

Vertiefung Finanzdienstleistungen

Durch die Vertiefung werden die Absolventen/-innen besonders für die Übernahme qualifizierter Funktionen in einem Unternehmen des Finanzdienstleistungssektors oder Unternehmen mit ähnlichen Funktionen gut vorbereitet.

Keine Voraussetzung ist:

**Ausbildung oder vorherige
Erfahrung im Banken-/FDL-
Sektor !!!!!**

Der Finanzdienstleistungssektor

umfasst u.a.

- *Kreditinstitute, Versicherungen, Bausparkassen, Kapitalanlagegesellschaften, Kapitalbeteiligungsgesellschaften und deren Verbände.*
- *Einbezogen werden aber auch Finanzabteilungen von Konzernen und mittelständischen Unternehmen sowie*
- *Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften*



Finanzberater für die
Fürst Fugger Privatbank 



(fotolia)

Vertiefung Finanzdienstleistungen

- Die Vertiefung FDL ist nicht funktionsorientiert, sondern ist als eine Querschnitts-BWL mit einem Branchenschwerpunkt konzipiert.
- Es werden u.a. Markt-, Vertriebs-, Produkt-, Kommunikations-, Organisations- und Personalaspekte sowie Finanz-, Rechnungswesen-, Controlling- und insbesondere Risikomanagementprobleme behandelt.

Die Module

SB46 Grundlagen der BWL der Finanzdienstleistungen 5 CP

- im 4. Semester

SB47 Management Accounting im Bank- und Finanzdienstleistungssektor 5 CP

- im 4. Semester

SB48 Vertriebs-, Produkt- und Risikomanagement im Finanzdienstleistungssektor 5 CP

- im 6. Semester

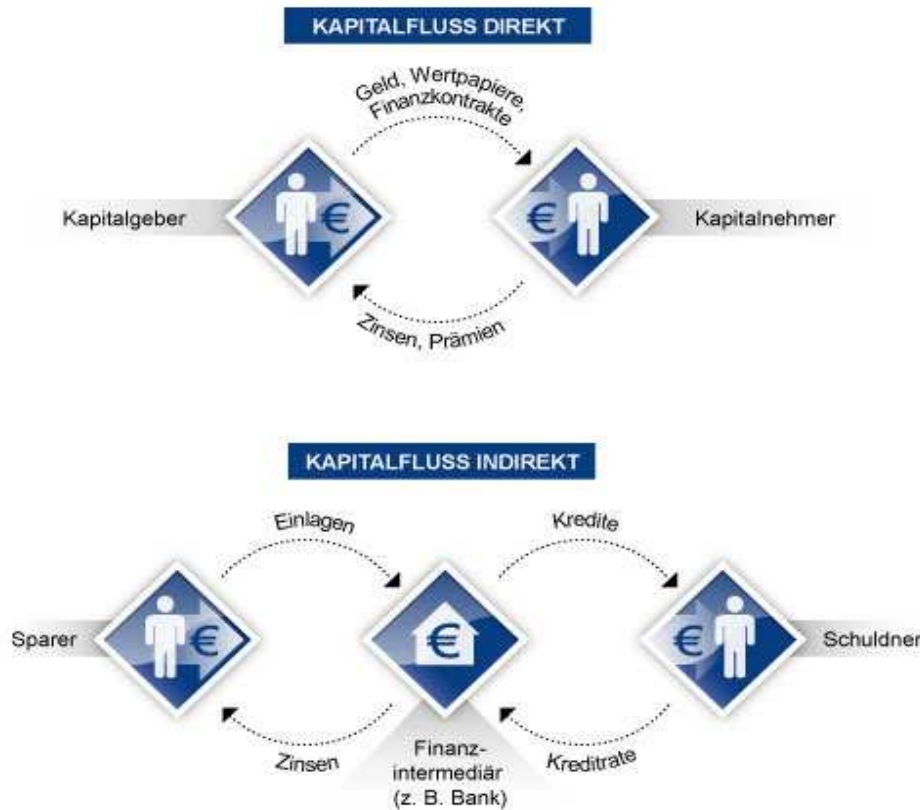
SB49 FDL-Projektmanagement 4 CP

- im 6. Semester

Inhaltliche Beschreibung in der Studienordnung:

http://www.htw-berlin.de/documents/Amtl_Mitteilungsblaetter/2011/12_11.pdf

Modul SB 46: Grundlagen der BWL der Finanzdienstleistungen

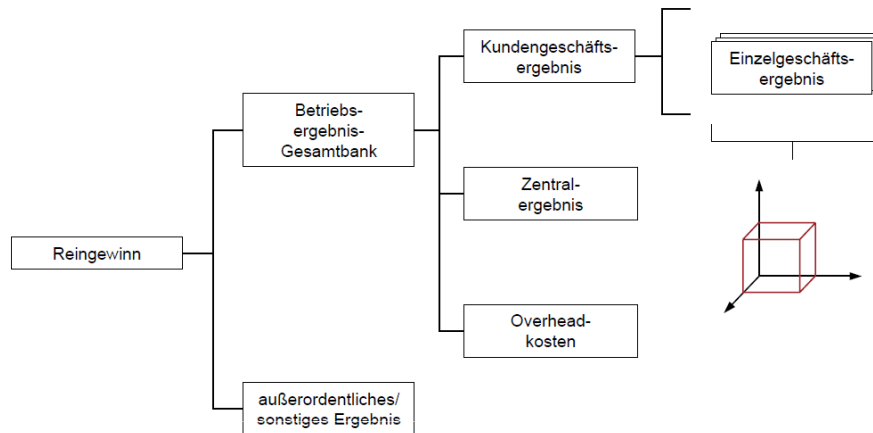


- Bedeutung von Finanzdienstleistern als Finanzintermediär in der Wirtschaft
- Funktionsweise von Finanzdienstleistungsmärkten
- Grundzusammenhänge der unterschiedlichen Finanzdienstleistungen
- Produkte und ihre (aufsichts)rechtlichen Rahmenbedingungen
- Einflusspotenzial des Finanzdienstleistungssektors auf die Realwirtschaft
- Organisation und Marketing im Bank- und Versicherungsbetrieb

„Der Bankberuf ist für junge Leute trotz der Finanzkrise nach wie vor sehr attraktiv, weil sich hier gute Verdienstmöglichkeiten bieten“
(SZ Nr. 26 v. 2.2.2010)

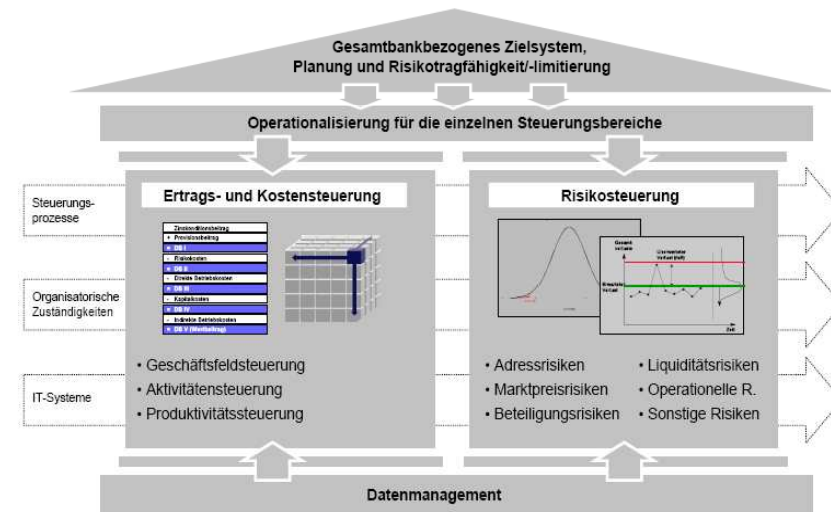
Quelle: www.oenb.at/.../was_ist_ein_finanzmarkt.jsp

Modul SB 47: Management Accounting im Bank- und FDL-Sektor



Ertrags- und Risikomanagement im Finanzdienstleistungssektor

→ Fallstudien u. mögliche Exkursionen
 → Durchführung eines Topsim-Bankenplanspiels.



TOPSIM Universal-Banking

Willkommen im Vorstand Ihrer Bank



SPARBANK AG

Die Bank Ihres Vertrauens



←
Aktivgeschäft



←
Passivgeschäft

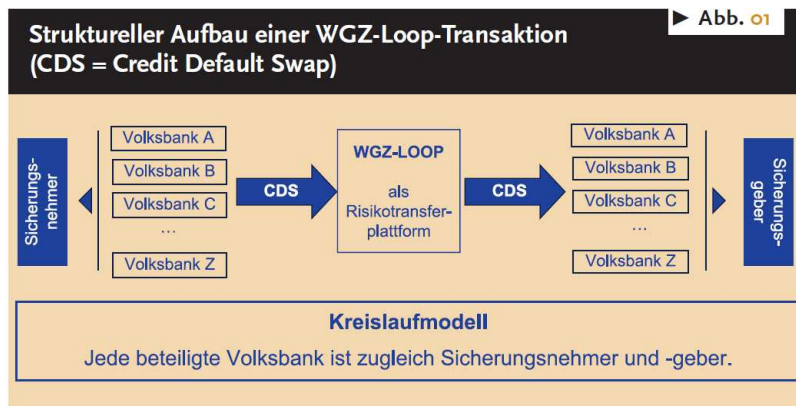
Modul SB 48: Vertriebs-, Produkt- und Risikomanagement im FDL-Sektor

• Unit 1: Kreditmanagement

- Kreditprodukte und Sicherheiten
- Kreditproduktions- und Vertriebsprozess
- Kreditprüfung, Rating und Pricing,
- Credit Value at Risk
- Kreditportfoliomanagement mittels Kreditderivaten (CDS, CLN, CDO, VR-Circle, ...)

• Unit 2: Wertpapiermanagement

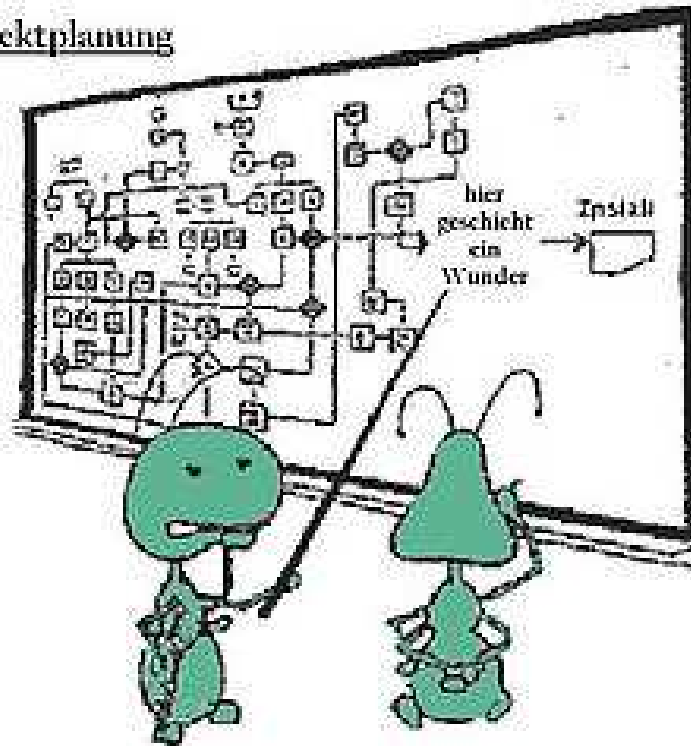
- Vertriebssysteme und Produktentwicklungsprozesse im Wertpapiergeschäft (u.a. bei Spezialprodukten)
- Anlageberatung im Investitionsprozess, Financial Planning
- Aktive und passive Strategien des Portfoliomanagements
- Performance- und Risikomessung



Gute Jobchancen haben zum Beispiel Berater im Private-Wealth-Management. Dort beraten Banker wohlhabende Privatkunden, wie sie ihr Vermögen sicher und renditeträchtig investieren. Dabei arbeiten sie meist mit mehreren Portfoliomanagern zusammen, die sich um die einzelnen Anlageentscheidungen kümmern, und stehen gleichzeitig im intensiven Kontakt mit dem Kunden: „Berater im gehobenen Privatkundengeschäft sind zurzeit besonders gesucht“, sagt Carsten Rogge-Strang, Geschäftsführer des privaten Bankgewerbes. (Hochschulanzeiger Nr. 100, 2009, Seite 44)

Modul SB 49: FDL-Projektmanagement

Projektplanung



Sehr gute Arbeit!
Aber sollten wir hier vielleicht nicht
noch ein wenig detaillierter werden...?

Bildquelle: ecolotrain.uni-saarland.de/.../b999ba8bb3.jpg

- Reale Projekte aus dem Finanzdienstleistungssektor werden selbstständig definiert, die Aufgaben hinsichtlich Ziel-, Termin-, Budget- und Kapazitätsplanung konkret bestimmt.
- Bspe.:
 - Projekt- und Finanzierungsplanung eines Golfplatzes in Mecklenburg
 - Entwicklung eines Financial Model für einen Hersteller von Windkraftanlagen

"Arbeitgeber wie Beratungsunternehmen, Finanzinstitute oder Wirtschaftsprüfungsfirmen können bei ihrer spezifischen Zielgruppe mit Aspekten wie abwechslungsreiche Arbeitsaufgaben, klare Beförderungsstrukturen oder gute Entlohnungsaussichten punkten.."
(KarriereWELT: 10.07.10
Beliebte Arbeitgeber)

Viele Kombinationen sind mit den anderen Vertiefungen sinnvoll !



Die Führungspositionen bei den privaten Banken sind längst keine Männerdomäne mehr. Weibliche Führungskräfte sind in der deutschen Finanzwirtschaft so stark vertreten wie nie zuvor. (www.Die-Bank.de / 30.8.2010)

Bsp.: Stellenangebot Berliner Volksbank

- **Firmenkundenbetreuer/in Erneuerbare Energien**
- **Der Schwerpunkt Ihrer Tätigkeit liegt auf dem Geschäftsfeld Erneuerbare Energien.**
- Die Neuakquisition von Potentialkunden sowie das systematische Erkennen von Bedürfnissen der Kunden und die Analyse von Ertragspotentialen gehören ebenso zu Ihren Aufgaben wie die Betreuung und aktive Ausschöpfung unserer Bestandskunden. Sie treffen Kreditentscheidungen im Rahmen der Ihnen übertragenen Kompetenz. Wünschenswert wäre, wenn Sie bereits Erfahrungen auf dem Gebiet der Erneuerbaren Energien haben.
- Als unser/e Idealkandidat/in verfügen Sie über eine bankfachliche Ausbildung bzw. ein Fach- oder Hochschulstudium. Sie haben umfassende Krediterfahrung und -kenntnisse des lang- und kurzfristigen Kreditgeschäfts sowohl mit Firmenkunden als auch mit Privatkunden.
- Sie besitzen die Fähigkeit, analytisch zu denken sowie zielorientiert, organisiert und selbstständig zu arbeiten. Sie sind in der Lage zu priorisieren und können wichtige Aspekte im Entscheidungsprozess definieren, darlegen und pragmatisch umsetzen.

Perspektive:

Master

„Finanzdienstleistungen – Risikomanagement“

des FB 4

Der Masterstudiengang Finanzdienstleistungen - Risikomanagement

MA

Das Studium im Masterstudiengang Finanzdienstleistungen - Risikomanagement baut auf den in den Bachelorstudiengängen Betriebswirtschaftslehre bzw. Wirtschaftsmathematik gewonnenen Kenntnissen, Fähigkeiten und Fertigkeiten auf. Die Studierenden sollen das dort erworbene Wissen theoretisch weiter fundieren und durch anspruchsvolle Inhalte erweitern.

Die Ausbildung zielt primär auf einen Einsatz im Risikomanagement von Finanzdienstleistungsunternehmen (Banken und Versicherungen) ab. Zusätzlich ergeben sich Einsatzmöglichkeiten im Finanzressort bei allen Unternehmen.

Mögliche weitere branchenbezogene Einsatzfelder für die Absolventinnen und Absolventen des Studienganges sind:

- Hypothekenbanken
- Bausparkassen
- Kapitalanlagegesellschaften
- Pensionskassen
- Kreditkartenemittenten
- Leasinggesellschaften
- Factoringgesellschaften
- Venture Capital-Gesellschaften
- Private Equity-Gesellschaften
- Beratungsgesellschaften
- Wertpapier-Firmen
- Rating-Agenturen
- Aufsichtsbehörden (BaFin)
- Zentralbanken (Deutsche Bundesbank, Europäische Zentralbank)

Ansprechpartner

**Prof. Dr. Uwe Christians
(Modulbeauftragter)**

Uwe.Christians@HTW-Berlin.de

Tel. 030/5019-2423 / Büro: VG 426

Prof. Dr. Wolfgang L. Brunner

Wolfgang.Brunner@HTW-Berlin.de

Tel. (030) 5019-2329 / Büro: VG 423