

Akademisches Jahr 2016-2017

Studienrichtung Bachelor - Bankkaufleute

Klasse 3BKL

Dozent

Stunden

ECTS

Punkte

Bankkaufleute und Versicherungsmakler		Stunden	ECTS	Punkte
Sprachen		140	8	160
Deutsch	S. Mücher	20	1	20
Französisch	K. Mertens	80	5	100
Niederländisch	H. Streicher	20	1	20
Englisch	C. Palm	20	1	20
Versicherungsbereich		40	2,5	50
Lebensversicherungen - Hypothekarkredite	F. Smeets	40	2,5	50
Bankbereich		190	10,5	210
Betriebsunterbrechung	N. Krings	10	0,5	10
Bankprodukte	F. Smeets	20	1	20
Compliance, Geld, Umlauf, Sparprodukte, Investmentprodukte	F. Smeets	60	3	60
Finanzmärkte und Geldpolitik	F. Smeets	30	2	40
Aktien	F. Smeets	30	2	40
Anleihen	F. Smeets	20	1	20
Organismen für gemeinsame Anlagen	F. Smeets	10	0,5	10
Derivatprodukte	N. Krings	10	0,5	10
Grundlagen des bürgerlichen Rechts		110	7	140
Vertragsrecht	O. Nistor	40	2,5	50
Sicherheiten	O. Nistor	20	1	20
Grundlagen der Bankengesetzgebung	N. Krings	20	1	20
Investitionskredite, Überbrückungskredite und Akkreditivkredite	A. Miessen	30	2,5	50
Recht		90	5,5	110
Gesetz über Handelspraktiken - Verbraucherschutz	O. Nistor	30	1,5	30
Sozialrecht	O. Nistor	30	2	40
Gesellschaftsrecht	O. Nistor	30	2	40
Arbeitspädagogik		36	2	40
Arbeitspädagogik	T. Ortmann	36	2	40
Diplomarbeit			8	160
Schriftlicher Teil			5	100
Mündlicher Teil			3	60
Praktische Ausbildung im Betrieb			16,5	330
Bericht			1,5	30
Praktische Ausbildung im Betrieb			15	300
Gesamt		606	60	1200

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler**Modul** Sprachen**Teilmodul** Deutsch**Dozent** S. Mücher**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3VM	1	20	1	Bachelor - Versicherungsmakler
3BKL	1	20	1	Bachelor - Bankkaufleute

---

**Vorkenntnisse**

Die erworbenen Kenntnisse der vorherigen beiden Studienjahre

**Zielsetzung**

Die Studenten sind fähig und bereit, Texte in deutscher Sprache zu verstehen, zu analysieren, darüber zu diskutieren, Inhalte für die Gruppe zu präsentieren.

**Kompetenzen****Inhalte**

- verschiedene Bücher lesen (Bessere Menschenkenntnis; Überzeugende Selbstdarstellung; Perfekter Small Talk; Arschlöcher zähmen; gute Rhetorik)
- Inhalte zusammenfassen und für die Gruppe präsentieren
- Diskussion über die einzelnen Vorträge
- Film über ein aktuelles Thema mit anschließender Diskussion über den Film, schriftlich Fragen zum Film beantworten

**Lehrmethoden**

Einzelarbeit  
Partnerarbeit  
Gruppenarbeit  
Plenum  
Lehrervortrag

**Material****Evaluation**

- Bewertung der einzelnen Arbeiten und Präsentationen
- Prüfung

**Arbeitsaufwand**

20 Unterrichtsstunden  
ca. 10 Stunden Nacharbeit und Hausaufgabe

**Referenzen**

- Institut für Internationale Kommunikation Düsseldorf
- "Bessere Menschenkenntnis" von Bernhard P. Wirth, Gabal Verlag GmbH Offenbach, 2001
- "Gute Rhetorik" von Peter Heigl, Gabal Verlag GmbH Offenbach, 3. Auflage 2002
- "Arschlöcher zähmen" von Gitte Härter, Gabal Verlag GmbH Offenbach, 6. Auflage 2015
- "Überzeugende Selbstdarstellung" von Eleri Sampson, Gabal Verlag GmbH Offenbach, 1998
- "Perfekter Small Talk" von Jutta Portner, Gabal Verlag GmbH Offenbach, 2000
- "Achtsamkeit" von Dörthe Huth, Gabal Verlag GmbH Offenbach, 2016
- Institut für Kino und Filmkultur e. V.

**Name der Schule**

**Kursnr.** 4289

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Sprachen

**Teilmodul** Französisch

**Dozent** K. Mertens

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3VM	5	80	5	Bachelor - Versicherungsmakler
3BKL	5	80	5	Bachelor - Bankkaufleute

---

**Vorkenntnisse**

**Zielsetzung**

**Kompetenzen**

**Inhalte**

**Lehrmethoden**

**Material**

**Evaluation**

**Arbeitsaufwand**

**Referenzen**

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler**Modul** Sprachen**Teilmodul** Niederländisch**Dozent** H. Streicher**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3VM	1	20	1	Bachelor - Versicherungsmakler
3BKL	1	20	1	Bachelor - Bankkaufleute

---

**Vorkenntnisse**

Die Studenten haben mindestens 2 Module à 20 St. in den vorherigen Jahren absolviert.

**Zielsetzung**

Die StudentInnen werden befähigt, schriftlich und mündlich mit Niederländischsprachigen auszutauschen. Ganz besonders wichtig, dass sie für diese Kommunikation motiviert werden und die Studenten diese als Bereicherung und wichtige Komponente ihrer späteren Arbeit sehen.

**Kompetenzen**

Geübt wird das Hör- und Leseverständnis (u.a. wichtige Aussagen von Webseiten und der Presse), praktische und insbesondere berufsbezogene Informationsvermittlung am Telefon und im Gespräch, das Schreiben von einfachen Mails, die korrekte Schreibweise im Niederländischen ... und die Bereitschaft, die Kommunikation in der Fremdsprache zu wagen. Dazu sollen die StudentInnen befähigt werden.

**Inhalte**

Niederländisch im täglichen Gebrauch (Telefon, u.ä.)  
Webseiten von Banken und Versicherungen verstehen (mit Fachwortschatz)  
Infowebseiten konsultieren (u.a. [derefactie.be](http://derefactie.be))  
Verbessern des alltäglichen und medialen Wortschatzes ([oefenen.nl](http://oefenen.nl))  
Hör- und Leseverständnis, u.a. aus dem CNAV  
Übungen zur Rechtschreibung und zur Basisgrammatik

**Lehrmethoden**

Infos im Unterricht aus Webseiten wiedergeben.  
Üben auf Sprachförderungsprogrammen zum individuellen Gebrauch zu Hause  
Dialoge zu allen möglichen Kommunikationssituationen

**Material**

Unterlagen zu o.e. Inhalten

**Evaluation**

mündliche und schriftliche Tests zu o.e. Inhalten

**Arbeitsaufwand**

Die Studentinnen dafür gewinnen, dass Spracherlernung (über die 3x 20-Stunden-Module hinaus) ein kontinuierliches Praktizieren der Sprache voraussetzt, daher das Kennenlernen von Websites, die regelmäßig besucht werden sollen.

**Referenzen**

**Name der Schule**

**Kursnr.** 4290

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Sprachen

**Teilmodul** Englisch

**Dozent** C. Palm

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3VM	1	20	1	Bachelor - Versicherungsmakler
3BKL	1	20	1	Bachelor - Bankkaufleute

---

**Vorkenntnisse**

**Zielsetzung**

**Kompetenzen**

**Inhalte**

**Lehrmethoden**

**Material**

**Evaluation**

**Arbeitsaufwand**

**Referenzen**

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler**Modul** Versicherungsbereich**Teilmodul** Lebensversicherungen - Hypothekarkredite**Dozent** F. Smeets**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3VM	2,5	40	2,5	Bachelor - Versicherungsmakler
3BKL	2,5	40	2,5	Bachelor - Bankkaufleute

---

**Vorkenntnisse**

der Stoff der ersten 2 Jahre

**Zielsetzung**

Wiederholung und Vertiefung des Stoffes der ersten 2 Jahre sowie Hypothekendarlehen (mit allen Neuerungen der Jahre 2014, 2015 und 2016) und individuelles Pensionsversprechen für selbständige Geschäftsführer

**Kompetenzen**

eine optimale Bedarfsanalyse für einen Selbständigen mit eigener Firma erarbeiten und ihm die optimale Absicherung im Bereich Todesfallschutz für die Familie und Schutz gegen Arbeitsunfähigkeit für ihn selber, kombiniert mit der optimalen Steuerstrategie

**Inhalte**

Hypothekendarlehen :

Grundlagen

Hypothekarische Sicherheit

3 Sorten von Darlehen

Steuervorteile im Wandel der Zeit (von 2000 bis heute)

Individuelles Pensionsversprechen :

juristische Grundlagen

Steuerliche Grundlagen und 80%-Regel

Besteuerung der Leistungen

Optimale Verteilung des Absicherungen auf die verschiedenen Produkte (PLCI, EP, EPLT, EIP) sowie optimale Steuerstrategie

**Lehrmethoden**

Ex Cathedra

Übungen

**Material**

Offizielles Lehrbuch der FMSA 'Assurances de personnes'

**Evaluation****Arbeitsaufwand****Referenzen**

**Name der Schule**

**Kursnr.** 4312

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Bankbereich

**Teilmodul** Betriebsunterbrechung

**Dozent** N. Krings

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3BKL	0,5	10	0,5	Bachelor - Bankkaufleute

---

**Vorkenntnisse**

**Zielsetzung**

**Kompetenzen**

**Inhalte**

**Lehrmethoden**

**Material**

**Evaluation**

**Arbeitsaufwand**

**Referenzen**

**Name der Schule**

**Kursnr.** 4313

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Bankbereich

**Teilmodul** Bankprodukte

**Dozent** F. Smeets

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3BKL	1	20	1	Bachelor - Bankkaufleute

---

### **Vorkenntnisse**

der Stoff der ersten 2 Jahre

### **Zielsetzung**

Perfekte Kenntnis aller angebotenen Bankprodukte sowohl theoretisch als auch in der praktischen Erklärung für den Endkunden

### **Kompetenzen**

Alle Bankprodukte in Theorie und Praxis erklären und vermitteln können

### **Inhalte**

Bankkonten  
Sparbücher  
Terminkonten  
OGAS  
Fonds

### **Lehrmethoden**

ex cathedra  
praktische Übungen

### **Material**

offizielles Lehrbuch der FMSA

### **Evaluation**

### **Arbeitsaufwand**

### **Referenzen**



**Name der Schule**

**Kursnr.** 4314

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Bankbereich

**Teilmodul** Compliance, Geld, Umlauf, Sparprodukte, Investmentprodukte

**Dozent** F. Smeets

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3BKL	3	60	3	Bachelor - Bankkaufleute

---

### **Vorkenntnisse**

der Stoff der ersten 2 Jahre

### **Zielsetzung**

theoretische und praktische Kenntnisse erwerben

### **Kompetenzen**

die verschiedenen Bereiche sowohl theoretisch als auch praktisch beherrschen

### **Inhalte**

compliance : interne Regeln

Geld : Prinzip, WKassenbons

Investmentprodukte : OGAS

### **Lehrmethoden**

### **Material**

ofizielles Lehrbuch der FMSA

### **Evaluation**

### **Arbeitsaufwand**

### **Referenzen**

**Name der Schule**

**Kursnr.** 4316

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Bankbereich

**Teilmodul** Finanzmärkte und Geldpolitik

**Dozent** F. Smeets

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3BKL	2	30	2	Bachelor - Bankkaufleute

---

### **Vorkenntnisse**

der Stoff der ersten 2 Jahre

### **Zielsetzung**

Verständnis der Finanzmärkte und der Geldpolitik der Staaten und Zentralbanken sowie deren praktischen Einfluss auf Investmententscheidungen des einzelnen Sparerers

### **Kompetenzen**

theoretische sowie praktische Kenntnisse, wie Finanzmärkte und Geldpolitik Wirtschaft und persönliche anlagenentscheidungen beeinflussen können

### **Inhalte**

Finanzmärkte

Geldpolitik : Zentalbanken, Staaten

### **Lehrmethoden**

ex-cathedra sowie Filme

### **Material**

offizielles Lehrbuch der FMSA

### **Evaluation**

### **Arbeitsaufwand**

### **Referenzen**

**Name der Schule**

**Kursnr.** 4317

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Bankbereich

**Teilmodul** Aktien

**Dozent** F. Smeets

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3BKL	2	30	2	Bachelor - Bankkaufleute

---

### **Vorkenntnisse**

der Stoff der ersten 2 Jahre

### **Zielsetzung**

theoretische wie praktisches Verständnis, wie sich Aktienkurse entwickeln und wie das Risiko in Aktienanlagen verringert werden kann

### **Kompetenzen**

theoretische Kenntnisse wie sich Aktienwerte entwickeln anhand unternehmensspezifischen sowie Marktgegebenheiten

### **Inhalte**

Aktien  
Aktienfonds sowie deren optimale Risikostreuung

### **Lehrmethoden**

ex cathedra sowie Filme

### **Material**

### **Evaluation**

### **Arbeitsaufwand**

### **Referenzen**

**Name der Schule**

**Kursnr.** 4318

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Bankbereich

**Teilmodul** Anleihen

**Dozent** F. Smeets

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3BKL	1	20	1	Bachelor - Bankkaufleute

---

**Vorkenntnisse**

der Stoff der ersten 2 Jahre

**Zielsetzung**

theoretische sowie praktisches Verständnis einer Anleihe

**Kompetenzen**

Verständnis entwickeln für das Verhältnis zwischen Sicherheit und Rendite einer Anleihe

**Inhalte**

Anleihen

Anleihefonds

**Lehrmethoden**

ex cathedra

**Material**

offizielles Lehrbuch der FMSA

**Evaluation**

**Arbeitsaufwand**

**Referenzen**

**Name der Schule**

**Kursnr.** 4319

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Bankbereich

**Teilmodul** Organismen für gemeinsame Anlagen

**Dozent** F. Smeets

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3BKL	0,5	10	0,5	Bachelor - Bankkaufleute

---

### **Vorkenntnisse**

der Stoff der ersten 2 Jahre

### **Zielsetzung**

theoretische sowie praktische Kenntnisse erwerben bzgl OGAS

### **Kompetenzen**

ein Gefühl dafür entwickeln ,welche OGAS zu welchem Anlagetyp passen

### **Inhalte**

OGAS

Streuung geografisch, sektoriell

### **Lehrmethoden**

ex cathedra und Filme

### **Material**

offizielles Lehrbuch der FMSA

### **Evaluation**

### **Arbeitsaufwand**

### **Referenzen**

**Name der Schule**

**Kursnr.** 4320

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Bankbereich

**Teilmodul** Derivatprodukte

**Dozent** N. Krings

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3BKL	0,5	10	0,5	Bachelor - Bankkaufleute

---

**Vorkenntnisse**

**Zielsetzung**

**Kompetenzen**

**Inhalte**

**Lehrmethoden**

**Material**

**Evaluation**

**Arbeitsaufwand**

**Referenzen**

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler**Modul** Grundlagen des bürgerlichen Rechts**Teilmodul** Vertragsrecht**Dozent** O. Nistor**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3BKL	2,5	40	2,5	Bachelor - Bankkaufleute

---

**Vorkenntnisse**

Bürgerliches Recht bestanden haben

**Zielsetzung**

- Voraussetzungen für das Zustandekommen eines Vertrages prüfen
- Vor- und Nachteile der verschiedenen Voraussetzungen herausstellen und etwaige Konsequenzen benennen
- Vertragsbestimmungen erläutern und festlegen
- Einen Vertrag vorzeitig aufheben
- Übliche Vorgehensweise bei Vertragsende einhalten
- Einen Vertragsnachweis erstellen
- Die verschiedenen Möglichkeiten der Geschäftsfähigkeit erläutern und feststellen

**Kompetenzen**

Die Studierenden sind fähig, einen rechtsgültigen Vertrag abzuschließen.

**Inhalte**

1. Definition der Verträge
2. Bedingungen eines Vertrages
  - 2.1. Rechtsfähigkeit
  - 2.2. Gegenstand
  - 2.3. Grund
3. Die Verpflichtungen der Vertragsparteien
  - 3.1. Die verschiedenen Arten der Verbindlichkeiten
    - a. Solidarität und in solidum
    - b. Verbindlichkeiten mit Zeitbestimmung und bedingte Verbindlichkeiten
    - c. Resultatsverpflichtungen und Mittelsverpflichtungen
  - 3.2. Der Ursprung der Verbindlichkeiten
    - a. Verträge
    - b. Quasi-Verträge
    - c. Delikt
    - d. Quasi-Delikt
    - e. Gesetz
  - 3.3. Die Auswirkungen der Verbindlichkeiten
  - 3.4. Das Ende der Verbindlichkeiten
  - 3.5. Die Nicht-Erfüllung der Verbindlichkeiten
4. Das Vertragsende

**Lehrmethoden**

Unterricht

**Material**Notizen  
Fachliteratur**Evaluation**

schriftliche Prüfung

**Arbeitsaufwand**

Unterricht und Bearbeitung der gesehenen Materie zu Hause, eventuell mit Lektüre der Fachliteratur

## **Referenzen**

Patrick Wéry, Droit des obligations - Volume 1, Théorie générale du contrat, 2e édition, Larcier, 2011

Patrick Wéry, Droit des obligations - Volume 2, Les sources des obligations extracontractuelles - Le régime général des obligations, 1e édition, 2016



**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler**Modul** Grundlagen des bürgerlichen Rechts**Teilmodul** Sicherheiten**Dozent** O. Nistor**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3BKL	1	20	1	Bachelor - Bankkaufleute

---

**Vorkenntnisse**

Bürgerliches Recht bestanden haben

**Zielsetzung**

- Begriffe rund um die Sicherheit erläutern
- Bedeutung der Sicherheit für die Bank erläutern
- Das Privileg gegenüber chirografischen Gläubigern erklären
- Gesetzliche Vorschriften einhalten
- Der Publizitätsverpflichtung nachkommen
- Den Begriff der Bürgschaft erläutern
- Die verschiedenen Arten von Bürgschaften unterscheiden und Vor- und Nachteile benennen
- Ursachen und Auswirkungen einer Pfändung erklären
- Einen Pfandvertrag erstellen
- Formale Voraussetzungen des zivilen Pfandrechts berücksichtigen
- Begriff der Abtretung von Forderungen erläutern

**Kompetenzen**

Die Studierenden kennen die verschiedenen Sicherheiten der Banken, können Unterschiede erläutern, um einzelne Vor- und Nachteile herauszustellen und den Kunden kompetent zu beraten

**Inhalte**

## TEIL I

Allgemeine Vollstreckungsmöglichkeiten der Gläubiger

1. Begriffsbestimmungen
2. Vollstreckung auf die Güter der Schuldner
3. Rang der Gläubiger

## TEIL II

Dingliche Sicherheiten

## A. Allgemeines

1. Begriff und Definition
2. Auflistung
3. Rang der dinglichen Sicherheiten

## B. Pfandrecht

1. Pfand
2. Optionsschein
3. Pfand ohne Besitzentziehung

## C. Sicherheiten auf bewegliche Güter und unbewegliche Güter

1. Definitionen
2. Unterschiede
3. Sicherheiten auf unbewegliche Güter: Hypothek

## TEIL III

Persönliche Sicherheiten

## A. Bürgschaften und Solidarbürge

1. Definition
2. Unterschiede

## B. Garantien

### **Lehrmethoden**

mündlicher Unterricht  
Beispiele aus der Praxis

### **Material**

Notizen  
Fachliteratur

### **Evaluation**

schriftliche Prüfung

### **Arbeitsaufwand**

Unterricht in der Schule  
Bearbeitung zu Hause

### **Referenzen**

Fr. T'KINT, *Sûretés et principes généraux du droit de poursuite des créanciers*, 4e éd., Bruxelles, Larcier, 2004.  
Code thématique *Insolvabilité et garanties*, 4e éd., Bruxelles, Larcier, octobre 2013.

**Name der Schule**

**Kursnr.** 4323

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Grundlagen des bürgerlichen Rechts

**Teilmodul** Grundlagen der Bankengesetzgebung

**Dozent** N. Krings

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3BKL	1	20	1	Bachelor - Bankkaufleute

---

**Vorkenntnisse**

**Zielsetzung**

**Kompetenzen**

**Inhalte**

**Lehrmethoden**

**Material**

**Evaluation**

**Arbeitsaufwand**

**Referenzen**

**Name der Schule**

**Kursnr.** 4324

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Grundlagen des bürgerlichen Rechts

**Teilmodul** Investitionskredite, Überbrückungskredite und Akkreditivkredite

**Dozent** A. Miessen

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3BKL	2,5	30	2,5	Bachelor - Bankkaufleute

---

### **Vorkenntnisse**

### **Zielsetzung**

### **Kompetenzen**

Die Studierenden sind in der Lage, den Kunden im Hinblick auf die für ihn geeignete Hypothekenkreditwahl zu beraten.

Die Studierenden sind in der Lage, den Kunden im Hinblick auf die für ihn geeigneten beruflichen Kredite zu beraten.

### **Inhalte**

### **Lehrmethoden**

### **Material**

### **Evaluation**

Schriftliche Prüfung

### **Arbeitsaufwand**

### **Referenzen**

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler**Modul** Recht**Teilmodul** Gesetz über Handelspraktiken - Verbraucherschutz**Dozent** O. Nistor**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3VM	1,5	30	1,5	Bachelor - Versicherungsmakler
3BKL	1,5	30	1,5	Bachelor - Bankkaufleute

---

**Vorkenntnisse**

Die ersten beiden Studienjahre bestanden

**Zielsetzung**

- Grundlagen des Gesetzes erläutern
- Den Verbraucher informieren gemäß Vorgaben des Gesetzes
- Verbraucherschutz anwenden

**Kompetenzen**

Die Studierenden sind in der Lage die Grundlagen des Gesetzes über die Handelspraktiken und die Bestimmungen des Verbraucherschutzes in ihre tägliche Arbeit einfließen zu lassen

**Inhalte**

- Das Gesetz vom 06.04.2010 über Handelspraktiken
- Verbraucherinformation
- Verbraucherschutz

**Lehrmethoden**

Unterricht

**Material**

Notizen  
Fachliteratur  
Internet

**Evaluation**

schriftliche Prüfung

**Arbeitsaufwand**

Unterricht + Bearbeitung zu Hause

**Referenzen**

Gesetz vom 6.04.2010  
Rechtsprechungen des Kassationshofs usw.

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler**Modul** Recht**Teilmodul** Sozialrecht**Dozent** O. Nistor**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3VM	2	30	2	Bachelor - Versicherungsmakler
3BKL	2	30	2	Bachelor - Bankkaufleute

**Vorkenntnisse**

keine

**Zielsetzung**

- Sozialrechtliche Grundsätze erläutern
- Sicherheitsprobleme analysieren
- Das System der Sozialversicherungen erläutern
- Die Beziehungen zwischen Betriebsleiter und seinem Personal erläutern
- Zwischen verschiedenen Beschäftigungsverträgen unterscheiden; einzelne Vor- und Nachteile herausstellen
- Die Besonderheiten von Ausbildungsverträgen erläutern

**Kompetenzen**

Die Studierenden sind in der Lage die Grundlagen des Sozialrechts in ihrer täglichen Arbeit zu berücksichtigen

**Inhalte**

Einleitung : Gegenstand des Sozialrechts / Arbeitsrechts

- 1: Die Entstehung des Arbeitsrechts
2. Die gesetzlichen Normen des Arbeits- und Sozialrechts
3. Die Gerichtsbarkeiten im Arbeits- und Sozialrecht
4. Die individuellen Arbeitsbeziehungen (Gesetz vom 03/07/1978 über die Arbeitsverträge)
5. Die kollektiven Arbeitsbeziehungen
6. Das Wohlbefinden am Arbeitsplatz und die moralische Belästigung am Arbeitsplatz (Mobbing)
7. Arbeitsunfälle
8. Die Soziale Sicherheit

**Lehrmethoden**

Unterricht

**Material**Notizen  
Fachliteratur**Evaluation**

mündliche oder schriftliche Prüfung

**Arbeitsaufwand**

Unterricht + Bearbeitung durch den Studenten zu Hause

**Referenzen**

Liber Amicorum Claude Wantiez, Le droit du travail au XXIe siècle, Larcier, 2015

Myriam Verwilghen, Claude Wantiez, Initiation au droit social, Larcier, 2015

Claude Wantiez, Antoine Rasneur, Introduction au droit social, Larcier, 2007

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler**Modul** Recht**Teilmodul** Gesellschaftsrecht**Dozent** O. Nistor**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3VM	2	30	2	Bachelor - Versicherungsmakler
3BKL	2	30	2	Bachelor - Bankkaufleute

**Vorkenntnisse**

Handelsrecht

**Zielsetzung**

- Die Grundlagen des Gesellschaftsgesetzbuches erläutern
- Die Grundlagen des Gesetzes über den Konkurs erläutern
- Zwischen Handelsgesellschaften und zivilrechtlichen Gesellschaften unterscheiden.
- Die verschiedenen Beweisformen erläutern
- Die Prozedur zum Übergang in die Gesellschaft erläutern
- Die Prozedur zu Gesellschaftsumwandlungen erläutern
- Die Prozedur der Liquidation erläutern
- Handlungen korrekt durchführen und Vorschriften einhalten
- Aufgaben und Verantwortung von Verwaltungsräten und Gründern erläutern
- Zwischen V.o.G., I.V.o.G. und Stiftungen unterscheiden
- Schwierigkeiten eines Unternehmens analysieren

**Kompetenzen**

Die Studierenden sind in der Lage verschiedene Rechtsformen von Gesellschaften und VOGs zu unterscheiden und zu beschreiben. Sie können die verschiedenen Pflichten benennen und ausführen (lassen)

**Inhalte**

## 1. Die Gesellschaften

- Definition
- Gesellschaftsformen
- Gesellschaften ohne Rechtspersönlichkeiten
  - Gesellschaft allgemeinen Rechts
  - Gelegenheitsgesellschaft
  - Stille Gesellschaft
- Gesellschaften mit Rechtspersönlichkeiten
  - EKG
  - OHG
  - PGmbH
  - AG

## 2. Die V.o.G., I.V.o.G. und Stiftungen

## 3. Unternehmen in Schwierigkeiten, Reorganisation und Konkurse

- Die gerichtliche Reorganisation
- Gesetze vom 17/7/1997 und 8/08/1997 über Konkurs.
- Allgemeine Erläuterungen, Vergleich, Konkursauswirkungen, Konkursverwaltung, gerichtliche Abwicklung, Entschuldbarkeit, gerichtlicher Vergleich, vorläufiger oder definitiver Zahlungsaufschub; strafrechtliche

Konsequenzen.

### **Lehrmethoden**

- Entdecken des Stoffes durch Bearbeitung von Unterlagen (z. B. Verträge, Urteile, Gesetztexten, ...)
- Die Studenten sind Akteure ihrer eigenen Ausbildung. Ziel ist selbständiges Lernen und Lust an ständiger Fortbildung zu entfachen.
- Alle Unterlagen (Slides und sonstige Unterlagen) als "Werkzeugkasten" auf Ilias zum Downloaden.
- Erklärungen auch "ex cathedra" gegeben (abwechselnd mit der Bearbeitung von Unterlagen)

### **Material**

Unterlagen: Urteile, Aufsätze, Gesetze, Zeitungsartikel, ...

Beamer (PowerPoint)

Internet (Gebrauch von PC oder Laptop im Unterricht)

### **Evaluation**

Test am vorletzten Tag des Unterrichts

Verbesserung am letzten Tag und Fragen, damit die Evaluation auch ein aktiver Teil der Ausbildung wird.

### **Arbeitsaufwand**

Die Inhalte sind so aufgebaut, dass diese während der Unterrichtsphasen bearbeitet werden können, eine Nacharbeit in Eigenstudium ist dringend empfehlenswert, um die Inhalte zu vertiefen.

### **Referenzen**

Y. DE CORDT, C. DELFORGE, T. LEONARD, Y. POULLET, Manuel de droit commercial, Louvain-La-Neuve, Anthemis, 2011.

Y. DE CORDT, Précis de droit des sociétés, Bruxelles, Bruylant, 2011.

M. COIPEL, SPRL, Rép. Not., 2008.

M. DE WOLF, Eléments de droit commercial, Bruxelles, Bruylant, 3e éd., 2006.

K. CERRADA, Y. DE RONGE, M. DE WOLF, M. GATZ, Comptabilité et analyse des états financiers, Bruxelles, De Boeck, 2006.

L. SCHADE, Handels- und Gesellschaftsrecht, Heidelberg, C.F. Müller, 2009.

Guide juridique de l'entreprise, Kluwer



**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler**Modul** Arbeitspädagogik**Teilmodul** Arbeitspädagogik**Dozent** T. Ortmann**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3VM	2	36	2	Bachelor - Versicherungsmakler
3BKL	2	36	2	Bachelor - Bankkaufleute

**Vorkenntnisse**

/

**Zielsetzung**

Die Studierenden sollen sich ihrer zukünftigen Rolle als potentielle Ausbilder von Meistervolontären bewusst und konkret auf diese Rolle vorbereitet werden. Denn erfolgreiche Ausbilder zeichnen sich nicht nur durch ihre fachliche Eignung, also ihre für den Beruf erforderlichen Fähigkeiten, Kenntnisse und Fertigkeiten aus. Sie verfügen auch über berufs- und arbeitspädagogische Kompetenzen. Fachlich und pädagogisch qualifizierte Ausbilder sind gefragt, die für gut ausgebildeten Nachwuchs im Betrieb sorgen.

Ziel des Kurses ist es, die zukünftigen Ausbilder zum selbstständigen Planen und Durchführen ihrer Ausbildungsaktivitäten zu befähigen.

**Kompetenzen****Inhalte**

BLOCK 1: Rechtsgrundlagen der Ausbildung in der DG

Ausbildungsbedingungen für mittelständische Meistervolontäre: Rechte und Pflichten der Parteien

BLOCK 2: Gestaltung von Ausbildung: Planen und Durchführen

Planen der Ausbildung

Ausbildungsplan, Grundmodelle, Didaktik der Ausbildung

Durchführung der Ausbildung: Lernvoraussetzungen, Lernziele, Motivation, Ausbildungsmethoden und -mittel, Lernerfolg, Feedback

BLOCK 3: Entwicklungspsychologie des Auszubildenden

Grundlagen der Entwicklung

Sozial-kulturelle Lebenssituation der Jugendlichen

Verhaltensauffälligkeiten und Lernschwierigkeiten

BLOCK 4: Sozial- und Führungsverhalten des Ausbilders

Selbstverständnis des Ausbilders

Führungsstile

Grundlagen der Kommunikation

Konflikt und Konfliktbewältigung

**Lehrmethoden**

Der Kurs ist praxisorientiert ausgelegt und versucht durch abwechslungsreiche Vorgehensweisen die Studierenden zur Auseinandersetzung mit ihrer Rolle als Ausbilder anzuregen. Neben Anwendungen, Übungen, Rollenspielen, Diskussionen, Fallanalysen und Gruppenaufträgen werden auch einige theoretische - aber dennoch praxisrelevante - Informationen vermittelt.

**Material**

Das Material wird den Studierenden zu Kursbeginn zur Verfügung gestellt.

**Evaluation**

Die Gesamtnote des Kurses wird aus der aktiven Mitarbeit und der Note der Abschlussprüfung ermittelt. In der Abschlussprüfung wird der Studierende aufgefordert, grundlegende Konzepte wiederzugeben, Modelle und Methoden argumentativ auszuwählen und auf den eigenen Kontext zu übertragen.

**Arbeitsaufwand**

Die Inhalte sind so aufgebaut, dass diese während der Unterrichtsphasen bearbeitet werden können, eine Nacharbeit in Eigenstudium ist dringend empfehlenswert, um die Inhalte zu vertiefen.

## Referenzen

- Berk, L. (2005). Entwicklungspsychologie. München: Pearson Studium.
- Brand, U. et al. (2012).
- Sackmann: Das Lehrbuch für die Meisterprüfung. Teil IV: Berufs- und Arbeitspädagogik: Ausbildung der Ausbilder. Düsseldorf: Verlagsanstalt Handwerk.
- Euler, D., Hremer, H.H.& Theis, M. (1996). Meisterprüfung. Lernen für die Praxis. Düsseldorf: Verlagsanstalt Handwerk GmbH.
- Glasl, F. (1990). Konfliktmanagement: Ein Handbuch für Führungskräfte und Berater. Bern: Haupt.
- IAWM (2016). Karriere mit Lehre. Die Ausbildung von der Lehre bis zum Bachelor. Eupen: IAWM.
- Jacobs, P. & Preuße, M. (2010). Kompaktwissen AEVO. Troisdorf: Bildungsverlag eins.
- Lohaus, A. & Vierhaus, M. (2015). Entwicklungspsychologie des Kindes- und Jugendalters für Bachelor. Berlin: Springer.
- Maier, I. (2012). Erfolgreich im Beruf: Ausbildereignung kompakt. Berlin: Cornelsen.
- Oerter R. & Montada L. (Hrsg.). (2002). Entwicklungspsychologie. Weinheim: Beltz.
- Petersen, S. & Oser, F. (2013). Vorzeigen und Nachmachen. Ein vernachlässigtes Lehr-Lern-Konzept für Schule und Berufsbildung. Bern: hep Verlag.
- Riedl, A. & Schelten, A. (2013). Grundbegriffe der Pädagogik und Didaktik beruflicher Bildung. Stuttgart: Franz Steiner Verlag.
- Ruschel, A. (2015). Arbeits- und Berufspädagogik für Ausbilder in Handlungsfeldern. Ludwigshafen: Kiehl.
- Sachsenmeier, I. (2008). Konfliktmanagement und Mediation: Schwierige Situationen souverän meistern. Weinheim: Beltz.
- Shell Deutschland (Hrsg.). Jugend 2015. 17. Shell Jugendstudie. Frankfurt: Fischer.
- Städli, C., Grassi, A., Rhiner, K. & Obrist, W. (2013). Kompetenzorientiert unterrichten – Das AVIVA-Modell. Bern: hep Verlag.

**Name der Schule**

**Kursnr.** 4326

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Diplomarbeit

**Teilmodul** Schriftlicher Teil

**Dozent**

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3BKL	5		5	Bachelor - Bankkaufleute
3VM	5		5	Bachelor - Versicherungsmakler

---

**Vorkenntnisse**

**Zielsetzung**

**Kompetenzen**

**Inhalte**

**Lehrmethoden**

**Material**

**Evaluation**

**Arbeitsaufwand**

**Referenzen**

**Name der Schule**

**Kursnr.** 4328

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Diplomarbeit

**Teilmodul** Mündlicher Teil

**Dozent**

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3BKL	3		3	Bachelor - Bankkaufleute
3VM	3		3	Bachelor - Versicherungsmakler

---

**Vorkenntnisse**

**Zielsetzung**

**Kompetenzen**

**Inhalte**

**Lehrmethoden**

**Material**

**Evaluation**

**Arbeitsaufwand**

**Referenzen**

**Name der Schule**

**Kursnr.** 4310

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Praktische Ausbildung im Betrieb

**Teilmodul** Bericht

**Dozent**

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3VM	1,5		1,5	Bachelor - Versicherungsmakler
3BKL	1,5		1,5	Bachelor - Bankkaufleute

---

**Vorkenntnisse**

**Zielsetzung**

**Kompetenzen**

**Inhalte**

**Lehrmethoden**

**Material**

**Evaluation**

**Arbeitsaufwand**

**Referenzen**

**Name der Schule**

**Kursnr.** 4311

**Bildungsbereich** Bankkaufleute und Versicherungsmakler

**Modul** Praktische Ausbildung im Betrieb

**Teilmodul** Praktische Ausbildung im Betrieb

**Dozent**

**Akad. Jahr** 2016-2017

<b>Klasse</b>	<b>ECTS</b>	<b>Stunden</b>	<b>Gewichtung</b>	<b>Studienrichtung</b>
3VM	15		15	Bachelor - Versicherungsmakler
3BKL	15		15	Bachelor - Bankkaufleute

---

**Vorkenntnisse**

**Zielsetzung**

**Kompetenzen**

**Inhalte**

**Lehrmethoden**

**Material**

**Evaluation**

**Arbeitsaufwand**

**Referenzen**