



Spezifische Regelungen für den Bachelor-Studiengang

„BANKING & SALES“



Übersicht

1	Einschreibung	3
2	Regelstudienzeit	3
3	Abschlussgrad	4
4	Aufbau des Studiums.....	4
5	Bereiche des Studiums.....	5
6	Modulkatalog	5
7	Kompensation	8
8	Prüfungen.....	8
9	Mobilitätsfenster.....	8
10	Besondere Teilnahmeempfehlungen.....	8
11	Bachelorarbeit	9
12	Gewichtung der Prüfungsleistungen	9
13	Abweichungen im Prüfungsumfang	9
14	Verlauf des Studiums.....	10
15	Studium in Teilzeit	12

Die „Spezifischen Regelungen“ für den Studiengang „Banking & Sales“ ergänzen die „Allgemeine Prüfungsordnung für Studiengänge der Hochschule für Finanzwirtschaft & Management“ (APO) in der Fassung vom 12. April 2013, zuletzt geändert am 7. Dezember 2020.

1 Einschreibung

Einschreibungen in den Studiengang „Banking & Sales“ erfolgen zum Sommer- und Wintersemester. Anträge auf Immatrikulation in den Studiengang „Banking & Sales“ sind mit allen Unterlagen bis zum 28.02. (Sommersemester) bzw. bis zum 31.08. (Wintersemester) eines jeden Jahres zu stellen. Dem Immatrikulationsantrag sind folgende Dokumente in Kopie beizufügen:

1. Das Zeugnis der Hochschulreife (allgemeine oder fachgebundene Hochschulreife), der Fachhochschulreife oder ein Nachweis der als gleichwertig anerkannten Vorbildung bzw. der entsprechenden Qualifizierung in der beruflichen Bildung (§ 49 Abs. 1 bis 4 HG NRW).
2. Auf Anforderung der Hochschule gegebenenfalls weitere Nachweise (z. B. Probestudium gemäß Ziffer 3.1 Absatz 5 APO)

Die Unterlagen zu Nr. 1 und 2 sind auf Verlangen der Hochschule als amtlich beglaubigte Kopien vorzulegen.

2 Regelstudienzeit

Der Studiengang „Banking & Sales“ hat eine Regelstudienzeit von sieben Semestern mit 210 ECTS-Leistungspunkten.

Im Regelstudienverlaufsplan gemäß Ziffer 14 sind pro Semester fünf Module zugeordnet; es können maximal acht Module je Semester belegt werden.

Für ein Studium in Teilzeit beträgt die Regelstudiendauer acht Semester. Im Regelstudienverlaufsplan gemäß Ziffer 15 sind pro Semester vier Module, in den Semestern 1 - 6 zusätzlich drei Module verteilt auf jeweils zwei Semester für ein Studium in Teilzeit zugeordnet; es können maximal acht Module je Semester belegt werden. Für die Semesterangaben in Ziffer 4 - 6 gelten die Angaben in Ziffer 15 entsprechend. Bei einer regulären Vollzeitbeschäftigung erfolgt die Zuordnung zum Studium in Teilzeit.

3 Abschlussgrad

Nach bestandener Prüfung im Studiengang „Banking & Sales“ verleiht die Hochschule für Finanzwirtschaft & Management den akademischen Abschlussgrad „Bachelor of Arts (B.A.)“.

4 Aufbau des Studiums

Das Studium besteht aus Elementen, Bereichen, Modulen, einer Bachelorarbeit und einem Kolloquium. Jedem Modul sind jeweils 6 ECTS-Leistungspunkte zugeordnet. Der Bachelorarbeit sind 9 ECTS-Leistungspunkte zugeordnet. Das Studium wird mit dem Kolloquium abgeschlossen, welches 3 ECTS-Leistungspunkte umfasst.

Elemente des Studiums sind:

Elemente	Pflicht- /Wahlbereiche	Studienphase gemäß Regelstudienverlaufsplan	Module	ECTS-Leistungspunkte
Grundlagen	Pflichtbereich	1. - 7. Semester	18	108
Schwerpunkt	Pflichtbereich	1. - 6. Semester	7	42
Spezialisierung	Pflichtbereich	5. - 7. Semester	8	48
Transfer	Pflichtbereich	7. Semester		12
Summe			33	210



5 Bereiche des Studiums

	Studienphase Semester	Pflicht- Module	ECTS-Leistungs- punkte
Grundlagen			
Bereiche			
Betriebswirtschaftslehre	1 - 7	7	42
Volkswirtschaftslehre	2 - 3	2	12
Recht	1 - 2	2	12
Quantitative Methoden	1 - 3	3	18
Schlüsselqualifikationen	3 - 6	4	24
insgesamt			108
Schwerpunkt			
Bankbetriebslehre	1 - 6	7	42
insgesamt			42
Spezialisierung			
Vertrieb	5 - 7	8	48
insgesamt			48
Transfer			
Bachelorarbeit	7		9
Kolloquium	7		3
Summe			210

6 Modulkatalog

Prüfungsformen sind in Ziff. 8 und Ziff. 10 der „Allgemeinen Prüfungsordnung“ definiert als:

1. Klausur
2. Hausarbeit
3. Mündliche Prüfung
4. Referat
5. Projektbericht
6. Praxisbericht
7. Weitere Prüfungsformen
8. Bachelorarbeit



Grundlagen:

Bereich	Betriebswirtschaftslehre			
Modul-Code	Modul/Inhalt	Semester	Prüfung¹	Typ
BA 0001	Management Betrieblicher Ressourcen	1	1 oder 3	Pflicht
BA 0002	Jahresabschluss/Kosten- u. Leistungsrechnung	4	1	Pflicht
BA 0003	Marketing	2	1 oder 3	Pflicht
BA 0004	Personal und Organisation	5	1 oder 3	Pflicht
BA 0005	Investition und Finanzierung	4	1	Pflicht
BA 0006	Grundlagen der Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre	5	1	Pflicht
BA 0007	Management	7	1 oder 3	Pflicht
Bereich	Volkswirtschaftslehre			
	Modul/Inhalt	Semester	Prüfung	Typ
BA 0010	Mikroökonomik	2	1	Pflicht
BA 0011	Makroökonomik geschlossener Volkswirtschaften/Geld und Währung	3	1	Pflicht
Bereich	Recht			
	Modul/Inhalt	Semester	Prüfung	Typ
BA 0020	Grundlagen der Rechtsordnung/Bürgerliches Recht	1	1 oder 3	Pflicht
BA 0021	Handels- und Gesellschaftsrecht	2	1 oder 3	Pflicht
Bereich	Quantitative Methoden			
	Modul/Inhalt	Semester	Prüfung	Typ
BA 0031	Grundlagen der Wirtschaftsinformatik	1	1 - 7, nicht 3	Pflicht
BA 0032	Deskriptive Statistik	1	1	Pflicht
BA 0033	Induktive Statistik	2	1	Pflicht
Bereich	Schlüsselqualifikationen			
	Modul/Inhalt	Semester	Prüfung	Typ
BA 0040	English for Financial Services	3	7	Pflicht
BA 0041	Gesprächsführung und Moderation/Präsentation	3	4	Pflicht
BA 0042	Kooperation und Projektmanagement	3	5	Pflicht
BA 0047	Wissenschaftliches Arbeiten	6	2	Pflicht

¹ zugelassene Prüfungsform



Schwerpunkt:

Bereich: Bankbetriebslehre				
	Modul/Inhalt	Semester	Prüfung	Typ
BA 0050	Grundlagen der Bankwirtschaft und Geschäftspolitik	1	1 oder 3	Pflicht
BA 0051	Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik in Kreditinstituten	2	1 oder 3	Pflicht
BA 0052	Bankgeschäfts und Sparkassenrecht	4	1	Pflicht
BA 0054	Bankrechnungswesen und Bankenaufsicht	4	1 oder 3	Pflicht
BA 0056	Gesamtbanksteuerung	4	1 oder 3	Pflicht
BA 0057	Digital Finance	3	1 - 7, nicht 3	Pflicht
BA 0077	Electronic Business	6	1 - 7, nicht 3	Pflicht

Spezialisierung:

Bereich: Vertrieb				
	Modul/Inhalt	Semester	Prüfung	Typ
BA 0200	Geschäftspolitik und Vertriebsplanung	5	1 - 7	Pflicht
BA 0208	Vertriebssteuerung und Zielgruppenmanagement I	6	1 oder 2	Pflicht
BA 0202	Stationärer Vertrieb	5	1 oder 2	Pflicht
BA 0203	Direktvertrieb	5	1 oder 2	Pflicht
BA 0209	Vertriebssteuerung und Zielgruppenmanagement II	6	1 oder 2	Pflicht
BA 0205	Kreditgeschäft	7	1, 2, 3 o. 4	Pflicht
BA 0206	Vermögensanlage und Verbundgeschäft	7	1, 2, 3 o. 4	Pflicht
BA 0207	Kundenberatung und Vertriebscoaching	6	7	Pflicht

Transfer

Bereich:				
	Modul/Inhalt	Semester	Prüfung	Typ
BA 0300	Bachelorarbeit	7	8	Pflicht
BA 0301	Kolloquium	7	3	Pflicht

7 Kompensation

Es ist keine Kompensation vorgesehen.

8 Prüfungen

Modulübergreifende Prüfungen mit Ausnahme des Kolloquiums sind nicht vorgesehen.

Von der Anmeldung zu einer Klausur können Studierende bis zum Montag, 12 Uhr der jeweiligen Prüfungswoche ohne Begründung schriftlich zurücktreten. Bei einer mündlichen Prüfung gilt eine Frist von sieben Wochentagen zum Tag der Prüfung.

9 Mobilitätsfenster

Für ein „Mobilitätsfenster“ sind grundsätzlich die Module des dritten Studienseesters nach Regelstudienverlaufsplan vorgesehen. Studierende können dieses Fenster nutzen, um ohne Zeitverlust im Studium an einer anderen Hochschule im In- oder Ausland oder in der ausländischen Berufspraxis einen Teil der vorgesehenen Kompetenzen zu erwerben.

Das Mobilitätsfenster ist zwei Monate vor Beginn des jeweiligen Semesters schriftlich bei der Hochschule zu beantragen. Dabei ist darzustellen, wie und in welchem Umfang die für das Mobilitätsfenster vorgesehenen Kompetenzen erworben werden können. Nach Abschluss des Mobilitätsfensters ist der Kompetenzerwerb in Form von Leistungsscheinen bzw. einer Dokumentation nachzuweisen.

Extern erbrachte Leistungen werden bei Nachweis der für die im Mobilitätsfenster vorgesehenen Kompetenzen anerkannt (Anerkennung als Regelfall). Eine Anerkennung kann nur versagt werden, wenn die Hochschule wesentliche Unterschiede begründet und nachweist (vgl. Ziffer 15 Absatz 1 APO).

10 Besondere Teilnahmeempfehlungen

Vor Beginn der Bachelorarbeit sollte eine Hausarbeit geschrieben werden.

11 Bachelorarbeit

Zulassungsvoraussetzung für die Bachelorarbeit ist der Nachweis der Kompetenzen der ersten vier Studiensemester des Regelstudienverlaufsplans.

Die Bearbeitungszeit beträgt einheitlich zehn Wochen beginnend jeweils vom 10.03. bzw. vom 10.09. eines jeden Jahres.

Der Umfang der Bachelorarbeit ist auf 30 Textseiten begrenzt.

Ein Rücktritt von der Bachelorarbeit ist nicht möglich.

12 Gewichtung der Prüfungsleistungen

	Gewicht	Module	Anteil Endnote
Grundlagenmodule:	6/210	16 Module	96/210
Schwerpunktmodule:	6/210	7 Module	42/210
Spezialisierungsmodule:	6/210	8 Module	48/210
Bachelorarbeit:	21/210		21/210
Kolloquium:	3/210		3/210

Die Module BA 0041 und BA 0042 werden nicht benotet. Diese Prüfungsleistungen gehen deshalb nicht in die Gesamtnote ein.

13 Abweichungen im Prüfungsumfang

Es sind keine Abweichungen im Prüfungsumfang vorgesehen.

14 Verlauf des Studiums

Regelstudienverlaufsplan Studiengang "Banking & Sales"		Semester	1	2	3	4	5	6	7
Bereich	Betriebswirtschaftslehre								
BA 0001	Management Betrieblicher Ressourcen	Pflicht	6						
BA 0002	Jahresabschluss/Kosten- u. Leistungsrechnung	Pflicht				6			
BA 0003	Marketing	Pflicht		6					
BA 0004	Personal und Organisation	Pflicht					6		
BA 0005	Investition und Finanzierung	Pflicht				6			
BA 0006	Grundlagen der Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre	Pflicht					6		
BA 0007	Management	Pflicht							6
Bereich	Volkswirtschaftslehre								
BA 0010	Mikroökonomik	Pflicht		6					
BA 0011	Makroökonomik geschlossener Volkswirtschaften/Geld und Währung	Pflicht			6				
Bereich	Recht								
BA 0020	Grundlagen der Rechtsordnung/ Bürgerliches Recht	Pflicht	6						
BA 0021	Handels- und Gesellschaftsrecht	Pflicht		6					
Bereich	Quantitative Methoden								
BA 0031	Grundlagen der Wirtschaftsinformatik	Pflicht	6						
BA 0032	Deskriptive Statistik	Pflicht	6						
BA 0033	Induktive Statistik	Pflicht		6					
Bereich	Schlüsselqualifikationen								
BA 0040	English for Financial Services	Pflicht			6				
BA 0041	Gesprächsführung und Moderation/ Präsentation	Pflicht			6				
BA 0042	Kooperation und Projektmanagement	Pflicht			6				
BA 0047	Wissenschaftliches Arbeiten	Pflicht						6	
Bereich	Bankbetriebslehre								
BA 0050	Grundlagen der Bankwirtschaft und Geschäftspolitik	Pflicht	6						
BA 0051	Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik in Kreditinstituten	Pflicht		6					
BA 0052	Bankgeschäfts und Sparkassenrecht	Pflicht				6			
BA 0054	Bankrechnungswesen und Banken- aufsicht	Pflicht				6			
BA 0056	Gesamtbanksteuerung	Pflicht				6			
BA 0057	Digital Finance	Pflicht			6				
BA 0077	Electronic Business	Pflicht						6	



Regelstudienverlaufsplan Studiengang "Banking & Sales"		Semester	1	2	3	4	5	6	7
Bereich	Spezialisierung								
BA 0200	Geschäftspolitik und Vertriebsplanung	Pflicht					6		
BA 0208	Vertriebssteuerung und Zielgruppenmanagement I	Pflicht						6	
BA 0202	Stationärer Vertrieb	Pflicht					6		
BA 0203	Direktvertrieb	Pflicht					6		
BA 0209	Vertriebssteuerung und Zielgruppenmanagement II	Pflicht						6	
BA 0205	Kreditgeschäft	Pflicht							6
BA 0206	Vermögensanlage und Verbundgeschäft	Pflicht							6
BA 0207	Kundenberatung und Vertriebscoaching	Pflicht						6	
Bereich	Transfer								
BA 0300	Bachelorarbeit	Pflicht							9
BA 0301	Kolloquium	Pflicht							3
Summe	ECTS		30	30	30	30	30	30	30

15 Studium in Teilzeit

Regelstudienverlaufsplan Studiengang "Banking & Sales"		Semester	1	2	3	4	5	6	7	8
Bereich	Betriebswirtschaftslehre									
BA 0001	Management Betrieblicher Ressourcen	Pflicht	3	3						
BA 0002	Jahresabschluss/Kosten- u. Leistungsrechnung	Pflicht				6				
BA 0003	Marketing	Pflicht		6						
BA 0004	Personal und Organisation	Pflicht					6			
BA 0005	Investition und Finanzierung	Pflicht				6				
BA 0006	Grundlagen der Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre	Pflicht					6			
BA 0007	Management	Pflicht					6			
Bereich	Volkswirtschaftslehre									
BA 0010	Mikroökonomik	Pflicht		6						
BA 0011	Makroökonomik geschlossener Volkswirtschaften/Geld und Währung	Pflicht			6					
Bereich	Recht									
BA 0020	Grundlagen der Rechtsordnung/ Bürgerliches Recht	Pflicht	6							
BA 0021	Handels- und Gesellschaftsrecht	Pflicht			6					
Bereich	Quantitative Methoden									
BA 0031	Grundlagen der Wirtschaftsinformatik	Pflicht	6							
BA 0032	Deskriptive Statistik	Pflicht	6							
BA 0033	Induktive Statistik	Pflicht		6						
Bereich	Schlüsselqualifikationen									
BA 0040	English for Financial Services	Pflicht					3	3		
BA 0041	Gesprächsführung und Moderation/ Präsentation	Pflicht			6					
BA 0042	Kooperation und Projektmanagement	Pflicht			3	3				
BA 0047	Wissenschaftliches Arbeiten	Pflicht							6	
Bereich	Bankbetriebslehre									
BA 0050	Grundlagen der Bankwirtschaft und Geschäftspolitik	Pflicht	6							
BA 0051	Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik in Kreditinstituten	Pflicht		6						
BA 0052	Bankgeschäfts und Sparkassenrecht	Pflicht				6				
BA 0054	Bankrechnungswesen und Banken- aufsicht	Pflicht				6				
BA 0056	Gesamtbanksteuerung	Pflicht					6			
BA 0077	Electronic Business	Pflicht							6	
BA 0057	Digital Finance	Pflicht			6					



Regelstudienverlaufsplan Studiengang "Banking & Sales"		Semester	1	2	3	4	5	6	7	8
Bereich	Spezialisierung									
BA 0200	Geschäftspolitik und Vertriebsplanung	Pflicht						6		
BA 0208	Vertriebssteuerung und Zielgruppenmanagement I	Pflicht						6		
BA 0202	Stationärer Vertrieb	Pflicht						6		
BA 0203	Direktvertrieb	Pflicht						6		
BA 0209	Vertriebssteuerung und Zielgruppenmanagement II	Pflicht							6	
BA 0205	Kreditgeschäft	Pflicht								6
BA 0206	Vermögensanlage und Verbundgeschäft	Pflicht								6
BA 0207	Kundenberatung und Vertriebscoaching	Pflicht							6	
Bereich	Transfer									
BA 0300	Bachelorarbeit	Pflicht								9
BA 0301	Kolloquium	Pflicht								3
Summe	ECTS		27	27	27	27	27	27	24	24