

## Duales Bachelor-Studienprogramm Banking & Sales (B.A.)

Das duale Bachelor-Studienprogramm ist ein ausbildungsbegleitender Studiengang, mit dem sich Sparkassenmitarbeiter/innen für anspruchsvolle Tätigkeitsfelder in Beratung und Vertrieb qualifizieren. Durch die Kombination mit dem Studiengang zum Bankfachwirt (Hanseatische Sparkassenakademie), der auf die Hochschulinhalt angerechnet wird, verbindet das Programm die Vorteile einer hochwertigen berufspraktischen Fortbildung mit einem akademischen Studium an der Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe. Das Studienprogramm gewährleistet eine breite betriebswirtschaftliche Qualifizierung und verknüpft diese mit einem bankbetrieblichen Schwerpunkt sowie einer fachlichen Vertiefung im Vertrieb einer Sparkasse im Hinblick auf die digitalen Herausforderungen.

### Zielgruppe:

Besonders leistungsstarke Bewerber/innen mit Studienambitionen und Potenzial für eine Karriere im Vertrieb, die auf wissenschaftlichem Niveau anwendungsbezogen auf anspruchsvolle Aufgaben in der Beratung (insbesondere Privatkunden- und Firmenkundengeschäft, Führungsnachwuchs in Vertriebseinheiten) vorbereitet werden.

### Nutzen:

- **Theorie oder Praxis?** – Das duale Bachelor-Studium verbindet die Vorteile beruflicher Aus- und Fortbildung mit einem akademischen Hochschulstudium. Dadurch werden die Mitarbeiter/innen besonders praxisbezogen qualifiziert.
- **Berufserfahrung sammeln** – Die Absolventen des Studienprogramms verfügen bei Abschluss über eine mehrjährige Berufserfahrung. Praxisbezogene Studieninhalte und anwendungsorientierte Lehrmethoden erleichtern die schnelle Umsetzung des Erlernten am Arbeitsplatz.
- **Drei Abschlüsse in vier Jahren** – Im Studienverlauf erwerben die Teilnehmer/innen die anerkannten Abschlüsse zum Bankkaufmann, zum Bankfachwirt und zum Bachelor of Arts (B.A.).

### Voraussetzungen:

Ausbildungsverhältnis mit einem Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe sowie Hochschulzugangsberechtigung.

### Besondere Hinweise:

Die Präsenzveranstaltungen zu den Studiengängen finden grundsätzlich am Standort Hamburg statt. Der Bachelor-Studiengang ist von der FIBAA zertifiziert (210 ECTS).

# Duales Bachelor-Studienprogramm Banking & Sales (B.A.)

## Zeitlicher Ablauf des Studienprogramms

| Duales Studienprogramm  | 1.Semester<br>(09.18 bis 02.19) | 2.Semester<br>(03.19 bis 08.19) | 3.Semester<br>(09.19 bis 02.20) | 4.Semester<br>(03.20 bis 08.20)                     | 5.Semester<br>(09.20 bis 02.21)                        | 6.Semester<br>(03.21 bis 09.21)  | 7.Semester<br>(09.21 bis 03.22)    | 8.Semester<br>(3.22 bis 08.22)   |
|-------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---|--|----------------------------------|------------------------------------|----------------------------------|
| Haspa                   | Ausbildung zum Bankkaufmann     |                                 |                                 |   |  | Spezialisierung<br>in der Praxis | Spezialisierung<br>in der Praxis   | Spezialisierung<br>in der Praxis |
|                         | Seminare<br>Bankwissen          | Seminare<br>Bankwissen          | Seminare<br>Bankwissen          | Bankwissen<br><br>Schriftliche HK-<br>Prüfung 11/20 | Mündliche HK-<br>Prüfung 01/21<br><br>FB-Qualifikation |                                  |                                    |                                  |
| Sparkassen-<br>akademie |                                 |                                 |                                 | Vorbereitung auf<br>HK-Prüfung                      |  |                                  | Studiengang<br>zum<br>Bankfachwirt |                                  |
|                         |                                 |                                 |                                 |   |  |                                  |                                    |                                  |
| Hochschule              | Studium zum Bachelor of Arts    |                                 |                                 |   |  |                                  |                                    |                                  |
|                         |                                 |                                 |                                 |   |  |                                  |                                    |                                  |

# Duales Bachelor-Studienprogramm Banking & Sales (B.A.)

## Studienverlaufsplan

| WS 2019/20<br>(1. Semester)                        | SS 2020<br>(2. Semester)                                  | WS 2020/21<br>(3. Semester)          | SS 2021<br>(4. Semester)              | WS 2021/22<br>(5. Semester)                       | SS 2022<br>(6. Semester)                     | WS 2022/23<br>(7. Semester)  | SS 2023<br>(8. Semester)            |
|--|---|--------------------------------------|---------------------------------------|---|--|--|-------------------------------------|
| Personal und Organisation                          | Marketing   | Grundlagen der Wirtschaftsinformatik | Bankrechnungswesen und Bankenaufsicht | Geschäftspolitik und Vertriebsplanung             | Electronic Business                          | Studiengang zum Bankfachwirt<br><b>Fachgebiete:</b><br>Finanzmathematik<br>Allgemeine BWL<br>Wirtschafts- und Währungspolitik<br>Recht<br>Firmen- und Gewerbekundengeschäft<br>Vermögensmanagement<br>Immobilien-geschäft<br>Handlungs-kompetenz | Kreditgeschäft                      |
| Deskriptive Statistik                              | Mikroökonomie   | English for Financial Services       | Gesamtbanksteuerung                   | Informationsverarbeitung bei Finanzdienstleistern | Vertriebssteuerung und Zielgruppenmanagement |  | Vermögensanlage und Verbundgeschäft |
| Kooperation/Projektmanagement                      | Induktive Statistik                                       | Management                           | Social Media                          | Stationärer Vertrieb                              | Multikanalvertrieb                           | Bachelorarbeit   | Kolloquium                          |
| Grundlagen der Bankwirtschaft und Geschäftspolitik | Produkt-, Preis- und Vertriebspolitik in Kreditinstituten | Bankgeschäfts- und Sparkassenrecht   | Kundenberatung und Vertriebscoaching  | Direktvertrieb                                    | Selbststudium zum Bankfachwirt               |  |                                     |

Stand 02/2019

|                                     |   |                                 |  |   |   |                                |  |
|-------------------------------------|---|---------------------------------|--|---|---|--------------------------------|--|
| Management Betrieblicher Ressourcen | Grundlagen der Rechtsordnung / Bürgerliches Recht | Handels- und Gesellschaftsrecht | Makroökonomik geschlossener Volkswirtschaften / Geld und Währung | Gesprächsführung und Moderation/ Präsentation | Jahresabschluss Kosten- und Leistungsrechnung | Investitionen und Finanzierung | Grundlagen der betrieblichen Steuerlehre |
|-------------------------------------|---|---------------------------------|--|---|---|--------------------------------|--|

|   |
|---|
| Grundlagenbereiche                        |
| Schwerpunkt: Bankbetriebswirtschaftslehre |
| Spezialisierung Vertrieb                  |

**Ansprechpartner:** Stefan Affeldt (Hanseatische Sparkassenakademie)  
E-Mail: stefan.affeldt@hsgv.de  
Telefon: 040 637020-30