

Konzept zur polyvalenten Modul- und Zertifikatsstruktur in der Versicherungswirtschaft



Das diesem Bericht zugrundeliegende Vorhaben wird mit Mitteln des Bundesministeriums für Bildung, und Forschung unter den Förderkennzeichen 16OH21054, 16OH21055, 16OH21056 & 16OH21057 gefördert.
Die Verantwortung für den Inhalt dieser Veröffentlichung liegt bei folgenden Autoren:
Kerstin Voß & Nico Raichle

Inhaltsverzeichnis

1. Hintergrund	3
2. Verankerung der vier Vertiefungsmodule „Versicherungswirtschaft“ im Ba-Curriculum des Verbundstudiengangs „work&study“	3
3. Überblick der Aufstiegsfortbildung zum Fachwirt für Versicherungen und Finanzen sowie Zuordnung der Bereiche zu den Modulen des BA-Studiengangs „work&study“	6
4. Kurzbeschreibung der vier Vertiefungsmodule im Bereich Versicherungswirtschaft	10
4.1 Kurzbeschreibung Modul 1: Einführung in die Versicherungsbetriebslehre	10
4.2 Inhalte des Modul 1: Einführung in die Versicherungsbetriebslehre	11
3.3 Kurzbeschreibung Modul 2: Versicherungsrecht	12
3.4 Inhalte des Modul 2: Versicherungsrecht	12
3.5 Kurzbeschreibung Modul 3: Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte (Sparten der Versicherungswirtschaft) - Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden 13	
3.6 Inhalte Modul 3: Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte (Sparten der Versicherungswirtschaft) - Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden	14
3.7 Kurzbeschreibung Modul 4: Risikomanagement	16
3.8 Inhalte des Modul 4: Risikomanagement	17
5. Zertifikate und Zertifikatslehrgänge	18
6. Anrechnung	18

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Übersicht Vertiefungsrichtung Versicherungswirtschaft	4
Abb. 2: Programmvariante mit 10 Semestern Regelstudienzeit	4
Abb. 3: Programmvariante mit 8 Semestern Regelstudienzeit	5

1. Hintergrund

Ziel des Verbundprojektes „work&study“ ist es, nicht-traditionell Studierenden über zeitlich und räumlich flexible Lernstrukturen die Teilhabe an der akademischen Bildung zu ermöglichen. Neben der zeitlichen und räumlichen Flexibilität soll auch das Studienangebot an sich flexibel sein. Daher wird ein polyvalentes Studienangebot entwickelt.

Im Gegensatz zu klassischen Studienangeboten werden im Verbundprojekt Studienangebote im Blended-Learning-Format zur berufsbegleitenden Weiterqualifizierung auf unterschiedlichem Niveaustufen entwickelt und realisiert. Ziel ist es, die beruflichen sowie persönlich-individuellen Lebensumstände der angesprochenen Zielgruppen zu berücksichtigen und so die Vereinbarkeit von Beruf, persönlichen Umständen und Studium zu ermöglichen. Hierzu werden Möglichkeiten individueller Studienwege geschaffen.

Diese Angebote sind zunächst im Fachbereich der Wirtschaftswissenschaften verankert und umfassen neben verschiedenen Modul- und Zertifikatsabschlüssen, einen berufsbegleitenden Bachelorstudiengang mit den drei Vertiefungsrichtungen „Versicherungswirtschaft“, „Wirtschaftsinformatik“ und „Außenwirtschaft“. Die Studienangebote sollen ein flexibles und offenes Bildungsangebot darstellen. Entsprechend werden Modul-, Zertifikats- und Studienabschluss als parallel angebotene Ziele verstanden, für die sich der/die Studienteilnehmer*in frei entscheiden kann. Die Entscheidung ist zugunsten eines geänderten Studienziels reversibel.

Darüber hinaus sollen bisher erbrachte Qualifikationen aus der beruflichen Ausbildung sowie aus akademischen und nicht-akademischen Weiterbildungen auf die zu erbringenden Studienleistungen angerechnet werden. Die Anrechnung und Anerkennung bezieht sich sowohl auf Studienleistungen, die an den Partnerinstitutionen erbracht wurden sowie auf Qualifikationen und Fähigkeiten, die nicht im Hochschulsystem erworben wurden. Für die Vertiefungsrichtung „Versicherungswirtschaft“ der Hochschule Koblenz spielt vor allem die Aufstiegsfortbildungen zum Fachwirt für Versicherungen und Finanzen eine bedeutende Rolle für die pauschale Anrechnung.

Diese Veröffentlichung gibt zunächst einen Überblick über die Verankerung der Versicherungsmodule im BA-Curriculum des Verbundstudiengangs „work&study“. Anschließend erfolgt ein Vergleich der Vertiefungsmodule zur Versicherungswirtschaft mit dem Fachwirt „Versicherungen und Finanzen“. Auf diesem Vergleich aufbauend werden Wege und Möglichkeiten zur polyvalenten Nutzung der Versicherungsmodule und Wege der Anrechnung aufgezeigt.

2. Verankerung der vier Vertiefungsmodule „Versicherungswirtschaft“ im Ba-Curriculum des Verbundstudiengangs „work&study“

Der Ba-Studiengang „work&study“ sieht insgesamt die drei folgenden Vertiefungsrichtungen vor: 1. Versicherungswirtschaft, 2. Außenwirtschaft und 3. Wirtschaftsinformatik. Es ist geplant, dass die Bachelor Studierenden sich nach erfolgreich bestandenen Grundlagenmodulen für eine dieser drei Vertiefungsrichtungen entscheiden können.

Jede Vertiefungsrichtung setzt sich aus jeweils vier thematischen Vertiefungsmodulen sowie dem Planspiel, dem Praktikum und der Bachelorarbeit zusammen. Abbildung 1 zeigt am Beispiel des Schwerpunkts Versicherungswirtschaft, dass dieser Schwerpunkt insgesamt einen Workload von 54 ECTS ausmacht.

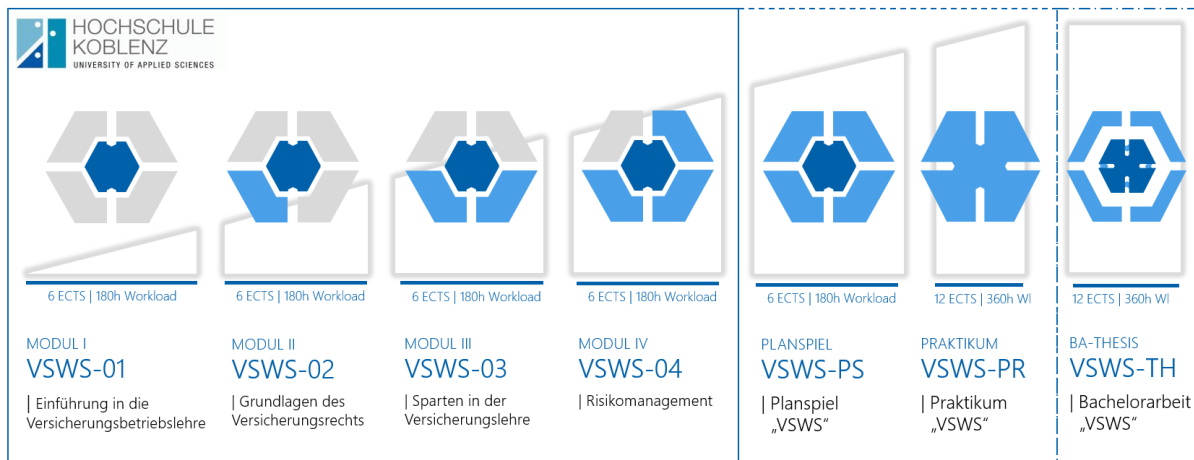


Abb. 1: Übersicht Vertiefungsrichtung Versicherungswirtschaft

Die Vertiefungsmodule bauen auf den Grundlagenmodulen auf und werden ab dem 7. Semester (Programmvariante mit 10 Semestern) bzw. ab dem 5. Semester (Programmvariante mit 8 Semestern) im Curriculum des Bachelorstudiengangs „work&study“ verankert.

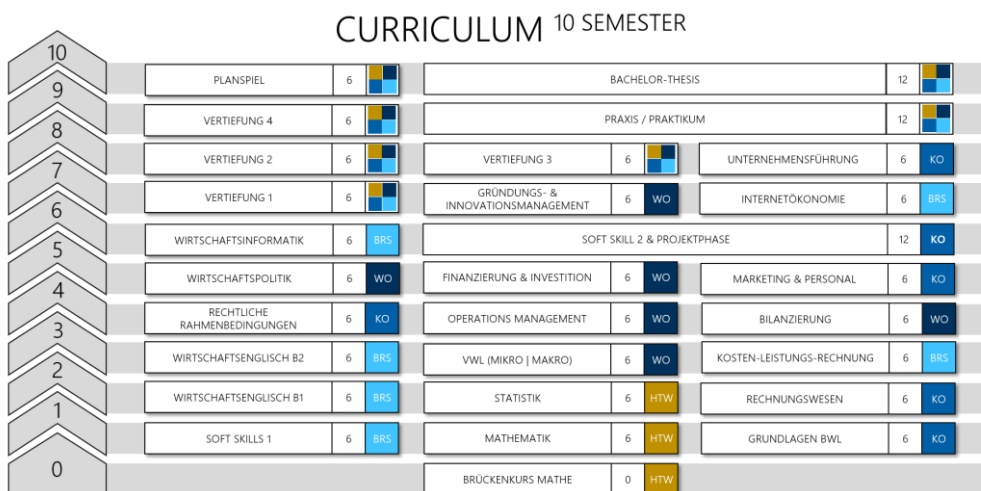


Abb. 2: Programmvariante mit 10 Semestern Regelstudienzeit

CURRICULUM 8 SEMESTER

8	PLANSPIEL	6		BACHELOR-THESIS	12		
7							
6	VERTIEFUNG 4	6		PRAXIS / PRAKTIKUM	12		
5	VERTIEFUNG 2	6		VERTIEFUNG 3	6		SOFT SKILL 2 & PROJEKTPHASE
4	VERTIEFUNG 1	6		GRÜNDUNGS- & INNOVATIONSMANAGEMENT	6	WO	FINANZIERUNG & INVESTITION
3	WIRTSCHAFTS-INFORMATIK	6	BRS	RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN	6	KO	INTERNETÖKONOMIE
2	WIRTSCHAFTS-ENGLISCH B2	6	BRS	UNTERNEHMENS-FÜHRUNG	6	KO	BILANZIERUNG
1	WIRTSCHAFTS-ENGLISCH B1	6	BRS	WIRTSCHAFTSPOLITIK	6	WO	KOSTEN-LEISTUNGS-RECHNUNG
0	SOFT SKILLS 1	6	BRS	MARKETING & PERSONAL	6	KO	RECHNUNGSWESEN
				STATISTIK	6	HTW	OPERATIONS MANAGEMENT
				MATHEMATIK	6	HTW	VWL (MIKRO MAKRO)
							GRUNDLAGEN BWL
				BRÜCKENKURS MATHE	0	HTW	

Abb. 3: Programmvariante mit 8 Semestern Regelstudienzeit

Im Bereich der Versicherungswirtschaft wurden die vier Vertiefungsmodule inhaltlich so konzipiert, dass eine Vergleichbarkeit mit der Aufstiegsfortbildung zum „Fachwirt Versicherung und Finanzen“ gegeben ist. Da sowohl der Bachelor als auch der Fachwirt dem Qualifikationsniveau 6 zugeordnet sind, ist so die Grundlage für eine Entwicklung eines pauschalen Anerkennungs- und Anrechnungsverfahrens gegeben.

Die vier Vertiefungsmodule im Bereich der Versicherungswirtschaft decken folgende Bereiche ab:

Modul 1: Einführung in die Versicherungsbetriebslehre

Module 2: Grundlagen des Versicherungsrechts

Module 3: Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte - Sparten der Versicherungswirtschaft: Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden

Modul 4: Risikomanagement

Im Weiteren werden die Handlungsbereiche und Inhalte des Fachwirts „Versicherung und Finanzen“ sowie die Inhalte und Lernziele der vier Vertiefungsmodule näher beschrieben.

3. Überblick der Aufstiegsfortbildung zum Fachwirt für Versicherungen und Finanzen sowie Zuordnung der Bereiche zu den Modulen des BA-Studiengangs „work&study“

Die Abschlussprüfung zum Fachwirt „Versicherungen und Finanzen“ gliedert in zwei Prüfungsteile (Prüfungsteile A und B) auf:

Der Prüfungsteil A umfasst dabei die Handlungsbereiche:

Steuerung und Führung in Unternehmen sowie Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden

Der Prüfungsteil B umfasst dabei die Handlungsbereiche:

Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation, Betriebliche Kernprozesse sowie Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte. Bei den Betrieblichen Kernprozessen und dem Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte kann aus unterschiedlichen Bereichen jeweils eine Vertiefung gewählt werden. Zur Wahl stehen bei den betrieblichen Kernprozessen: Vertriebsmanagement oder **Risikomanagement** oder Schadens- und Leistungsmanagement sowie im Bereich Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte: Kranken- und Unfallversicherung oder Lebensversicherung und betriebliche Altersversorgung oder Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden oder **Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden** oder Finanzdienstleistungen für private und gewerbliche Kunden oder Rückversicherung.

1. Steuerung und Führung im Unternehmen

Im Handlungsbereich „Steuerung und Führung im Unternehmen“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, ertrags- und prozessorientiert handeln und entscheiden zu können. Dabei sollen die auf die Finanzdienstleistungsbranche und ihre Unternehmen einwirkenden wirtschaftlichen, rechtlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen sowie das Zusammenwirken der betrieblichen Funktionen berücksichtigt werden. Des Weiteren soll nachgewiesen werden, dass Projekte systematisch und ergebnisorientiert durchgeführt werden können. In diesem Rahmen können folgende Befähigungen geprüft werden:

- | Grundzüge der Unternehmenssteuerung erläutern und Auswirkungen strategischer Entscheidungen reflektieren,
- | Auswirkungen rechtlicher Vorschriften auf Finanzdienstleistungsunternehmen erläutern,
- | Auswirkungen volkswirtschaftlicher Zusammenhänge und Entwicklungen auf Finanzdienstleistungsunternehmen erläutern,
- | Auswirkungen unternehmerischer Entscheidungen auf die betriebliche Rechnungslegung darstellen,
- | Auswirkungen von Veränderungen in der Aufbau- und Ablauforganisation darstellen,
- | Funktionsbereiche der Personalwirtschaft erläutern und Instrumente der Personalwirtschaft anwenden,
- | Projekte organisieren, planen, steuern und kontrollieren.

Der Handlungsbereich „Steuerung und Führung im Unternehmen“ wird im Studiengang „work&study“ durch das Grundlagenmodul Unternehmensführung, das Vertiefungsmodul 1 (Einführung in die Versicherungslehre) und das Vertiefungsmodul 2 (Versicherungsrecht) abgedeckt.

2. Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden

Im Handlungsbereich „Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, Instrumente des Marketings systematisch und entscheidungsorientiert unter Beachtung der rechtlichen Rahmenbedingungen anwenden zu können. In diesem Rahmen können folgende Befähigungen geprüft werden:

- | Marketingkonzepte aus den Unternehmenszielen und den Marketingstrategien ableiten,
- | Bedeutung des Marketings für die Unternehmensprozesse und den Unternehmenserfolg herausstellen,
- | Marketinginstrumente unter dem Gesichtspunkt von Kundengewinnung und Kundenbindung einsetzen,
- | Verkaufskonzepte für Privatkunden zielgruppenorientiert entwickeln und umsetzen sowie Produktauswahl begründen.

Der Handlungsbereich „Marketing und Vertrieb von Versicherungs- und Finanzprodukten für Privatkunden“ wird im Studiengang „work&study“ durch das Vertiefungsmodul 1 (Einführung in die Versicherungslehre) und das Vertiefungsmodul 2 (Versicherungsrecht) sowie das Grundlagenmodul: Personal & Marketing abgedeckt.

3. Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation

Im Handlungsbereich „Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, zielgerichtet Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus- und weiterzubilden und Instrumente der Personalentwicklung anzuwenden sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu führen. In diesem Rahmen können folgende Befähigungen geprüft werden:

- | Mitarbeiterbesprechungen, Personalauswahl-, Beurteilungs-, Förder-, Zielvereinbarungs- und Kritikgespräche
- | planen, durchführen und nachbereiten,
- | Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter individuell fördern und entwickeln,
- | planen und organisieren der beruflichen Erstausbildung am Arbeitsplatz,
- | Lernprozesse unter methodischen und didaktischen Aspekten anleiten,
- | Führungsstile und -techniken anwenden,
- | Gruppen anleiten, Moderationstechniken anwenden,
- | Sachverhalte adressatenorientiert kommunizieren und präsentieren.

Der Handlungsbereich „Personalführung, Qualifizierung und Kommunikation“ wird im Studiengang „work&study“ durch das Vertiefungsmodul 1 (Einführung in die Versicherungslehre) und das Vertiefungsmodul 2 (Versicherungsrecht) sowie das Grundlagenmodul: Personal & Marketing sowie Softskills 1 und 2 abgedeckt.

4. Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte

Im Handlungsbereich „Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, den Prozess der Produktentwicklung im Gesamtzusammenhang darlegen, Anstöße für die Produktentwicklung geben, Auswirkungen von Produktentwicklungen für den Unternehmenserfolg aufzeigen und in Produktentwicklungsprojekten mitwirken zu können. Dabei sind die rechtlichen Rahmenbedingungen zu berücksichtigen und die vertraglichen Bestimmungen zu beurteilen. Unter Bezugnahme auf einen zu wählenden

produktbezogenen Qualifikationsschwerpunkt* (s.u.) können folgende Befähigungen geprüft werden:

- | die Ergebnisse von Marketingmaßnahmen im Prozess der Produktentwicklung berücksichtigen,
- | Kriterien der Produktgestaltung unter Berücksichtigung von rechtlichen und kalkulatorischen Rahmenbedingungen darstellen und beispielhaft anwenden,
- | Regeln zur Annahmepolitik im Hinblick auf die betriebswirtschaftlichen sowie vertrieblichen Auswirkungen erläutern und begründen,
- | die Auswirkungen der Entwicklung neuer Produkte auf die betrieblichen Kernprozesse beschreiben,
- | beim Prozess der Markteinführung von neuen Produkten mitwirken, die Mechanismen der Steuerung und des Controllings bei der Einführung neuer Produkte darstellen.

*Im Rahmen der Aufstiegsfortbildung zum Fachwirt für Versicherung und Finanzen stehen folgende produktbezogenen Qualifikationsschwerpunkt zur Auswahl:

- | Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden oder
- | Vermögensversicherungen für private und gewerbliche Kunden oder
- | Lebensversicherungen und betriebliche Altersversorgung oder
- | Kranken- und Unfallversicherungen oder
- | Rückversicherungen

Der Handlungsbereich „Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte“ wird im Studiengang „work&study“ durch das Vertiefungsmodul 1 (Einführung in die Versicherungslehre) und das Vertiefungsmodul 3 (Sparten der Versicherung) abgedeckt.

5. Betriebliche Kernprozesse: Wahlbereich: Vertriebsmanagement oder Risikomanagement oder Schaden- und Leistungsmanagement

Im Handlungsbereich „**Vertriebsmanagement**“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, unter Anwendung betriebswirtschaftlicher Steuerungsinstrumente und der Berücksichtigung der rechtlichen Rahmenbedingungen, insbesondere der arbeits- und vermittlerrechtlichen Vorschriften, Geschäftsprozesse im Vertrieb organisieren und optimieren zu können. In diesem Rahmen können folgende Befähigungen geprüft werden:

- | Vertriebsplanung, -steuerung und -controlling durchführen,
- | Ziele vereinbaren und Anreizsysteme einsetzen,
- | eine Vertriebsseinheit kaufmännisch steuern,
- | Marketingmaßnahmen in der Vertriebsseinheit planen, durchführen und auswerten.

Im Handlungsbereich „**Risikomanagement**“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, über die Versicherbarkeit von komplexen Risiken entscheiden und die Entscheidung begründen zu können. Dabei sollen rechtliche Vorschriften angewendet und betriebliche Abläufe berücksichtigt werden. Unter Bezugnahme auf einen produktbezogenen Qualifikationsschwerpunkt können folgende Befähigungen geprüft werden:

- | Risiken analysieren und das Ergebnis begründen,
- | Maßnahmen zum Risikomanagement und zur Schadenverhütung entwickeln und darstellen,
- | für ausgewählte Risiken die gewünschte Versicherungslösung vertraglich gestalten, wobei die Mit- und Rückversicherung berücksichtigt wird,

| Vorschläge zur Optimierung von Geschäftsprozessen entwickeln.

Im Handlungsbereich „**Schaden- und Leistungsmanagement**“ soll die Fähigkeit nachgewiesen werden, komplexe Schaden- und Leistungsfälle dem Grunde und dem Umfang nach prüfen und die Regulierung oder die Ablehnung vornehmen zu können. Dabei sollen rechtliche Vorschriften angewendet, betriebliche Abläufe berücksichtigt und die Interessen von Kunden und Versicherern abgewogen werden. Unter Bezugnahme auf einen produktbezogenen Qualifikationsschwerpunkt können folgende Befähigungen geprüft werden:

- | komplexe Schaden- und Leistungsfälle unter Berücksichtigung von Regressmöglichkeiten sowie Mit- und
- | Rückversicherung bearbeiten,
- | Geschäftsprozesse im Schaden- und Leistungsmanagement auch unter Berücksichtigung von Assistance-
- | Leistungen gestalten,
- | Controllingmaßnahmen im Schaden- und Leistungsbereich durchführen,
- | Empfehlungen zur Schadenverhütung und Schadenminderung entwickeln.

Der Wahlbereich wird im Studiengang durch das Vertiefungsmodul 4 (Risikomanagement) abgedeckt.

4. Kurzbeschreibung der vier Vertiefungsmodule im Bereich Versicherungswirtschaft

4.1 Kurzbeschreibung Modul 1: Einführung in die Versicherungsbetriebslehre

Themenbereiche	Lernziele
<p>Einführung</p> <ul style="list-style-type: none"> Gesellschaftliche Funktion der Versicherungswirtschaft Lebens- und Krankenversicherung Schaden- und Unfallversicherung Versicherungsaufsicht und EU-Binnenmarkt Kernprozesse von Versicherungsunternehmen Kapitalanlage bei Versicherungsunternehmen 	<p>Die Studierenden sollen grundsätzlich</p> <ul style="list-style-type: none"> die Bedeutung der Versicherungswirtschaft im ökonomischen Gesamtzusammenhang beurteilen können, die Inhalte der Versicherungssparten spezifizieren können, die aufsichtsrechtlichen Rahmenbedingungen des unternehmerischen Handelns in Versicherungsunternehmen kennen lernen, die Auswirkungen der Deregulierung auf die Geschäftspolitik von Versicherungsunternehmen beurteilen können, Einblicke in das Risiko- und Dienstleistungsgeschäft von Versicherungsunternehmen erhalten, die Kapitalanlagepolitik von Versicherungsunternehmen unter Berücksichtigung der einschlägigen Rechtsgrundlagen erläutern können, sowie insbesondere auf dem Gebiet des Produkt- und Absatzmanagements wesentliche Marktentwicklungen identifizieren und in ihren Auswirkungen auf die Absatz- und Produktpolitik bewerten können, die Schlüsselfragen des Produkt- und Absatzmanagements kennen, die alternativen Marktentwicklungsstrategien in Bezug auf Ansatzpunkt, Kunden- und Wettbewerbsorientierung bewerten können, wirtschaftliche und psychografische Ziele der Produktentwicklung kennen lernen, strategischen Produktpolitik verstehen können, die ökonomischen und rechtlichen Handlungsoptionen zur Produktgestaltung nennen können, die unterschiedlichen Potentiale der Markenverwendung erläutern, Strategien in der Programmpolitik nachvollziehen sowie die Intentionen der Versicherer im Rahmen der Kundendienstpolitik verstehen können.

4.2 Inhalte des Modul 1: Einführung in die Versicherungsbetriebslehre

Inhalte	
1. Einführung in die Versicherungswirtschaft	1.1. Grundlagen des Risikomanagements 1.2. Vorsorgeoptionen 1.3. Versicherungssysteme 1.4. Bedeutung der Individualversicherung 1.5. Bedeutung der Sozialversicherung 1.6. Der deutsche Versicherungsmarkt
2. Grundzüge des Versicherungsrechts	2.1 Grundzüge des Versicherungsaufsichtsrechts 2.2 Versicherungsunternehmensrecht 2.3 Versicherungsvertragsrecht
3. Geschäftsprozesse in Versicherungsunternehmen	3.1 Überblick über die Aufbauorganisation von Versicherungsunternehmen 3.2 Geschäftsführung 3.3 Stabsbereiche 3.4 Vertrieb 3.5 Versicherungstechnische Leistungserstellung 3.6 Finanzierung 3.7 Informationstechnologie 3.8 Allgemeine Verwaltung
4. Kapitalanlagen von Versicherungsunternehmen	4.1 Übersicht 4.2 Versicherungstechnische Leistungserstellung 4.3 Liability-Management von Versicherungsunternehmen 4.4 Asset-Management von Versicherungsunternehmen
5. Überblick über die Sparten der Versicherungswirtschaft	5.1 Sachversicherungen 5.2 Haftpflichtversicherungen 5.3 Lebensversicherungen 5.4 Unfall- und Krankenversicherungen
6. Produktmanagement im Rahmen der strategischen Entscheidungen	6.1 Besonderheiten des Versicherungsmarktes 6.2 Strategische Entscheidungen für das Produktmanagement 6.3 Marktveränderungen 6.4 Produktmanagement im Kontext der strategischen Planung 6.5 Phasen und Strategien der Marktentwicklung
7. Produktentwicklung	7.1 Ziele und Erfolgsfaktoren der Produktentwicklung 7.2 Produktpositionierungspolitik 7.3 Programmpolitik 7.4 Kundendienstpolitik
8. Prämien- und Tarifierungspolitik	8.1 Prämienpolitik 8.2 Tarifierungspolitik
9. Konzeption und Steuerung des Vermittlervertriebes	9.1 Rechtliche Grundlagen der Vertriebswegekonzeption 9.2 Wettbewerbsregeln unter hoheitlicher Aufsicht 9.3 Wettbewerbsrichtlinien der Versicherungswirtschaft 9.4 Steuerung des Vermittlervertriebes
10. Vertriebsanreiz- und Vertriebsorganisationssysteme	10.1 Vertriebsanreizsysteme 10.2 Vertriebsorganisationssysteme
11. Kommunikationspolitik	11.1 Grundlagen der Kommunikationspolitik 11.2 Werbung 11.3 Verkaufsförderung 11.4 Direktmarketing 12.5 Öffentlichkeitsarbeit
12. Zielgruppenorientierung	12.1 im Privatkundengeschäft 12.2 im Firmenkundengeschäft

3.3 Kurzbeschreibung Modul 2: Versicherungsrecht

Themenbereiche	Lernziele
<p>In dem Modul „GRUNDLAGEN DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT“ wurden bereits das Versicherungsaufsichtsrecht, das Versicherungsunternehmensrecht sowie das Versicherungsvertragsrecht dargestellt. In diesem Modul „VERSICHERUNGSRECHT“ werden vertiefend und ergänzend die folgenden Themenbereiche behandelt:</p> <ul style="list-style-type: none"> Pflichtversicherungen und private Versicherungen Allgemeine und besondere Vorschriften des VVG Vorschriften des VAG Europäisches und deutsches Kartellrecht EU-Vermittlerrichtlinie/Gewerbeordnung 	<p>Anhand von Problemen des Versicherungsrechts sollen die Studierenden mit den Eigenarten des Versicherungsrechts und den wichtigen Regelungen vertraut werden</p>

3.4 Inhalte des Modul 2: Versicherungsrecht

Inhalte	
1. Grundlagen der Pflichtversicherungen: Ursprünge – Gesetz - Dogmatik	1.1 Grundlagen 1.2 Pflichtversicherungen für die soziale Sicherung 1.3 Gemeinsame Rechtsgrundlagen der Sozialversicherungszweige
2. Pflichtversicherungen für die soziale Sicherung (1. Teil)	2.1 Besondere Rechtsgrundlagen der Sozialversicherungszweige
3. Pflichtversicherungen für die soziale Sicherung (2. Teil) und für Haftpflichtschäden	3.1 Fortsetzung der Pflichtversicherungen für die soziale Sicherung 3.2 Pflichtversicherungen für Haftpflichtschäden
4. Grundlagen der Privatversicherungen	4.1 Rechtsgrundlagen 4.2 Einführung in das Versicherungsvertragsgesetz 4.3 Ergänzende zivilrechtliche Regelungen 4.4 Allgemeine Versicherungsbedingungen (AVB) 4.5 Bedingungsänderungsbefugnisse des Versicherers
5. Eingehen und Beenden des Versicherungsschutzes	5.1 Vertragsabschluss 5.2 Zeitliche Erstreckung des Vertrages 5.3 Beendigung des Versicherungsschutzes
6. Versicherungsvermittler	6.1 Grundlagen 6.2 Versicherungsvermittlung 6.3 Rechtsgrundlagen der Versicherungsvermittlung außerhalb des VVG
7. Prämienpflicht und Obliegenheiten des Versicherungsnehmers	7.1 Prämienpflicht 7.2 Obliegenheiten
8. Leistungspflicht des Versicherers (1. Teil)	8.1 Einführung 8.2 Versichertes Interesse 8.3 Betragsmäßige Leistungsgrenzen 8.4 Übernommene Gefahr
9. Leistungspflicht des Versicherers (2. Teil) und gesetzlicher Forderungsübergang (§ 86 VVG)	9.1 Versicherungsfall 9.2 Übergang von Ersatzansprüchen
10. Besondere Vorschriften für einzelne Versicherungszweige; Kartellrecht	10.1 Besondere Vorschriften für einzelne Versicherungszweige 10.2 Kartellrecht

3.5 Kurzbeschreibung Modul 3: Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte (Sparten der Versicherungswirtschaft) - Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden

Themenbereiche	Lernziele
<p>Private Sachversicherungen</p> <ul style="list-style-type: none"> Wohngebäudeversicherung <ul style="list-style-type: none"> o Geschichte und Markt o Umfang des Versicherungsschutzes o Assistance-Leistungen o Obliegenheiten des VN/Sicherheitsvorschriften o Versicherungswerte und Prämienkalkulation o Versicherungsfall und Schadenmanagement o Zeichnungspolitik und Absatzpolitik Hausratversicherung <ul style="list-style-type: none"> o Geschichte und Markt o Umfang des Versicherungsschutzes o Assistance-Leistungen o Obliegenheiten des VN/Sicherheitsvorschriften o Versicherungswerte und Prämienkalkulation o Versicherungsfall und Schadenmanagement o Zeichnungspolitik und Absatzpolitik 	<p>Die Studierenden sollen</p> <ul style="list-style-type: none"> divergierende Sichtweisen zur Bedeutung der Versicherungsprodukte erläutern können, die Produkte in Bezug auf ihren minimalen und maximalen Deckungsumfang darstellen können, Versicherungsausschlüsse und Nichtversicherbarkeiten der jeweiligen Produkte , nennen und begründen können, für das jeweilige Produkte zentrale Obliegenheiten kennen, die Regelungen für den Entschädigungs- bzw. Leistungsfall anwenden können.
<p>Gewerbliche Sachversicherungen</p> <p>Gewerbliche Sachversicherungen werden in den Risk-Management-Prozess eines Unternehmens eingebettet.</p> <p>Zunächst werden die Probleme bei der Risikoerkennung und –quantifizierung in der Praxis allgemein erläutert.</p> <p>Der Schluss des Kapitels befasst sich mit den Grenzen der Versicherbarkeit, wobei als Fazit festzustellen ist, dass die klassischen Sachversicherungen als versicherbar im Sinne der Definition zu sehen sind.</p>	<p>Die Studierenden sollen</p> <ul style="list-style-type: none"> die gewerblichen Sach- und Transportversicherungen in den Risk-Management-Prozess des Unternehmens einbetten, die Probleme der Risikoerkennung und –quantifizierung erfassen und den systematischen Unterschied zwischen einer gewerblichen Sachversicherung als named perils- und einer Transportversicherung als all-risk-Versicherung erkennen können.

3.6 Inhalte Modul 3: Produktmanagement für Versicherungs- und Finanzprodukte (Sparten der Versicherungswirtschaft) - Sachversicherungen für private und gewerbliche Kunden

Inhalte	
Private Sachversicherung	
1. Wohngebäudeversicherung: Einführung	1.1 Grundlagen 1.2 Stellung im Versicherungsmarkt 1.3 Produktarten 1.4 Historie: Richtlinien zur Koordinierung der Schadenversicherung 1.5 Kennzahlen zur versicherungswirtschaftlichen Auswertung 1.6 Kennzahlen zur Informationsversorgung von Analysten
2. Wohngebäudeversicherung: Umfang des Versicherungsschutzes	2.1 Rechtsgrundlagen 2.2 Umfang des Versicherungsschutzes 2.3 Versicherte Sachen 2.4 Versicherte Aufwendungen und Kosten 2.5 Versicherter Mietausfall und Mietwert 2.6 Versicherte Gefahren und Schäden 2.7 Wesentliche Versicherungsausschlüsse 2.8 Zusatzklauseln 2.9 Assistancelleistungen
3. Wohngebäudeversicherung: Vertragsabschluss und Obliegenheiten	3.1 Risikobeurteilung und Tarifierung 3.2 Obliegenheiten bei Vertragsabschluss – Vorvertragliche Anzeigepflichten 3.3 Gesetzliche Obliegenheiten vor einem Schadensfall: Gefahrerhöhung 3.4 Vertragliche Obliegenheiten vor einem Schadenfall: Sicherheitsvorschriften 3.5 Obliegenheiten im Versicherungsfall
4. Wohngebäudeversicherung: Versicherungswerte und Schadenfall	4.1 Versicherungswerte 4.2 Schaden und Entschädigung 4.3 Sachverständigenverfahren
5. Hausratversicherung: Grundlagen, versicherte Sachen, Kosten und Aufwendungen	5.1 Grundlagen 5.2 Stellung im Versicherungsmarkt 5.3 Produktarten 5.4 Historie 5.5 Kennzahlen 5.6 Rechtsgrundlagen der Hausratversicherung 5.7 Umfang des Versicherungsschutzes
6. Hausratversicherung: Versicherte Gefahren, Schäden, Obliegenheiten, Entschädigung	6.1 Versicherte Gefahren und Schäden 6.2 Zusatzklauseln 6.3 Assistancelleistungen 6.4 Risikobeurteilung und Tarifierung 6.5 Versicherungsort 6.6 Obliegenheiten bei Vertragsabschluss 6.7 Gefahrerhöhungen nach Antragstellung 6.8 Sicherheitsvorschriften 6.9 Obliegenheiten im Versicherungsfall 6.10 Versicherungswerte 6.11 Schaden und Entschädigung 6.12 Sachverständigenverfahren
Gewerbliche Sachversicherungen	
1. Risikoanalyse bei Firmen für Sachwerte und Ertrag	1.1 Risikoanalyse 1.2 Risikoquantifizierung 1.3 Risikoprofil 1.4 named perils versus all risk

	1.5 Grenzen der Versicherbarkeit
2. Allgemeine Grundlagen zur gewerblichen Sachversicherung	2.1 Vollwertversicherung 2.2 Versicherungswerte in der Sachversicherung 2.3 Versicherungswert in der Betriebsunterbrechungsversicherung 2.4 Versicherungswerte zu den Technischen Versicherungen und zur Güterversicherung 2.5 Versicherungswert auf Erst-Risiko-Basis 2.6 Bestimmung der Versicherungssumme in der Sach- und Güterversicherung 2.7 Bestimmung der Versicherungssumme in der Betriebsunterbrechungsversicherung (BU) 2.8 Unterversicherung und deren Vermeidung 2.9 Entschädigungsberechnungen 2.10 Auswirkungen der unterschiedlichen Entschädigungsregelungen 2.11 Der PML in der Feuer- und Feuer-Betriebsunterbrechungsversicherung 2.12 Underwriting Guidelines 2.13 Qualifizierte Risikobeurteilung 2.14 Franchisvereinbarungen 2.15 Versicherungs- und Feuerschutzsteuer 2.16 Abgrenzung der Sachversicherung zu den Technischen Versicherungen 2.17 Subsidiärdeckung/Doppelversicherung
3. Feuerversicherung einschließlich Nebensparten: Umfang des Versicherungsschutzes	3.1 Geschichte 3.2 Markt 3.3 Versicherbare Gefahren 3.4 Versicherte Schäden
4. Feuerversicherung einschließlich Nebensparten: Risikobeurteilung, Prämienkalkulation, Obliegenheiten, Entschädigungsberechnung und Schadenmanagement	4.1 Risikobeurteilung 4.2 Prämienkalkulation 4.3 Obliegenheiten des Versicherungsnehmers und Sicherheitsvorschriften 4.4 Versicherungsfall
5. Betriebsunterbrechungsversicherung	5.1 Geschichte 5.2 Markt 5.3 Versicherungsumfang 5.4 Deckungserweiterungen auf erstes Risiko 5.5 Schadenminderungsmaßnahmen
6 Rückversicherung in der Sachversicherung	6.1 Formen der Rückversicherung 6.2 Arten der Rückversicherung

3.7 Kurzbeschreibung Modul 4: Risikomanagement

Themenbereiche	Lernziele
<ul style="list-style-type: none"> Risikotheoretische Grundlagen des Versicherungsgeschäfts Wertorientierte Steuerung Zeichnungspolitik Schadenpolitik Rückversicherung Alternative Instrumente des Risikomanagements Solvency II Mindestanforderungen an das Risikomanagement 	<p>Die Studierenden sollen</p> <ul style="list-style-type: none"> befähigt werden, die risikotheoretischen Grundlagen des Versicherungsgeschäfts anzuwenden und Lösungsansätze einzubringen, befähigt werden, über die Versicherbarkeit von komplexen Risiken entscheiden und die Entscheidung begründen zu können Maßnahmen zum Risikomanagement und zur Schadenverhütung entwickeln und darstellen können erläutern können, auf welche Weise wertorientierte Unternehmenssteuerungskonzepte dazu beitragen, Risiken zu begrenzen, erklären, wie Risikofrüherkennungssysteme konzipiert sind, Instrumente der Zeichnungs- und Schadenpolitik anwenden können, die unterschiedlichen Formen der Risikoteilung beherrschen, die risikosteuernden, regulatorischen Eingriffe in den Versicherungsmarkt darstellen und bewerten können. Vorschläge zur Optimierung von Geschäftsprozessen entwickeln

3.8 Inhalte des Modul 4: Risikomanagement

Inhalte	
1. Risikotheoretische Grundlagen I (Versicherungsgeschäfte)	1.1 Risikotheoretische Grundlagen 1.2 Konzeptionelle Risiken der Kundenbeziehung 1.3 Konzeptionelle Risiken der Versicherungsprodukte 1.4 Risikomanagementstrategien
2. Risikotheoretische Grundlagen II (Versicherungsunternehmen)	2.1 Konzeptionelle Risiken der Versicherungsunternehmen 2.2 Management allgemeiner Unternehmensrisiken 2.3 Risikomanagementstrategien für das Kapitalanlagegeschäft 2.4 Risikomanagement durch Sicherungspolitik
3. Unternehmenssteuerung I (Wertorientierungskonzepte)	3.1 Grundlagen des Wertmanagements 3.2 Grundlagen des Managements immaterieller Werte 3.3 Wertorientierten Unternehmenssteuerung
4. Unternehmenssteuerung II (Früherkennungsorientierte Konzepte)	4.1 Konzeption von Früherkennungssystemen 4.2 Strategische Reaktion auf schwache Signale 4.3 Einbindung qualitativer Faktoren in quantitative Auswertungsmodelle 4.4 Organisatorische Umsetzung von Früherkennungssystemen
5. Vertragspolitik I (Zeichnungspolitik)	5.1 Allgemeine Grundlagen der Zeichnungspolitik 5.2 Entscheidungstheoretische Grundlagen 5.3 Mikroökonomische Grundlagen
6. Vertragspolitik II (Schadenpolitik)	6.1 Grundlagen der Schadenpolitik 6.2 Schadenverhütung
7 Risikoteilungspolitik I (Mit-, Pool- und Rückversicherung)	7.1 Einführung in die Risikoteilungspolitik 7.2 Mitversicherung 7.3 Versicherungspool 7.4 Versicherungspool 7.5 Rückversicherung von Kapitalanlagerisiken 7.6 Finanzrückversicherung
7 Risikoteilungspolitik II (Insurance Linked Securities)	8.1 Konzeptionelle Ausgestaltung 8.2 Kritische Erfolgsfaktoren für die Entwicklung 8.3 Wertpapierarten 8.4 Marktüberblick zu CAT-Bonds 8.5 Underlying Risk von CAT-Bonds 8.6 Strukturierte Anleihen mit mittelbarem CAT-Bezug
8 Regulatives Risikomanagement I (Materielle Regulierung/Solvency II)	9.1 Einführung 9.2 Konzeption von Solvency I 9.3 Konzeption von Solvency II 9.4 Konzeption der MaRisk
9 Regulatives Risikomanagement II (Formelle Regulierung)	10.1 Sicherungssysteme der Versicherungswirtschaft 10.2 Ausgestaltungsmöglichkeiten von Sicherungssystemen 10.3 Sicherung im Einzelfall 10.4 Sicherungssystem als Teillösung 10.5 Bestandsbasierte Systeme 10.6 Unternehmensbasierte Systeme

5. Zertifikate und Zertifikatslehrgänge

Durch die inhaltliche Anlehnung der Vertiefungsmodule zur Versicherungswirtschaft bieten es sich an die Studienmodule nicht nur als Bestandteile des Verbundstudiengangs zu sehen. Darüber hinaus können die einzelnen Vertiefungsmodule auch als Einzelzertifikate oder in Ihrer Summe zusammen mit den Grundlagenmodulen Softskills 1 und 2 sowie Unternehmensführung und Personal und Marketing als Zertifikatslehrgang belegt werden. Während die Einzelzertifikate eine gezielte Weiterbildung und Vertiefung in einem Bereich der Versicherungswirtschaft darstellen, ermöglicht der Zertifikatslehrgang eine gute Vorbereitung zur IHK-Prüfung zum Fachwirt für Versicherungen und Finanzen.

Durch diese Polyvalenz haben die Studienenden die Möglichkeit die Themenbereiche zu studieren, die sie gezielt weiterqualifizieren und zu ihrer aktuellen Lebenssituation passen.

6. Anrechnung

Aus der Vergleichbarkeit der Aufstiegsfortbildung zum Fachwirt für Versicherungen und Finanzen und den geplanten Vertiefungsmodulen zum Thema „Versicherungswirtschaft“ eröffnen sich verschiedenen Möglichkeiten der Anrechnung.

Nicht-traditionell Studierende haben auf ihrem Ausbildungs- und Berufsweg häufig bereits Kompetenzen erworben, die auch in Teilen des Studiums vermittelt werden. Es wäre eine Ressourcen- und Zeitverschwendung, wenn einmal bereits erworbene Kompetenzen nicht für das Studium anerkannt würden. Da sowohl der Bachelor als auch die Aufstiegsfortbildung der Stufe 6 des Qualifikationsrahmens zugeordnet sind, wurden die Vertiefungsmodule zur Versicherungswirtschaft so konzipiert, dass sie mit den Inhalten und Lernzielen des Fachwirts für Versicherung und Finanzen korrespondieren. Entsprechend ist es für Studierende, die bereits über die Aufstiegsfortbildung zum Fachwirt Versicherungen und Finanzen verfügen möglich, die Vertiefungsmodule „Versicherungswirtschaft“ pauschal angerechnet zu bekommen. Hieraus ergibt sich nicht nur ein individueller Studienweg, sondern auch die Möglichkeit einer verkürzten Studienzeit.

Bei der Diskussion um die Anerkennung und Anrechnung von Leistungen wird häufig der Aspekt nicht beachtet, dass es sich hierbei nicht um eine Einbahnstraße in Richtung beruflicher Bildung im Studium handelt. Studienabbrecher*innen haben während ihres Studiums in der Regel eine Reihe von Kompetenzen erworben, die im Berufsleben wertvoll sind. Ohne einen formalen Abschluss werden diese Kompetenzen von potentiellen Arbeitgebern jedoch häufig nicht wahrgenommen. Auch an dieser Stelle kann die Äquivalenz der Inhalte und Lernziele der Vertiefungsrichtung „Versicherungswirtschaft“ mit dem Fachwirt für Versicherungen und Finanzen gezielt genutzt werden. Ein/e Studienabbrecher*in ist durch die Teilnahme an den Versicherungsmodulen und den Grundlagenmodulen Softskills 1 &2, Unternehmensführung und Personal & Marketing gut auf die IHK-Prüfung zum Fachwirt für Versicherungen und Finanzen vorbereitet. Somit kann dann erlangte Wissen und die aufgebauten Kompetenzen, wenn auch nicht mit einem Hochschulabschluss, aber dennoch mit einer IHK-Aufstiegsfortbildung dokumentiert werden.