extremwerte ökonomischer Funktionen

6. Semester

Modulbezeichnung und Umfang	Ziel	Inhalt
Steuern, Finanzierung, Investition (7 ECTS)	<p>Im Modul wird die Finanzwirtschaft der Unternehmung mit ihren zentralen Detailentscheidungen und im Gesamtzusammenhang analysiert. Die Teilnehmer lernen,</p> <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 kennen, 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)	<p>Die Teilnehmer werden befähigt, praxisrelevante versicherungsrechtliche und wirtschaftsrechtliche, auch arbeitsrechtliche, Probleme zu erkennen, strukturell zuzuordnen und zu lösen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vergleich des deutschen und europäischen Rechtssystems ■ spezielle Fragen des Versicherungsrechts ■ Europäisches Versicherungsvertragsrecht ■ Versicherungsaufsichtsrecht
Methodik wissenschaftlichen Arbeitens (3 ECTS)	<p>Die Teilnehmer erlangen die fachlichen, methodischen und persönlichen Kompetenzen zur selbständigen Erstellung von Hausarbeiten, Präsentationen und einer wissenschaftlichen Bachelorarbeit.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ Wissenschaftliches Arbeiten ■ Literaturrecherche ■ Argumentieren ■ Präsentieren ■ Reflektieren

Statistik
(6 ECTS)

I. Deskriptive Statistik

Die Teilnehmer erlernen die gängigen Methoden der Darstellung und Beschreibung von Daten und sind in der Lage, fehlerhafte oder verfälschende Darstellungen zu erkennen.

II. Wahrscheinlichkeitsrechnung

Die Teilnehmer verstehen die Begriffe Wahrscheinlichkeit und Wahrscheinlichkeitsverteilung und können sie auf grundlegende Fragestellungen anwenden.

III. Induktive Statistik

Die Teilnehmer verstehen elementare Schätz- und Testverfahren und können sie auf einfache Fragestellungen anwenden.

- Daten, Merkmale, Erhebungen
- Auswertung von eindimensionalem Datenmaterial
- Lage und Streuungsmaße
- Auswertung von zweidimensionalem Datenmaterial
- Randhäufigkeiten, Korrelation und Regression
- Verhältnis- und Indexzahlen
- Wahrscheinlichkeitsrechnung (Grundbegriffe, Zufallsvariablen, Wahrscheinlichkeitsverteilungen)
- Ausgewählte diskrete und kontinuierliche Verteilungen
- Ausgleich im Kollektiv und in der Zeit
- Punktschätzungen
- χ^2 -Tests

Internationale Versicherungsmärkte
(6 ECTS)

TH

Teilnehmer der Studienvariante „Vertrieb“ belegen dieses Modul **nicht**.

Die Teilnehmer werden in die Lage versetzt,

- einen fremden Versicherungsmarkt zu analysieren und ihre Ergebnisse in einem strukturierten, für Dritte nachvollziehbaren Länderprofil darzustellen
- eine Besonderheit im fremden Markt im Vergleich zum deutschen Markt zu identifizieren (z.B. Produkte oder Vertrieb) und Hypothesen zur Entstehung bzw. Notwendigkeit dieser Besonderheit aufgrund der Marktcharakteristika zu entwickeln.
- zu begründen, ob und ggf. wie diese Besonderheit auf den deutschen Markt übertragen werden kann oder warum sie nicht umsetzbar ist.
- neuartige Ansätze zu entwickeln, um Marktinnovationen für die deutsche Assekuranz zu konzipieren.
- das Geschäftsmodell eines InsurTechs hinsichtlich seines Innovationsgrades und seiner Übertragbarkeit auf einen anderen Markt bewerten.

Die Teilnehmer lernen zudem, Wesentliches von Unwesentlichem zu trennen und sinntragende Visualisierungen für die Vermittlung von Ergebnissen einzusetzen.

Methodik zur Analyse internationaler Versicherungsmärkte

- Analyseraster
- Typische Kennzahlen
- Geeignete Quellen

Profile ausgesuchter internationaler Versicherungsmärkte entlang des Analyserasters inkl. Analyse und Interpretation typischer Kennzahlen

NEU: Innovation in der Versicherungsbranche

- Digitalisierung
- InsurTechs

Profile ausgesuchter nationaler und/oder internationaler InsurTechs

Management und Recht des Vermittlungs- betriebs (8 ECTS)

TH

*Nur Teilnehmer der
Studienvariante
„Vertrieb“ belegen
dieses Modul.*

Die Teilnehmer erwerben Kompetenzen, die sie sowohl in Führungsfunktionen in der Vertriebssteuerung und -unterstützung von Finanzdienstleistungsunternehmen als auch insbesondere in der Führung einer Agentur oder eines Maklerbetriebs einsetzen können.

Sie erlangen Fach- und Sozialkompetenz in den Bereichen Vertriebsplanung, -steuerung und -kontrolle, operatives Marketing, Vertriebspersonalplanung und Vertriebsrecht.

Die Teilnehmer erlernen darüber hinaus die rechtlichen Grundlagen der Versicherungsvermittlung aus Sicht des selbständigen Versicherungsagenten und des Versicherungsmaklers. Darauf aufbauend sollen sich die Teilnehmer mit spezifischen rechtlichen Fragen bei der Gründung, der Steuerung der Kundenbeziehungen und der Beziehungen zum Versicherer, sowie bei der Beendigung eines Makler- oder Agenturbetriebes auseinandersetzen.

Dadurch erlangen sie die Kompetenz, alle wesentlichen rechtlichen Problemstellungen der Vermittlungspraxis und der Führung eines Maklerbetriebes/einer Versicherungsagentur selbstständig zu bearbeiten und zu lösen.

Die Teilnehmer erlernen außerdem Ansätze zur Gestaltung der Wertschöpfung unter Nutzung digitaler Methoden und von Hybrid-Vermittlungsmodellen.

Planung im Vermittlerbetrieb

- Strategie, Ziele, Planung des Betriebs- und des Steuerergebnisses
- Liquiditätsplanung, Produktionsplanung, Aktionsmanagement, Standortwahl, Rechtsformwahl, Aufbau- und Ablaufstruktur

Steuerung im Vermittlerbetrieb

- Grundlagen der Führung
- Kennzahlen des Vermittlerbetriebs
- Balance Scorecard

NEU: Digitalisierung im Versicherungsvertrieb

- Veränderung der Kundennachfrage und Kundengewohnheiten
- Rein digitale und hybride Geschäftsmodelle von Versicherungsvermittlern
- Digitale Wertschöpfung

Rechtsfragen der Versicherungsvermittlung

- Recht der Versicherungsagentur: Vermittlertypen und deren Abgrenzung, Regulierung des Berufszugangs und der Berufsausübung, Organisation und Aufgaben eines Versicherungsvertreters, Vertretervertrag, Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB, Haftung und Möglichkeiten der Haftungslimitierung, Selbständigkeitsfragen und Verhältnis zum Versicherer, Wettbewerbsfragen
- Recht des Versicherungsmaklers: Vermittlertypen und deren Abgrenzung, Regulierung des Berufszugangs und der Berufsausübung, Organisation und Aufgaben eines Versicherungsmaklers, Maklervertrag (rechtliche Qualifizierung, Ausgestaltung, Punktecatalog), Honorarberatung, Provisionsabgabeverbot, Haftung und Möglichkeiten der Haftungslimitierung, Verhältnis zum Versicherer, Wettbewerbsfragen

7. Semester

Modulbezeichnung und Umfang	Ziel	Inhalt
<p>Risiko- und Finanzmanagement der Versicherungsunternehmen 2 (8 ECTS)</p> <p><i>Teilnehmer der Studienvariante „Vertrieb“ belegen dieses Modul nicht.</i></p>	<p>Die Teilnehmer lernen die umfangreichen Elemente des Risiko- und Finanzmanagements der Versicherungsunternehmen kennen und wenden diese im Rahmen von Fallstudien an.</p> <p>Sie erwerben die Fähigkeit, sich situationsadäquat an den Zielen des Risiko- und Finanzmanagements zu orientieren und die rechtlichen Vorgaben – insbesondere Solvency II – zu berücksichtigen. Dies befähigt die Teilnehmer, in ihrem späteren beruflichen Kontext umfangreiche Risikoanalysen zu steuern.</p> <p>Die Teilnehmer lernen außerdem die Auswirkungen der Digitalisierung auf die Versicherungswirtschaft kennen. Sie sind in der Lage zu analysieren, welche neuen Lösungswege die Digitalisierung für versicherungstypische Problemstellungen eröffnet, um die Möglichkeiten der Digitalisierung in ihrem beruflichen Alltag optimal nutzen zu können.</p>	<p>Risk Management</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Risikobegriffe ■ Risikowahrnehmung ■ Ziele des Risikomanagements ■ Solvency II ■ Risikoanalyse ■ Risikovermeidung und -verminderung ■ Risikofinanzierung ■ Selbsttragung und Transfer ■ Grundlagen der Rückversicherung <p>Finanz- und Asset Management</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Produktion von Versicherungsschutz ■ Grundbegriffe der Finanzierung ■ Risiken der Kapitalanlage ■ Vermögenspositionen ■ Performance-Beurteilung <p>NEU: Digitale Geschäftsmodelle</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Relevanz der Digitalisierung für die Versicherungswirtschaft und konkrete Anwendungsbereiche ■ Digitalisierung in ausgewählten Sparten und im Vertrieb ■ Neue Geschäftsmodelle / InsurTechs ■ Neue Technologien – KI / Blockchain
<p>Konsumenten- und Verkaufspsychologie/ Financial Planning (6 ECTS)</p> <p><i>Nur Teilnehmer der Studienvariante „Vertrieb“ belegen dieses Modul.</i></p>	<p>Die Teilnehmer sollen im 1. Teil die psychologischen Grundlagen und Anwendungsfelder der Konsumentenpsychologie kennenlernen.</p> <p>Im 2. Teil werden Sozialtechniken in Werbung und im Verkauf vorgestellt sowie auf psychologische Aspekte der Kundenzufriedenheit und -bindung eingegangen. Teilnehmer stellen einen Versicherungsbezug her und können evidenzbasierte Implikationen für die Praxis diskutieren.</p> <p>Durch den Financial-Planning-Ansatz erhalten die Teilnehmer im 3. Teil Einblicke in den ganzheitlichen und bedürfnisorientierten Ansatz der Finanz- und Vermögensplanung und die am Markt vorhandenen Beratungskonzepte. Dadurch erlangen die Teilnehmer die methodische und soziale Kompetenz für die Beratung privater Haushalte.</p>	<p>Teil 1: Grundlagen der Konsumentenpsychologie:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Aktivierung und Emotionen ■ Wahrnehmungsprozesse ■ Werte und Einstellungen ■ Motivationale und volitionale Prozesse ■ Entscheidung: Die Kaufentscheidung ■ Denken, Lernen und Gedächtnis ■ Selbstwert und Identität ■ Gruppenprozesse ■ Methoden der Markt- und Konsumentenforschung <p>Teil 2: Werbe- und Verkaufspsychologie sowie Kundenzufriedenheit und -bindung:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Sozialtechniken der Werbung ■ Psychologie des Überzeugens ■ Kundenzufriedenheit und -bindung <p>Teil 3: Financial Planning</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Financial-Planning-Ansatz als Beratungskonzept ■ Altersvorsorge, gesetzliches Rentenversicherungssystem ■ Beratungsprozesse

**Motivations-
psychologie**
(6 ECTS)

*Nur Teilnehmer der
Studienvariante
„Vertrieb“ belegen
dieses Modul.*

Die Teilnehmer lernen die psychologischen Grundlagen von Motivation kennen.
Dabei wird das Thema Motivation unter Einbeziehung zentraler Theorien der Motivationspsychologie auf verschiedenen Ebenen und aus unterschiedlichen Perspektiven adressiert.
Teilnehmer stellen einen Versicherungsbezug her und können evidenzbasierte Implikationen für die Praxis diskutieren..

Motivationspsychologie

- Begriffsklärung: Was ist Motivation?
- Motivation aus sich selbst
- Motivation durch die Aufgabe
- Motivation aus der Führung
- Motivation aus der Gruppe
- Motivation durch die Organisation

**Volkswirt-
schaftslehre 2**
(6 ECTS)

*Teilnehmer der
Studienvariante
„Vertrieb“ belegen
dieses Modul nicht.*

Die Teilnehmer lernen das Handeln und Zusammenwirken der Wirtschaftssubjekte Unternehmen, Haushalt und Staat (ebenso Ausland) an Hand von Modellen der Volkswirtschaftslehre (gesamtwirtschaftlicher Güter-, Geld- und Arbeitsmarkt, Ausland), einschließlich der Möglichkeiten und Grenzen wirtschaftlicher Steuerung kennen.

- Einkommens- und Beschäftigungstheorie (Konsumfunktion, Investitionsfunktion, Geldnachfragefunktion, Multiplikatorprozesse)
- Allgemeine Wirtschaftspolitik (Prozesspolitik, Strukturpolitik, Ordnungspolitik)
- Geld, Kredit und Währung (Geldformen, Geldfunktionen, Geldschöpfung, Währungspolitik, Instrumente der Zentralbank, Inflation, Versicherungswirtschaft und Kapitalmarkt)
- Konjunktur und Wachstum (Konjunkturtheorien, konjunktureller Zyklus, Wachstumstheorie)
- Finanz- und Steuerpolitik (Ziele, Entscheidungsfelder, Instrumente, Finanzpolitik als Konjunktur- und Verteilungspolitik)

**Führungs-
kompetenz 3:
Konflikt-
management**
(2 ECTS)

Das konstruktive Lösen von Konflikten ist eine der zentralen Fähigkeiten für Führungskräfte. Die Teilnehmer lernen den Weg zu einer konstruktiven Konfliktlösung kennen und können diesen in die Praxis umsetzen.

- 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

Personen- versicherung 4 (7 ECTS)

TH

*Wahlpflichtfach
(Alternative:
Schaden-
versicherung 4)*

Die Teilnehmer werden mit den rechtlichen und technischen Grundprinzipien der privaten Krankenversicherung vertraut gemacht. Sie erfassen die Einflussfaktoren auf den Versicherungsmarkt für Produkte der privaten Krankenversicherung.

Die Teilnehmer lernen die Grundlagen der Kalkulation der Lebensversicherung. Sie sind befähigt diese anzuwenden, um Prämien und Deckungsrückstellungen für Standardtarife zu berechnen.

Die Teilnehmer werden mit der betrieblichen Altersversorgung als zweiter Säule der Alterssicherung in Deutschland vertraut gemacht. Sie sind in der Lage, die unterschiedlichen Durchführungswege aus der Perspektive von Arbeitgebern und Arbeitnehmern in rechtlicher und wirtschaftlicher Hinsicht zu beschreiben und zu bewerten.

Teil 1: Private Krankenversicherung

- Die private Krankenversicherung im Kontext der sozialen Sicherung
- Der Markt für Krankenversicherungsprodukte
- Rechtliche Grundlagen
- Betriebswirtschaftliche Aspekte der privaten Krankenversicherung

Teil 2: Technik der Lebensversicherung

- Äquivalenzprinzip in der Lebensversicherung
- Rechnungsgrundlagen
- Kalkulation von Netto- und Bruttoprämien
- Kalkulation der Deckungsrückstellung

Teil 3: Betriebliche Altersversorgung

- 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

Schaden- versicherung 4 (7 ECTS)

TH

*Wahlpflichtfach
(Alternative:
Personen-
versicherung 4)*

Die Studierenden erwerben vertiefte Kenntnisse in den genannten Schadenversicherungen und in der Erarbeitung komplexer Versicherungsprogramme für Unternehmen jeder Größenordnung.

Betriebs- und Produkthaftpflichtversicherung:

- Deckungskonzepte für Handel, Gewerbe und Industrie
- Tätigkeits-, Erfüllungs- und Herstellungsschäden
- Haftung des Produzenten
- erweiterte Produkthaftpflichtversicherung

Kraftfahrzeughaftpflichtversicherung und Kaskoversicherung:

- Vertiefende Themen der Kraftfahrtversicherung einschließlich der Kaskoversicherung

Industrielle Sachversicherung:

- Einführung in die Vertragsgestaltung
- Auslegung und Schadenregulierung der industriellen Sachversicherungen

8. Semester

Bachelor Thesis (12 ECTS)

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

Stand 01/2019

Weitere Informationen zum Studiengang finden Sie unter www.versicherungsakademie.de/bachelor

Deutsche Versicherungsakademie (DVA) GmbH
Arabellastraße 29
81925 München
Telefon 089 455547-0
Telefax 089 455547-710
info@versicherungsakademie.de
www.versicherungsakademie.de