



Fachhochschule Köln
Cologne University of Applied Sciences

Fakultät für Wirtschafts- und Rechtswissenschaften

M **i v w** **Köln**
Institut für Versicherungswesen

Modulbeschreibung



45

Lehre des Versicherungsvermitt- lungsbetriebs



Modul-Nr./ Code	45.01
Modulbezeichnung	Versicherungsvermittlung I
Semester	4. und 5. Semester
Dauer des Moduls	2 Semester
Art der Lehrveranstaltung (Pflicht, Wahl, etc.)	Wahlpflichtmodul
Ggfs. Lehrveranstaltungen des Moduls	1. Vertriebsmanagement 2. Der Vermittler als Unternehmer
Häufigkeit des Angebots des Moduls	Das Modul wird einmal pro Studienjahr angeboten.
Zugangsvoraussetzungen	-
Verwendbarkeit des Moduls für andere Studiengänge	-
Modulverantwortlicher/Modulverantwortliche	Prof. Dr. Zimmermann
Name der/des Hochschullehrer/s	Prof. Dr. Zimmermann
Lehrsprache	Deutsch
Zahl der zugeteilten ECTS-Credits	6
Gesamtworkload und ihre Zusammensetzung (z.B. Selbststudium + Kontaktzeit)	180 (davon 120 Einheiten Selbststudium)
SWS	4 SWS
Art der Prüfung/ Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Klausur
Qualifikationsziele des Moduls	<p>Die Studierenden haben Kompetenzen, die sie sowohl in der operativen Vertriebstätigkeit als auch in der Vertriebssteuerung und -unterstützung von Versicherungsunternehmen einsetzen können.</p> <p>Sie kennen die Aufgaben der Vertriebssteuerung und –unterstützung. Sie haben Fachkompetenzen im Bereich grundlegender, betriebswirtschaftlicher Funktionen eines selbstständigen Vermittlungsbetriebs, insbe-</p>



	<p>sondere von Gründung, Aufbau und Beendigung sowie von Marketing/Vertrieb, Organisation, Personalmanagement, Finanzen und Controlling des Vermittlerbetriebs. Zudem lernen die Studierenden, welche Persönlichkeit zu welchen Tätigkeiten im Vertrieb passen. Sie haben die Möglichkeit, durch die Durchführung eines Persönlichkeitstest sich selbst zu reflektieren und die eigenen Kompetenzen besser einzuschätzen</p> <p>Durch Fallbeispiele und -studien haben sie methodische Kompetenzen zur Lösung vorvertriebsrelevanter Fragen erlangt</p>
Inhalte des Moduls	<p>Teil 1</p> <ul style="list-style-type: none">• Aufgaben des Vertriebs• Aktuelle Herausforderungen im Vertrieb• Vertriebsorganisation• Vertriebsplanung• Vertriebssteuerung• Anreizsysteme im Vertrieb• Schnittstelle zwischen Vertrieb und Marketing• Vertriebsunterstützung, insbesondere durch CRM Systeme <p>Teil 2</p> <ul style="list-style-type: none">• Struktur und Bedeutung des Versicherungsvertriebs in Deutschland• Existenzgründung im Versicherungsvertrieb• Planung, Steuerung und Kontrolle im Vermittlerbetrieb• Vertrieb und Persönlichkeit• Marketing und Vertrieb im Vermittlerbetrieb• Organisation und Personal des Vermittlerbetriebs• Beendigung/Abwicklung des Vermittlerbetriebs



Lehr- und Lernmethoden des Moduls	<ul style="list-style-type: none"> • Interaktive Vorlesung mit Gruppenarbeiten und Mini Fallstudien. Durch diese Anwendungs- und Transferaufgaben erwerben die Studierenden die Kompetenz, fachlich, methodisch und in der Gruppe verschiedene Problemstellungen des Vertriebsmanagements zu lösen sowie die Lösungsansätze zu reflektieren. • Durch den Einsatz mindestens eines vertriebsorientierten Persönlichkeits-tests findet ein intensiver Selbstreflektionsprozess statt
Besonderes (z.B. Online-Anteil, Praxisbesuche, Gastvorträge, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> • Gastvorträge von Top Entscheidern aus dem Vertrieb • Durchführung von Persönlichkeitstest mit entsprechender Rückmeldung zu den eigenen Kompetenzen
Literatur (Pflichtlektüre/zusätzlich empfohlene Literatur)	<ul style="list-style-type: none"> • Für Teil 1: Beenken, Matthias: Vertriebsmanagement, 2013 • Für Teil 2: Beenken, Matthias: Der Versicherungsvertreter als Unternehmer, Verlag Versicherungswirtschaft Karlsruhe, 11. Auflage 2012 <p>weitere Literaturhinweise in den einzelnen Veranstaltungen</p>

Modul-Nr./ Code	45.02
Modulbezeichnung	Versicherungsvermittlung II
Semester	4. und 5. Semester
Dauer des Moduls	2 Semester
Art der Lehrveranstaltung (Pflicht, Wahl, etc.)	Wahlpflichtmodul



Ggfs. Lehrveranstaltungen des Moduls	-
Häufigkeit des Angebots des Moduls	Das Modul wird einmal pro Studienjahr angeboten.
Zugangsvoraussetzungen	-
Verwendbarkeit des Moduls für andere Studiengänge	Das Modul ist Teil des Wahlpflichtfaches Versicherungsvermittlung und als solches in Studiengängen mit Versicherungsschwerpunkten verwendbar.
Modulverantwortlicher/Modulverantwortliche	Prof. Dr. Zimmermann
Name der/des Hochschullehrer/s	Lehrbeauftragte: Wienands Fetzer
Lehrsprache	Deutsch
Zahl der zugeteilten ECTS-Credits	6
Gesamtworkload und ihre Zusammensetzung (z.B. Selbststudium + Kontaktzeit)	180 (davon 120 Einheiten Selbststudium)
SWS	4 SWS
Art der Prüfung/ Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	Klausur
Qualifikationsziele des Moduls	<p>Die Studierenden haben die Kompetenz, alle wesentlichen mit der Vermittlung und der Vermittlerstellung zusammenhängenden Rechtsfragen selbständig zu lösen.</p> <p>Sie kennen die Gemeinsamkeiten und Unterschiede der Rechte und Pflichten von Versicherungsmaklern, -vertretern und ähnlichen Leistungsanbietern. Sie wissen um den rechtlichen Umfang und die Grenzen von Erlaubnispflichten, Dienstleistungspflichten und –möglichkeiten, insbesondere gegenüber Versicherungsnehmern und Versicherern, sowie Haftung, kennen gesetzliche Pflichten und vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten (z.B. von Makler- und Agenturverträgen, Vergütungsmodelle) und können die Rechtsfragen bei Beendigung lösen.</p> <p>Die Kenntnis zahlreicher Fallbeispiele aus</p>



	<p>der Praxis und Rechtsprechung verleiht ihnen die Fähigkeit, rechtliche Fragestellungen zum Vermittler und zur Vermittlung vertieft darzustellen und die methodische Übung, neue Fragestellungen selbständig zu lösen.</p>
Inhalte des Moduls	<p>Recht des Versicherungsverreters (Wienands): Klassifizierung der Vermittlertypen, Gewerbeerlaubnis, Organisation und Aufgaben eines Versicherungsverreters, Agenturvertrag, Provisionsfragen, Ausgleichsanspruch, Haftung und Möglichkeiten der Haftungslimitierung, Rechtsverhältnis zum Versicherer und Versicherungsnehmer, Wettbewerbsfragen, aktuelle Gesetzgebungsverfahren.</p> <p>Recht des Versicherungsmaklers (Fetzer): Erlaubnis- und Qualifizierungspflicht; Vermittlertypen, ähnliche Dienstleister und deren Abgrenzung; Organisation und Aufgaben eines Versicherungsmaklers; Maklervertrag; Vergütungsfragen; Haftung und Möglichkeiten der Haftungslimitierung; Verhältnis zum Versicherer; Wettbewerbsfragen.</p>
Lehr- und Lernmethoden des Moduls	Seminaristischer Unterricht
Besonderes (z.B. Online-Anteil, Praxisbesuche, Gastvorträge, etc.)	-
Literatur (Pflichtlektüre/zusätzlich empfohlene Literatur)	<ol style="list-style-type: none"> 3. Mario Zinnert, Recht und Praxis des Versicherungsmaklers, Karlsruhe, 2008 oder aktuellere Auflage; 4. Yvonne Gebert, Kay Uwe Erdmann, Prof. Dr. Matthias Beenken; Praxishandbuch Vermittlerrecht, Karlsruhe 2013 5. einschlägige VVG- Kommentare z.B. Prölss/Martin, VVG, München, aktuelle Auflage, Vor §§ 59 ff.; 6. einschlägige HGB-Kommentare, z.B. Baumbach/Hopt, aktuelle Auflage, §§ 84 ff. 7. weitere Literatur/Rechtsprechung in der Vorlesung



Modul-Nr./ Code	45.03
Modulbezeichnung	Seminar zur Versicherungsvermittlung
Semester	6. Semester
Dauer des Moduls	1 Semester
Art der Lehrveranstaltung (Pflicht, Wahl, etc.)	Wahlpflichtmodul
Ggfs. Lehrveranstaltungen des Moduls	-
Häufigkeit des Angebots des Moduls	Das Modul wird einmal pro Studienjahr angeboten.
Zugangsvoraussetzungen	Anmeldeliste
Verwendbarkeit des Moduls für andere Studiengänge	
Modulverantwortlicher/Modulverantwortliche	Prof. Dr. Zimmermann
Name der/des Hochschullehrer/s	Prof. Dr. Zimmermann
Lehrsprache	Deutsch
Zahl der zugeteilten ECTS-Credits	6
Gesamtworkload und ihre Zusammensetzung (z.B. Selbststudium + Kontaktzeit)	180 (davon 120 Einheiten Selbststudium)
SWS	4 SWS
Art der Prüfung/ Voraussetzung für die Vergabe von Leistungspunkten	- Hausarbeit - Referat/Präsentation - Projektarbeit
Qualifikationsziele des Moduls	Die Studierenden können die erlernten Inhalte zum Vertriebsmanagement und zur Tätigkeit im operativen Vertrieb chen Aufgaben, Organisation und Marketing des Agentur- und Maklerbetriebs auf eine aktuelle Handlungssituation anwenden und ei-



	genständig Lösungsansätze entwickeln
Inhalte des Moduls	Jeweils aktuelle Themenstellung des Versicherungsvertriebs, beispielsweise Kundenverhalten, Digitalisierung, rechtliche Regulierungen, Verkaufsmethoden, Qualität im Versicherungsvertrieb.
Lehr- und Lernmethoden des Moduls	Freies Unterrichtsgespräch Hausarbeiten und Referate/Präsentationen Vorträge von Managern aus der Praxis Projektarbeit
Besonderes (z.B. Online-Anteil, Praxisbesuche, Gastvorträge, etc.)	Gastvorträge von Entscheidern zur aktuellen Themenstellung
Literatur (Pflichtlektüre/zusätzlich empfohlene Literatur)	Literaturhinweise abhängig von der aktuellen Themenstellung in der Veranstaltung



Fachhochschule Köln
Cologne University of Applied Sciences

Fakultät für Wirtschafts- und Rechtswissenschaften

M **i v w** **Köln**

Institut für Versicherungswesen