

Studiengang Financial Services Management (Bachelor of Arts)

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



BONNER AKADEMIE

Ein Mitglied der  Zurich Insurance Group



Vorwort

Herzlichen Glückwunsch zu Ihrem erfolgreichen Abschluss Bachelor of Arts in Financial Services Management! – In gut vier Jahren könnte hier jetzt Ihr Name folgen. Ein attraktives Ziel?

Erfolg versprechend ist nicht nur das Konzept des Bachelor of Arts in Financial Services Management (BAFSM), das eine enge Verbindung von Fach-Know-how mit Management- und Vertriebswissen bietet und dessen herausragendes Merkmal der unmittelbare Austausch zwischen Wissenschaft und vertrieblicher Praxis ist. Interessant ist insbesondere die Aussicht, mit dem international anerkannten Bachelor-Abschluss die Basis für eine langfristig erfolgreiche Vertriebskarriere in der Versicherungsbranche zu schaffen, in der Zurich.

Warum haben wir als Zurich Gruppe Deutschland den Bachelor of Arts in Financial Services Management initiiert? Wir möchten Partner der Besten sein. Deshalb sehen wir in der bestmöglichen Qualifizierung von Potenzialträgern im Vertriebsbereich einen zentralen Erfolgsfaktor für das Erreichen unserer strategischen Ziele: Kundenorientierung, Mitarbeiterorientierung und profitables Wachstum.

Der berufsbegleitende Studiengang ist eine unserer Antworten auf die stetig wachsenden Anforderungen des Finanzdienstleistungsmarktes, auf die Entwicklungen in der Versicherungswirtschaft und auf Wünsche und Ansprüche unserer Kunden. Nicht zuletzt erfüllen wir mit diesem Studienangebot aber auch die Erwartungen der Mitarbeitenden nach zukunftsweisender beruflicher Qualifizierung.

Unsere Vorreiterrolle und unser Leitgedanke, die Herausforderungen der Zukunft vorausschauend anzugehen, sind unser Antrieb, engagierten und ambitionierten Mitarbeitenden dieses attraktive Bildungsangebot zu machen, das dazu beiträgt, individuelle Beschäftigungsfähigkeit nachhaltig zu stärken.

Wenn Sie das Studium aufnehmen, werden Sie intensiv und mit hohem zeitlichen Einsatz arbeiten und lernen. Sie werden sich gemeinsam mit anderen viel Neues aneignen, es in Ihrem Berufsalltag anwenden, Erfahrungen sammeln und sich dazu austauschen. Sie werden feststellen, dass sich Ihre Kompetenzen entwickeln, dass Sie viele Aufgaben besser, einfacher und schneller erledigen. Und Sie werden Spaß daran gewinnen, sich neuen Aufgaben zu stellen und neue Tätigkeitsfelder zu erschließen!

Wir sind überzeugt davon, dass dies die Zukunft des beruflichen Lernens ist, und möchten so gemeinsam mit Ihnen den Grundstein für eine starke und langfristig erfolgreiche Partnerschaft legen.



Ralph Brand
Vorstandsvorsitzender
Zurich Gruppe Deutschland
CEO General Insurance



Alexander Libor
Vorstand Unternehmensentwicklung
Zurich Gruppe Deutschland

Veranstalter

Bonner Akademie

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

Das Leistungsspektrum umfasst die hoch spezialisierte Beratung und verantwortliche Durchführung von Qualifizierungsmaßnahmen und Projekten auf den Gebieten Finanzdienstleistung, Persönlichkeits-, Verhaltens- und Management Training sowie Informationstechnologie.

Von der Bildungsanalyse über die Entwicklung spezieller Qualifizierungskonzepte, Bildungsmarketing, der Durchführung und Evaluation von Qualifizierungsmaßnahmen bis hin zur Übernahme des Training Managements für Unternehmen bietet die Bonner Akademie eine Full-Service-Lösung. Wir integrieren neueste Lernmedien in Lernarrangements und verknüpfen diese mit Workshops, Seminaren, Tutoring und Lernberatung zu integrierten Weiterbildungskonzepten. Entwicklung und Customizing von Lernprogrammen runden unser Leistungsportfolio ab.

BONNER AKADEMIE

Ein Mitglied der  Zurich Insurance Group



Fachhochschule Köln
Cologne University of Applied Sciences

Fakultät für Wirtschafts-
und Rechtswissenschaften



Kooperationspartner

Fachhochschule Köln

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

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

Das Institut für Versicherungswesen hebt sich besonders dadurch hervor, dass das Versicherungswesen Mittelpunkt und Ziel des gesamten Studiums ist. 17 Professoren und ca. 40 Lehrbeauftragte lehren am Institut für Versicherungswesen.

Initiator

Zurich Gruppe Deutschland

Die Zurich Gruppe Deutschland gehört zur weltweit tätigen Zurich Financial Service Group. Hier sind rund 60.000 Mitarbeitende für Kunden in über 170 Ländern tätig. In 2011 wurde ein Business Operating Profit (BOP) in Höhe von 4,3 Milliarden USD erzielt. Unser Stammhaus liegt in Zürich in der Schweiz. Mit 5.778 Mitarbeitern zählt Zurich zu den führenden Versicherungen in Deutschland.



Inhalt

1. Bachelor of Arts in Financial Services Management (BAFSM) – Berufsbegleitendes Studium	6
Ausrichtung	6
Akteure – Wissenschaft und Vertriebspraxis	7
Zielgruppe – an wen richtet sich das Studium?	7
2. Chancen und Nutzen	8
Chancen und Nutzen für Studierende	8
Chancen und Nutzen für die Zurich Gruppe	9
3. Rund um das Studium	10
Curriculumübersicht und Studienplan	10
Curriculumübersicht	12
Leistungsnachweise	13
Bachelor-Titel	13
Studienplan	14
Thesis	15
4. Die Zulassung zum Bachelor of Arts in Financial Services Management	16
Zugangsvoraussetzungen	16
Unterlagen für die Zulassung	16
Zulassungsverfahren	17
5. Ansprechpartner	18

1. Bachelor of Arts in Financial Services Management (BAFSM) – Berufsbegleitendes Studium

Ausrichtung

Das berufsbegleitende Studium vermittelt ein fundiertes Wissen im Finanzdienstleistungsbereich des Versicherungswesens mit praxisorientiertem Know-how. Ausgerichtet auf die Führungskräfte der mittleren und gehobenen Führungsebene im Vertrieb sowie in vertriebsnahen Bereichen mit hohem Kundenkontakt ist der Studiengang die Antwort auf die gestiegenen Anforderungen im Finanzdienstleistungsvertrieb. Er erfüllt somit den signifikanten Qualifizierungsbedarf in der Vertriebspraxis.

Was sind die Gründe für die gestiegenen Anforderungen im Finanzdienstleistungsvertrieb?

Verantwortlich sind organisatorische Veränderungen infolge des Globalisierungsbestrebens der Finanzdienstleistungskonzerne und die durch die Europäische Union vorangetriebene Dienstleistungsfreiheit sowie die Stärkung des Verbraucherschutzes. Flankiert wird dies insbesondere durch das Versicherungsvermittlergesetz (VersVermG), durch die Reform des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) und die Anforderungen laut Finanzanlagenvermittlungsverordnung.

Auch die intensive Nutzung der Informations- und Telekommunikationstechnologien hat Arbeitsprozesse verändert, Zuständigkeiten wurden verlagert, einfache Arbeiten outgesourct und mitunter an Standorte mit günstigerem Lohnniveau ins Ausland übertragen.

Worin bestehen die neuen Herausforderungen?

Gleichzeitig ist der Bedarf an hochqualifizierten Mitarbeitern und Führungskräften in den Direktionen und im Vertrieb gestiegen. Die zunehmende Komplexität und Ausdifferenzierung der Produkte führt vermehrt zur Zusammenarbeit von auf Produktgruppen bzw. Zielgruppen spezialisierten Experten in Vertriebsteams, die in der Lage sind, den Kunden sowohl ganzheitlich, bedarfsgerecht als auch qualitativ hochwertig zu beraten.

Zusätzlich gilt es, diese Vertriebsteams zu entwickeln, zu führen, zu kontrollen und zu motivieren. Neben fachlicher Expertise sind hierfür insbesondere Managementfähigkeiten und soziale Kompetenz erforderlich. Und nicht zuletzt wächst die Bedeutung fremdsprachlicher und interkultureller Kompetenz in zunehmend international ausgerichteten Finanzdienstleistungskonzerne.

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

„Die wissenschaftliche Ausbildung ist auch eine Reaktion auf den Ruf nach mehr Kundenorientierung, ebenso wie auf die wachsende Komplexität in der Finanzbranche.“ Führungskraft

Akteure – Wissenschaft und Vertriebspraxis

Initiiert durch die Zurich Gruppe Deutschland bietet die Kooperation zwischen der Fachhochschule Köln und der Bonner Akademie GmbH einmalige Chancen, die Stärken der Partner synergetisch zu nutzen. Während die Hochschullehrer neueste wissenschaftliche Erkenntnisse in die Lehre einbringen, profitiert der Studiengang zusätzlich von der langjährigen Erfahrung der Bonner Akademie GmbH in der betrieblichen Weiterbildung und der darauf abgestimmten optimalen Ausstattung der Schulungszentren.

Die Ausrichtung der Studieninhalte am Bedarf des Berufsfelds ist im engen Dialog mit Vorständen und Führungskräften des Vertriebs der Zurich Gruppe Deutschland erfolgt und wird auch zukünftig in Form von Gastvorträgen in den Präsenzphasen gewährleistet.

Zielgruppe – an wen richtet sich das Studium?

Der berufsbegleitende Bachelor-Studiengang ist für talentierte Nachwuchskräfte der Zurich Gruppe Deutschland sowie externe Interessenten der Finanzdienstleistungsbranche konzipiert.



Auftaktveranstaltung des fünften Studienjahrganges BAFSM, Oktober 2013



2. Chancen und Nutzen

Chancen und Nutzen für Studierende

Die Studierenden sind während des gesamten Studiums beruflich aktiv. Diese Verknüpfung von akademischem Studium und Praxis ermöglicht eine schnelle und unmittelbare Integration neuer Erkenntnisse und Handlungskompetenzen in die Berufspraxis.

Alle Vorteile der Berufstätigkeit wie beispielsweise geregelter Einkommen und Leistungen der Sozialversicherungen, aber auch Berufserfahrung werden verbunden mit einem Studium, das die Studierenden innerhalb kurzer Zeit mit dem international anerkannten akademischen Bachelor-Titel abschließen. Dabei berücksichtigt der modulare Aufbau die berufliche Belastung der Studierenden.

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

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

Der erfolgreiche Abschluss des Studiengangs in Verbindung mit einem weiteren Jahr Berufserfahrung im Bereich der Anlageberatung oder -vermittlung entspricht zusätzlich den Anforderungen gemäß Finanzanlagenvermittlungsverordnung für die Anerkennung des Sachkundenachweises nach §34 f Gewerbeordnung (GewO).



Besser. Weiter. Bilden.

Außerdem nimmt der Studiengang an der Initiative „gut beraten“ teil und vergibt insgesamt 720 Weiterbildungspunkte.

Chancen und Nutzen für die Zurich Gruppe

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

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

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

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

Die berufsbegleitende Studienform begünstigt wechselseitige positive Transfereffekte von Know-how. Im Laufe des Studiengangs wachsen Vertriebsprofessionals heran, die ihr gesamtes Arbeitsumfeld durch die nachhaltige Entwicklung ihrer Handlungskompetenz bereichern werden. Im Rahmen von Hausarbeiten und Referaten erhalten die Studierenden praxisorientiertes Wissen. Zudem trainieren sie unter anderem anhand des Projekts 'Businessplan' ihre Handlungskompetenz, indem sie reale Problemstellungen bearbeiten, die im Unternehmen aufgegriffen und umgesetzt werden können.



3. Rund um das Studium

Curriculumübersicht und Studienplan

Die Auseinandersetzung mit wirtschaftswissenschaftlichen Grundlagen stellt die Basis des Studiums dar. Darauf aufbauend wird der Bogen zu Produkten und Themen rund um die Finanzdienstleistung gespannt. Die spezielle BWL wird auf gleicher Ebene mit dem Bereich der Wirtschaftspsychologie gelehrt. Hier finden Aspekte bezogen auf Kommunikation, Interaktion und Methoden im Umgang mit Kunden und Mitarbeitern einerseits und der persönlichen Kompetenz andererseits Berücksichtigung.

Der Themenkomplex Vertriebsmanagement schließlich bietet einen umfangreichen Methoden- und Werkzeugkoffer für Planung, Steuerung und Controlling und das Management von Prozessen und Projekten. Mit dem Ziel, versicherungsbezogene geschäftliche Anlässe in englischer Sprache sicher bewältigen zu können, erfolgt über einen Zeitraum von vier Semestern ein begleitendes Englischtraining.



„Meiner Meinung nach ist der Studiengang optimal auf die Anforderungen der Zukunft ausgerichtet und gibt mir wichtige Einblicke - auch in strategische Themen.“ Studierender

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

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

In der Regel finden die Präsenzveranstaltungen 1 x monatlich von Donnerstag bis Samstag in den Räumen der Bonner Akademie in Bonn statt. Für die Selbstlernphasen steht eine auf die Bedürfnisse des Studiums zugeschnittene Lern- und Kommunikationsplattform zur Verfügung. Diese ist auf die neuesten technischen Anforderungen angepasst und erlaubt den Austausch unter den Studierenden sowie den Dozenten. Weiterhin enthält sie alle wichtigen Studienunterlagen und Dokumente.

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



Curriculumübersicht

Vertriebsmanagement

Agenturmanagement

- Planung, Steuerung, Controlling — Klausur
- Personal und Führung — Klausur
- Projekt- und Prozessmanagement — Klausur

Vertrieb

- Organisation des Vertriebs — Klausur
- Spezielle Rechtsgebiete im FDL-Vertrieb — Klausur
- Finanzdienstleistungsmarketing — Hausarbeit/Referate
- Präsentation und Moderation — Klausur
- Beratungslogik und -systematik, Financial Planning — Klausur
- Verhandeln und Verkaufen — Referat

Projekte

- Organisation, Personalführung, regionales Marketing — Projektarbeit
- Managementprojekt — Projektarbeit
- Businessplan — Projektarbeit

Spezielle Betriebswirtschaftslehre der Finanzdienstleistung

Versicherungslehre

- Allgemeine Versicherungslehre
- Produktentwicklung und Markt, Risikomanagement — Klausur
- Versicherungen für Privatkunden — Klausur
- Versicherungen für Firmenkunden — Klausur
- Krankenversicherung — Klausur
- Lebensversicherung, betriebliche Altersversorgung — Klausur

Bankbetriebslehre — Klausur

Business English — Hausarbeit

Wirtschaftspsychologie

Persönliche Kompetenzen

- Einführung in berufsbegleitendes Studieren
- Gruppendynamik und Teambildung — mündl. Prüfung
- Selbstorganisation und Selbstmanagement — Hausarbeit
- Kritik und Konflikt, Innovation und Kreativität — Klausur

Psychologie

- Persönlichkeitspsychologie — Klausur
- Kommunikationspsychologie — Hausarbeit/Referate
- Psychologie des Kaufverhaltens, Motivation und Frustration — Klausur

Wirtschaftswissenschaftliche Grundlagen

Betriebswirtschaftslehre

- Grundlagen der BWL — Klausur
- Spezielle Funktionen der BWL
- Rechnungswesen und Steuern, Investition und Finanzierung — Klausur

Volkswirtschaftslehre

- Grundlagen der Volkswirtschaftslehre — Klausur

Recht

- Handelsrecht, Zivilrecht — Klausur

Mathematik

- Grundlagen der Mathematik
- Analysis — Klausur
- Statistik — Klausur
- Finanzmathematik, Kapitalmarkttheorie — Klausur

Wirtschaftsinformatik

- Wirtschaftsinformatik in der Finanzdienstleistung — Klausur

Wirtschaftsethik

- Wirtschaftsethik — Hausarbeit/Referate

Leistungsnachweise

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

Die zu erbringenden Studienleistungen werden entsprechend dem modularen Aufbau des Studiums in Credit Points im Rahmen des European Credit Transfer and Accumulation System (ECTS) bewertet. Für den erfolgreichen Abschluss des Studienganges sind Leistungsnachweise in unterschiedlicher Form, z. B. Klausur, Hausarbeit, mündliche Prüfung, Projektarbeit und Präsentation notwendig. Hierbei können auch Teamleistungen bewertet werden.

Die in den Fachbereichen zuständigen Professoren/Dozenten benennen die jeweils zulässigen Prüfungselemente. Leistungsnachweise sind über den kompletten Studienzeitraum verteilt, was dem Zeitmanagement der Studierenden im berufsbegleitenden Studium entgegenkommt. Der Prüfungszeitraum ist in der Regel der Donnerstagmorgen, zu Beginn der Präsenzphase.

Bachelor-Titel

Der Bachelor-Studiengang ist ein in der Qualitäts- und Prüfungsverantwortung der Fachhochschule Köln liegender Studiengang. Diese verleiht den akademischen Grad Bachelor of Arts in Financial Services Management.

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

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

„Es macht sich in meiner Personalakte sehr gut, wenn dort ein international anerkannter Bachelor-Abschluss steht.“ Studierende

Studienplan

Semester 1

Produktentwicklung	4
Risikomanagement	4
Analysis	4
Grundlagen der BWL	4
Grundlagen der VWL	5
Gruppendynamik und Teambildung	3
Selbstorganisation, Selbstmanagement	2

Creditpoints: 26

Semester 2

Lebensversicherung und betriebliche Altersversorgung	6
Handelsrecht	3
Zivilrecht	3
Rechnungswesen und Steuern	2
Investition und Finanzierung	3
Statistik	4

Creditpoints: 21

Semester 3

Versicherungen für Privatkunden	6
Finanzmathematik	4
Kapitalmarkttheorie	4
Projekt- und Prozessmanagement	5
Präsentation und Moderation	3

Creditpoints: 22

Semester 4

Wirtschaftsinformatik in der Finanzdienstleistung	6
Agenturmanagement	6
Financial Planning	5
Persönlichkeitspsychologie	3
Kommunikationspsychologie	3

Creditpoints: 23

Semester 5

Psychologie des Kaufverhaltens	3
Motivation und Frustration	2
Projekt: Businessplan	6
Verhandeln und Verkaufen	3
Bankbetriebslehre	6
Krankenversicherung	6

Creditpoints: 26

Semester 6

Projekt: Organisation, Personalführung, Regionales Marketing	6
Finanzdienstleistungsmarketing	4
Spezielle Rechtsgebiete im Finanzdienstleistungsvertrieb	5
Organisation des Vertriebs	4
Personal und Führung	4

Creditpoints: 23

Semester 7

Managementprojekt	8
Wirtschaftsethik	3
Business English	4
Kritik und Konflikt	3
Innovation und Kreativität	3
Versicherungen für Firmenkunden	6

Creditpoints: 27

Semester 8

Thesis	12
--------	----

Gesamtsumme Creditpoints: 180

Thesis

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

„Die Investition in die fachliche und geistige Weiterentwicklung ist meines Erachtens eine der besten Investitionen überhaupt.“ Studierender



4. Die Zulassung zum Bachelor of Arts in Financial Services Management

Zugangsvoraussetzungen

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

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

Zusätzlich wird von den Studierenden der Zurich Gruppe Deutschland der Nachweis einer regelmäßigen, unbefristeten Anstellung gefordert.

Unterlagen für die Zulassung

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

- Nachweis der (Fach)hochschul-Zugangsberechtigung
- ggf. Nachweis einer regelmäßigen, unbefristeten Anstellung
- Studierendenstammkarte
 - tabellarischer Lebenslauf
 - ggf. Zeugnis der Berufsausbildung
 - ggf. Nachweis eines bereits abgeschlossenen bzw. abgebrochenen Studiums
 - unterschriebenes Protokoll des Orientierungsgesprächs

Zulassungsverfahren

Das Zulassungsverfahren besteht aus 3 Stufen.

1. Orientierungsgespräch

Das strukturierte Orientierungsgespräch bietet dem Studieninteressenten die Möglichkeit, mit seiner Führungskraft/seinem Vertriebsstellenleiter sowohl die Anforderungen und Herausforderungen des berufsbegleitenden Studiums als auch Chancen und Nutzen des Studiums für sich selbst und seine berufliche Zukunft zu erörtern. Die Führungskraft/der Vertriebsstellenleiter spricht im Anschluss an das Orientierungsgespräch schriftlich eine begründete Empfehlung zur Förderwürdigkeit des Interessenten aus. Das unterschriebene Protokoll des Orientierungsgesprächs ist formeller Bestandteil der Unterlagen, die dem Antrag auf Zulassung beigefügt werden müssen. Der Vordruck für das Orientierungsgespräch kann bei der Studierendenbetreuung der Bonner Akademie angefordert werden.

2. Antragstellung auf Zulassung

Der Antrag auf Zulassung zum Bachelor-Studiengang Financial Services Management wird direkt bei der Studierendenbetreuung der Bonner Akademie gestellt.

3. Strukturiertes Auswahlinterview

Wenn der Nachweis der formalen Zugangsvoraussetzung erbracht ist, erfolgt zum nächstmöglichen Termin die Einladung zur Teilnahme an einem strukturierten Auswahlinterview. Besonders im Fokus stehen hier die Überprüfung des inhaltlichen Interesses am Studium sowie Leistungs- und Motivationsaspekte, Zielvorstellungen und Selbstorganisationskompetenzen.

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

Die Überprüfung der Englischkenntnisse findet nach Studienaufnahme mit einem schriftlichen Einstufungstest, ergänzt durch ein mündliches Telefoninterview, statt.

„Ich kann das Studium jedem empfehlen, der für sich selbst einen Schritt nach vorne machen möchte.“ Studierender

5. Ansprechpartner

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

BONNER AKADEMIE

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

Studierendenbetreuung Bachelor-Studiengang
Financial Services Management

Rabinstraße 8
53111 Bonn



Studiengangsleitung:

Martina Bürgener

Tel.: (02 28) 2 68-40 17

E-Mail: martina.buergener@zurich.com

Fachhochschule Köln

Institut für Versicherungswesen
Fachhochschule Köln

Claudiusstrasse 1
50678 Köln

Studienleiter:

Prof. Dr. Rolf Arnold

Tel.: (02 21) 82 75-32 83

Fax: (02 21) 82 75-32 77

E-Mail: rolf.arnold@fh-koeln.de



Impressum

© Bonner Akademie GmbH 2015

Alle Inhalte wurden mit größter Sorgfalt erarbeitet.

Die Bonner Akademie übernimmt jedoch keine Haftung für eventuell fehlerhaft verbliebene Angaben.

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

Zertifiziert nach:

DIN EN ISO 9001:2008

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



