



Zertifikatsstudium in den Fachbereichen

- Corporate Finance
- Banksteuerung
- Finanz- und Wertpapiermärkte
- Vertriebsplanung und -steuerung
- Multikanalmanagement
- Immobilienökonomie

im Sommersemester 2018

Zertifikatsstudium: Flexibel und bedarfsorientiert

Sie möchten sich auf einen neuen Aufgabenbereich in der Finanzwirtschaft zielgenau vorbereiten oder Ihre Nachwuchskräfte bedarfsorientiert auf Hochschulniveau weiterbilden? Das Zertifikatsstudium an der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe eröffnet Ihnen einen attraktiven Weg, berufsbegleitend die angestrebten Fach- und Methodenkompetenzen zu erwerben – flexibel ausgerichtet an dem jeweils individuellen Weiterbildungsbedarf.

Das spezielle Weiterbildungsangebot richtet sich an Nachwuchskräfte sowie an Fach- und Führungskräfte aus Sparkassen, Verbundunternehmen und anderen Finanzdienstleistungsunternehmen, die Interesse an den fachlichen Inhalten einzelner Module des Studienangebots haben. Das Zertifikatsstudium bietet Ihnen folgende Vorteile:

- Berufsbegleitende Weiterbildung auf Hochschulniveau in ausgewählten Fachbereichen: Erwerb von Hochschulzertifikaten
- Flexibles System durch modularen Aufbau des Zertifikatsstudiums: Weiterbildung nach individuellem Bedarf
- Anrechnung der Hochschulzertifikate auf das Studium an der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe: Leistungen mit Mehrwert
- Weiterbildung im individuellen Lernrhythmus: Förderung des lebenslangen Lernens

Sie haben die Wahl, ein oder mehrere Zertifikatsmodule der einzelnen Fachbereiche zu belegen. Jedes dieser Module können Sie im Rahmen des berufsbegleitenden Studien- und Betreuungskonzeptes für ein Semester belegen. Neben umfangreichen Lehrmaterialien (u. a. Studientexte, Präsentationsfolien, etc.) umfasst jedes Zertifikatsmodul den Besuch einer eintägigen Präsenzveranstaltung (bei den Vertriebsmodulen zwei Präsenztage) sowie eine interaktive fachliche Betreuung via Telefon, E-Mail und dem virtuellen Campus der Hochschule.

Bei der Belegung der einzelnen Zertifikatsmodule haben Sie die Wahl, ein Teilnahme- oder Hochschulzertifikat zu absolvieren. Für ein Hochschulzertifikat, das neben den Studieninhalten die erworbenen ECTS-Leistungspunkte dokumentiert, ist das einzelne Zertifikatsmodul erfolgreich abzuschließen. Es ist empfehlenswert, die zu Wahl stehenden Zertifikatsmodule eines Fachbereichs komplett zu belegen und jeweils mit einem Hochschulzertifikat abzuschließen. Damit erlangen Sie einen fachlichen Spezialisierungsgrad, der Sie zur Führung des Titels „Fachexperte/-in“ des jeweiligen Fachgebietes berechtigt.

Zertifikatsstudium Corporate Finance

Zertifikatsmodul 1: Corporate Finance Basistransaktionen

Das Modul vermittelt Kenntnisse über wesentliche Finanzierungsprodukte und -dienstleistungen im (gehobenen) Firmenkundengeschäft von Kreditinstituten; diese werden zum Zweck der (Re-) Strukturierung der Kapitaleseite des Unternehmens eingesetzt. Dabei wird im Modul sowohl auf Eigen- als auch auf Fremdkapitaltransaktionen eingegangen. Darüber hinaus wird die Eignung der jeweiligen Transaktionen in Bezug auf den Lebenszyklus des Unternehmens diskutiert.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkraft: Prof. Dr. Claudia Breuer
- Termin der Präsenzveranstaltung im Sommersemester 2018:
Mai/Juni 2018 in Eppstein

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- hat vertiefte Kenntnisse aus Sicht des beratenden Kreditinstituts zu ausgewählten Basistransaktionen, die im Geschäftsfeld Corporate Finance eingesetzt werden,
- kann die Einsatzfelder der Transaktionen aus Unternehmens- und Investorensicht erkennen und bei der Beratung nutzen,
- hat vertiefte Kenntnis der produktspezifischen Arbeitsabläufe erworben,
- kennt die Rolle der Prozessteilnehmer, deren Marktstellung und Marktverhalten und
- erkennt Interessenskonflikte des beratenden bzw. des die Finanzierung durchführenden Kreditinstituts.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Corporate Finance im Lebenszyklus des Unternehmens
- Private Equity: Venture Capital, Beteiligungen an reifen Unternehmen
- Mezzanine Capital: insbesondere stille Beteiligungen, nachrangiges Kapital
- Equity Capital Markets: Grundlagen des Kapitalmarktrechts, IPO, Kapitalerhöhungen, Going Private/Delisting

4. Einführende Literatur

- Rudolph, Bernd (2006): Unternehmensfinanzierung und Kapitalmarkt, Tübingen
- Wöhe, Günter / Bilstein, Jürgen / Ernst, Dietmar/Häcker, Joachim (2009): Grundzüge der Unternehmensfinanzierung, 10. Auflage, München

5. Prüfungsleistung

- Klausur (60 Minuten)

Zertifikatsmodul 2: Unternehmensbewertung

Das Modul „Unternehmensbewertung“ vermittelt einen Überblick über die verschiedenen Verfahren zur Bewertung von Unternehmen. Hierzu werden die jeweiligen Verfahren in ihrer Methodik vorgestellt und hinsichtlich ihrer Anwendungsvoraussetzungen und praktischen Relevanz analysiert. Im Mittelpunkt des Moduls stehen die Discounted Cash Flow (DCF)-Verfahren. Dabei werden jeweils die relevanten Cash Flow-Größen und Kapitalkostensätze bestimmt. Zudem werden vielfältige Berechnungen im Rahmen von Fallstudien und Übungsaufgaben durchgeführt.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkraft: Prof. Dr. Bernd Heitzer
- Termin der Präsenzveranstaltung im Sommersemester 2018:
Mai/Juni 2018 in Eppstein

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- kennt die wesentlichen Bestimmungsgrößen des Unternehmenswertes und kann mit diesen Bestimmungsgrößen in geeigneten quantifizierten Bewertungsmodellen arbeiten,
- kennt die einschlägigen Verfahren der Unternehmensbewertung und kann diese anwenden,
- kann bewertungsrelevante Cash Flows und Kapitalkostensätze ermitteln und
- kann vorliegende Bewertungen nachvollziehen und prüfen, die für die Bewertung wesentlichen Faktoren identifizieren und Auswirkungen von Modifikationen dieser Faktoren abschätzen.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Zwecke und Funktionen von Unternehmensbewertungen
- Determinanten des Unternehmenswertes
- Vergleichsverfahren
- Discounted Cash Flow-Verfahren
- Ermittlung von Kalkulationszinssätzen
- Due Diligence

4. Einführende Literatur

- Drukarczyk, Jochen; Schüler, Andreas (2009): Unternehmensbewertung, 6. Auflage, München.
- Ernst, Dietmar/Schneider, Sonja/Thielen, Björn (2008): Unternehmensbewertungen erstellen und verstehen, 3. Auflage, München

5. Prüfungsleistung

- Klausur (60 Minuten)

Zertifikatsmodul 3: Structured Finance

Das Modul „Structured Finance“ vermittelt einen Einblick in die wesentlichen Formen von strukturierten Finanzierungen. Neben einem Überblick über die jeweilige Finanzierungstechnik, deren Einsatzmöglichkeiten und betriebswirtschaftlicher Beurteilung wird die Gestaltung der Finanzierungsstruktur sowie insbesondere die Risikoverteilung in den Mittelpunkt der Betrachtung gestellt.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkraft: Dr. Mark Hill
- Termin der Präsenzveranstaltung im Sommersemester 2018:
Mai/Juni 2018 in Eppstein

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- kennt die spezifischen Charakteristika und insbesondere den Risikogehalt strukturierter Finanzierungen und kann diese einschätzen,
- kennt die Grundlagen der Strukturierung komplexer Finanzierungstransaktionen unter Nutzung unterschiedlicher Finanzinstrumente und
- kann die Einsatzmöglichkeiten sowie die Vor- und Nachteile aus Unternehmens- als auch aus Bankensicht beurteilen.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Charakteristika strukturierter Finanzierungen
- Projektfinanzierungen
- Asset-Backed-Securities
- Buy-Out-Finanzierungen

4. Einführende Literatur

- Achleitner, Ann-Kristin (2002): Handbuch Investment Banking, 3. Auflage, Wiesbaden
- Wolf, Birgit / Hill, Mark / Pfaue, Michael (2011): Strukturierte Finanzierungen - Projektfinanzierung, Buy-out-Finanzierung, Asset-Backed-Strukturen, 2. Auflage, Stuttgart

5. Prüfungsleistung

- Klausur (60 Minuten)

Zertifikatstudium Banksteuerung

Zertifikatsmodul 1: Bankmarketing/Vertriebssteuerung

Das Studienmodul gibt eine Übersicht über in der Praxis verbreitete und innovative Konzepte der Steuerung des Bankmarketing mit Schwerpunkt auf der Steuerung des Vertriebs von Kreditinstituten. Diese werden an Hand von Praxisbeispielen vertieft. Aufbauend auf einer organisatorischen Gliederung in strategischen Geschäftsfeldern wird die Vorgehensweise bei einer potenzialorientierten Vertriebsplanung und -steuerung im Privat- und Firmenkundengeschäft dargestellt. Die relevanten Steuerungsprozesse im stationären und mobilen Vertrieb werden aufgezeigt. Unter dem Gesichtspunkt einer kundenwertorientierten Geschäftssteuerung werden Zielgruppenstrategien für die Kundenakquise, die Kundenbindung (Churn-Management) und die Preispolitik sowie der Einsatzmöglichkeiten in der Praxis vermittelt.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkraft: Andreas Maserak
- Termin der Präsenzveranstaltung im Sommersemester 2018:
Mai/Juni 2018 in Eppstein

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- kennt die Instrumente und Verfahren zur Potenzialermittlung für Märkte und Kundensegmente und kann darauf aufbauend Entscheidungen über Produkte, Kommunikation und Vertrieb treffen,
- ist in der Lage, selbstständig auf der Basis vorgegebener Zielhierarchien ein Vertriebsplanungskonzept aufzustellen,
- hat einen Überblick über die zielgruppenorientierte Kommunikation von Vertriebszielen und die Möglichkeiten der Vertriebsunterstützung.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Rahmenbedingungen von Bankmarketing und der Vertriebssteuerung
- Grundlagen des Bankmarketings und der Vertriebssteuerung
- Steuerung des stationären Vertriebs
- Steuerung des Direktvertriebs
- Kundenmanagement und Zielgruppensteuerung

4. Einführende Literatur

- Barth, Wolfgang/Staat, Matthias (2007): Die Umstrukturierung des Filialnetzes einer Bank: Eine Fallstudie, in: T. Bayon, A. Herrmann, F. Huber (Hrsg.), Vielfalt und Einheit in der Marketingwissenschaft, Wiesbaden, S. 573 - 589.
- Schierenbeck, H. (2003): Ertragsorientiertes Bankmanagement, Band 1: Grundlagen, Marktzinsmethode und Rentabilitäts-Controlling, 8. Auflage, Wiesbaden.
- Meffert, H./Bruhn M. (2012): Dienstleistungsmarketing, 7. Auflage, Wiesbaden.

5. Prüfungsleistung

- Klausur (60 Minuten)

Zertifikatsmodul 2: Grundlagen der Banksteuerung/Risikomanagement I

Das Modul „Grundlagen der Banksteuerung/Risikomanagement I“ gibt einen vertiefenden Überblick über verschiedene Themenfelder der Banksteuerung, welche für die Ertrags- und Risikosteuerung in Banken und Sparkassen relevant sind. Einen wichtigen Themenbereich stellt die „Asset Allocation in der Gesamtbanksteuerung“ dar, die eng verknüpft ist mit der Fragestellung der Risikokapitalallokation und Kapitalplanung. Ferner wird die Handhabung von Produktgruppen mit besonderen Eigenschaften in der Banksteuerung betrachtet (variable Geschäfte, Kundenprodukte mit impliziten Optionen). Darüber hinaus wird in dem Modul ein Teilbereich des Risikomanagements von Banken behandelt. Eingegangen wird auf Geschäftsrisiken und Liquiditätsrisiken. Kreditrisiken, operationelle Risiken und sonstige Risiken finden in dem Modul „Risikomanagement II“ Berücksichtigung.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkraft: Sascha Gröne
- Termin der Präsenzveranstaltung im Sommersemester 2018:
Mai/Juni 2018 in Eppstein

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- ist mit wichtigen Assetklassen, Methoden der Risikoaggregation und Parameterschätzung sowie Optimierungskriterien vertraut,
- kann verschiedene Konzepte der Risikotragfähigkeit voneinander abgrenzen und hat die Vorgehensweise des Kapitalplanungsprozesses nachvollzogen,
- kennt das Modell der „Gleitenden Durchschnitte“ als Methode zur Abbildung variabler Produkte in der Banksteuerung und hat Modellerweiterungen kritisch hinterfragt,
- ist mit Besonderheiten von Bankprodukten mit impliziten Optionen vertraut und kann grundlegende Modelle zu deren Bewertung anwenden,
- ist mit Ansätzen zur Steuerung von Geschäftsrisiken vertraut und
- kennt die verschiedenen Ausprägungen von Liquiditätsrisiken und Ansätze zu deren Quantifizierung.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Assetklassen, Modelle der Risikoaggregation, Datenerhebung und Parameterschätzung sowie Optimierungskriterien
- Konzepte der Risikotragfähigkeit, Kapitalplanungsprozess und Grundlagen der Limitierung
- Modelle zur Abbildung von variablen Produkten in der Banksteuerung, insbesondere das Modell der Gleitenden Durchschnitte mit Erweiterungen
- Bewertung von impliziten Optionen in Kundengeschäften
- Ansätze zur Quantifizierung Geschäftsrisiken
- Systematisierung Liquiditätsrisiken, Ableitung von Liquiditäts-Cashflows, Methoden der Quantifizierung von Liquiditätsrisiken

4. Prüfungsleistung

- Klausur (60 Minuten)

Zertifikatsmodul 3: Risikomanagement II

In dem Modul „Risikomanagement II“ werden in Ergänzung zu dem Modul „Grundlagen der Banksteuerung/Risikomanagement I“ weitere Teilbereiche des Risikomanagement eines Kreditinstituts behandelt. Das Modul vermittelt vertiefende Kenntnisse über das Management von Kreditrisiken und operationellen Risiken. In dem Modul werden die verschiedenen Erscheinungsformen beider Risikoarten behandelt und es erfolgt eine kritische Auseinandersetzung mit alternativen Methoden zur Risikoquantifizierung für beide Risikoarten. Darüber hinaus werden die Instrumente zur Steuerung der beiden Risikoarten vorgestellt und kritisch gewürdigt. Ferner gibt das Modul einen Überblick über die inhaltliche Abgrenzung sowie Ansätze zur Erfassung von Modellrisiken und Geschäftsrisiken.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkraft: Prof. Dr. Anne Böhm-Dries
- Termin der Präsenzveranstaltung im Sommersemester 2018:
Mai/Juni 2018 in Eppstein

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- kennt die verschiedenen Ausprägungsformen des Kreditrisikos sowie ausgewählte Ansätze zur Quantifizierung von Kreditrisiken, hat sich kritisch mit diesen auseinandergesetzt und kann diese auf einfache Beispielrechnungen anwenden,
- ist mit dem Instrumentarium zur Steuerung von Kreditrisiken vertraut und kann Vor- und Nachteile deren Einsatzes bewerten,
- kann operationelle Risiken von anderen Risikoarten abgrenzen und hat sich mit den Grundzügen der Quantifizierung von operationellen Risiken auseinandergesetzt,
- hat einen Überblick über das Instrumentarium zur Steuerung von operationellen Risiken und
- hat einen Überblick über die inhaltliche Abgrenzung von Geschäftsrisiken und Modellrisiken erhalten und ist mit den Grundzügen der Abbildung dieser in der Banksteuerung vertraut.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Quantifizierung des Einzelgeschäftsriskos und des Portefeuillerriskos
- CreditMetrics als simulationsbasiertes Modell
- CreditPortfolioView als makroökonomisches Modell
- kreditrisikobezogene Stresstests und Kreditrisikokonzentrationen
- Steuerung von Kreditrisiken und operationellen Risiken
- Verfahren des Risk Assessment für operationelle Risiken
- Inhaltliche Abgrenzung und Ansätze zur Quantifizierung von Geschäftsrisiken
- Umgang mit Modellrisiken

4. Prüfungsleistung

- Klausur (60 Minuten)

Weitebildungsempfehlung bei geringen Vorkenntnissen im Fachbereich Banksteuerung: Modul „Rentabilitäts- und Risikomanagement“

In dem Modul „Rentabilitäts- und Risikomanagement“ werden Methoden und Modelle zur Messung und Steuerung bankbetrieblicher Ergebnis- und Risikoquellen behandelt. Besondere Berücksichtigung finden die Komponenten des Zinsergebnisses, das die bedeutendste Ergebnisquelle der Kreditinstitute darstellt. Darüber hinaus werden vertiefende Kenntnisse zu den einzelnen Komponenten der Deckungsbeitragsrechnung vermittelt. Am Beispiel der Zinsänderungsrisiken erfolgt eine Einführung in Value-at-Risk-basierte Verfahren der Risikomessung. Neben der Einzelanalyse von Ergebnis- und Risikokomponenten wird darüber hinaus die integrierte Betrachtung der verschiedenen Steuerungsbereiche im Bankbetrieb gefördert.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkraft: Prof. Dr. Anne Böhm-Dries
- Termine der Präsenzveranstaltung im Sommersemester 2018:
Mai/Juni 2018

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- hat vertiefte Kenntnisse über die Aufteilung des Zinsergebnisses in die Teilkomponenten Konditionsbeiträge, Zinsbindungsfristen- und Liquiditätsfristentransformationsbeiträge,
- kann Konditionsbeiträge und Fristentransformationsbeiträge für Fallbeispiele berechnen,
- ist mit den Methoden zur Ableitung der Komponenten der Deckungsbeitragsrechnung vertraut,
- kann moderne Verfahren zur Quantifizierung von Marktpreisrisiken methodisch nachvollziehen, kritisch bewerten und für Berechnungen von Fallbeispielen anwenden,
- kann Erkenntnisse von Kapitalmarktmodellen auf die bankbetriebliche Rendite-/Risikosteuerung übertragen und auf einfache Praxisbeispiele anwenden und
- kann die Auswirkungen aufsichtsrechtlicher Regularien für ausgewählte Beispiele der bankbetrieblichen Ergebnis- und Risikomessung bewerten.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Konzeption eines Controllingsystems
- Einzelgeschäftsbezogenes Rentabilitätsmanagement unter Einbeziehung der Kalkulation von Konditionsbeitrag, Standardrisiko- und Standardstückkosten
- Gesamtbankbezogenes Rentabilitätsmanagement
- Grundbegriffe und statistische Grundlagen des bankbetrieblichen Risikomanagements
- Methoden der Risikomessung
- Integration von Rentabilitäts- und Risikomanagement
- Einflüsse aufsichtsrechtlicher Regularien auf das bankbetriebliche Ergebnis- und Risikomanagement

4. Prüfungsleistung

- Klausur (60 Minuten)

Zertifikatsstudium „Finanz- und Wertpapiermärkte“

Zertifikatsmodul 1: Finanzmärkte

Mikroökonomische Methoden und makroökonomische Zusammenhänge bilden die Grundlagen für das Verständnis der behandelten Finanzmarkttheorien. Diese Theorien beziehen sich auf die Bereiche Geld- und Kapitalmarkt, Zinsen, Aktienmärkte und Wechselkurse. Die theoretischen Modellansätze werden mit Blick auf empirische Kapitalmarktentwicklungen beurteilt. Darüber hinaus werden auf der Grundlage des CAPM die theoretischen Grundlagen für die Anlage- und Fondsberatung entwickelt.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkraft: Prof. Dr. Frank Bulthaupt
- Termin der Präsenzveranstaltung im Sommersemester 2018:
Mai/Juni 2018 in Eppstein

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- beherrscht die wichtigen theoretischen Ansätze zur Erklärung der Zins-, Aktien- und Wechselkursbildung,
- kann reale Entwicklungen an den Märkten anhand geeigneter Finanzmarkttheorien erklären und
- beherrscht theoretische Grundlagen für die Fonds- und Anlageberatung für unterschiedlich risikoverse Anleger.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Informationseffizienz
- Analyse festverzinslicher Wertpapiere
- Theorien zur Fristigkeitsstruktur von Zinssätzen
- Determinanten der Kapitalmarktzinssätze
- Dividendenbarwertmodell, nichtfundamentale Ansätze zur Aktienpreisentwicklung
- Das Capital Asset Pricing Model (CAPM) der Kapitalmarkttheorie
- Kapitalmarktlinie und Wertpapierlinie
- Devisenmärkte und Wechselkursmodelle

4. Einführende Literatur

- Spremann, Klaus, Gantenbein, Pascal (2005): Kapitalmärkte. Utb.

5. Prüfungsleistung

- Klausur (60 Minuten)

Zertifikatsmodul 2: Investment Management

In diesem Zertifikatsmodul werden Methoden für die ex ante und ex post Analyse von Investmententscheidungen am Kapitalmarkt vermittelt. Asset-Management-Prozesse werden systematisiert, wichtige Anlagestrategien miteinander verglichen und bewertet. Geleitet von dem Ziel einer fundierten Erfolgskontrolle von Portfoliomanagern und der Performance von Fonds werden traditionelle und neuere Methoden zur risikoadjustierten Bewertung von Anlageerfolgen systematisiert und vertieft.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkraft: Prof. Dr. Frank Bulthaupt
- Termin der Präsenzveranstaltung im Sommersemester 2018:
Mai/Juni 2018 in Eppstein

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- kann den Zusammenhang zwischen strategischer Asset-Allokation und volkswirtschaftlichen Szenarien erklären,
- kann Style-Investment-Strategien vergleichen sowie Kriterien zur Operationalisierung entwickeln,
- kann Grundlagen des Global Portfolio-Managements aufzeigen und Theorieansätze zur Erklärung des Home Bias vergleichen,
- ist befähigt, CAPM- und benchmarkbasierte Verfahren zur Performance-Messung zu beurteilen,
- kann Research-Praktiken erläutern und systematisieren sowie
- die wichtigsten Formen von Hedge-Fonds erklären und deren Anlagestrategien erläutern.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Asset Management-Prozess und volkswirtschaftliche Szenarien
- Investment-Styles und Ethik
- Value-Prämie aus empirischer und theoretischer Sicht
- Global Portfolio Management und Home-Bias
- Strategien im Bond Management
- Performancemessung
- Determinanten und Zerlegung des Tracking-Errors
- Einflussgrößen der Information Ratio
- Kapitalmarktresearch

4. Prüfungsleistung

- Klausur (60 Minuten)

Zertifikatsmodul 3: Behavioral Finance, Trading and Sales

Gegenstand dieses Zertifikatsmoduls sind die Funktionsweisen des Kapitalmarktes und die daraus resultierenden Konsequenzen für Sales und Trading. Dabei wird dem Umstand Rechnung getragen, dass für den Erfolg des Sales Informationen und fundiertes Wissen aus allen Handelsbereichen erforderlich sind sowie grundlegende Kenntnisse des Behavioral Finance.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkraft: Prof. Dr. Friedrich Thießen
- Termin der Präsenzveranstaltung im Sommersemester 2018:
Mai/Juni 2018 in Eppstein

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- kann Segmente des Kapitalmarktes unterscheiden und Eigenschaften erläutern,
- kann Kapitalmarktinstitutionen nach Gruppen geordnet beschreiben,
- ist befähigt, die Eigenschaften von Finanzinstrumenten des Kapitalmarktes hinsichtlich Emittent/Schuldner, geschuldeter Währung, Rechtsstellung, Sicherheiten, Laufzeitenstruktur, Income Payment, Bilanzierung und Bewertung, steuerlicher Behandlung, Derivate-Charakter und Composite-Struktur zu unterscheiden und zu beurteilen,
- kann verschiedene Preisermittlungsverfahren für Kapitalmarktprodukte aufzählen und ihre Stärken und Schwächen umreißen,
- ist befähigt, Transaktionskosten des Handels von Kapitalmarktprodukten in Komponenten aufzuspalten und deren Determinanten zu erläutern,
- ist mit Abläufen bei der Abwicklung von Kapitalmarktgeschäften vertraut und kann die damit verbundenen Risiken systematisieren,
- kann psychologische und neurobiologisch bedingte Verhaltensanomalien erläutern,
- kann Grundzüge der Prospekttheorie darlegen und an Fällen aus dem Kapitalmarktgeschäft verifizieren und
- ist befähigt, Probleme des Investorenaktivismus zu erläutern und Konsequenzen mit mittelständischen Kunden von Sparkassen darzulegen.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Sales und Akquisition von Kunden
- Kapitalmarkt
- Bestimmung von finanziellen Ansprüchen
- Grundbausteine des Handels
- Transaktionskosten
- Clearing und Settlement
- Behavioral Finance
- Investorenaktivismus

4. Einführende Literatur

- Hockmann, H., Thießen, F. (2012): Investment Banking, Stuttgart.

5. Prüfungsleistung

- Klausur (60 Minuten)

**Weitebildungsempfehlung bei geringen Vorkenntnissen im Fachbereich
Finanz- und Wertpapiermärkte:
Modul „Makroökonomik geschlossener Volkswirtschaften/Geld und Währung“**

Nationale Wirtschafts- und Fiskalpolitik sowie makroökonomische Entwicklungen haben einen erheblichen Einfluss auf die Risiken im Bankensektor. Das Modul vermittelt grundlegende makroökonomische Analysetechniken für die geschlossene Volkswirtschaft. Die behandelten makroökonomischen Methoden stellen ein erstes Handwerkszeug für die systematische Analyse konjunktureller Entwicklungen zur Verfügung und erhöhen die Argumentationskompetenz in gesamtwirtschaftlichen Fragestellungen. Im Bereich Geld und Währung werden die Grundlagen der Geld- und Kredittheorie vorgestellt.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkraft: Prof. Dr. Thomas Fehrmann
- Termine der Präsenzveranstaltung im Sommersemester 2018:
Mai/Juni 2018

5. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- kann gesamtwirtschaftliche Entwicklungen auf der Basis aggregierter Größen der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung beschreiben,
- versteht gesamtwirtschaftliche Entwicklungen auf der Grundlage makroökonomischer Grundkonzeptionen,
- beschreibt und analysiert das Verhalten der einzelnen Sektoren sowie die Wechselwirkungen zwischen Güter- und Geldmarkt,
- kann gesamtwirtschaftliche Gleichgewichte auf dem Güter-, Geld- und Arbeitsmarkt analysieren,
- benennt die Eigenschaften der makroökonomischen Methodik,
- beherrscht die Grundlagen der Geldtheorie, insbesondere die Ursachen und Folgen der Inflation,
- kann das Verhalten der Banken auf den Kreditmärkten analysieren,
- kennt die geldpolitischen Instrumente der Europäischen Zentralbank und
- versteht den Geldschöpfungsprozess der Geschäftsbanken.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Wirtschaftskreislauf und volkswirtschaftliche Gesamtrechnung
- Gütermarkt und Geldmarkt
- IS/LM-Modell
- Analyse wirtschaftspolitischer Maßnahmen im IS/LM-Modell
- Einführung in die Geldtheorie
- Geldpolitische Instrumente der EZB
- Geldschöpfung der Geschäftsbanken

4. Prüfungsleistung:

- Klausur (60 Minuten)

Zertifikatsstudium „Vertriebsplanung und -steuerung“

Zertifikatsmodul 1: Geschäftspolitik und Vertriebsplanung

Schwerpunkt des Moduls ist die Gestaltung der Vertriebsplanung und -steuerung in Kreditinstituten. Vor diesem Hintergrund werden zunächst die Rahmenbedingungen des Vertriebs in Kreditinstituten und die daraus resultierenden Anforderungen an die Geschäftspolitik im Zusammenhang aufgezeigt. Auf der Grundlage der geschäftspolitischen Strategie und der Zielsystematik von Kreditinstituten wird die Vertriebsplanung als wesentliches Element der Gesamtbankbankplanung aufgebaut und in Form von Fallstudien vertieft. Der Planungsprozess wird kaskadisch über alle Profit-Center-Ebenen bis hin zum einzelnen Berater systematisch potenzialorientiert aufgebaut.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkraft: Prof. Dr. Wolfgang Barth
- Termine der Präsenzveranstaltungen: jeweils im Wintersemester (vgl. 5.)

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- kann die Rahmenbedingungen des Bankvertriebs, daraus resultierenden Anforderungen an die Geschäftspolitik sowie Strategien und Zielsystematik der Kreditinstitute erläutern,
- kennt die Komponenten von Vertriebssteuerungssystemen sowie Engpässe und Erfolgsfaktoren der Vertriebsperformance,
- ist befähigt, die Instrumente der potenzialorientierten Vertriebsplanung zu beschreiben, diese zu bewerten, anzuwenden sowie die Ergebnisse von Vertriebsaktivitäten über Deckungsbeitragsrechnungen abzubilden.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Ausgangssituation und Rahmenbedingungen des Bankvertriebs
- Anforderungen an die Geschäftspolitik
- Strategien im Retail Banking
- Potenzialorientierte Planung und Steuerung
- Controlling und Kalkulation

4. Einführende Literatur

- Barth, Wolfgang/Hahne, Patrick (2014): Grundlagen der potenzialorientierten Vertriebsplanung und -steuerung im Kundengeschäft von Banken. in: Gesamtbanksteuerung i.d.P., Heidelberg, S. 120 - 178.
- Barth, W.; Trede, M.: Produkt- und zielgruppenspezifische Ertragspotenzialrechnungen: Konzeptionen und Implikationen für das Marketing im Girogeschäft von Banken. Bank-Archiv 50, 02/2002, S. 97-105.
- Schierenbeck, H. (2003): Ertragsorientiertes Bankmanagement, Band 1: Grundlagen, Marktzinsmethode und Rentabilitäts-Controlling, 8. Auflage, Wiesbaden.
- Meffert, H./Bruhn M. (2012): Dienstleistungsmarketing, 7. Auflage, Wiesbaden.

5. Besonderheit

- Das Modul ist ausschließlich im Wintersemester zu buchen.

6. Prüfungsleistung

- Klausur

Zertifikatsmodul 2: Vertriebssteuerung und Zielgruppenmanagement

Das Modul gibt eine Übersicht über in der Praxis verbreitete und innovative Konzepte der operativen Steuerung und Unterstützung des Bankvertriebs und des Zielgruppenmanagements. Diese werden anhand von Praxisbeispielen vertieft. Hierzu gehören auf der Ebene aller Kunden das Kundenzufriedenheits- und das Qualitätsmanagement. Ausgehend von einer kundenwertorientierten Geschäftssteuerung und Kundensegmentierung werden Zielgruppenstrategien für die Kundenakquise, -bindung und die Trennung von Kunden vermittelt. Darüberhinaus werden wegen der wachsenden Bedeutung der demographischen Entwicklung für den Bankvertrieb Konzepte des Generationsmanagements und Ethno-Marketings behandelt.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkraft: Prof. Dr. André Lucas
- Termine der zwei Präsenzveranstaltungen:
Mai/Juni 2018 in Dortmund und Landshut

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- kennt die Instrumente zur Messung der Kundenzufriedenheit sowie der Qualität des Bankvertriebs,
- ist befähigt, die Bausteine eines Customer-Relationship-Managements dazustellen,
- kann systematisch Konzepte des Churn-Managements aufstellen und
- kennt die vertriebsrelevanten Konzepte der Kundensegmentierung und kundenwertorientierten Vertriebssteuerung.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

Vertriebssteuerung

- Kundenzufriedenheit
- Qualitätsmanagement
- Customer-Relationship-Management
- Kundenbindungs-/ Churn-Management
- Trennungskonzepte
- Generationenmarketing/ Ethno-Marketing
- Existenzgründung

Zielgruppenmanagement

- Kundensegmentierungen
- Kundenwertorientierte Vertriebssteuerung

4. Einführende Literatur

- Barth, Wolfgang/Kaletsch, Uwe (2001): Churn Management im Retail Banking Vorgehensweise, Methoden und Implikationen für das Customer Relationship Management, in: Customer Relationship Management in Banken, Hrsg.: Jürgen Moormann und Peter Rossbach, Frankfurt, 1. Aufl., S. 131 - 152.
- Meffert, H./Bruhn M. (2012): Dienstleistungsmarketing, 7. Auflage, Wiesbaden.

5. Prüfungsleistung

- Klausur (60 Minuten)

Zertifikatsstudium „Multikanalmanagement“

Zertifikatsmodul 1: Stationärer Vertrieb

Das Modul befasst sich mit der strategischen Steuerung des Filialvertriebs von Kreditinstituten. Es werden die Entwicklung und die strategische Ausgangssituation des stationären Vertriebs skizziert, um hierauf aufbauend Anforderungen an das Kundenmanagement sowie an die stationären Vertriebs- und Steuerungsprozesse zu formulieren. Im Rahmen der Standortplanung werden Techniken zur Effizienzbewertung und -steigerung von Filialen sowie operative Anpassungsprozesse vorgestellt. Abschließend werden Aspekte des vertrieblichen Personalmanagements, insbesondere der Personalbedarfsrechnung, der Flexibilisierung des Mitarbeiterinsatzes über mobilen Vertrieb und Möglichkeiten zur Steigerung der Motivation sowie Varianten zur Ausgestaltung von Anreizsystemen diskutiert.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkraft: Andreas Maserak
- Termine der Präsenzveranstaltungen: jeweils im Wintersemester (vgl. 5.)

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- kann die Entwicklung und strategische Ausgangssituation des stationären Vertriebs erläutern,
- kann Methoden zur Standortplanung, Kundensegmentierung und Kundenbewertung erläutern und anwenden und
- kann wichtige Aspekte des Personalmanagements im Filialvertrieb darlegen und bewerten.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Rahmenbedingungen des Stationären Vertriebs, Trends und Veränderungserfordernisse
- Standortplanung (Portfoliomodelle, DEA, Kalkulation und Profit-Center-Rechnungen)
- Anpassungsprozesse (organisatorische Auswirkungen, Simulation der Auswirkungen von Maßnahmen)
- Filialmodelle (traditionelle Modelle, Marktplatzmodelle, Dialogfilialen)
- Prozessuntersuchung und -modellierung
- Personalbedarfsrechnung
- Zielverteilung, Anreiz- und Belohnungssysteme
- Mobiler Vertrieb
- Motivation und Mitarbeiterführung

4. Einführende Literatur

- Bartmann, D. / Nirschl, M. / Peters, A. (2008): Retail Banking, Frankfurt School Verlag, 1. Auflage Frankfurt.

5. Besonderheit

- Das Modul ist ausschließlich im Wintersemester zu buchen.

6. Prüfungsleistung

- Klausur (60 Minuten)

Zertifikatsmodul 2: Direktvertrieb

Das Modul behandelt die Steuerung des Direktvertriebs über die Vertriebskanäle der schriftlichen Kundenkommunikation (Mailing), des Call-Centers und des Internetvertriebs (inkl. Social Media). Ausgehend von den speziellen Rahmenbedingungen des Direktvertriebs werden die kritischen Erfolgsfaktoren aufgezeigt und die für die effiziente Steuerung des Direktvertriebs erforderlichen Modelle zur Zielgruppenermittlung vorgestellt. Anschließend werden für die drei Direktvertriebskanäle die relevanten operativen Prozesse und die zu beachtenden rechtlichen Aspekte der Steuerung aufgezeigt.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkraft: Prof. Dr. Wolfgang Barth
- Termine der Präsenzveranstaltungen: jeweils im Wintersemester (vgl. 5.)

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- kennt die speziellen Rahmenbedingungen des Direktvertriebs,
- kann eine Zielgruppenoptimierung im Direktvertrieb vornehmen und die Ergebnisse von Optimierungsmodellen zur wirtschaftlichen Kundenselektion einsetzen,
- kann eine Werbeerfolgskontrolle für Direktvertriebsaktivitäten durchführen,
- kennt die Chancen und Risiken beim Internetvertrieb und das rechtliche Umfeld im Direktvertrieb.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Rahmenbedingungen des Direktvertriebs, Erfolgsfaktoren
- Zielgruppenoptimierung und schriftliche Kundenkommunikation
- Call-Center-Vertrieb (Inbound, Outbound, Kapazitätsplanung, Gesprächsführung)
- Internetvertrieb (Gestaltung von Onlineauftritten, Kundenansprache, Produkte und Services)
- Social Media (Meinungssteuerung, Reaktion auf Kritik/Beschwerden)
- Rechtliche Aspekte
- Sicherheit im Online Banking

4. Einführende Literatur

- Barth, Wolfgang/Trede, Mark (1998): Kontrollgruppeneinflüsse im Direktmarketing Auswirkungen auf Werbewirkungsmessung und Kundensegmentation, in: Marketing Zeitschrift für Forschung und Praxis, 20. Jg., S. 91 - 97.
- Barth, Wolfgang (2000): Vertriebswegspezi-fisches Marketing-Controlling im Multichannel-Umfeld, in: krp-Kostenrechnungspraxis, Sonderheft 3, S. 67 - 77.
- Lammenett, Erwin (2009), Praxiswissen Online-Marketing: Affiliate- und E-Mail-Marketing, Keyword-Advertising, Online-Werbung, Suchmaschinen-Optimierung, Wiesbaden.
- Richardt, C. (2000), One- to- One Marketing im Internet, Wiesbaden.
- Shah, M., Clarke, S., (2009), E-Banking Management: Issues, Solutions and Strategies, Hershey, N.Y.
- Wien, A. (2009), Internetrecht: eine praxis-orientierte Einführung, Wiesbaden.

5. Besonderheit

- Das Modul ist ausschließlich im Wintersemester zu buchen.

6. Prüfungsleistung

- Klausur (60 Minuten)

Zertifikatsmodul 3: Multikanalvertrieb

Das Modul bildet die Schnittstelle zwischen den Vertriebskanälen im Retail-Banking und der IT-Steuerung. Es wird aufgezeigt, dass im Multikanalvertrieb die Steuerung simultan auf den Kundenbedarf und den nachgefragten Vertriebskanal auszurichten ist. Hierfür werden Optimierungsmodelle vermittelt. Darüberhinaus werden die wesentlichen Aspekte des Prozessmanagements, des Informationsaustauschs und des Workflowmanagements angesprochen. Weiterhin werden die Auswirkungen der Multikanalbetrachtung auf das Marketing-Mix von Kreditinstituten betrachtet.

1. Lehrveranstaltung

- Wissenschaftliche Betreuung: Prof. Dr. Wolfgang Barth
- Termine der zwei Präsenzveranstaltungen im Sommersemester 2018:
Mai/Juni 2018 in Dortmund und Landshut

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- kann die Auswirkung einer Multikanalausrichtung eines Kreditinstituts auf das Marketing-Mix beurteilen,
- kennt die für das Multikanal-Management wesentlichen Prozesse und
- kennt die Vorgehensweise zur Bestimmung von Vertriebswegeaffinitäten zur zielsicheren Kundenansprache.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Integration der Vertriebswege
- Prozessmanagement, Informationsaustausch, Workflowmanagement
- Preisdifferenzierungen
- Vertriebswege-Affinitäten, Auswahl von Kontaktwegen
- Videoberatung

4. Einführende Literatur

- Literaturempfehlungen sind in den Lehrmaterialien zu finden.

5. Prüfungsleistung

- Klausur (60 Minuten)

Zertifikatsstudium „Immobilienökonomie“

Zertifikatsmodul: Grundlagen der Immobilienökonomie

Das Modul vermittelt den interdisziplinären Charakter der Immobilienökonomie. Der Zusammenhang wird in den Phasen des Lebenszyklus von der Projektentwicklung über das Bau-Projektmanagement bis zum Facility Management dargestellt. Das Modul setzt einen Schwerpunkt in den funktionalen Aspekten der Immobilienfinanzierung. Die komplexen steuerlichen Rahmenbedingungen bei Bau, Erwerb, Betrieb und der Trennung von Immobilieninvestments werden in Grundzügen behandelt. Das komplexe Themengebiet der Wertermittlung von bebauten und unbebauten Grundstücken anhand nationaler und internationaler Wertkonzeptionen wird im Zusammenhang mit der Wertermittlung ebenso behandelt wie das Risikomanagement und Rating von Immobilien.

1. Lehrveranstaltung

- Lehrkräfte: Prof. Dr. Georg A. Schmidt, Dipl.-Kfm. Bernd Meyer, Dipl. Ing. Oliver Lichter
- Termin der Präsenzveranstaltung im Sommersemester 2018:
Mai/Juni 2018 in Eppstein

2. Lernergebnisse des Moduls

Der/die Teilnehmer/-in

- kann verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten im Immobilienbereich ergebnisorientiert anwenden,
- kann die steuerlichen Folgen von Immobilienerwerb, laufender Nutzung und Veräußerung sowie die Übertragung von Immobilien in Erbschafts- und Schenkungsfällen in Grundzügen darstellen, erläutern und Strategien für eine optimale steuerliche Gestaltung entwickeln,
- ist in der Lage, Marketingstrategien für die Research- und Vermarktungsmöglichkeiten von Immobilien zu entwickeln und anzuwenden,
- kennt theoretische und anwendungsbezogene Grundlagen der Wertermittlung von Immobilien,
- versteht die Struktur der Verkehrswertermittlung und ist in der Lage, Gutachten zur Verkehrswertermittlung kritisch zu überprüfen und
- kann die Rechenverfahren der Verkehrswertermittlung an einfachen Beispielen anwenden.

3. Inhalt der Lehrveranstaltung

- Lebenszyklusorientierte Aspekte des Immobilienmanagements
- Raum-/Stadtplanung
- Immobilienfinanzierung, Immobilienbesteuerung, Immobilienmarketing
- Rechtsgrundlagen der Immobilienwertermittlung
- Vergleichswertverfahren, Ertragswertverfahren, Sachwertverfahren

4. Prüfungsleistung

- Klausur (60 Minuten)