

Übersicht über die Praxisphasen

im

Studiengang Finanzwirtschaft,

Studienrichtungen Bank und Versicherungsmanagement

an der

Berufsakademie Sachsen

Staatliche Studienakademie Dresden

Stand Oktober 2021

Übersicht über die Praxisphasen

für den

Studiengang Finanzwirtschaft

Studienrichtungen

Bank

und

Versicherungsmanagement

an der

Berufsakademie Sachsen

Staatliche Studienakademie Dresden

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	III
Ziele und Inhalte der Praxisphasen im Studiengang Finanzwirtschaft	1
Studienrichtung Bank: 1. Praxisphase	7
Studienrichtung Bank: 2. Praxisphase	10
Studienrichtung Bank: 3. Praxisphase	13
Studienrichtung Bank: 4. Praxisphase	16
Studienrichtung Bank: 5. Praxisphase	19

Ziele und Inhalte der Praxisphasen im Studiengang Finanzwirtschaft

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

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

Theorie- und Praxisphasen

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

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

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

Lernziele der Praxisphasen

Die Praxisphasen verfolgen drei übergeordnete Ziele:

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

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

Lernziele der Praxisphasen in der Studienrichtung Bank

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

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

Praxisphase	Branchentypische Rahmenbedingungen	Produkte und Leistungen	Fachtätigkeit (Anlage- und Kreditgeschäft)	Kundenberatung	Managementaufgaben
3	<ul style="list-style-type: none"> Das Praxisunternehmen in den gesamtwirtschaftlichen Kontext einordnen. Einflüsse des Zivil- und Wirtschaftsrechts auf das Bankgeschäft nachvollziehen 	<ul style="list-style-type: none"> Kenntnisse zu Anlage- und Finanzierungsprodukten des Praxisunternehmens vertiefen und anwenden Finanzierungsformen sicher unterscheiden und Besonderheiten herausstellen 	<ul style="list-style-type: none"> Vertragsbearbeitung Anforderung und Auswertung von Kundenunterlagen Vergleich von Konditionen zu Mitbewerbern Fördermöglichkeiten erkennen und in das Finanzierungskonzept einbeziehen Prüfung der rechtlichen und wirtschaftlichen Voraussetzungen einer Kreditaufnahme Unterscheidung und Bewertung von Sicherheiten Bonitätsanalysesysteme nutzen: Scoring – Rating (intern/extern) – Bilanzanalyse Überwachung laufender Kundenengagements Kundenportfolios unter Anleitung strukturieren Angebotserstellung mittels interner Software 	<ul style="list-style-type: none"> umfassende Bearbeitung von Kundenanfragen, Aufträgen und Reklamationen selbstständige Vor- und Nachbereitung von Beratungsgesprächen Führen von Kundengesprächen unter Aufsicht 	<ul style="list-style-type: none"> selbstständige Büroorganisation zunehmend selbstständige Bearbeitung von Sachbearbeitungsaufgaben zunehmend selbstständige Nutzung interner KIT Sammlung und Auswertung interner und externer Daten

Praxisphase	Branchentypische Rahmenbedingungen	Produkte und Leistungen	Fachtätigkeit (Anlage- und Kreditgeschäft)	Kundenberatung	Managementaufgaben
4	<ul style="list-style-type: none"> Das Praxisunternehmen im gesamtwirtschaftlichen und -gesellschaftlichen Kontext analysieren. 	<ul style="list-style-type: none"> Kenntnisse zu spezifischen Produkten vertiefen, z.B. Derivate 	<ul style="list-style-type: none"> zunehmend selbstständige Aufgabenerfüllung in der Kreditsachbearbeitung Produktvergleiche durchführen Ansätze zur Optimierung von Kundenportfolios erarbeiten selbstständige Kalkulation mittels interner Beratungssoftware 	<ul style="list-style-type: none"> Analyse zusätzlicher Beratungsansätze 	<ul style="list-style-type: none"> selbstständige Bearbeitung von Sachbearbeitungsaufgaben selbstständige Aneignung von Wissen sicherer Umgang mit interner KIT Mitwirkung an Projekten Einübung von Teamarbeit finanzwirtschaftliche Fragestellungen und Zusammenhänge identifizieren, verständlich aufbereiten und Handlungsempfehlungen ableiten
5	<ul style="list-style-type: none"> selbstständige Marktbeobachtungen 	<ul style="list-style-type: none"> Kenntnisse zu gruppenspezifischen Produkten vertiefen, z.B. für Firmenkunden 	<ul style="list-style-type: none"> Spezialisierung in der Bankwirtschaft (z. B. auf bestimmte Produkte, Kundengruppen oder Funktionsbereiche) wählen und ausüben ausgewählte Instrumente des Risikomanagements kennen lernen Methoden zur Risikoanalyse und -bewertung anwenden Überwachung laufender Kundenengagements und Einleitung von Maßnahmen bei Abweichungen 	<ul style="list-style-type: none"> selbstständige Angebotserstellung und Kundenberatung 	<ul style="list-style-type: none"> selbstständige Erledigung komplexer Aufgaben Mitarbeit in Projekten Definition und Analyse von Problemen sowie gezielte, methodische Erarbeitung von theoretisch fundierten Lösungen selbstständige Wissensverbreiterung und -vertiefung Aufbereitung von Neuigkeiten und Verbreitung als Multiplikator

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

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

Praxismodule

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

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

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

Eigenverantwortliches Lernen (EvL Praxis)

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

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

Untersetzung der Lernziele durch die Praxismodule und EvL Praxis

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

Studienrichtung Bank: 1. Praxisphase

In der ersten Praxisphase lernen die Studierenden ihre Praxisunternehmen kennen und wachsen in die Aufgabenbereiche im Unternehmen hinein. Im Mittelpunkt dieser Praxisphase stehen die Geschäftsfelder der jeweiligen Kreditinstitute mit ihren Aufgaben sowie Produkten bzw. Dienstleistungen. Ferner werden als grundlegende Voraussetzung für eine erfolgreiche Zusammenarbeit Kommunikations-, Präsentations- und Moderationstechniken entwickelt. Die Studierenden erleben zudem in eigenverantwortlichem Lernen die praktische Relevanz ihrer in der ersten Theoriephase gewonnenen Kenntnisse und vertiefen ihr Wissen anhand der ihnen übertragenen Aufgaben.

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

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

Arbeitsaufwand in der Praxisphase

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

Branchentypische Rahmenbedingungen

Lernziele:

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

Untersetzung:

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

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

Produkte und Leistungen

Lernziele:

- Kenntnisse zum wesentlichen Produkt- und Leistungsangebot des Praxisunternehmens erwerben

Untersetzung:

- 3FW-GRUBA-10:
Betrachtung von Zahlungsverkehr, Konto- und Depotführung sowie Einlagengeschäft im Praxisunternehmen

Fachtätigkeit (Anlage- und Kreditgeschäft)

Lernziele:

- Einarbeitung in Fachaufgaben

Untersetzung:

- 3FW-GRUBA-10:
Reflexion der gesetzlichen Bestimmungen und Anwendung der erlernten Grundlagen zu Anlage- und Kreditgeschäft sowie Zahlungsverkehr
- 3FW-FIBU-10:
Finanzbuchhaltung im Praxisunternehmen; Buchungen auf internen Konten der Bank nachvollziehen
- 3FW-WIMA-10:
Berechnung von Zinsen, Annuitäten und Tilgungsplänen nachvollziehen

Kundenberatung

Lernziele:

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

Untersetzung:

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

Managementaufgaben

Lernziele:

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

Untersetzung:

- 3FW-PMKI-10:
Vorbereitung und Halten einer Präsentation zu einem vorgegebenen bankspezifischen Thema

Studienrichtung Bank: 2. Praxisphase

In der zweiten Praxisphase bereiten sich die Studierenden auf die Beratung und den Verkauf von Finanzprodukten vor. Dazu lernen sie das breite Spektrum der Aufgaben des Kundenberaters kennen und erwerben grundlegende Kenntnisse zu den verschiedenen Produkten/Leistungen, Prozessen und Entwicklungen ihres Praxisunternehmens. Insbesondere erhalten sie grundlegendes Wissen über wesentliche Anlage- und Finanzierungsprodukte. Der Ausbau relevanter Fertigkeiten wird durch aktiven Kundenkontakt gefördert. Zur Erweiterung ihrer Management-Fähigkeiten erwerben die Studierenden wesentliche Kenntnisse zum wissenschaftlichen Arbeiten. Sie vertiefen zudem in eigenverantwortlichem Lernen ihre in der zweiten Theoriephase gewonnenen Kenntnisse und festigen ihr Wissen anhand der ihnen übertragenen Aufgaben.

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

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

Arbeitsaufwand in der Praxisphase

Modul	Modulcode	Arbeitsaufwand
Praxismodul Leistungen, Prozesse und Entwicklungen in der Bankwirtschaft (Grundlagen)	3FW-PMBG-20	160
Wertpapiermanagement	3FW-WPMT-20	60
Bilanzierung und Steuern	3FW-BILA-20	60
Mikroökonomie	3FW-MIKRO-20	30
Statistik und Wahrscheinlichkeitsrechnung	3FW-STAWA-20	30
Basic English for Business and Financial Services	3FW-BAENG-20	30
Summe		370

Branchentypische Rahmenbedingungen

Lernziele:

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

Untersetzung:

- 3FW-WPMT-20:
rechtliche und steuerrechtliche Rahmenbedingungen nachvollziehen; Neuregelungen sowie aktuelle Rechtsprechung verfolgen
- 3FW-MIKRO-20:
Grundprinzipien der Mikroökonomie und der Unternehmenstheorie im eigenen Praxisunternehmen identifizieren; Markt- und Wettbewerbsanalysen durchführen
- 3FW-BAENG-20:
Englischsprachige bankspezifische Literatur lesen und verstehen, z. B. Rundschreiben der BaFin, der Bundesbank, der EZB sowie europäische Gesetzgebung; Fachtermini der Bankwirtschaft anwenden und diese adressatengerecht übersetzen bzw. beschreiben

Produkte und Leistungen

Lernziele:

- Kenntnisse zu wesentlichen Anlage- und Finanzierungsprodukten des Praxisunternehmens vertiefen

Untersetzung:

- 3FW-WPMT-20:
Anlageprodukte hinsichtlich Ausstattungsmerkmalen, Rendite und Risiken vertiefen systematisieren; Produktinnovationen im Praxisunternehmen erkennen

Fachtätigkeit (Anlage- und Kreditgeschäft)

Lernziele:

- Anlage- bzw. Kreditgeschäft kennen lernen
- Bedeutung und Methoden der Risikoanalyse verstehen

Untersetzung:

- 3FW-BILA-20:
Bank- und Depotbuchführung (jeweils Banken- und Kundenperspektive) nachvollziehen; Bedeutung der Jahresabschlüsse für das Kreditgeschäft kennen und verstehen
- 3FW-WPMT-20:
Kenntnisse im Wertpapiermanagement anwenden und vertiefen
- 3FW-STAWA-20:
Bedeutung statistischer Methoden und Verfahren zur Aufbereitung umfangreicher Datenmengen und deren Beurteilung speziell für Kredit- bzw. Finanzdienstleistungsinstitute erkennen; Statistik als Grundlage für Berechnung von Indizes erfassen; Regressions- und Korrelationsanalyse als Basis für die Diversifikation eines Portfolios begründen und deren Einflussfaktoren bestimmen

Kundenberatung

Lernziele:

- Bearbeitung von Kundenanfragen und Aufträgen sowie Aufnahme von Reklamationen
- Vorbereitung von Kundengesprächen unter Anleitung
- Führen von Kundengesprächen unter Anleitung

Untersetzung:

- 3FW-WPMT-20:
Erkennen von Risiken im Privatgeschäft; kundenorientierte Anlageempfehlungen entwickeln
- 3FW-BAENG-20:
ggf. fachbezogene Gespräche in englischer Sprache mit Kunden führen

Managementaufgaben

Lernziele:

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

Untersetzung:

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

Studienrichtung Bank: 3. Praxisphase

In der dritten Praxisphase vertiefen die Studierenden ihre Kenntnisse und Fähigkeiten zum Anlage- und Kreditgeschäft bzw. zu den Leistungen im Zusammenhang mit dem Zahlungsverkehr. Die Studierenden erwerben durch die aktive Nutzung entsprechender Produktlösungen ihres Praxisunternehmens und von Kooperationspartnern umfassende Kenntnisse mit Bezug zu den verschiedenen Finanzierungsformen und Angeboten bzgl. der Geldanlage und des Zahlungsverkehrs, einschließlich der jeweiligen rechtlichen Rahmenbedingungen, konkreten Ausgestaltung und Konditionen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt im Training und der Analyse von Beratungs- und Verkaufsgesprächen. Die Studierenden wenden ferner in eigenverantwortlichem Lernen ihre in der dritten Theoriephase erworbenen Kenntnisse auf ihr jeweiliges Praxisunternehmen an und bauen ihre Fähigkeiten anhand der ihnen übertragenen Aufgaben weiter aus.

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

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

Arbeitsaufwand in der Praxisphase

Modul	Modulcode	Arbeitsaufwand
Praxismodul Dienstleistungen und Kundenberatung	3FW-PMDK-30	150
Kreditgeschäft	3FW-KRED-30	50
Investition und Finanzierung	3FW-INFI-30	60
Informationsmanagement	3FW-INFMG-30	50
Makroökonomie	3FW-MAKRO-30	30
Wirtschaftsrecht	3FW-WIRE-30	20
Summe		360

Branchentypische Rahmenbedingungen

Lernziele:

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

Untersetzung:

- 3FW-KRED-30:
rechtliche Rahmenbedingungen des Kreditgeschäfts nachvollziehen; Neuregelungen sowie aktuelle Rechtsprechung verfolgen
- 3FW-MAKRO-30:
Verständnis für Marktdynamik im gesamtwirtschaftlichen Kontext festigen; Wirkung geldpolitischer Maßnahmen auf die Finanzwirtschaft verstehen
- 3FW-WIRE-30:
Berührungspunkte von Bankgeschäft und Bankleistungen u. a. zu Handels- und Gesellschaftsrecht, Insolvenzrecht (Privat- und Firmeninsolvenz), und Datenschutzrecht nachvollziehen; Mitgestaltung von Konzepten zur Qualitätssicherung im Umgang mit kundenbezogenen Daten

Produkte und Leistungen

Lernziele:

- Kenntnisse zu Anlage- und Finanzierungsprodukten des Praxisunternehmens vertiefen und anwenden
- Finanzierungsformen sicher unterscheiden und Besonderheiten herausstellen

Untersetzung:

- 3FW-KRED-30:
Finanzierungsentscheidungen nach Kundensegmenten sowie nach risikoarmes und risikorelevantes Kreditgeschäft differenzieren

Fachtätigkeit (Anlage- und Kreditgeschäft)

Lernziele:

- Vertragsbearbeitung
- Anforderung und Auswertung von Kundenunterlagen
- Vergleich von Konditionen zu Mitbewerbern
- Fördermöglichkeiten erkennen und in das Finanzierungskonzept einbeziehen
- Prüfung der rechtlichen und wirtschaftlichen Voraussetzungen einer Kreditaufnahme
- Unterscheidung und Bewertung von Sicherheiten
- Bonitätsanalysesysteme nutzen: Scoring – Rating (intern/extern) – Bilanzanalyse
- Überwachung laufender Kundenengagements
- Kundenportfolios unter Anleitung strukturieren
- Angebotserstellung mittels interner Software

Untersetzung:

- 3FW-INFI-30:
Anwendung von betriebswirtschaftlichen Kennzahlen in der Praxis; Anwendung der Bilanzanalyse zur Bonitätsprüfung; Einfluss von verschiedenen Finanzierungsformen und Investitionen auf die Liquiditätsplanung
- 3FW-KRED-30:
Prüfung rechtlicher und wirtschaftlicher Voraussetzungen; Kreditsicherheiten klassifizieren, beurteilen und Werthaltigkeit ermitteln; Instrumente zur Bonitätsanalyse, Ratingverfahren gegenüberstellen; Kenntnisse zu Förderrichtlinien für bestimmte Kreditarten erwerben; Parameter zum Vergleich von Kreditkonditionen bewerten; Finanzierungskenntnisse auf Angebote des Praxisunternehmens beziehen

Kundenberatung

Lernziele:

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

Untersetzung:

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

Managementaufgaben

Lernziele:

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

Untersetzung:

- 3FW-INFMG-30:
bankinterne Softwarelösungen und Programme nutzen; Recherchen und Auswertungen in internen Datenbanken; Einsatz der Datenauswertungen im Vertriebs- und Beratungsprozess; Grundverständnis der Leistungen der IT bei der Realisierung digitaler Geschäftsprozesse erwerben

Studienrichtung Bank: 4. Praxisphase

In der vierten Praxisphase bauen die Studierenden ihre Managementfähigkeiten aus. Sie analysieren die Leistungen und Rahmenbedingungen der Bankwirtschaft und treffen Aussagen zu deren Perspektiven und Trends. Ferner untersuchen sie die Prozesse innerhalb von Finanzdienstleistern und entwickeln potenzielle Optimierungsempfehlungen. Außerdem gewinnen sie Einblicke in Managementbereiche wie z. B. Kostenrechnung und Controlling oder Organisation und Personal ihrer Praxispartner und vertiefen damit unternehmensspezifisch ihr theoretisches Wissen. Des Weiteren festigen die Studierenden in dieser Praxisphase ihre Kenntnisse zu Bankprodukten, speziell zu derivativen Produkten, stärken ihre Kompetenzen in der Kundenberatung und -betreuung und vertiefen ihre Fähigkeiten zum wissenschaftlichen Arbeiten. Ferner erweitern die Studierenden in eigenverantwortlichem Lernen ihre in der vierten Theoriephase erworbenen Kenntnisse mit Blick auf ihr jeweiliges Praxisunternehmen und bringen ihr Wissen aktiv in die ihnen übertragenen Aufgaben ein.

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

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

Arbeitsaufwand in der Praxisphase

Modul	Modulcode	Arbeitsaufwand
Praxismodul Leistungen, Prozesse und Entwicklungen in der Bankwirtschaft (Vertiefung)	3FW-PMBV-40	160
Derivate	3FW-DERIV-40	50
Kostenrechnung und Controlling	3FW-KOCON-40	50
Organisation, Personal- und Projektmanagement	3FW-ORPER-40	20
Angewandte Wirtschaftspolitik	3FW-WIPOL-40	30
Advanced English for Financial Services	3FW-BADEN-40	50
Summe		360

Branchentypische Rahmenbedingungen

Lernziele:

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

Untersetzung:

- 3FW-PMBV-40:
Erkennen von Zusammenhängen und Formulierung von Aussagen zu Perspektiven der Bankwirtschaft
- 3FW-KOCON-40:
Bewertung von Kennzahlen des eigenen Unternehmens und Durchführung von Marktvergleichen; Branchenreports auswerten und im operationellen Geschäft einsetzen
- 3FW-WIPOL-40:
gesamtwirtschaftliche Trends, politische Entscheidungen und Gesetzesvorhaben hinsichtlich ihrer mittelbaren und unmittelbaren Relevanz für die Bankwirtschaft analysieren
- 3FW-BADEN-40:
Englischsprachige bankspezifische Literatur lesen und verstehen, z. B. Rundschreiben der

BaFin, der Bundesbank, der EZB sowie europäische Gesetzgebung; Fachtermini der Bankwirtschaft anwenden und diese adressatengerecht übersetzen bzw. beschreiben

Produkte und Leistungen

Lernziele:

- Kenntnisse zu spezifischen Produkten vertiefen, z.B. Derivate

Untersetzung:

- 3FW-DERIV-40:
Verständnis der Struktur und des Risikoprofils der im Praxisunternehmen sowie bei den Kooperationspartnern angebotenen Derivate erwerben und vertiefen

Fachtätigkeit (Anlage- und Kreditgeschäft)

Lernziele:

- zunehmend selbstständige Aufgabenerfüllung in der Kreditsachbearbeitung
- Produktvergleiche durchführen
- Ansätze zur Optimierung von Kundenportfolios erarbeiten
- selbstständige Kalkulation mittels interner Beratungssoftware

Untersetzung:

- 3FW-DERIV-40:
Verständnis der Vor- und Nachteile von Derivaten und alternativen Produkten (z.B. Versicherungen)
- 3FW-KOCON-40:
Kalkulationen von Bankdienstleistungen nachvollziehen; Kosten- und Leistungsrechnung der Kunden zur Bonitätsbeurteilung heranziehen

Kundenberatung

Lernziele:

- Analyse zusätzlicher Beratungsansätze

Untersetzung:

- 3FW-DERIV-40:
Beratung und Aufklärung von Kunden im Hinblick auf eine mögliche Anlagestrategie in Abhängigkeit von deren Risikoneigung und Vermögenssituation
- 3FW-BADEN-40:
Ggf. fachbezogene Gespräche in englischer Sprache mit Kunden führen

Managementaufgaben

Lernziele:

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

Untersetzung:

- 3FW-PMBV-40:
wissenschaftliche Projektarbeit zu einem bankspezifischen Thema verfassen; lösungsorientierter Einsatz von Fachwissen und analytischen Fähigkeiten; anhand gut recherchierter Datensätze fachlich fundiert argumentieren; Transfer wirtschaftstheoretischer Grundlagen auf die finanzwirtschaftliche Praxis; Handlungsempfehlungen ableiten
- 3FW-KOCON-40:
Kostenrechnung und Controlling als Führungsaufgabe erkennen und verstehen
- 3FW-ORPER-40:
Bedeutung und Aufgaben der Personalwirtschaft im Praxisunternehmen erleben und verstehen; Kenntnisse aus dem Projektmanagement vertiefen; Erkennen von organisatorischen Problemen und aktive Mitgestaltung an Lösungen

Studienrichtung Bank: 5. Praxisphase

In der fünften Praxisphase beginnen die Studierenden im Einvernehmen mit dem Praxispartner mit der Spezialisierung auf ihr späteres Einsatzgebiet in den Praxisunternehmen. Sie erweitern ihr Wissen insbesondere im Bereich Firmenkundengeschäft und vertiefen ihre Fertigkeiten im Umgang mit Privatkunden. Ein Persönlichkeitstraining verhilft ihnen zu einem noch überzeugenderen Auftreten. Die Studierenden wenden zudem in eigenverantwortlichem Lernen ihre in der fünften Theoriephase gewonnenen Kenntnisse auf ihr jeweiliges Praxisunternehmen selbstständig an und erweitern ihre Fähigkeiten insbesondere in der gewählten Spezialisierung anhand der ihnen übertragenen Aufgaben.

Die fünfte Praxisphase endet mit einem mündlichen Fachgespräch.

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

Arbeitsaufwand in der Praxisphase

Modul	Modulcode	Arbeitsaufwand
Praxismodul Spezialisierungen in der Bankwirtschaft	3FW-PMSBW-50	170
Risikomanagement in Banken	3FW-RISKB-50	50
Corporate Finance und Investmentbanking	3FW-CFINV-50	20
Integriertes Management	3FW-INTMA-50	30
Digitale Transformation – Arbeitswelt	3FW-DIGAW-50	30
Wahlpflichtmodul*	3FW-WPPF-50 3FW-WPBM-50 3FW-WPAM-50 3FW-WPQM-50	70
Summe		370

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

Branchentypische Rahmenbedingungen

Lernziele:

- selbstständige Marktbeobachtungen

Untersetzung:

- 3FW-PMSBW-50:
Identifikation und Beobachtung aktueller Trends und Entwicklungen insbes. in der gewählten Spezialisierungsrichtung

Produkte und Leistungen

Lernziele:

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

Untersetzung:

- 3FW-CFINV-50:
Theorien des Corporate Finance vertiefen; Geschäftsfelder des Investmentbanking des eigenen Praxisunternehmens und der Kooperationspartner kennenlernen

Fachtätigkeit (Anlage- und Kreditgeschäft)

Lernziele:

- Spezialisierung in der Bankwirtschaft (z. B. auf bestimmte Produkte, Kundengruppen oder Funktionsbereiche) wählen und ausüben
- ausgewählte Instrumente des Risikomanagements kennen lernen
- Methoden zur Risikoanalyse und -bewertung anwenden
- Überwachung laufender Kundenengagements und Einleitung von Maßnahmen bei Abweichungen

Untersetzung:

- 3FW-PMSBW-50:
Spezialisierungsrichtungen in der Bankwirtschaft nach Produkten bzw. Produktgruppen (z. B. Anlagegeschäft oder Finanzierungsgeschäft), nach Kundengruppen (z. B. Privat- oder Geschäftskundengeschäft) oder nach Funktionsbereichen (z. B. Vertrieb oder Controlling)
- 3FW-RISKB-50:
Kenntnisse der verschiedenen Risikoarten festigen; Identifikation, Messung und Steuerungsinstrumente von Adressausfall-, Zinsänderungs- und Liquiditätsrisiken nachvollziehen; Maßnahmen zur Reduzierung operationeller Risiken systematisieren; Auswirkungen der verschiedenen Einzelrisiken und des Gesamtrisikos auf den Jahresabschluss und die aufsichtsrechtlichen Normen zuordnen
- 3FW-CFINV-50:
Verfahren der Unternehmensbewertung im Rahmen von Finanzierungsentscheidungen anwenden
- Wahlpflichtmodul (3FW-WPPF-50, 3FW-WPBM-50, 3FW-WPAM-50 oder 3FW-WPQM-50):
Anwendung der theoretischen Grundlagen je nach gewählter Spezialisierung

Kundenberatung

Lernziele:

- selbstständige Angebotserstellung und Kundenberatung

Untersetzung:

- 3FW-PMSBW-50:
Persönlichkeitstraining
- 3FW-CFINV-50:
Teilnahme an den einschlägigen Kundenberatungen des Corporate Finance und Investmentbanking

Managementaufgaben

Lernziele:

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

Untersetzung:

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