

SCHMIEDE

Für MaklerPioniere

Bachelor Finanzberatung für Unternehmens- und Privatkunden

Fernstudium für Karrieremacher

Übersicht

Du arbeitest in der Finanzberatung und willst dir echte Wissensvorteile gegenüber Kollegen und Konkurrenten verschaffen? Dann bist du hier genau richtig. Der Bachelorabschluss macht dich fit für Führungsaufgaben. Und das anhand eines modernen Blended-Learning-Konzepts, also einer Mischung aus eLearning und Präsenzterminen.

Voraussetzungen

Sowohl die allgemeine Hochschulreife als auch die Fachhochschulreife qualifizieren dich für den Studiengang. Doch auch ohne Abitur ist eine Zulassung möglich. Etwa mit einem Meisterbrief oder einem ähnlichen hochqualifizierten Berufsbildungsabschluss. Auch Interessierte mit abgeschlossener Berufsausbildung und anschließender zweijähriger Berufserfahrung können unter bestimmten Voraussetzungen das Studium beginnen.

Zwingend notwendig ist in allen Fällen ein andauerndes Arbeitsverhältnis in der Finanzwirtschaft. Bereits erbrachte Studienleistungen können gegebenenfalls anerkannt werden. Damit verkürzt sich automatisch deine Studiendauer.

SCHMIEDE

Für MaklerPioniere

Aufbau und Inhalte

Das Studium umfasst acht Semester inklusive Bachelor-Thesis. Während des Semesters erwarten dich im Durchschnitt sechs Präsenz-Vorlesungstage an wechselnden Standorten. Ansonsten verläuft der Studiengang im Selbststudium, begleitet von Online-Veranstaltungen, die dich bei der Erarbeitung von Inhalten unterstützen.

Thematisch setzt du dich mit unterschiedlichen Bereichen der Finanzberatung auseinander. Gleichfalls mit Quantitativen Methoden, VWL sowie Wirtschaftspsychologie. Bereiche wie Marketing für Finanzunternehmen, Organisation und Wirtschaftsethik werden ebenso intensiviert. Überprüft wird dein Lernfortschritt durch Klausuren, mündliche Prüfungen und Hausarbeiten.

Karrierechancen

Mit dem Bachelor vergrößern sich deine beruflichen Aussichten. Du bereitest dich zielorientiert auf Führungsaufgaben vor. Deine Berufsperspektiven öffnen sich in Richtung Managementebene bis hin zu Führungspositionen in der Wirtschaft im In- und Ausland. Wenn du danach noch immer wissensdurstig bist und Lust hast, deinen Horizont zu erweitern, dann wirf mal einen Blick auf [Explore](#) und [Apply](#).

Key Facts

Bewerbungsschluss	01 Januar 2021
Starttermin	01 März 2021
Dauer	8 Semester mit 180 ECTS
Teilnehmerzahl	unbeschränkt
Gebühren	10.620 EUR, trägt in der Regel dein Arbeitgeber
Ort	Online, Orte für Präsenztermine variieren

SCHMIEDE

Für MaklerPioniere

Studienaufbau

Das Studium umfasst acht Semester (von denen ggf. Semester angerechnet werden – vgl. folgende Seite). Im achten Semester widmest du dich deiner Bachelor-Thesis. Das Studium ist nach dem Blended-Learning-Konzept aufgebaut. Diese Mischung aus eLearning, Selbststudium und kurzen Präsenzphasen, erlaubt es dir parallel eine berufliche Tätigkeit auszuüben und schafft Flexibilität sowie Freiräume.

Die einzelnen Module des Studiums sind jeweils mit ECTS-Punkten bewertet, die innerhalb der EU übertragen werden können. Insgesamt gibt es für den Bachelorstudiengang 180 ECTS Punkte.

Studienzulassung

Sowohl die allgemeine Hochschulreife als auch die Fachhochschulreife qualifizieren dich für den Studiengang.

Anbieter des Studiengangs

Du studierst an der Hochschule Kaiserlautern.

Du hast die Sachkundeprüfung zur Finanzberatung bereits bestanden?

Dann kannst du deine Studienzeit um die Hälfte, also auf 4 Semester verkürzen.

Du hast einen anderen anerkannten Fortbildungsabschluss?

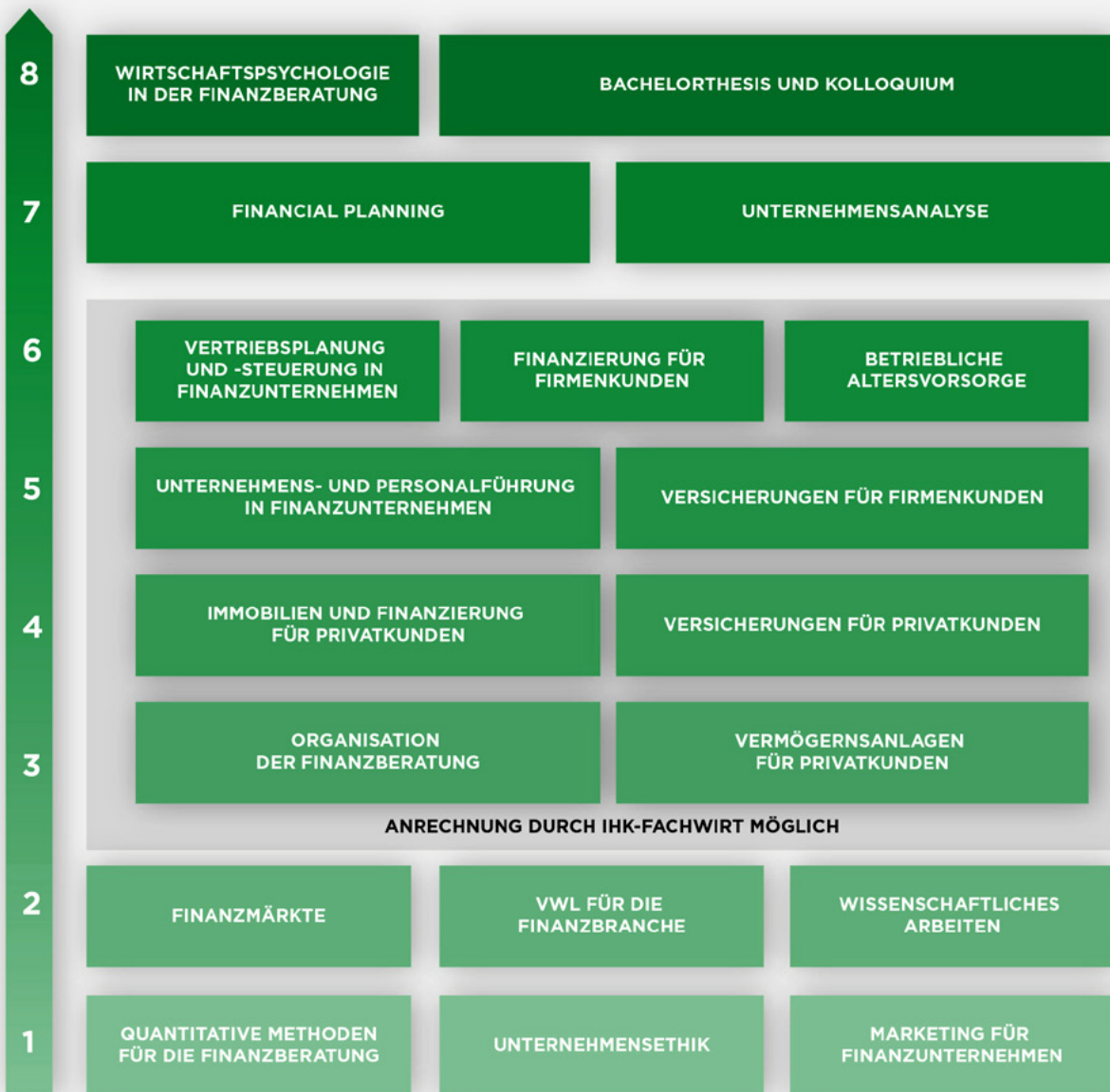
Abschlüsse wie z.B. der Fachwirt für Versicherungen oder der Bankfachwirt der IHK werden ebenfalls angerechnet und können deine Studiendauer verkürzen. Für weitere Informationen kannst du uns einfach ansprechen.

Weitere Informationen zum Studienablauf

- In jedem Semester gibt es ca. 6 Präsenztage, die in 2- oder 3-Tagesblöcke aufgeteilt werden. Hier kannst du dich mit Kommilitonen und Professoren austauschen und so gemeinsam Inhalte erarbeiten und vertiefen.
- Ansonsten verläuft der Studiengang im Selbststudium, begleitet von Online-Veranstaltungen, die dich bei der Erarbeitung von Inhalten unterstützen.

SCHMIEDE

Für MaklerPioniere



SCHMIEDE

Für MaklerPioniere

Themengebiet

ECTS

BACHELORTHESES + KOLLOQUIUM (ABSCHLUSSARBEIT)	15
WIRTSCHAFTSPSYCHOLOGIE IN DER FINANZBERATUNG	8
FINANCIAL PLANNING	12
FINANZIERUNGEN FÜR FIRMENKUNDEN	10
UNTERNEHMENSANALYSE	7
VERTRIEBSPLANUNG UND -STEUERUNG IN FINANZUNTERNEHMEN	8
BETRIEBLICHE ALTERSVERSORGUNG	8
UNTERNEHMENS- UND PERSONALFÜHRUNG IN FINANZUNTERNEHMEN	11
VERSICHERUNGEN FÜR FIRMENKUNDEN	11
IMMOBILIEN UND FINANZIERUNG FÜR PRIVATKUNDEN	11
VERSICHERUNGEN FÜR PRIVATKUNDEN	12
ORGANISATION DER FINANZBERATUNG	10
VERMÖGENSANLAGEN FÜR PRIVATKUNDEN	12
FINANZMÄRKTE	8
VWL FÜR DIE FINANZBERATUNG	7
WISSENSCHAFTLICHES ARBEITEN	7
QUANTITATIVE METHODEN FÜR DIE FINANZBERATUNG	8
UNTERNEHMENSETHIK	8
MARKETING FÜR FINANZUNTERNEHMEN	7

Inhalte

Wissenschaftliches Arbeiten

Um bei der Erarbeitung von Themen ein akademisches Niveau zu erreichen, wird das wissenschaftliche Arbeiten erlernt. Die Erstellung der Bachelorthesis oder auch der Hausarbeiten stellt jeweils ein eigenes Projekt dar. Daher wird in diesem Themenbereich auch das Projektmanagement erarbeitet. Mit Abschluss des Moduls erwirbst du die erforderliche Fach- und Methodenkompetenz, um mit wissenschaftlicher Methodik Themen zu finden, zu formulieren und nach außen zu argumentieren. Es wird bei allen Themen immer ein Bezug zu der täglichen Praxis gewahrt und damit auch dein Erfahrungsschatz genutzt.

SCHMIEDE

Für MaklerPioniere

Finanzmärkte

Finanzmärkte werden durch die nationale und internationale Wirtschaftspolitik und die entsprechenden Wirtschaftsbeziehungen stark beeinflusst. Eine sinnhafte Asset Allocation bezieht diese Fachgebiete daher stets mit ein. Du erwirbst Fach- und Methodenkompetenzen bezüglich des Finanzsektors und dessen zentralen Rahmenbedingungen.

Marketing für Finanzunternehmen

Für eine sinnvolle Aufstellung eines Finanzunternehmens sind Marketing-Strategie und auch wichtige Aspekte des Onlinemarketings von großer Bedeutung. Die Kommunikation mit Kunden und anderen Marktteilnehmern erfolgt zunehmend über das Internet. Soziale Netzwerke und Suchmaschinen sind herausragende Zugangskanäle im Marketing. In diesem Modul wirst du daher die Möglichkeiten, das Internet als Kommunikations- und Marketingplattform zu nutzen, näher erarbeiten.

VWL für Finanzunternehmen

Grundlagen wirtschaftlichen Handelns aus Sicht privater Haushalte, Unternehmen und des Staates werden kennengelernt. Dabei wird auch die volkswirtschaftliche Rolle der Finanzintermediäre – Banken und Versicherungen – sowie der Geldpolitik durch die die Europäische Zentralbank eingegangen. Ziel ist es geld- und fiskalpolitische Entscheidungen nachzuvollziehen und konkrete wirtschaftspolitische Maßnahmen zu beurteilen.

Wirtschaftspsychologie in der Finanzberatung

Erfolg in der Finanzberatung und mit Investments erfordert die Berücksichtigung psychologischer Faktoren an Märkten und in Unternehmen. Die psychologischen und soziologischen Einflüsse auf das Verbraucher- und Investorenverhalten werden identifiziert und in Marketing und Vertrieb angewendet. Für eine gute Ergebnispräsentation werden Rhetorik- sowie Präsentationstechniken formuliert.

Unternehmensanalyse

Als Bachelor mit Schwerpunkt Finanzberatung für Unternehmen und Privatkunden siehst du über den Tellerrand hinaus. Du berätst auch Unternehmenskunden und benötigst dafür das notwendige Handwerkszeug.

Neben dem Beurteilen von Unternehmenskennzahlen sind die Studenten in einem Planspiel angehalten sich in die Lage hineinzusetzen und Informationen zu einem realen Unternehmen zu analysieren und sachgerecht aufzuarbeiten. Dabei erhältst du die Kompetenz, die einzelnen Arbeitsschritte eines Projekts zu planen, mit anderen zu besprechen und sachbezogen anzuwenden.

Vertriebsplanung und -steuerung in Finanzunternehmen

Als Studierender kannst du eine produktspezifische Strategie zur Marktpositionierung selbstständig entwerfen und bist in der Lage, geeignete Vertriebseinheiten zu bilden sowie die passenden Anreizsysteme zur Steuerung dieser zu entwerfen. Du kennst die Besonderheit der unterschiedlichen Vertriebsformen, kannst diese auf die eigene Produktwelt adaptieren und so maximale Ergebnisse für den Verbraucher generieren.

Finanzierung für Firmenkunden

Im Rahmen dieser Vorlesung werden Fertigkeiten für die Ermittlung des Finanzbedarfs einer Unternehmung vermittelt. Du kennst alle relevanten Finanzierungsarten, kannst diese kritisch beurteilen und sachgerechte Finanzierungsalternativen entwickeln. Es gilt Investitionen eigenständig zu analysieren sowie sachgerechte und verantwortliche Entscheidungen unter Sicherheit und Unsicherheit zu treffen. Du wirst die unterschiedlichen Methoden der Investitionsrechnung kennenlernen und unter den jeweiligen Rahmenbedingungen sinnvoll anwenden können.

Betriebliche Altersversorgung

In Vorlesungen sowie virtuellen Schulungen erlernst du die wesentlichen Charakteristika der fünf Durchführungswege der betrieblichen Altersversorgung aus arbeitsrechtlicher, handelsrechtlicher und steuerrechtlicher Sicht zu unterscheiden und betriebliche Altersversorgung von anderen „Sozialleistungen“ (z.B. Wertguthaben) abzugrenzen.

SCHMIEDE

Für MaklerPioniere

Unternehmens- und Personalführung in Finanzunternehmen

Nach erfolgreicher Teilnahme bist du in der Lage, den Aufbau eines Unternehmens mit seinen fundamentalen Unternehmensprozessen zu beschreiben, auf die Eignung zu überprüfen und bei Bedarf die richtigen Korrekturen vorzunehmen. Dabei spielen grundlegende Konzepte von Dienstleistungsprozessen eine elementare Rolle. Es sind Abweichungen von optimalen Zuständen zu erkennen und zu beschreiben. Die Zusammenhänge zwischen Unternehmensführung, Organisation und Personalmanagement werden verstanden und entsprechend umgesetzt. Aus Sicht der richtigen Personalführung sind Führungsstile zu erkennen, zu definieren und gezielt einzusetzen.

Versicherungen für Firmenkunden

Du kennst die unternehmerischen Risiken, insbesondere das Liquiditäts-, Ausfall-, Zinsänderungsrisiko, das Kapitalanlagerisiko, das versicherungstechnische Risiko und das Kostenrisiko und kannst diese Risiken systematisch analysieren und bewerten. Du erwirbst Know-How um in der Lage zu sein, die verschiedenen, geeigneten Maßnahmen zur Verbesserung der Risikosituation anhand konkreter Produkte des Risikotransfers umzusetzen und in umfassende Deckungskonzepte zu integrieren.

Immobilien und Finanzierung für Privatkunden

Für die Beratung rund um die Immobilie und deren Finanzierung musst du mit den rechtlichen und steuerlichen Vorgaben vertraut sein. Dabei spielen die gesetzlichen Rahmenbedingungen im Zusammenhang mit Immobiliengeschäften und -finanzierungen in Deutschland eine wichtige Rolle. Die verschiedenen Finanzierungsmöglichkeiten eines Immobilienanlegers erlernst du zu analysieren und zu bewerten, um so den Weg zur richtigen Entscheidung zu ebnen. Du kannst für den Privatkunden einfache Immobilienbewertungen durchführen und geeignete Finanzierungsformen und Besicherungen für Immobilienkredite auswählen.

Versicherungen für Privatkunden

Als Absolvent des Studiengangs kannst du die gesetzlichen Sicherungs- und Sozialsysteme einordnen, bewerten und dem Kunden aufzeigen. Du kennst die Teilbereiche (Kranken-, Unfall-, Sach- und Lebensversicherung) des Privatkundengeschäfts. Für deine Privatkunden kannst du Vermögens- und Sachrisiken sowie biometrische Risiken unter Berücksichtigung der rechtlichen und wirtschaftlichen Bedingungen durch geeignete, individuelle Deckungskonzepte absichern.

Organisation der Finanzberatung

Um in der beratenden Finanzwirtschaft erfolgreich zu sein, gilt es die geeigneten Zielgruppen festzulegen und typische Bedarfe zu analysieren. Du bist in der Lage, die für die Unternehmen definierten Zielgruppe adäquat anzusprechen und Kunden zu gewinnen. Dabei weißt du, wie eigene Vertriebsziele richtig gesetzt werden und die Vertriebsaktivitäten gesteuert werden. Du bist in der Lage, die Vertriebsergebnisse zu analysieren, Veränderungsbedarfe zu ermitteln sowie Maßnahmen zur Anpassung zu ergreifen.

Vermögensanlagen für Privatkunden

Im Bereich der Kapitalanlagen für private Haushalte erlangst du die fachlichen Kenntnisse zu den Anlageprodukten. Du kannst im Sinne des Kundenbedarfes die Investmentprozesse und die richtigen Anlageformen beschreiben und bewerten. Dabei weißt du die Risikoaffinität deines Kunden zu analysieren und die geeigneten Anlageprodukte zu empfehlen. Du kennst rechtliche und steuerliche Vorgaben und kannst diese einsetzen.

Quantitative Methoden für die Finanzberatung

Du wendest dein mathematisches Wissen als Werkzeug in der betriebswirtschaftlichen Arbeit an und nutzt dieses Instrumentarium insbesondere bei der Untersuchung und Analyse finanzwirtschaftlicher Gegebenheiten. Ein großer Teil der Ausbildung findet anhand praktischer Beispiele statt. So werden etwa Kapitalanlagen mit geeigneten finanzmathematischen Methoden bewertet. Du lernst statistische Daten mit fundierten Kennzahlen der deskriptiven Statistik zu beschreiben und zu analysieren. Durch den Einsatz von Glättungs- und Prognoseverfahren lernst du die Daten aufzubereiten und zur Beantwortung praxisrelevanter Fragen heranzuziehen.

SCHMIEDE

Für MaklerPioniere

Financial Planning

Die ganzheitliche Finanzberatung ist nicht nur für private Kunden der Schlüssel zur Kundenbindung, sondern auch für die Gruppe der Selbstständigen und der Unternehmen. Du benötigst einen Einblick in die verschiedenen Risiken deiner Privat- und Firmenkunden, kannst diese bewerten und entwickelst – oft anhand konkreter und umfassender Fallstudien – Lösungen im Rahmen der qualifizierten Finanzplanung

Unter Berücksichtigung der verschiedenen Finanz- und Sicherungsinstrumente erarbeitest du dir fundiertes Financial Planning Wissen und kannst dieses in konkrete Finanz- und Vermögensplanungsverfahren überführen.

Unternehmensethik in einer globalen Wirtschaft

In diesem Modul setzen sich die Teilnehmer mit wirtschaftsethischen Sinn- und Gerechtigkeitsfragen auseinander. Du bist dann in der Lage, eine eindimensionale gewordene ökonomische Rationalisierungsdynamik kritisch zu hinterfragen. Aufbauend auf diesen Erkenntnissen soll es den Teilnehmern möglich sein, ein global orientiertes Ethikprogramm zu entwerfen.

Bachelorthesis und Kolloquium

Durch die Prüfungsform weist du die Befähigung nach,

- eine qualifizierte, in sich geschlossene theoretische und/oder praktische Problemstellung innerhalb eines begrenzten und definierten Zeitraums zu lösen,
- mit wissenschaftlichen Methoden eigenständig zu arbeiten,
- die Ergebnisse in schriftlicher Form fachlich und methodisch kompetent und in angemessener Form niederzulegen und
- die Kompetenzen entsprechend dem Orientierungsrahmen für betriebswirtschaftliche Studiengänge an Hochschulen erworben zu haben