

<b>Projektmanagement, Moderation, Präsentation</b>	Methoden und Instrumente des Projektmanagements / Moderationstechniken für Besprechungen und Workshops / Präsentationstechniken / Methoden zur Optimierung der Lernfähigkeit
<b>Quantitative Forschungsmethoden für Finanzmarktdaten</b>	Statistische Analyse von Aktien-, Devisen-, Zins- und Rohstoffpreisdaten: Gütekriterien quantitativer Forschung / Verteilungstheorien / Verteilungstests / Multivariate Analysemethoden / Hypothesenkonstruktion und -test
<b>Qualitative Forschungsmethoden für Geld- und Kapitalmärkte</b>	Qualitative Analyse auf Geld- und Kapitalmärkten: Gütekriterien qualitativer Forschung / Methoden qualitativer empirischer Forschung / Statistische Modelle und Instrumente der Markt- und Marketingforschung
<b>Management und Führung von Finanzdienstleistern</b>	Management- und Führungstheorien: Entwicklung und empirische Überprüfung / Ebenen des Managements: Unternehmens-, Bereichs und Teammanagement / Handlungsfelder des Managements: Veränderung, Innovation und Diversity
<b>Internationale Finanzmärkte</b>	Institutionen des Finanzsystems / New Monetary Economics / Finanzintermediation / Staatsverschuldung / Theorie und Evidenz der Finanzmarktpreise / Internationale Finanzbeziehungen / Finanzsysteme in Europa, USA, Asien / Geld- und Währungspolitik

<b>Accounting für Finanzdienstleister</b>	Ziele der IFRS und Aufbau des IASB / Auswahl relevanter IFRS für Banken und Versicherungen / Bewertung von Sachanlagevermögen / Investment Properties / Immaterielle Vermögensgegenstände / Leasingverhältnisse / Rückstellungen / Latente Steuern / Eigen- und Fremdkapitalabgrenzung / Bilanzierung von Finanzinstrumenten / Eingebettete Derivate / Hedge Accounting / Impairment / Bilanzierung von Versicherungsverträgen / Konzernabschluss nach IFRS / Ausgewählte Bestandteile des IFRS-Jahresabschlusses / Behandlung von Special Purpose Entities / Vergleich der Bilanzierung nach HGB, US-GAAP und IFRS
<b>Compliance in der Finanzdienstleistungsindustrie</b>	Rechtliche Grundlagen / Organisatorische Aspekte der Compliance / Corporate Governance / Planung und Kontrolle der Compliance / Compliance-Risiken / Risk & Fraud / Spezielle Aspekte der Compliance in Kreditinstituten, in Versicherungen und aus Sicht sonstiger Finanzdienstleister
<b>Finanzderivate: Bewertung und Einsatzmöglichkeiten von Optionsscheinen, Zertifikaten und strukturierten Produkten</b>	Preisbestimmung von sowie Arbitrage, Hedging und Spekulation mit Optionen, Futures, FRA, Swaps, Kreditderivaten und sonstigen Derivaten, resp. strukturierter Produkte
<b>Vertriebssteuerung, -organisation und -führung</b>	Ziel- und Anreizsysteme für Finanzdienstleister: Kundenbedarfs- und Potenzialermittlung: Marktforschung, Kundensegmentierung und Wallet-Sizing / Steuerungsgrößen im Vertrieb und Zielsystem: Aus Kundenpotenzialen abgeleitete Vertriebsplanung und Zielkaskadierung, Multi-Kanalsteuerung / Ziel- und Anreizsystematik: Verknüpfung von Ziel- und Anreizsystem, Arten von Anreizsystemen, regulatorische Aspekte / Vertriebsführung: Führungsrollen, -kompetenzen, -aufgaben, Führungsanalyse und Führungskräfteentwicklung im Vertrieb; Vertriebsstrategien für Banken, Versicherungen und sonstige Finanzdienstleister
<b>Behavioral Finance</b>	Denkfehler im Entscheidungsverhalten: Ausgewählte Fragestellungen, z. B. Bird in the Hand Paradox / Verlustaversion / Prospect Theory / Gambler's fallacy / Self Service bias / Theorie der mentalen Konten / Repräsentativheuristik / Endowment Effect / Dispositionseffekt / Anchoring / u. a.

# Curriculum M. Sc. in Financial Services Vertiefung Versicherungsmanagement

5 Module wählen

<b>Produktkalkulation</b>	Kalkulation und Preispolitik / Rechnungsgrundlagen (Zinsfuß, Risikokosten, Betriebskosten) / Prämien-Kosten-Modelle (mit und ohne Zins, mit und ohne Rückversicherung) / Äquivalenzprinzip / Prämien differenzierung / Prämie einhebung / Das versicherungstechnische Risiko: Erklärungsmodelle, Zufallsrisiko, Änderungsrisiko, Irrtumsrisiko / Deckungsbeitragsrechnungen
<b>Markt und Strategie</b>	Versicherungsmarkt in Deutschland: Zukunftsperspektiven / Strategiebegriff / Modelle zur Strategieentwicklung (BCG Portfolio, 7 Forces Model, SWOT etc.) / Realisierte Strategien am Beispiel ausgewählter Versicherungen
<b>Vertriebswege der Versicherung</b>	Rechtliche Rahmenbedingungen des Vertriebs von Versicherungen / Struktur des Vertriebs / Agenturvertrieb / Maklervertrieb / Bankassurance / Direktvertrieb
<b>Vertriebssteuerung</b>	Steuerungsansätze (Umsatz, Ertrag, Wert) für den Vertrieb / Provisionssysteme / Aktivitätensteuerung
<b>Betrieb: Antrag, Vertrag, Schaden</b>	Prozessorientierung in Versicherungen / Prozessorganisation / Steuerung von Prozessen / Kapazitätsmanagement / Verfahren zur Prozessoptimierung
<b>Risikomanagement und Solvabilität</b>	Solvency II (Struktur und Inhalte der 3 Säulen) / Steuerung versicherungstypischer Risikokategorien: Versicherungstechnische Risiken / Kreditrisiko / Zinsrisiko / Aktienrisiko / Operationelles Risiko / Asset Allocation in Versicherungen / Alternative Verfahren der Kapitalallokation für Versicherungen
<b>Wertorientierte Unternehmensteuerung und ALM</b>	Wertmanagement in Versicherungen / Wertorientierte Strategien und Generierung von Wettbewerbsvorteilen für Lebens-, Kranken- und Kompositversicherungen / Der ALM-Prozess in Versicherungen / Asset-Klassen und Investitionsstrategien für Versicherungen / Performanceoptimierung im ALM-Prozess von Versicherungen / Integration von Marktwert- und Handelsbilanz
<b>Corporate University</b>	Unternehmen können ein eigenes Modul entwickeln und dessen Inhalte vorgeben. Das Modul kann einem geschlossenen Teilnehmerkreis oder offen für alle Studierenden angeboten werden
<b>Summer School</b>	Die Summer School wird jährlich einmal an alternativen Orten weltweit angeboten

Wahlmodule