

BONNER AKADEMIE

Gesellschaft für DV- und Management Training, Bildung und Beratung mbH
Rabinstraße 8 · 53111 Bonn · Telefon: (02 28) 2 68 04 · Telefax: (02 28) 2 68 40 40
E-Mail: info@bonnerakademie.de · Internet: www.bonnerakademie.de

BONNER AKADEMIE

Ein Unternehmen der  Zurich Financial Services Gruppe

Studiengang Financial Services Management

(Bachelor of Arts B. A.)

Eine Kooperation zwischen Bonner Akademie und
Fachhochschule Köln, Institut für Versicherungswesen



Veranstalter

Bonner Akademie

Gesellschaft für DV- und Management Training, Bildung und Beratung mbH

Die Bonner Akademie ist ein Full-Service Dienstleister rund um alle Fragen der Kompetenzentwicklung und Qualifizierung. Mit ca. 100 fest angestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, einer Vielzahl namhafter Kooperationspartner und externer Trainer realisiert die Bonner Akademie derzeit ca. 60.000 Teilnehmertage im Jahr an vier Standorten.

Das Leistungsspektrum umfasst die hoch spezialisierte Beratung und verantwortliche Durchführung von Qualifizierungsmaßnahmen und Projekten auf den Gebieten Finanzdienstleistung, Persönlichkeits-, Verhaltens- und Management Training und Informationstechnologie. Von der Bildungsanalyse über die Entwicklung spezieller Qualifizierungskonzepte, Bildungsmarketing, der Durchführung und Evaluation von Qualifizierungsmaßnahmen bis hin zur Übernahme des Training Managements für Unternehmen bietet die Bonner Akademie eine Full-Service-Lösung. Wir integrieren neueste Lernmedien in Lernarrangements und verknüpfen diese mit Workshops, Seminaren, Tutoring und Lernberatung zu integrierten Weiterbildungskonzepten. Entwicklung und Customizing von CBTs/WBTs runden unser Leistungsportfolio ab.

Kooperationspartner

Fachhochschule Köln

Die 1971 gegründete Fachhochschule Köln ist aus dem Zusammenschluss renommierter Vorgängereinrichtungen entstanden. Beispielsweise ist das Institut für Versicherungswesen aus der bereits 1949 gegründeten Deutschen Versicherungs-Akademie hervorgegangen. Die Fachhochschule Köln ist die größte Fachhochschule in Deutschland.

Markenzeichen der Fachhochschule Köln sind anwendungsorientierte und fachbereichsübergreifende Lehre, Forschung und Entwicklung, dynamische Weiterentwicklung der Studienangebote, integrierte Praxissemester und kurze Studiendauer. Durch die enge Verbindung von Wissenschaft und Praxis fließen aktuelle Entwicklungen unmittelbar in die Arbeit der Hochschule ein.

Das Institut für Versicherungswesen hebt sich besonders dadurch hervor, dass das Versicherungswesen Mittelpunkt und Ziel des gesamten Studiums ist. 17 Professoren und ca. 50 Lehrbeauftragte lehren im Institut für Versicherungswesen.

Initiator

Zurich Gruppe Deutschland

Unser Stammhaus liegt in Zürich in der Schweiz. Unsere rund 55.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für Kunden in über 150 Ländern tätig. Die Zurich Gruppe Deutschland gehört zur weltweit tätigen Zurich Financial Services Group. Mit Beitragseinnahmen 2007 von rund 6 Milliarden EUR, Kapitalanlagen von mehr als 39 Milliarden EUR und rund 6.300 Mitarbeitern zählt Zurich zu den führenden Versicherungen in Deutschland.

Inhalt

1.	Bachelor-Studiengang Financial Services Management (BAFSM) – Berufsbegleitendes Studium	5
1.1	Ausrichtung – was ist innovativ an diesem Studium?	5
1.2	Akteure – Wissenschaft meets Vertriebspraxis	6
1.3	Absolventen – an wen richtet sich das Studium?	6
2.	Chancen und Nutzen	7
2.1	Chancen und Nutzen für Studierende	7
2.2	Chancen und Nutzen für die Zurich Gruppe	7
3.	Rund um das Studium	8
3.1	Curriculumübersicht und Studienplan	8
	Curriculumübersicht	9
	Studienplan	10
3.2	Leistungsnachweise	12
3.3	Thesis	12
3.4	Bachelor-Titel	12
4.	Die Zulassung zum Bachelor-Studiengang Financial Services Management	13
4.1	Zugangsvoraussetzungen	13
4.2	Zulassungsverfahren	13
5.	Studierendenbetreuung und Ansprechpartner	14



1. Bachelor-Studiengang Financial Services Management (BAFSM) – Berufsbegleitendes Studium

1.1 Ausrichtung – was ist innovativ an diesem Studium?

Ziel des berufsbegleitenden Bachelor-Studiengangs Financial Services Management ist die strukturierte Ausbildung von Führungskräften der mittleren und gehobenen Führungsebene im Vertrieb sowie in vertriebsnahen Bereichen bzw. Bereichen mit hohem Kundenkontakt. Die auf das Berufsfeld Finanzdienstleistungen ausgerichteten herkömmlichen berufsbegleitenden Bachelor-Studiengänge mit ausgeprägter fachlicher Tiefe bedienen insbesondere den Bedarf von Innendienstfunktionen.

Demgegenüber ist der Bachelor-Studiengang Financial Services Management explizit auf die gestiegenen Anforderungen an die Mitarbeiter und Vermittler im Finanzdienstleistungsvertrieb ausgerichtet und erfüllt damit einen signifikanten Qualifizierungsbedarf der Vertriebspraxis.

Was sind die Gründe für die gestiegenen Anforderungen im Finanzdienstleistungsvertrieb?

Verantwortlich sind zum einen organisatorische Veränderungen infolge des Globalisierungsbestrebens der Finanzdienstleistungskonzerne, zum anderen die durch die Europäische Union vorangetriebene Dienstleistungsfreiheit sowie die Stärkung des Verbraucherschutzes, insbesondere durch das Versicherungsvermittlergesetz (VersVermG) und durch die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG). Auch die intensive Nutzung der Informations- und Telekommunikationstechnologien hat Arbeitsprozesse verändert, Zuständigkeiten wurden verlagert, einfache Arbeiten outgesourct und mitunter an Standorte mit günstigerem Lohnniveau ins Ausland übertragen.

Worin bestehen die neuen Herausforderungen?

Worin bestehen die neuen Herausforderungen?

Gleichzeitig ist der Bedarf an hochqualifizierten Mitarbeitern und Führungskräften in den Direktionen und im Vertrieb gestiegen. Die zunehmende Komplexität und Ausdifferenzierung der Produkte führt vermehrt zur Zusammenarbeit von auf Produktgruppen bzw. Zielgruppen spezialisierten Experten in Vertriebsteams, die in der Lage sind, den Kunden sowohl ganzheitlich, bedarfsgerecht als auch qualitativ hochwertig zu beraten. Diese Vertriebsteams gilt es zu entwickeln, zu führen, zu kontrollieren und zu motivieren. Neben fachlicher Expertise sind hierfür insbesondere Managementfähigkeiten und soziale Kompetenz erforderlich. Und nicht zuletzt wächst die Bedeutung fremdsprachlicher und interkultureller Kompetenz in zunehmend international ausgerichteten Finanzdienstleistungskonzerne.

Alle Studieninhalte des BAFSM orientieren sich daran, den Studierenden Kompetenzen und Instrumente zu vermitteln, die sie befähigen, diese Anforderungen in der Praxis bestmöglich zu erfüllen. Die berufsbegleitende Form bietet eine exzellente Möglichkeit, das Studium in den Beruf zu tragen und berufliche Fragestellungen unmittelbar im Studium zu reflektieren.



1.2 Akteure – Wissenschaft meets Vertriebspraxis

Initiiert durch die Zurich Gruppe Deutschland bietet die Kooperation zwischen der Fachhochschule Köln und der Bonner Akademie GmbH einmalige Chancen, die Stärken der Partner synergetisch zu nutzen. Während die Hochschullehrer neueste wissenschaftliche Erkenntnisse in die Lehre einbringen, profitiert der Studiengang zusätzlich von der langjährigen Erfahrung der Bonner Akademie GmbH in der betrieblichen Weiterbildung und der darauf abgestimmten optimalen Ausstattung der Schulungszentren. Die Ausrichtung der Studieninhalte am Bedarf des Berufsfelds ist im engen Dialog mit Vorständen und Führungskräften des Vertriebs der Zurich Gruppe Deutschland erfolgt und wird auch zukünftig in Form eines Patenkonzeptes gewährleistet. Hierbei stehen die Vertriebsführungskräfte als Paten für ein Themengebiet in ständigem Austausch mit den Dozenten und treten auch als Gastdozenten auf.

1.3 Absolventen – an wen richtet sich das Studium?

Der berufsbegleitende Bachelor-Studiengang ist für talentierte Nachwuchskräfte der Finanzdienstleistungsbranche konzipiert, die bereits in einer beruflichen Tätigkeit in der Finanzdienstleistungsbranche Erfahrungen sammeln konnten, dort fachliches Wissen erworben haben und dieses in ihrer Tätigkeit anwenden können.

Beispielsweise als Führungs- und Betreuungskraft im Außendienst, Nachwuchsführungskraft, Agenturinhaber mit starker Performance und Entwicklungspotenzial oder als ausgewählter Partner im Maklervertrieb. Die Studierenden werden parallel zum Studium einer Tätigkeit im Berufsfeld der Zielgruppe nachgehen. Dazu benötigen Sie ein hohes Maß an Motivation, Leistungsbereitschaft und Durchsetzungsvermögen. Erfolgreiche Vertriebstätigkeit erfordert ein großes Maß an Disziplin, die Fähigkeit zur selbstständigen Organisation der Arbeit sowie zeitliche Flexibilität und ausgeprägte soziale und kommunikative Qualitäten. Diese Qualitäten entwickeln die Studierenden im Studium intensiv weiter. Die Studierenden streben an, durch ein erfolgreich verlaufendes Studium ihre Vertriebstätigkeit und ihre Führungs- und Managementaufgaben effektiver und effizienter zu gestalten. Ihre Bereitschaft, persönliche Einschränkungen zugunsten der beruflichen Fortbildung in Kauf zu nehmen, steht in engem Zusammenhang mit den hohen Nutzen-Erwartungen an das Studium und einem daraus resultierenden beruflichen Aufstieg.



2. Chancen und Nutzen

2.1 Chancen und Nutzen für Studierende

Die Studierenden sind während des gesamten Studiums beruflich aktiv. Diese Verknüpfung von akademischem Studium und Praxis ermöglicht eine schnelle und unmittelbare Integration neuer Erkenntnisse und Handlungskompetenzen in die Berufspraxis. Alle Vorteile der Berufstätigkeit wie beispielsweise geregeltes Einkommen und Leistungen der Sozialversicherungen aber auch Berufserfahrung werden verbunden mit einem Studium, das die Studierenden innerhalb kurzer Zeit mit dem international anerkannten akademischen Bachelor-Titel abschließen. Dabei berücksichtigt der modulare Aufbau die berufliche Belastung der Studierenden.

Die Inhalte des berufsbegleitenden Studiums richten sich nach den Aufgabenstellungen der Praxis unter Berücksichtigung wissenschaftlicher Aspekte. Die Studierenden werden darauf vorbereitet, komplexe Anforderungen unter Verwendung wissenschaftlicher Erkenntnisse, praxiserprobter Methoden und der Fähigkeit zur Selbstreflexion zu lösen.

Durch diese langfristige Weiterbildung festigen die Absolventen ihre berufliche Stellung und die Perspektive auf Übernahme anspruchsvoller beruflicher Aufgaben. Alle vermittelten Inhalte sichern eine breite Beschäftigungsfähigkeit mit der Möglichkeit, diese durch Nutzung aufbauender Weiterbildung – z. B. Masterstudium – dauerhaft zu erhalten. Und nicht zuletzt erhöht der akademische Abschluss signifikant die Akzeptanz der Vertriebsmitarbeiter bei attraktiven Zielgruppen wie vermögenden Kunden.

2.2 Chancen und Nutzen für die Zurich Gruppe

Mit dem berufsbegleitenden Bachelor-Studiengang bietet die Zurich Gruppe Deutschland gemäß dem eigenen Anspruch „Partner der Besten“ ein innovatives Modell, welches einerseits talentierten Nachwuchskräften und Leistungsträgern bestmögliche Förderung vermittelt, andererseits dem Unternehmen selbst Wettbewerbsvorteile verschafft.

Zurich schafft mit dem Angebot des Bachelor-Studiengangs Financial Services Management Rahmenbedingungen, in denen sich das Engagement von Mitarbeitern entfalten kann, die diese Chance zu schätzen wissen. Insofern fungieren der Bachelor-Studiengang und die Absolventen gleichermaßen als Vorreiter einer leistungsorientierten Lernkultur in der Zurich Gruppe Deutschland auf der Basis von Engagement – seitens Zurich und seitens der Studierenden.

Der Bachelor als attraktives Qualifizierungsangebot trägt entscheidend zur Positionierung von Zurich als attraktiver Arbeitgeber bei.

Dies wirkt sich positiv bei der Rekrutierung von Potenzialträgern für den Vertrieb als auch in der Bindung von Leistungsträgern, beispielsweise in der Agenturnachfolge und in der Nachfolge im Maklerunternehmen, aus. Hierdurch ist der Studiengang insbesondere für den angestellten und selbstständigen Außendienst sowie für den vertriebsnahen Innendienst interessant und fördert den dauerhaften und strukturierten Ausbau und die Sicherung des Kompetenzniveaus in diesen Bereichen.

Die berufsbegleitende Studienform begünstigt wechselseitige positive Transfereffekte von Know-how. Im Laufe des Studiengangs wachsen Vertriebsprofessionals heran, die ihr gesamtes Arbeitsumfeld durch die nachhaltige Entwicklung ihrer Handlungskompetenz bereichern werden. Persönliches Wissen wird als integraler Bestandteil des Organisationswissens nutzbar, beispielsweise dadurch, dass Lösungsansätze zu realen Problemstellungen aus dem Arbeitsumfeld, die im Rahmen von Hausarbeiten erarbeitet werden, im Unternehmen aufgegriffen und umgesetzt werden können.



3. Rund um das Studium

3.1 Curriculumübersicht und Studienplan

Die Inhalte des Studiengangs zielen darauf, die Absolventen zu befähigen, eine erfolgreiche Tätigkeit in führender Funktion im Vertrieb innerhalb der gegenwärtigen Rahmenbedingungen und angesichts zukünftiger Erfordernisse ausüben zu können.

Als Basis dieser Handlungskompetenz dient die Auseinandersetzung mit wirtschaftswissenschaftlichen Grundlagen. Den Bogen zu Produkten und Themen rund um die Finanzdienstleistung spannt die spezielle Betriebswirtschaftslehre auf gleicher Ebene mit dem Bereich Wirtschaftspsychologie, der wesentliche Aspekte bezogen auf Kommunikation, Interaktion und Methoden im Umgang mit Kunden, Mitarbeitern einerseits und der persönlichen Kompetenz andererseits vermittelt.

Der Themenkomplex Vertriebsmanagement schließlich bietet einen umfangreichen Methoden- und Werkzeugkoffer für Planung, Steuerung und Controlling

und das Management von Prozessen und Projekten. Das Mentoring-Konzept durch Mentoren und Führungskräfte vor Ort stellt die praxisorientierte Reflexion der Studienfragestellungen und die Gelegenheit zu individueller Schwerpunktsetzung sicher. Mit dem Ziel, versicherungsbezogene geschäftliche Anlässe in englischer Sprache sicher bewältigen zu können, erfolgt in den Semestern 1 bis 6 begleitendes Englischtraining, teilweise als Präsenzunterricht, teilweise mittels CBT, WBT und Audiosprachtrainer.

Das Studium erfolgt in 8 Semestern mit Präsenzveranstaltungen, das achte Semester dient zum Verfassen der Bachelor-Thesis. Die Lernzeiten verteilen sich auf:

- Präsenzveranstaltungen 20%
- Online-Mentoring 6%
- Studienbegleitende Projektarbeit 11%
- Angeleitetes Selbstlernen und Selbststudium, Erstellen von Referaten, wissenschaftlichen Hausarbeiten und der Bachelor-Thesis 63%



**Die Pyramiden-Struktur des Bachelor-Studiengangs
Financial Services Management**

Curriculumübersicht:

Studiengang Financial Services Management (Bachelor of Arts B. A.)

M: Modul

LV: Lehrveranstaltung

Modul	Veranstaltungsbezeichnung	Semester								Prüfungsleistungen	Gewicht für Gesamtnote		
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.				
1 Wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen													
1.1 Betriebswirtschaftslehre													
1.1.1	M: Grundlagen der BWL					5						Klausur	5/180
1.1.2	M: Spezielle Funktionen der BWL					5						Klausur	5/180
1.1.2_1	LV: Rechnungswesen und Steuern					2							
1.1.2_2	LV: Investition und Finanzierung					3							
1.2 Volkswirtschaftslehre													
1.2.1	M: Grundlagen der Volkswirtschaftslehre					4						Klausur	4/180
1.3 Recht													
1.3.1	M: Handelsrecht					3						Klausur	6/180
1.3.2	M: Zivilrecht					3							
1.4 Mathematik													
1.4.1	M: Grundlagen der Mathematik												
1.4.1_1	LV: Analysis					4						Klausur	8/180
1.4.1_2	LV: Statistik						4					Referate	
1.4.2	M Finanzmathematik und Kapitalmarkttheorie												
1.4.2_1	LV: Finanzmathematik							4				Klausur	8/180
1.4.2_2	LV: Kapitalmarkttheorie							4				Referate	
1.5 Wirtschaftsinformatik													
1.5.1	M: Wirtschaftsinformatik in der Finanzdienstleistung							6				Klausur	6/180
1.6 Wirtschaftsethik													
1.6.1	M: Wirtschaftsethik									3		Hausarbeit/Referat	3/180
2 Spezielle Betriebswirtschaftslehre der Finanzdienstleistung													
2.1 Versicherungslehre													
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. Semester													
2.1.1	M: Allgemeine Versicherungslehre												
2.1.1_1	LV: Produktentwicklung und Markt					4						Klausur	8/180
2.1.1_2	LV: Risikomanagement					4							
2.1.2	M: Versicherungen für Privatkunden							6				Klausur	6/180
2.1.3	M: Versicherungen für Firmenkunden									6		Klausur	6/180
2.1.4	M: Krankenversicherung									6		Klausur	6/180
2.1.5	M: Lebensversicherung und betriebliche Altersversorgung							6				Klausur	6/180
2.2 Bankbetriebslehre													
2.2.1	M: Bankbetriebslehre							6				Klausur	6/180
2.3 Business English													
2.3.1	M: Business English									4		Hausarbeit	4/180
3 Wirtschaftspsychologie													
3.1 Persönliche Kompetenzen													
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. Semester													
3.1.1	M: Einführung in berufsbegleitendes Studieren												
3.1.1_1	LV: Gruppendynamik und Teambuilding					3						mündl. Prüfung	5/180
3.1.1_2	LV: Selbstorganisation und -management					2						Hausarbeit	
3.1.2	M: Kritik und Konflikt, Innovation und Kreativität												
3.1.2_1	LV: Kritik und Konflikt									3		Klausur	6/180
3.1.2_2	LV: Innovation und Kreativität									3		Hausarbeit	
3.2 Psychologie													
3.2.1	M: Psychologie der Persönlichkeit und der Kommunikation												
3.2.1_1	LV: Persönlichkeitspsychologie							3				Klausur	6/180
3.2.1_2	LV: Kommunikationspsychologie							3					
3.2.2	M: Psychologie des Kaufverhaltens, Motivation und Frustration												
3.2.2_1	LV: Psychologie des Kaufverhaltens							3				Klausur	5/180
3.2.2_2	LV: Motivation und Frustration							2				Hausarbeit	
4 Vertriebsmanagement													
4.1 Agenturmanagement													
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. Semester													
4.1.1	M: Agenturmanagement: Planung, Steuerung, Controlling							6				Klausur	6/180
4.1.2	M: Personal und Führung									4		Klausur	4/180
4.1.3	M: Projekt- und Prozessmanagement							5				Klausur, Hausarbeit	5/180
4.2 Vertrieb													
4.2.1	M: Organisation des Vertriebs									4		Klausur	4/180
4.2.2	M: Spezielle Rechtsgebiete im FDL-Vertrieb									5		Klausur	5/180
4.2.3	M: Finanzdienstleistungsmarketing									4		Klausur	4/180
4.2.4	M: Präsentation und Moderation							3				Klausur	3/180
4.2.5	M: Beratungslogik und -systematik												
4.2.5_1	LV: Beratungslogik und -systematik, Financial Planning							5				Klausur	8/180
4.2.5_2	LV: Verhandeln und Verkaufen									3		mündl. Prüfung	
4.3 Projekte													
4.3.1	M: Projekt: Organisation / Personalführung / regionales Marketing									6		Projektarbeit	6/180
4.3.2	M: Managementprojekt										8	Projektarbeit	8/180
4.3.3	M: Projekt: Businessplan							6				Projektarbeit	6/180
5 Bachelorthesis													
	Bachelor-Thesis										12		12/180
Credit Points / Semester		26	21	22	23	26	23	27	12	180			
Summe Workload (WL)		780	630	660	690	780	690	810	360	5.400			

Studienplan

Studiengang Financial Services Management (Bachelor of Arts B. A.)

Modul	CP	1. Semester	CP	2. Semester	CP	3. Semester	CP	4. Semester
Thesis	12							
Managementprojekt	8							
Wirtschaftsethik	3							
Business English	4							
Kritik und Konflikt	3							
Innovation und Kreativität	3							
Projekt: Organisation / Personal-Führung / regionales Marketing	6							
Versicherungen für Firmenkunden	6							
Finanzdienstleistungsmarketing	4							
Psychologie des Kaufverhaltens	5							
Spezielle Rechtsgebiete im Finanzdienstleistungsvertrieb	5							
Organisation des Vertriebs	4							
Personal und Führung	4							
Projekt: Businessplan	6							
Wirtschaftsinformatik in der Finanzdienstleistung	6							Wirtschaftsinformatik
Agenturmanagement: Planung, Steuerung, Controlling	6							Agenturmanagement: Planung, Steuerung, Beratungslogik, Beratungssystematik
Beratungslogik und -systematik	8							Beratungslogik, Beratungssystematik
Bankbetriebslehre	6							
Krankenversicherung	6							
Versicherungen für Privatkunden	6					Sach-, Haftpflicht-, Unfall-, Kraftfahrt-, Rechtsschutzversicherung	6	
Finanzmathematik und Kapitalmarkttheorie	8					Finanzmathematik	4	
Projekt- und Prozessmanagement	5					Kapitalmarkttheorie	4	
Psychologie der Persönlichkeit und der Kommunikation	6					Projekt- und Prozessmanagement	5	
Präsentation und Moderation	3							Persönlichkeits- Kommunikations-
Lebensversicherung und betriebliche Altersversorgung	6			Lebensversicherung und betriebliche Altersversorgung	6			
Recht	6			Handelsrecht, Handels- und Verbrauchergeschäfte, Konstitutive Entscheidungen	3			
Spezielle Funktionen der Betriebswirtschaftslehre	5			Grundlagen BGB, Schuldrecht, Sachenrechtliche Verfügungen	3			
				Rechnungswesen und Steuern	2			
				Investition und Finanzierung	3			
Allgemeine Versicherungslehre	8	Produktentwicklung	4					
		Risikomanagem., Versicherungsmarkt und -technik, Risikopolitik der Versicherungsunternehmen	4					
Grundlagen der Mathematik	8	Analysis	4	Statistik	4			
Grundlagen der VWL	4	Makro- und Mikroökonomie, Geld- und Kreditpolitik	4					
Grundlagen der BWL	5	Grundbegr. u. Kennz., Beschaffung u. Produktion, Absatz und Marketing	5					
Einführung in berufsbegleitendes Studieren: Selbstmanagement und Teambildung	5	Gruppendynamik und Teambildung	3					
		Einf. in berufsbegl. Studieren: Selbstorg., Selbstmanagement	2					
Gesamtsummen Workload	180	Summe 1. Semester	26	Summe 2. Semester	21	Summe 3. Semester	22	Summe
		Kumulierte CP-Gutschrift 1. Sem.:	26	Kumulierte CP-Gutschrift 2. Sem.:	47	Kumulierte CP-Gutschrift 3. Sem.:	69	Kumulierte CP-

	CP	5. Semester	CP	6. Semester	CP	7. Semester	CP	8. Semester	CP
								Thesis	12
						Managementprojekt	8		
						Wirtschaftsethik	3		
						Fremdspr. Englisch in der Finanzdienstlsg. inkl. Auslandsaufenthalt	4		
						Kritik und Konflikt	3		
						Innovation und Kreativität	3		
				Projekt: Organisation / Personal-Führung / Regionales Marketing	6				
				Strategisches Marketing, Sektorales Marketing, Regionales Marketing	4			Sach-, Haftpflicht-, Unfall-, Kraftfahrt-, Rechtsschutzversicherung	6
		Psychologie des Kaufverhaltens	3						
		Motivation und Frustration	2						
				Arbeitsrecht, Handelsvertreterrecht, Verbraucherschutz inkl. EU-Vermittler-richtlinie, Wettbewerbsrecht	5				
				Organisation des Vertriebs	4				
				Personal und Führung	4				
		Projekt: Businessplan	6						
	6								
Controlling	6								
Financial Planning	5	Verhandeln und Verkaufen	3						
		Aktivgeschäft, Passivgeschäft, Optimierung finanzpolit. Instrumente	6						
		Gesetzliche Krankenversicherung Private Krankenversicherung	6						
psychologie	3								
psychologie	3								

4. Semester	23	Summe 5. Semester	26	Summe 6. Semester	23	Summe 7. Semester	27	Summe 8. Semester	12
Gutschrift 4. Sem.:	92	Kumulierte CP-Gutschrift 5. Sem.:	118	Kumulierte CP-Gutschrift 6. Sem.:	141	Kumulierte CP-Gutschrift 7. Sem.:	168	Kumulierte CP-Gutschrift 8. Sem.:	180



Fortsetzung von 3.1

In der Regel finden die Präsenzveranstaltungen 1 x monatlich von Donnerstag bis Samstag in den Räumen der Bonner Akademie in Bonn statt. Für die Selbstlernphasen steht eine auf die Bedürfnisse des Studiums zugeschnittene Lern- und Kommunikationsplattform zur Verfügung.

Unser Mentoringmodell sieht vor, dass die Dozenten zwischen den Präsenzveranstaltungen zu vereinbarten Zeiten aus dem individuellen Lernprozess resultierende Fragen der Studierenden per E-Mail oder Telefon beantworten. Dieses Lernmodell ermöglicht den Studierenden einen hohen Grad an freier Gestaltung ihrer Lernzeiten, d. h. einen großen Teil des Lernens können sie an ihre jeweilige Arbeitssituation anpassen.

3.2 Leistungsnachweise

Die Strukturen des Studiengangs – inklusive Modulprüfungen und zu erbringenden Leistungen – regelt eine von der Fachhochschule Köln erlassene Prüfungsordnung, die jedem Studierenden nach Anmeldung zum Studiengang mit der schriftlichen Bestätigung über die Zulassung zugesandt wird. Grundlage der Prüfungsordnung ist das Gesetz über die Hochschulen im Land Nordrhein-Westfalen.

Die zu erbringenden Studienleistungen werden entsprechend dem modularen Aufbau des Studiums in Credit Points im Rahmen des European Credit Transfer and Accumulation System (ECTS) bewertet. Insgesamt sind 180 Credit Points für den erfolgreichen Abschluss des Studiengangs erforderlich, die mittels der Leistungsnachweise in unterschiedlicher Form, z. B. Klausur, Hausarbeit, mündliche Prüfung, Projektarbeit, Präsentation erlangt werden. Hierbei können auch Teamleistungen bewertet werden. Die in den Fachbereichen zuständigen Professoren/Dozenten benennen die jeweils zulässigen Prüfungselemente. Leistungsnachweise sind über den kompletten Studienzeitraum verteilt, was dem Zeitmanagement der Studierenden im berufs begleitenden Studium entgegenkommt.

3.3 Thesis

Die Thesis ist die Abschlussarbeit, mit der die Studierenden zeigen, dass sie befähigt sind, innerhalb einer vorgegebenen Frist eine praxisorientierte Aufgabe aus ihrem Fachgebiet sowohl in ihren fachlichen Einzelheiten als auch in den fachübergreifenden Zusammenhängen nach wissenschaftlichen und fachpraktischen Methoden selbstständig zu bearbeiten. Die Abschlussarbeit kann auch in Form einer Gruppenarbeit zugelassen werden.

3.4 Bachelor-Titel

Der Bachelor-Studiengang ist ein in der Qualitäts- und Prüfungsverantwortung der Fachhochschule Köln liegender Studiengang. Diese verleiht den akademischen Grad Bachelor of Arts in Financial Services Management. Veranstalter des Studiengangs ist die Bonner Akademie. Das Hochschulgesetz des Landes Nordrhein-Westfalen ermöglicht diese Kooperation, die die Verknüpfung von Wissenschaft und Wirtschaft begünstigt.

Ein gemeinsamer Koordinierungsrat, der paritätisch von den Partnern der beteiligten Hochschulen und Vertretern der Wirtschaft besetzt ist, stellt die hohe Qualität des Studiengangs sicher und verantwortet dessen kontinuierliche Weiterentwicklung. Diese orientiert sich sowohl an den neuesten Erkenntnissen der Forschung als auch an den sich ändernden Anforderungen der Berufspraxis.

Der Bachelor-Abschluss ist international anerkannt und Grundlage für einen aufbauenden Master- bzw. MBA-Studiengang. Die Akkreditierung entsprechend den hochschulrechtlichen Vorgaben ist durch die international renommierte Agentur FIBAA erfolgt.



4. Die Zulassung zum Bachelor-Studiengang Financial Services Management

4.1 Zugangsvoraussetzungen

Die formellen Zugangsvoraussetzungen sind in der Prüfungsordnung entsprechend den Zulassungsbedingungen für Fachhochschulen in Nordrhein-Westfalen festgelegt. Voraussetzung für die Aufnahme des Studiums ist der Nachweis

- der allgemeinen Hochschulreife oder
- der Fachhochschulreife oder
- der fachgebundenen Hochschulreife oder
- einer durch die staatlichen Stellen als gleichwertig anerkannten Zugangsberechtigung wie z. B. Versicherungsfachwirt.

Zusätzlich wird von den Studierenden der Nachweis einer regelmäßigen, unbefristeten und ungekündigten Dauerbeschäftigung/Anstellung einschlägiger Art gefordert.

4.2 Zulassungsverfahren

Das Zulassungsverfahren besteht aus 3 Stufen und einer anschließenden Überprüfung der Englischkenntnisse.

1. Orientierungsgespräch zwischen Führungskraft/ Vertriebsstellenleiter und Studieninteressent
2. Antragstellung auf Zulassung zum Bachelor-Studiengang Financial Services Management (BAFSM)
3. Teilnahme an einem strukturierten Auswahlinterview
Überprüfung der Englischkenntnisse in Bezug auf ein Mindestniveau

1. Das strukturierte Orientierungsgespräch bietet dem Studieninteressenten die Möglichkeit, mit seiner Führungskraft/seinem Vertriebsstellenleiter sowohl die Anforderungen und Herausforderungen des berufs begleitenden Studiums als auch Chancen und Nutzen des Studiums für sich selbst und seine berufliche Zukunft zu erörtern. Die Führungskraft/der Vertriebsstellenleiter spricht im Anschluss an das Orientierungsgespräch schriftlich eine begründete Empfehlung zur Förderwürdigkeit des Interessenten aus.

Das unterschriebene Protokoll des Orientierungsgesprächs ist formeller Bestandteil der Unterlagen, die dem Antrag auf Zulassung beigefügt werden müssen. Der Vordruck für das Orientierungsgespräch kann bei der Studierendenbetreuung der Bonner Akademie angefordert werden.

2. Der Antrag auf Zulassung zum Bachelor-Studiengang Financial Services Management wird direkt bei der Studierendenbetreuung der Bonner Akademie gestellt. (Details hierzu siehe: „5. Studierendenbetreuung und Ansprechpartner“) Nach Eingang des Antrags erfolgt hier die Überprüfung auf formelle Vollständigkeit. Der Eingang des Antrags wird bestätigt und es wird ggf. um Ergänzung fehlender Unterlagen gebeten.

3. Wenn der Nachweis der formalen Zugangsvoraussetzung erbracht ist, erfolgt zum nächstmöglichen Termin die Einladung zur Teilnahme an einem strukturierten Auswahlinterview mit Vertretern von Fachhochschule, Bonner Akademie, Zurich Gruppe Deutschland und ggf. Betriebsrat. Ziel dieses standardisierten Interviews ist es, eine gemeinsame Einschätzung über die Eignung des Studieninteressenten zum Studium zu treffen. Besonders im Fokus stehen hier die Überprüfung des inhaltlichen Interesses am Studium sowie Leistungs- und Motivationsaspekte, Zielvorstellungen und Selbstorganisationskompetenzen.

Nach Abschluss dieser 3 Stufen erhält der Studieninteressent bei einer positiven Entscheidung die formale Zulassungsbestätigung durch den Studien- und Prüfungsausschuss der Fachhochschule Köln.

Die Überprüfung der Englischkenntnisse in Bezug auf ein Mindestniveau findet anschließend mit einem schriftlichen Einstufungstest ergänzt durch ein mündliches Telefoninterview statt.



5. Studierendenbetreuung und Ansprechpartner

Ihr erster Schritt zur Zulassung ist ein Anruf oder eine E-Mail an den nachfolgend genannten Ansprechpartner der Bonner Akademie. Die Studierendenbetreuung der Bonner Akademie erteilt auch weitere Auskünfte zum Studiengang und vereinbart gern individuelle Beratungstermine.

BONNER AKADEMIE

Gesellschaft für DV- und Management Training, Bildung und Beratung mbH

Studierendenbetreuung Bachelor-Studiengang
Financial Services Management

Rabinstraße 8
53111 Bonn



Ansprechpartner:

Christian Hammann
Tel.: (02 28) 2 68-30 06
E-Mail:
christian.hammann@zurich.de

Folgende Unterlagen sind mit dem Antrag auf Zulassung zum Bachelor-Studiengang Financial Services Management bei der Studierendenbetreuung der Bonner Akademie einzureichen:

- Nachweis der Fachhochschul-Zugangsberechtigung
- Nachweis einer regelmäßigen, unbefristeten und ungekündigten Dauerbeschäftigung/Anstellung einschlägiger Art
- Studierendenstammkarte
- tabellarischer Lebenslauf
- ggf. Zeugnis der Berufsausbildung (in Kopie)
- ggf. Nachweis eines bereits abgeschlossenen bzw. abgebrochenen Studiums
- unterschriebenes Protokoll des Orientierungsgesprächs

Fachhochschule Köln

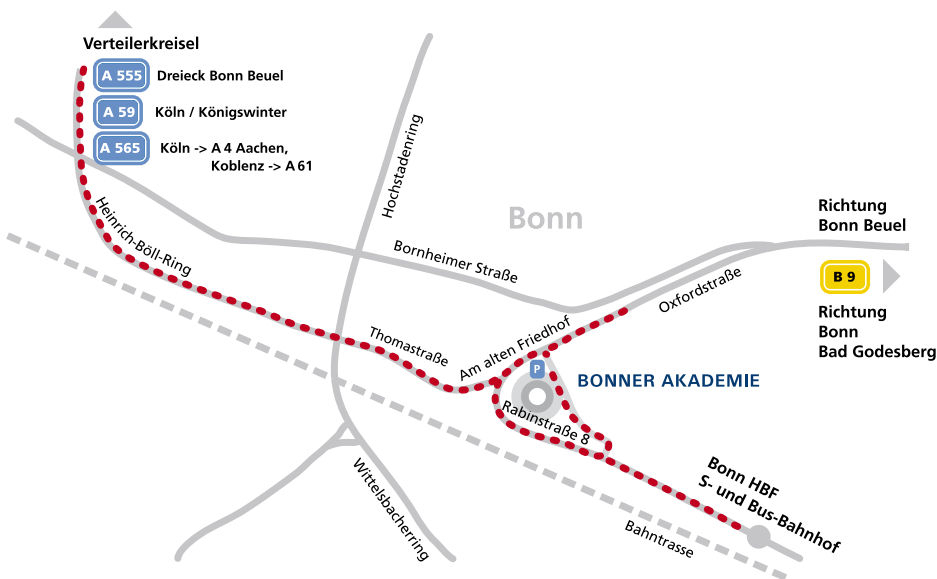
Institut für Versicherungswesen
Fachhochschule Köln

Claudiusstrasse 1
50678 Köln



Studienleiter:

Prof. Dr. Rolf Arnold
Tel.: (02 21) 82 75-32 83
Fax: (02 21) 82 75-32 77
E-Mail:
rolf.arnold@fh-koeln.de



Impressum

© **Bonner Akademie GmbH** 2012
Alle Inhalte wurden mit größter Sorgfalt erarbeitet. Die Bonner Akademie übernimmt jedoch keine Haftung für eventuell fehlerhaft verbliebene Angaben.

Die vorliegende Publikation ist urheberrechtlich geschützt. Jede Form der Vervielfältigung (auch auszugsweise) bedarf der ausdrücklichen schriftlichen Genehmigung der Bonner Akademie GmbH. Alle aufgeführten und wiedergegebenen Marken und Warenzeichen sind urheberrechtlich geschützt und unterliegen dem Recht der jeweiligen Inhaber.

Zertifiziert nach:
DIN EN ISO 9001:2008

Im Sinne der besseren Lesbarkeit werden in dieser Publikation die männlichen Sprachformen verwendet, die Damen sind gleichermaßen mit angesprochen.