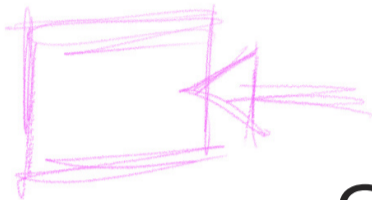
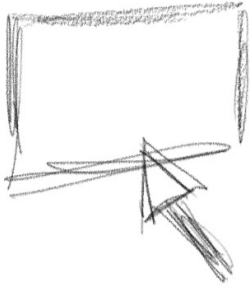



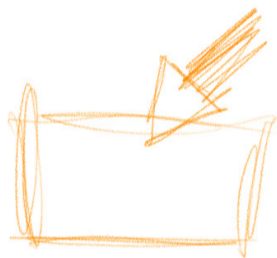


Eine Branche macht Bildung



# Studium Select

individuell & akademisch



Karriere fördern  
Kompetenz erweitern  
Erfolgreich verkaufen



Karriere fördern  
Kompetenz erweitern  
Erfolgreich verkaufen

Aufbau  
Aufwand  
Abschluss

Hochkarätige  
und erfahrene  
Dozenten

Im Rahmen der Bachelorstudiengänge bietet das Berufsbildungswerk der Versicherungswirtschaft (BWV) München die Möglichkeit, einzelne Module von „Allgemeine Betriebswirtschaftslehre“ bis hin zu „Wirtschaftsmathematik“ für Ihre Weiterbildung zu buchen.

Abgestimmt auf Ihre persönlichen Belange nehmen Sie nur das Modul, welches genau auf Ihr Profil zugeschnitten ist. Damit treten Sie gegenüber Kunden und Vertriebspartnern genau und kompetent auf.

Die Kurs-Module sind so gestaltet, dass sie einerseits tiefes und fundiertes Fachwissen vermitteln und andererseits „nah an der Praxis“ Ihr Know How erweitern. Damit ist gewährleistet, dass Sie in Ihrem Beruf weiterkommen.

Die Kurse finden in der Regel am Freitag von 16:30 Uhr bis 19:45 Uhr und am Samstag in der Regel von 8:00 Uhr bis 16:45 Uhr statt. Je nach Modul müssen Sie mit ein bis zwei Tagen (beispielsweise „Methodik wissenschaftlichen Arbeitens“) bis einigen Tagen (zum Beispiel „Allgemeine Betriebswirtschaftslehre“) rechnen. Unterrichtet wird in München. Eine Unterrichtseinheit entspricht 45 Minuten. Details entnehmen Sie bitte beiliegenden Formularen.

Am Ende des Kurses erhalten Sie ein Teilnehmerzertifikat. Wenn Sie möchten, können Sie natürlich auch (auf freiwilliger Basis) an der entsprechenden Prüfung wie bei den Studenten mitmachen.

Für jedes absolvierte Modul können Bildungszeiten im Rahmen *gut beraten* erworben werden.

Ihre Dozenten sind Professoren anerkannter Hochschulen und ausgewiesene Experten aus der Praxis.

Professoren folgender Hochschulen unterrichten im Bachelorstudium:

- Fachhochschule Vorarlberg
- Hochschule Coburg
- Hochschule Fresenius
- Hochschule Neu-Ulm
- Ludwig-Maximilians-Universität München



## Module – Bachelor of Insurance Management

Allgemeine Betriebswirtschaftslehre .....	4
Bankbetriebslehre .....	4
Führungskompetenz: Coaching .....	5
Führungskompetenz: Konfliktmanagement .....	5
Führungskompetenz: Verhandlungsführung .....	4
Konsumenten- und Verkaufspsychologie/Financial Planning .....	6
Methodik wissenschaftlichen Arbeitens .....	5
Motivationspsychologie .....	5
Organisatorische Hinweise.....	11
Personen- und Schadenversicherung.....	6
Rechnungswesen einschließlich Controlling .....	7
Risiko- und Finanzmanagement der Versicherungsunternehmen 1 .....	7
Risiko- und Finanzmanagement der Versicherungsunternehmen 2 .....	7
Statistik .....	8
Steuern, Finanzierung, Investition .....	9
Unternehmensführung und Personalmanagement 2 .....	8
Vertriebsmanagement .....	9
Volkswirtschaftslehre - Makroökonomie.....	10
Wirtschafts- und Versicherungsrecht 2.....	10
Wirtschafts- und Versicherungsrecht 3.....	10
Wirtschaftsmathematik .....	10



## Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

Sie erfahren in dem Fach Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, wie elementare Funktionen im Unternehmen sowohl im Einzelnen als auch im Zusammenspiel sinnvoll ablaufen. Sie erarbeiten, wie durch die konkrete Gestaltung und Überwachung der Funktionen und ihr Zusammenspiel die Unternehmensziele beeinflusst bzw. erreicht werden.

- Vertrieb/Absatz und Marketing
- Produktionsprozess und Supply Chain im Unternehmen
- Investition und Finanzierung
- Operationalisierung der Unternehmensziele
- Unternehmensführung
- Internes und externes Rechnungswesen
- Controlling
- Planspiel: Changemanagement

### Allgemeine Betriebswirtschaftslehre

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Montag, 09.09.2019	13:00 – 16:45 Uhr
Dienstag, 10.09.2019	08:00 – 16:45 Uhr
Mittwoch, 11.09.2019	08:00 – 13:00 Uhr
Samstag, 21.09.2019	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 25.10.2019	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 22.11.2019	15:00 – 19:45 Uhr
Samstag, 11.01.2020	08:00 – 16:45 Uhr

Aufwand: 64 UE  
 Dozenten: Prof. Willy Kriz, Prof. Uwe Gail,  
 Prof. Thomas Hartung  
 960,00 €

## Bankbetriebslehre

Dieses Modul eignet sich hervorragend als Ergänzung für alle anderen Module. Nach dem Besuch dieses Kurses haben Sie einen fundierten Überblick über die institutionellen und funktionalen Grundlagen des Bankgeschäfts erworben. Sie wissen, wie die Struktur des Bankensystems, die rechtlichen Rahmenbedingungen und auch, wie die Wettbewerbssituation im Bank- und Finanzmarkt ausschauen. Funktional kennen Sie die Bankgeschäfte als Aktivgeschäfte (Privat- und Firmenkredite), Passivgeschäfte (Einlagengeschäft, Vermögensanlage) und Dienstleistungsgeschäfte (Kontoführung, Zahlungsverkehr).

### Das deutsche Bankensystem

- Systematik der Finanzmärkte
- Die Rolle des Bankwesens in der Wirtschaft
- Rechtliche Rahmenbedingungen
- Geschäftsbanken und Zentralbankensystem
- Banken- und Finanzmarktaufsicht

### Systematik der Bankgeschäfte und Finanzdienstleistungen

- Die Wettbewerbssituation an nationalen und internationalen Finanzmärkten
- Liquiditätsmanagementbereich: Leistungen der Konten- und Depotführung sowie des nationalen und internationalen Zahlungsverkehrs
- Finanzierungsbereich: Fremdmittelfinanzierung, Mezzanine-Finanzierung, Eigenmittelfinanzierung,
- Anlagenbereich: Banksparprodukte, Wertpapiergeschäft, strukturierte Produkte
- Baufinanzierung

### Bankbetriebslehre

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Samstag, 14.03.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Samstag, 21.03.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Samstag, 25.04.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Samstag, 16.05.2020	08:00 – 16:45 Uhr

Aufwand: 40 UE  
 Dozent: Dr. Reinhard Lahusen  
 600,00 €

## Führungskompetenz: Verhandlungsführung

Mit diesem Kurs erhöhen Sie Ihre methodische, soziale und emotionale Kompetenz für Führungskräfte. Sie können Verhandlungsführung als Gestaltung von Beziehung und Wahrnehmung von Führung praktizieren.

- Eigenverantwortliches Erörtern eines gemeinsamen Gegenstandes
- Merkmale guter Verhandlungsführung
- Vorbereitungsphase gestalten für diverse Verhandlungssituationen in der Praxis
- Rollen, Werte, Ziele der Verhandlungspartner
- Verhandlungs-/Gesprächstechniken, Mastermodel des Verhandels
- Psychologie der Argumentation
- Verhandlungsstrategie und -taktik
- Abwehr von Angriffen und Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern

### Führungskompetenz: Verhandlungsführung

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Donnerstag, 20.02.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 21.02.2020	08:00 – 16:45 Uhr

Aufwand: 20 UE  
 Dozent: Josef Kopp  
 300,00 €



## Führungskompetenz: Coaching

Erhöhung der methodischen, sozialen und emotionalen Kompetenz für Führungskräfte; Fähigkeit, das Coaching als eigenes Führungsinstrument neben und ergänzend zu Zielvereinbarung und Delegation in der Praxis anwenden zu können.

- vom Problem zum Ziel
- Ziele, Wirklichkeit und Identität
- Arbeit mit Ressourcen
- Grundlagen systemischer Organisationsberatung
- Berufs- und Karriereplanung
- Grundkenntnisse Teamarbeit
- Coaching-Modell für die Praxis
- Grundkenntnisse zu psychosomatischen Störungen (z. B. burn out)
- Grundformen der Angst und Umgang mit der Angst, Krisenintervention

### Führungskompetenz: Coaching:

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Freitag, 08.05.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Samstag, 09.05.2020	08:00 – 16:45 Uhr

Aufwand: ca. 20 UE  
 Dozenten: Josef Kopp  
 300,00 €

## Führungskompetenz: Konfliktmanagement

Erhöhung der methodischen, sozialen und emotionalen Kompetenz für Führungskräfte; Konfliktmanagement als präventives und den Prozess des Change-Managements begleitendes Instrument.

Überblick über die Mediation und verschiedene andere Methoden des Konfliktmanagements

- Menschenbild
- rechtliche Grundlagen und Grenzen
- Psychologie des Konflikts
- Kommunikations- und Fragetechniken
- vertiefende Themenbereiche des Konfliktmanagements
- Interessen, Freiwilligkeit, Verantwortung, Fairnesskriterien, Umgang mit Machtgefälle, Umgang mit Diskrepanz zwischen Neutralität und Beteiligtsein
- konkrete Fallsituationen
- Konflikte Mitarbeiter – Mitarbeiter
- Konflikte Mitarbeiter – Unternehmen
- Konflikte Führungskraft – Mitarbeiter

### Führungskompetenz: Konfliktmanagement

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Freitag, 24.04.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Samstag, 25.04.2020	08:00 – 16:45 Uhr

Aufwand: 20 UE  
 Dozenten: Beatrix Albrecht, Marcus Dobberstein  
 300,00 €

## Methodik wissenschaftlichen Arbeitens

Sie erlangen die fachlichen, methodischen und persönlichen Kompetenzen zur selbstständigen Erstellung von Hausarbeiten, Präsentationen und einer wissenschaftlichen Bachelorarbeit.

- wissenschaftliches Arbeiten
- Literaturrecherche
- Argumentieren
- Präsentieren
- Reflektieren

### Methodik wissenschaftlichen Arbeitens

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Samstag, 14.09.2019	08:00 – 16:45 Uhr

Aufwand: 24 UE  
 Dozent: Prof. Willy Kriz  
 360,00 €

## Motivationspsychologie

Sie lernen die psychologischen Grundlagen von Motivation kennen. Dabei wird das Thema Motivation unter Einbeziehung zentraler Theorien der Motivationspsychologie auf verschiedenen Ebenen und aus unterschiedlichen Perspektiven adressiert. Ein Versicherungsbezug wird hergestellt und evidenzbasierte Implikationen für die Praxis diskutiert.

- Begriffsklärung: Was ist Motivation?
- Motivation aus sich selbst
- Motivation durch die Aufgabe
- Motivation aus der Führung
- Motivation aus der Gruppe
- Motivation durch die Organisation

### Motivationspsychologie

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Freitag, 08.05.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Freitag, 15.05.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 16.05.2020	08:00 – 16:00 Uhr
Freitag, 29.05.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 30.05.2020	08:00 – 16:00 Uhr
Freitag, 19.06.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 20.06.2020	08:00 – 16:00 Uhr

Aufwand: 48 UE  
 Dozenten: Dr. Julia Reif, Dr. Martin Winkler  
 720,00 €



## Konsumenten- und Verkaufspsychologie/Financial Planning

Sie lernen im ersten Teil die psychologischen Grundlagen und Anwendungsfelder der Konsumentenpsychologie kennen.

Im zweiten Teil sollen Sozialtechniken in Werbung und im Verkauf vorgestellt sowie auf psychologische Aspekte der Kundenzufriedenheit und -bindung eingegangen werden.

Ein Versicherungsbezug wird hergestellt und evidenzbasierte Implikationen für die Praxis diskutiert.

Durch den Financial Planning-Ansatz erhalten Sie im dritten Teil Einblicke in den ganzheitlichen und bedürfnis-orientierten Ansatz der Finanz- und Vermögensplanung und die am Markt vorhandenen Beratungskonzepte. Dadurch erlangen Sie die methodische und soziale Kompetenz für die Beratung privater Haushalte.

### Teil 1: Grundlagen der Konsumentenpsychologie:

- Aktivierung und Emotionen
- Wahrnehmungsprozesse
- Werte und Einstellungen
- Motivationale und volitionale Prozesse
- Entscheidung: die Kaufentscheidung
- Denken, Lernen und Gedächtnis
- Selbstwert und Identität
- Gruppenprozesse
- Methoden der Markt- und Konsumentenforschung

### Teil 2: Werbe- und Verkaufspsychologie sowie Kundenzufriedenheit und -bindung:

- Sozialtechniken der Werbung
- Psychologie des Überzeugens
- Kundenzufriedenheit
- Kundenbindung

### Teil 3: Financial Planning

- Financial Planning-Ansatz als Beratungskonzept
- Altersvorsorge, gesetzliches Rentenversicherungssystem
- Beratungsprozesse

### Konsumenten- und Verkaufspsychologie / Financial Planning

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Freitag, 28.02.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 29.02.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 06.03.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Freitag, 20.03.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 21.03.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 27.03.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 28.03.2020	08:00 – 16:00 Uhr
Samstag, 04.04.2020	08:00 – 16:00 Uhr

Aufwand: 56 UE  
 Dozenten: Prof. Erika Spieß, Dr. Ralph Woschëe, Jens Rockel

840,00 €

## Personen- und Schadenversicherung

Nach dem Kurs kennen Sie die klassischen und modernen Produkte der Lebensversicherung. Sie wissen, welche Produkte für welche Zielgruppen geeignet sind und können auch komplexere Produkte erläutern.

Sie haben grundlegende Kenntnisse in den genannten Schadenversicherungen erworben.

### Produkte der Lebensversicherung

- Basisinformationen zur Lebensversicherung
- Überblick über die Todes- und Erlebensfallversicherungen
- Die Absicherung des Invaliditätsrisikos
- Preferred lives : Raucher- und Nichtraucher tarife
- Kollektivlebensversicherungen

### Privathaftpflichtversicherung

- Gegenstand der Haftpflichtversicherung; Versicherungsvertrag; Obliegenheiten; Ausschlüsse; Leistungspflicht des VR; versicherte Tätigkeiten/Gefahren in der PHV; mitversicherte Personen; bes. Deckungserweiterungen in der PHV

### Kraftfahrthaftpflichtversicherung

- Haftung im Straßenverkehr, Schadenregulierung; Obliegenheiten; Leistungsfreiheit und Regress, Produktentwicklung

### Personen-/Schadenversicherung 2

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Samstag, 22.02.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 27.03.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 28.03.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 24.04.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Freitag, 08.05.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Freitag, 15.05.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 30.05.2020	08:00 – 16:45 Uhr

Aufwand: 56 UE  
 Dozenten: Prof. Ulf Schmuckermeier, Klaus Götz, Karol Musialik

840,00 €



## Rechnungswesen einschließlich Controlling

Sie erhalten einen grundlegenden Überblick über das Rechnungswesen der VU (Versicherungsunternehmen). Sie werden so ausgebildet, dass Sie in der Lage sind, die Auswirkungen ihrer betrieblichen Entscheidungen und Handlungen auf das Rechnungswesen, insbesondere auf die bilanziellen Konsequenzen ihrer betrieblichen Entscheidungen und Handlungen einzuschätzen und zu bewerten.

Ein zweites wesentliches Ziel ist es, Zahlen im internen Rechnungswesen entscheidungsorientiert und interpretationsfähig aufzubereiten.

- Grundlagen der Bilanzierung
- HGB-Versicherungsbilanzen (Einzel- und Konzernabschluss)
- Grundlagen des internen Rechnungswesens der Unternehmen
- Zusammenhang von internem Rechnungswesen und Controlling
- Kostenrechnung und Controlling der Versicherungsunternehmen
- Jahresabschlussanalyse von Versicherungsunternehmen
- internationale Rechnungslegung von Versicherungsunternehmen

### Rechnungswesen inkl. Controlling

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Freitag, 28.02.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 29.02.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Samstag, 07.03.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Samstag, 25.04.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Samstag, 16.05.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 26.06.2020	15:00 – 19:45 Uhr

Aufwand: 56 UE  
 Dozenten: Dr. Tanja Hujber, Renate Wiechert, Prof. Erik Rederer

840,00 €

## Risiko- und Finanzmanagement der Versicherungsunternehmen 1

Sie lernen die wesentlichen Elemente des Risiko- und Finanzmanagements der privaten Haushalte, Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen kennen. Beispielhaft wird auf die Risiken der Versicherungsunternehmen eingegangen. Die Versicherungsunternehmung wird als eine Form des Transfers finanzieller Risiken dargestellt.

### Risk Management

- Risikobegriffe & -wahrnehmung
- Ziele des Risikomanagements (auch: KonTraG, Basel II und Architektur von Solvency II)
- Risikoanalyse: Risikoidentifikation, -quantifizierung (nur Verpunktung), -bewertung & -aggregation
- Risikovermeidung, -verminderung & -finanzierung
- Selbsttragung und Transfer

### Finanzmanagement Asset Management

- Produktion von Versicherungsschutz
- Grundbegriffe der Finanzierung
- Risiken der Kapitalanlage
- Vermögenspositionen
- Performance-Beurteilung

### Risiko- und Finanzmanagement der Versicherungsunternehmen 1

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Freitag, 20.09.2019	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 12.10.2019	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 18.10.2019	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 19.10.2019	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 15.11.2019	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 16.11.2019	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 13.12.2019	16:30 – 19:45 Uhr

Aufwand: 48 UE  
 Dozenten: Dr. Reinhard Lahusen, Prof. Thomas Hartung

720,00 €

## Risiko- und Finanzmanagement der Versicherungsunternehmen 2

Sie lernen in diesem Modul die wesentlichen Elemente des Risiko- und Finanzmanagements der Versicherungsunternehmen kennen. Schwerpunkte bilden dabei die Rückversicherung und die Eigenmittelausstattung in Verbindung mit dem Management der Passivseite der Bilanz.

### Risikomanagement

- Grundlagen und Methoden der Rückversicherung
- Verständnis des Aufbaus und der Klauseln eines Rückversicherungsvertrages
- Kennenlernen des Spartenbezugs von Rückversicherung
- Grundlagen der Pricing- und Reservierungsmethoden eines Rückversicherers
- Kennenlernen des internationalen Bezugs von Rückversicherung
- Einführung in die Methoden des Alternativen Risiko Transfers (ART)

### Finanzmanagement

- Liability Management im Altbestand
- Liability Management für das Neugeschäft
- ALM/Solvency II

### IRIS Insurance Game

### Risiko- und Finanzmanagement der Versicherungsunternehmen 2

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Freitag, 28.02.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Samstag, 29.02.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Donnerstag, 02.04.2020	08:30 – 17:00 Uhr
Freitag, 03.04.2020	08:30 – 18:00 Uhr
Samstag, 04.04.2020	08:30 – 16:00 Uhr

Aufwand: 64 UE  
 Dozenten: Dr. Ralf Klotzbücher, Prof. Thomas Hartung, Christian Czempiel-Mentrak

840,00 €



## Statistik

### I. Deskriptive Statistik

Sie erlernen die gängigen Methoden der Darstellung und Beschreibung von Daten und das Erkennen von fehlerhaften oder verfälschenden Darstellungen

### II. Wahrscheinlichkeitsrechnung

Sie verstehen den Begriff der Wahrscheinlichkeit, berechnen einfache Modelle und Wahrscheinlichkeitsverteilungen.

### III. Induktive Statistik

Sie können elementare Schätz- und Testverfahren anwenden.

- Daten, Merkmale, Erhebungen
- Auswertung von eindimensionalem Datenmaterial
- Auswertung von zweidimensionalem Datenmaterial
- Verhältnis- und Indexzahlen
- Wahrscheinlichkeitsrechnung (Grundbegriffe, Zufallsvariablen, Wahrscheinlichkeitsverteilungen)
- ausgewählte diskrete und kontinuierliche Verteilungen
- Ausgleich im Kollektiv und in der Zeit
- Punktschätzungen
- Chi-Quadrat-Test ( $\chi^2$ -Tests)

## Statistik

### Vorlesungstermine

Samstag, 12.10.2019  
 Samstag, 19.10.2019  
 Freitag, 25.10.2019  
 Freitag, 15.11.2019  
 Freitag, 29.11.2019  
 Freitag, 13.12.2019  
 Samstag, 11.01.2020

### Vorlesungszeiten

08:00 – 16:45 Uhr  
 08:00 – 16:45 Uhr  
 16:30 – 19:45 Uhr  
 16:30 – 19:45 Uhr  
 16:30 – 19:45 Uhr  
 16:30 – 19:45 Uhr  
 08:00 – 16:45 Uhr

Aufwand: 48 UE

Dozenten: Levent Alkaya, Sebastian Linne  
720,00 €

## Unternehmensführung und Personalmanagement 2

Sie lernen, dass die Auseinandersetzung mit der Unternehmensführung eine theoretische Fundierung erfordert, für die sich unterschiedliche Theorien anbieten, denen alternative Betrachtungsweisen der Unternehmensführung zugrunde liegen.

Sie gewinnen Einblicke in klassische Betrachtungsweisen der Unternehmensführung, lernen neuere Theorieentwicklungen kennen, welche das Verständnis dessen, was Unternehmensführung ausmacht, stark beeinflussen.

Im Bereich des Personalmanagements können Sie die Personalführung inhaltlich von der Unternehmensführung abgrenzen und deren Aufgaben präzisieren. Sie kennen bedeutsame Motivations- und Führungstheorien als theoretische Grundlagen sowie Führungsstile und Management-by-Konzepte als Instrumente der Personalführung. Ferner sind Ihnen Ziele, Adressaten und Bedeutung der Personalentwicklung bekannt. Sie können den Zusammenhang zwischen Personal- und Organisationsentwicklung herstellen und verstehen, dass ein systematisches Konzept der Personalentwicklung notwendig ist, und sind mit dessen wesentlichen Inhalten vertraut.

- strategische Unternehmensführung
- Managementinformationssysteme
- Projektarbeit
- Personalführung
- Führungstheorien
- Personalentwicklung

## Unternehmensführung und Personalmanagement 2

### Vorlesungstermine

Mittwoch, 19.02.2020  
 Freitag, 20.03.2020  
 Freitag, 29.05.2020  
 Freitag, 19.06.2020  
 Samstag, 20.06.2020  
 Freitag, 26.06.2020  
 Samstag, 27.06.2020  
 Samstag, 04.07.2020

### Vorlesungszeiten

08:00 – 16:45 Uhr  
 16:30 – 19:45 Uhr  
 16:30 – 19:45 Uhr  
 08:00 – 16:45 Uhr  
 08:00 – 16:45 Uhr  
 16:30 – 19:45 Uhr  
 08:00 – 16:45 Uhr  
 08:00 – 16:45 Uhr

Aufwand: 72 UE

Dozenten: Prof. Rainer Marr, Prof. Uwe Gail, Prof. Simon Werther

1080,00 €





## Steuern, Finanzierung, Investition

Im Modul Steuern, Finanzierung, Investition wird die Finanzwirtschaft der Unternehmung mit ihren zentralen Detailentscheidungen und im Gesamtzusammenhang analysiert.

### Sie lernen

- die Bedeutung finanzwirtschaftlicher Entscheidung zu erkennen
- zentrale betriebliche Entscheidungen zu ihrer finanziellen Wirkung rechnerisch zu beurteilen
- Finanzierungsalternativen situations-adäquat zu beurteilen
- das dt. Steuersystem vertieft zu kennen und sach-entsprechend anzuwenden, die steuerliche Wirkung betrieblicher Entscheidungen zu kennen, zu beurteilen und antizipativ zu berechnen und umgekehrt die Auswirkungen der steuerlichen Sachbehandlung auf Fragen der Finanzierung und Investition zu erkennen, insb. bei VU
- die Besonderheiten der VU im Bereich der finanzwirtschaftlichen Entscheidungen zu kennen und zu berücksichtigen
- zentrale Entscheidungsgegenstände der betrieblichen Finanzwirtschaft
- vertiefende Behandlung ausgewählter Fragen der betrieblichen Finanzierung und Investition
- Anwendung von Investitionsbeurteilungsmethoden auf ausgewählte Entscheidungsmethoden des Betriebs
- spezielle Behandlung finanzwirtschaftlicher Fragen mit versicherungswirtschaftlichem Bezug
- Struktur des deutschen Steuersystems mit den zugehörigen verfassungs- und europarechtlichen Grundlagen
- vertiefte Behandlung der Ertragssteuern (ESt, GewSt, KSt)
- Unternehmensbewertung

### Steuern, Finanzierung, Investition

#### Vorlesungstermine

Freitag, 11.10.2019  
 Samstag, 26.10.2019  
 Samstag, 09.11.2019  
 Samstag, 16.11.2019  
 Samstag, 30.11.2019  
 Freitag, 10.01.2020

#### Vorlesungszeiten

08:00 - 16:45 Uhr  
 08:00 - 16:45 Uhr  
 08:00 - 16:45 Uhr  
 08:00 - 16:45 Uhr  
 08:00 - 16:45 Uhr  
 16:30 - 19:45 Uhr

Aufwand: 56 UE

Dozenten: Beatrix Albrecht, Dr. Reinhard Lahusen, Prof. Erik Rederer

840,00 €

## Vertriebsmanagement

Sie erlangen Kompetenzen, die Sie sowohl in Führungsfunktionen in der Vertriebssteuerung und -unterstützung von Versicherungs- und Finanzdienstleistungs-Unternehmen als auch in der Führung von Vertriebssystemen einsetzen können. Sie erhalten Fach- und Sozialkompetenz in den Bereichen Vertriebsplanung, -steuerung und -kontrolle, operatives Marketing, Vertriebspersonalplanung, Vertriebsrecht. Dabei liegt der Schwerpunkt auf der Steuerung durch den Finanzdienstleister, die Versicherung oder die Bank.

- Vertriebsmanagement als betriebliche Funktion von Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen
- Multichannel-Management
- Vertriebsplanung, -steuerung, -controlling
- Personalführung im Vertrieb
- Zusammenarbeit mit selbstständigen Vermittlern
- Vertriebsrecht

### Vertriebsmanagement

#### Vorlesungstermine

Freitag, 06.03.2020  
 Freitag, 03.04.2020  
 Samstag, 04.04.2020  
 Freitag, 24.04.2020  
 Freitag, 15.05.2020  
 Samstag, 23.05.2020  
 Samstag, 20.06.2020

#### Vorlesungszeiten

16:30 - 19:45 Uhr  
 16:30 - 19:45 Uhr  
 09:30 - 16:45 Uhr  
 16:30 - 19:45 Uhr  
 16:30 - 19:45 Uhr  
 08:00 - 16:45 Uhr  
 08:00 - 16:45 Uhr

Aufwand: 48 UE

Dozenten: Michael Ortlieb, Beatrix Albrecht

720,00 €



## Volkswirtschaftslehre - Makroökonomie

Sie lernen das Handeln und Zusammenwirken der Wirtschaftssubjekte Unternehmen, Haushalt und Staat (ebenso Ausland) an Hand von Modellen der Volkswirtschaftslehre (gesamtwirtschaftlicher Güter, Geld- und Arbeitsmarkt, Ausland) einschließlich der Möglichkeiten und Grenzen wirtschaftlicher Steuerung kennen.

- Einkommens- und Beschäftigungstheorie (Konsumfunktion, Investitionsfunktion, Geldnachfragefunktion, Multiplikatorprozesse)
- allgemeine Wirtschaftspolitik (Prozesspolitik, Strukturpolitik, Ordnungspolitik)
- Geld, Kredit und Währung (Geldformen, Geldfunktionen, Geldschöpfung, Währungspolitik, Instrumente der Zentralbank, Inflation, Versicherungswirtschaft und Kapitalmarkt)
- Konjunktur und Wachstum (Konjunkturtheorien, konjunktureller Zyklus, Wachstumstheorie)
- Finanz- und Steuerpolitik (Haushalt, Staatsausgaben, Staatseinnahmen, Einkommensteuer und Umsatzsteuer, Staatsverschuldung, Finanzpolitik, Konjunktur- und Verteilungspolitik)

## Volkswirtschaftslehre – Makroökonomie

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Samstag, 07.03.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 20.03.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 21.03.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Samstag, 16.05.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 29.05.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 30.05.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 19.06.2020	16:30 – 19:45 Uhr

Aufwand: 48 UE  
 Dozent: Josef Kopp  
 720,00 €

## Wirtschafts- und Versicherungsrecht 2

Befähigung, praxisrelevante versicherungsrechtliche und wirtschaftsrechtliche, auch arbeitsrechtliche Probleme erkennen, strukturell zuordnen und lösen zu können.

- Arbeitsrecht
- Gesellschaftsrecht
- Schuld- und Sachenrecht
- Versicherungsvermittlung
- Haftung des Versicherungsunternehmens und der Vermittler

## Wirtschafts- und Versicherungsrecht 2

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Freitag, 11.10.2019	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 26.10.2019	08:00 – 16:45 Uhr
Samstag, 23.11.2019	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 06.12.2019	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 14.12.2019	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 10.01.2020	16:30 – 19:45 Uhr

Aufwand: 48 UE  
 Dozenten: Dr. Matthias Zillich, Beatrix Albrecht  
 720,00 €

## Wirtschafts- und Versicherungsrecht 3

Befähigung, praxisrelevante versicherungsrechtliche und wirtschaftsrechtliche, auch arbeitsrechtliche Probleme erkennen, strukturell zuordnen und lösen zu können.

- Vergleich des deutschen und europäischen Rechtssystems
- spezielle Fragen des Versicherungsrechts
- europäisches Versicherungsvertragsrecht
- Versicherungsaufsichtsrecht

## Wirtschafts- und Versicherungsrecht 3

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Freitag, 13.09.2019	16:30 – 19:45 Uhr
Freitag, 27.9.2019	16:30 – 19:45 Uhr
Freitag, 08.11.2019	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 07.12.2019	08:00 – 16:45 Uhr
Samstag, 14.12.2019	08:00 – 16:45 Uhr

Aufwand: 32 UE  
 Dozent: Dr. Martin Stadler  
 480,00 €

## Wirtschaftsmathematik

Sie werden in die Lage versetzt, einfache volks- und betriebswirtschaftliche Größen durch funktionale Zusammenhänge darzustellen und zu analysieren.

- Funktionen
- Potenz-, Exponential und Logarithmusfunktionen
- Differentialrechnung einer reellen Variablen
- Extremwertaufgaben
- ökonomische Funktionen
- Integralrechnung einer reellen Variablen

## Wirtschaftsmathematik

Vorlesungstermine	Vorlesungszeiten
Samstag, 28.03.2020	09:30 – 13:00 Uhr
Samstag, 30.05.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 19.06.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 27.06.2020	08:00 – 16:45 Uhr
Freitag, 03.07.2020	16:30 – 19:45 Uhr
Samstag, 04.07.2020	08:00 – 16:45 Uhr

Aufwand: 48 UE  
 Dozent: Susanne Springfield  
 720,00 €



## Organisatorische Hinweise

### Anmeldebedingungen

Mit frühzeitigen Anmeldungen helfen Sie uns bei der Planung und Vorbereitung. Bitte beachten Sie, dass Anmeldungen verbindlich sind.

### Teilnahmegebühr

Nach der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit einer Rechnung. Die Teilnahmegebühr ist dann bis zum Beginn der Veranstaltung zu überweisen. Die Teilnahmegebühren des jeweiligen Moduls richten sich nach den veranschlagten Unterrichtseinheiten, die das Modul beinhaltet. Eine Prüfungsgebühr oder Zulassungsgebühr ist als Gasthörer nicht zu entrichten.

### Abmeldung

Abmeldungen haben schriftlich zu erfolgen. Bei einem Abbruch während des laufenden Moduls müssen wir Ihnen die volle Teilnahmegebühr für das jeweilige Modul berechnen.

### Sonstiges

Muss das Modul/die Vorlesung aus organisatorischen oder sonstigen Gründen vom BWV München abgesagt werden, wird Ihnen die bereits entrichtete Teilnahmegebühr selbstverständlich rückerstattet. Darüber hinausgehende Ansprüche sind allerdings ausgeschlossen. Das BWV München behält sich angemessene

Veranstaltungsänderungen vor. Bei Modulen, die sich über einen längeren Zeitraum erstrecken, kann es zu terminlichen Änderungen kommen. Änderungen zum Beispiel bzgl. Dozenten vorbehalten.

### Abschluss

Nach Beendigung des jeweiligen Moduls erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung. Eine Prüfung wird nicht abgelegt.

## Studium Select – Anmeldung (bitte ankreuzen und ausfüllen) – Anmeldung ist verbindlich

- Allgemeine Betriebswirtschaftslehre: .....960,00 €
- Bankbetriebslehre: .....600,00 €
- Führungskompetenz Coaching: .....300,00 €
- Führungskompetenz  
Konfliktmanagement: .....300,00 €
- Führungskompetenz  
Verhandlungsführung: .....300,00 €
- Konsumenten- und Verkaufs-  
psychologie/Financial Planning: .....840,00 €
- Methodik wissenschaftlichen  
Arbeitens: .....360,00 €
- Motivationspsychologie .....720,00 €
- Personen- und  
Schadenversicherung: .....840,00 €
- Rechnungswesen  
einschließlich Controlling: .....840,00 €
- Risiko- und Finanzmanagement  
der Versicherungsunternehmen 1: .....720,00 €
- Risiko- und Finanzmanagement  
der Versicherungsunternehmen 2: .....960,00 €
- Statistik: .....720,00 €
- Steuern, Finanzierung, Investition: .....840,00 €
- Unternehmensführung  
und Personalmanagement 2 .....1080,00 €
- Vertriebsmanagement: .....720,00 €
- Volkswirtschaftslehre – Makroökonomie: .....720,00 €
- Wirtschafts- und Versicherungsrecht 2: .....720,00 €
- Wirtschafts- und Versicherungsrecht 3: .....480,00 €
- Wirtschaftsmathematik: .....720,00 €

Vorname \_\_\_\_\_

Nachname \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Telefon/Telefax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Straße (Firma) \_\_\_\_\_

PLZ, Ort (Firma) \_\_\_\_\_

Telefon/Telefax (Firma) \_\_\_\_\_

E-Mail (Firma) \_\_\_\_\_

### Ort

Berufsbildungswerk der  
Versicherungswirtschaft  
in München e.V.  
Fritz-Erler-Str. 30, 81737 München

### Anmeldung

Schicken oder faxen Sie nachstehendes  
Anmeldeformular an das BWV München.

Berufsbildungswerk der  
Versicherungswirtschaft  
in München e.V.  
Fritz-Erler-Str. 30  
81737 München  
Tel. 089 38 39 22 22  
Fax 089 38 39 22 26  
sabine.hallwig@bwv.de  
muenchen.bwv.de

