

Beschluss zur Akkreditierung

der Studiengänge

- „Financial Sales Management“ (M.A.)
- „Financial Planning“ (M.A.)

an der Hochschule Kaiserlautern, Standort Zweibrücken

Auf der Basis des Berichts der Gutachtergruppe und der Beratungen der Akkreditierungskommission in der 72. Sitzung vom 20./21.08.2018 spricht die Akkreditierungskommission folgende Entscheidung aus:

1. Die Studiengänge „**Financial Sales Management**“ sowie „**Financial Planning**“ jeweils mit dem Abschluss „**Master of Arts**“ an der **Hochschule Kaiserlautern** werden unter Berücksichtigung der „Regeln des Akkreditierungsrates für die Akkreditierung von Studiengängen und für die Systemakkreditierung“ (Beschluss des Akkreditierungsrates vom 20.02.2013) mit Auflagen akkreditiert.

Die Studiengänge entsprechen grundsätzlich den Kriterien des Akkreditierungsrates für die Akkreditierung von Studiengängen, den Anforderungen der Ländergemeinsamen Strukturvorgaben der Kultusministerkonferenz, den landesspezifischen Strukturvorgaben für die Akkreditierung von Bachelor- und Masterstudiengängen sowie den Anforderungen des Qualifikationsrahmens für deutsche Hochschulabschlüsse in der aktuell gültigen Fassung. Die im Verfahren festgestellten Mängel sind durch die Hochschule innerhalb von neun Monaten behebbar.

2. Es handelt sich um **weiterbildende** Masterstudiengänge.
3. Die Akkreditierungskommission stellt für die Studiengänge ein **anwendungsorientiertes Profil** fest.
4. Die Akkreditierung wird mit den unten genannten Auflagen verbunden. Die Auflagen sind umzusetzen. Die Umsetzung der Auflagen ist schriftlich zu dokumentieren und AQAS spätestens **bis zum 31.05.2019** anzuzeigen.
5. Die Akkreditierung für den Studiengang „**Financial Sales Management**“ wird für eine **Dauer von sieben Jahren** (unter Berücksichtigung des vollen zuletzt betroffenen Studienjahres) ausgesprochen und ist **gültig bis zum 30.09.2025**.
6. Die Akkreditierung für den Studiengang „**Financial Planning**“ wird für eine **Dauer von fünf Jahren** (unter Berücksichtigung des vollen zuletzt betroffenen Studienjahres) ausgesprochen und ist **gültig bis zum 30.09.2023**.

Auflagen:

I. Für beide Studiengänge

1. Die Qualifikationsziele müssen im Diploma Supplement präzisiert werden; besonders bedarf es einer stärkeren inhaltlichen Abgrenzung des „Financial Planning“ vom Studiengang „Financial Sales Management“.

2. Das Modulhandbuch muss überarbeitet werden, so dass das Masterniveau durchgehend ausgewiesen ist und der Bezug zu den Qualifikationszielen deutlicher wird.
3. Die aktualisierte Fachprüfungsordnung für die beiden Masterstudiengänge muss veröffentlicht werden.

II. Für den Studiengang „Financial Planning“:

1. Die Fähigkeit der Absolvent/inn/en, eine wissenschaftlich-methodisch fundierte Finanzplanung für Privatkunden nach anerkannten Standards sicher und eigenständig durchführen zu können, muss durch die Verwendung kompetenzorientierter Prüfungsleistungen im Rahmen der derzeit zulässigen Prüfungsformen festgestellt werden.

Die Auflagen wurden fristgerecht erfüllt.
Die Akkreditierungskommission bestätigt dies mit Beschluss vom 19./20.08.2019.

Die Auflagen beziehen sich auf im Verfahren festgestellte Mängel hinsichtlich der Erfüllung der Kriterien des Akkreditierungsrates zur Akkreditierung von Studiengängen i. d. F. vom 20.02.2013.

Zur Weiterentwicklung der Studiengänge werden die folgenden **Empfehlungen** gegeben:

Für beide Studiengänge

- E.1. Die quantitative Methodenausbildung sollte ausgebaut und studiengangsspezifisch gelehrt werden.
- E.2. Zukunftsweisende Themen, wie z. B. Nachhaltigkeit oder Kriterien für Qualitätsstandards, sollten verstärkt in den Lehrplan aufgenommen werden.

Für den Studiengang „Financial Planning“

- E.3. Die Vermittlung spezifischer Inhalte der Finanzplanung sollte durch weitere eigenständige Module zu diesem Thema vertieft werden.

Zur weiteren Begründung dieser Entscheidung verweist die Akkreditierungskommission auf das Gutachten, das diesem Beschluss als Anlage beiliegt.



AQAS

Agentur für Qualitätsicherung durch
Akkreditierung von
Studiengängen

Gutachten zur Akkreditierung der Studiengänge

- „Financial Sales Management“ (M.A.)
- „Financial Planning“ (M.A.)

an der Hochschule Kaiserslautern

Begehung am 17./18.06.2018

Gutachtergruppe:

Prof. Dr. Claudia Breuer	Hochschule der Sparkassen-Finanzgruppe, Bonn
Prof. Dr. Christoph Gallus	Technische Hochschule Mittelhessen, THM Business School
Dr. Marcel Malmendier	(GGF) Qualitates GmbH und (GGF) Investmentkontor RheinRuhr GmbH, Bochum (Vertreter der Berufspraxis)
Niklas Dörner	Student der Universität Bamberg (studentischer Gutachter)

Koordination:

Dr. Dorothee Groeger	Geschäftsstelle AQAS e.V., Köln
----------------------	---------------------------------

Präambel

Gegenstand des Akkreditierungsverfahrens sind Bachelor- und Masterstudiengänge an staatlichen oder staatlich anerkannten Hochschulen. Die Akkreditierung von Bachelor- und Masterstudiengängen wird in den Ländergemeinsamen Strukturvorgaben der Kultusministerkonferenz verbindlich vorgeschrieben und in den einzelnen Hochschulgesetzen der Länder auf unterschiedliche Weise als Voraussetzung für die staatliche Genehmigung eingefordert.

Die Begutachtung der Studiengänge erfolgte unter Berücksichtigung der „Regeln des Akkreditierungsrates für die Akkreditierung von Studiengängen und für die Systemakkreditierung“ in der Fassung vom 20.02.2013.

I. Ablauf des Verfahrens

Die Hochschule Kaiserslautern beantragt die Akkreditierung der Studiengänge „Financial Sales Management“ und „Financial Planning“ jeweils mit dem Abschluss „Master of Arts“. Beim Studiengang „Financial Sales Management“ handelt es sich um eine Reakkreditierung, beim Studiengang „Financial Planning“ um eine erstmalige Akkreditierung.

Das Akkreditierungsverfahren wurde am 19./20.02.2018 durch die zuständige Akkreditierungskommission von AQAS eröffnet. Am 17./18.06.2018 fand die Begehung am Hochschulstandort Zweibrücken durch die oben angeführte Gutachtergruppe statt. Dabei erfolgten unter anderem getrennte Gespräche mit der Hochschulleitung, den Lehrenden und Studierenden.

Das vorliegende Gutachten der Gutachtergruppe basiert auf den schriftlichen Antragsunterlagen der Hochschule und den Ergebnissen der Begehung. Insbesondere beziehen sich die deskriptiven Teile des Gutachtens auf den vorgelegten Antrag.

II. Bewertung der Studiengänge

1. Allgemeine Informationen

Die Hochschule Kaiserslautern bietet nach eigenen Angaben innovative und an den sich wandelnden Arbeits- und Bildungsmarkt angepasste Studiengänge in den technischen, betriebswirtschaftlichen und gestalterischen Bereichen an. Sie definiert sich als kompetenzorientierte Hochschule, die Wert auf Themen wie innovative Lehrformate und selbstorganisiertes Lernen legt. Verteilt über fünf Fachbereiche stehen Studierenden derzeit 60 Studiengänge zur Verfügung, die sich in Voll- und Teilzeit und weiterbildende Programme gliedern. Standorte der Hochschule sind Kaiserslautern, Pirmasens und Zweibrücken.

Die vorgelegten Studiengänge sind am größten der Fachbereiche angesiedelt, Betriebswirtschaft, an dem zum Zeitpunkt der Antragsstellung 1.606 Studierende eingeschrieben waren. Das Angebot des Fachbereichs umfasst Bachelor- und Masterstudiengänge in Präsenz- und berufsbegleitender Form sowie acht weiterbildende Masterstudiengänge.

2. Profil und Ziele

Die Hochschule Kaiserslautern verfolgt nach eigenen Angaben mit den zwei weiterbildenden Masterstudiengängen das Ziel, Expertenwissen in der Finanzwirtschaft zu vermitteln und Absolvent/inn/en auf die Übernahme von Führungsaufgaben fachlich und persönlich vorzubereiten. Die Studiengänge werden dabei berufsbegleitend über vier Semester studiert in einem Umfang von jeweils 60 CP.

Durch die Weiterentwicklung des bereits bestehenden Studiengangs „Financial Sales Management“ (bisheriger Titel „Master in Financial Sales Management“) und die Einführung des neuen Angebots „Financial Planning“ reagiert die Hochschule nach eigener Darstellung auf das Interesse der Studierenden und das sich ändernde Berufsbild in Vertrieb und der Beratung von Finanzdienstleistungen, das verstärkt durch regulatorische Anforderungen und eine höhere Erwartungshaltung der Kunden beeinflusst wird. Während der Masterstudiengang „Financial Sales Management“ auf eine Führungsposition in den Bereichen Marketing und Sales vorbereiten kann, sollen mit dem Angebot „Financial Planning“ Nachwuchskräfte angesprochen werden, die in Finanzdienstleistungsunternehmen mit ausgeprägter Beratungskultur Leitungsaufgaben übernehmen wollen.

Beide weiterbildenden Masterstudiengänge zielen dabei laut Hochschule auf zwei wesentliche Kernziele: die Vermittlung von Expertenwissen sowie die Vorbereitung auf Führungspositionen. Ersteres Ziel soll durch die Lehre von speziellen Kenntnissen im Produkt-, Kunden-, Personal- und Projektmanagement sowie von Rechtsaspekten in der Finanzwirtschaft realisiert werden; dabei greift der Studiengang auf das grundlegende Wissen der Studierenden zurück, die bereits ein abgeschlossenes Studium und Berufserfahrung vorweisen. Die Vorbereitung auf Führungspositionen soll vor allem durch die Entwicklung von Eigeninitiative und Selbstverantwortung, Kommunikations- und Teamfähigkeit sowie Methoden- und Problemlösungskompetenz unterstützt werden. Durch die berufsbegleitende Studienstruktur und einen Blended Learning-Ansatz werden Studierende laut Hochschule zudem indirekt angeleitet, selbstständig und eigenverantwortlich zu arbeiten.

Studierende sollen zudem befähigt werden, Management Entscheidungen im Kontext gesellschaftlicher Rahmenbedingungen und unter Kenntnis gesellschaftlich-politischer Entwicklungen zu treffen; sie sollen die Konsequenzen ihrer Entscheidungen abschätzen können und ihre Sozialkompetenz ausbauen. Der bestehende Studiengang „Financial Sales Management“ hat sich laut Hochschule als grundsätzlich tragfähig erwiesen, wurde aber curricular aufgrund des Interessentenfeedbacks umgestaltet, insbesondere durch die Herausnahme des bisherigen Schwerpunktes „Financial Planning“, der nun als eigenständiger Studiengang angeboten werden soll.

Die Inhalte der eher anwendungsorientierten Masterstudiengänge werden berufsbegleitend durch Präsenzveranstaltungen, E-Learning-Lehreinheiten und Selbststudienphasen vermittelt; verschiedene Standorte für die Durchführung der Präsenzlehre werden deutschlandweit angeboten. Im Marketing der Studiengänge sowie in der Bereitstellung von Lehrräumen an Standorten außerhalb Zweibrückens kooperiert die Hochschule Kaiserslautern nach eigenen Angaben mit der BZB Berlin-Zweibrücken Business-School GmbH bzw. der GOING PUBLIC Akademie für Finanzberatung AG. Aufgaben und Zuständigkeiten sind in einem Kooperationsvertrag definiert.

Die berufsbegleitenden und weiterbildenden Masterstudiengänge setzen den Abschluss eines Studiengangs sowie den Nachweis einer einschlägigen berufspraktischen und fachspezifischen Tätigkeit von mindestens einem Jahr nach Abschluss des Studiums voraus. Das Studium ist gebührenpflichtig und kann sowohl zum Sommer- als auch zum Wintersemester gestartet werden.

Bewertung

Für den weiterbildenden Masterstudiengang „Financial Sales Management“ wurden klare fachliche Qualifikationsziele dargelegt, die mit der Studiengangsbezeichnung und dem Berufsbild konsistent sind und die sich im Curriculum wiederfinden. Der Kompetenzerwerb erfolgt differenziert in Studienphasen und entspricht den von der Hochschule aufgestellten Qualifikationszielen für die berufliche Tätigkeit im Bereich des Financial Sales Managements, d. h. für die Übernahme von Führungspositionen im Bereich Sales und Marketing bei Finanzdienstleistern. Eine entsprechen-

de Darstellung der Studiengansziele im Diploma Supplement ist allerdings notwendig (**Monitum 1**). Eine stärkere Berücksichtigung von quantitativen Methoden und englischsprachiger Fachliteratur wäre mit Blick auf die wissenschaftliche Qualifizierung der Studierenden wünschenswert (siehe Kapitel 3). Insgesamt aber stellt der Masterstudiengang „Financial Sales Management“ ein inhaltlich stimmiges Weiterbildungsangebot für Studierende mit einem ersten Abschluss und einschlägiger Berufserfahrung dar.

Für den Masterstudiengang „Financial Planning“ sind hingegen zu wenige eigenständige Qualifikationsziele definiert, die den neuen Studiengang vom Masterstudiengang „Financial Sales Management“ mit seiner Vertriebs- und Führungsorientierung klar abgrenzen würden. Die Studiengänge sind zu einem hohen Grad identisch, wodurch der Studiengangsbezeichnung, dem Berufsbild des Finanzplaners in der Öffentlichkeit und den speziellen beruflichen Anforderungen in der Kundenberatung noch nicht ausreichend Rechnung getragen wird. Die spezifischen Qualifikationsziele eines Masterstudiengangs „Financial Planning“, die unter anderem darin bestehen, eine wissenschaftlich-methodisch fundierte Finanzplanung für Privatkunden im Lebenszyklus unbeeinflusst von Produktvertriebszielen nach anerkannten Standards sicher und eigenständig durchführen zu können, sind demnach für den Studiengang zu präzisieren, vor allem im Diploma Supplement (**Monitum 1**), und das Vorhandensein entsprechender Kompetenzen der Absolvent/inn/en ist durch geeignete Prüfungsleistungen festzustellen (**Monitum 2**, siehe auch Kapitel 3). Bei einer kleinen Studierendenanzahl ist es nachvollziehbar und auch tragbar, dass studiengangsspezifische Inhalte in gemeinsamen Modulen der beiden Studiengänge herausgearbeitet und vermittelt werden können. Sobald aber eine wirtschaftlich genügende Anzahl von Studierenden mit Abschlussziel „Financial Planning“ erreicht wird, wie es die Hochschule nach eigenen Angaben anstrebt, sollten bereits im ersten und zweiten Semester Module aus dem Bereich des Financial Sales Managements durch spezifische Module zum Thema Finanzplanung ersetzt werden, um eine stärkere inhaltliche Trennung der Studiengänge zu erreichen (**Monitum 3**). Unter anderem könnte das Thema Kundenmanagement im Curriculum reduziert und freierwerdender Workload durch spezifische Themen der Finanzplanung ersetzt werden. Um die Absolvent/inn/en zur qualifizierteren Teilnahme am wissenschaftlichen Diskurs im Bereich der Finanzplanung zu befähigen und auch einschlägige Software und Simulationswerkzeuge mit fundiertem Verständnis für quantitative Zusammenhänge einsetzen zu können, wird ferner empfohlen, die quantitativ-statistischen Lehrinhalte bereits jetzt zu verstärken (**Monitum 4**, siehe Kapitel 3).

Beide Studiengänge beinhalten überfachliche Aspekte der Persönlichkeitsentwicklung, des gesellschaftlichen Engagements und der Sozialkompetenz.

Die Zugangsvoraussetzungen sind für beide Studiengänge klar geregelt und dokumentiert. Eine Zulassung von Bewerber/innen ohne ersten berufsqualifizierenden Studienabschluss ist, anders als bei der Erstakkreditierung, nicht mehr vorgesehen, wodurch die Voraussetzungen für den Studienerfolg auf Masterniveau grundsätzlich verbessert wurden. Eine mindestens einjährige einschlägige Berufstätigkeit ist ebenfalls Zugangsvoraussetzung, was der Anwendungsorientierung und dem Weiterbildungscharakter der beiden Masterstudiengänge Rechnung trägt. Das Zulassungsverfahren ist ausreichend dokumentiert und flexibel genug, um sachgerechte Einzelfallentscheidungen zu ermöglichen.

3. Qualität des Curriculums

Die Curricula der Masterstudiengänge gleichen sich laut Hochschule in 80 % der Module und sind in zwei Themenbereiche gegliedert: der erste Themenbereich dient dazu, die Studierenden mit unterschiedlichen Bildungs- und Berufshintergründen auf eine gemeinsame Basis zu bringen; der zweite Bereich umfasst die Spezialkenntnisse des Finanzvertriebs bzw. des Financial Planning.

Gemeinsame Module sind gemäß Darstellung im Antrag „Wertorientierte Unternehmensführung“, „Finanzwirtschaft“, „Geschäftsmodellentwicklung“ sowie „Kundenmanagement“. Im Masterstudiengang „Financial Sales Management“ werden zudem Module zu „Vertriebsorganisation“ und „Projektmanagement“ angeboten. Studienspezifische Elemente in „Financial Planning“ sollen drei Module zu Financial Planning umfassen. Die gemeinsamen Module vermitteln laut Hochschule u. a. mathematisches und statistisches Wissen, spezielle Rechtsvorschriften, Kenntnisse zur Produktportfolioentwicklung sowie Kenntnisse zur Marktforschung. In den spezifischen Modulen werden u. a. die Bereiche Beratung, Vertrieb und Marketing sowie Projektmanagement für „Financial Sales Management“ und Kenntnisse zu Konzeption und Methodik komplexer Finanzberatung sowie spezielle Rechts- und Steuerkenntnisse in „Financial Planning“ behandelt.

Das Curriculum des bestehenden Studiengangs „Financial Sales Management“ wurde laut Hochschule modifiziert, um noch konsequenter auf das Themenfeld Finanzdienstleistung zu fokussieren. Der bisherige Schwerpunkt „Financial Planning“ ist nun als eigenständiges Studienangebot ausgelagert.

Die Vorbereitung auf Führungspositionen soll vor allem durch die Lehr- und Lernformen in den Studiengängen gefördert werden. Präsenzveranstaltungen dienen laut Hochschule für die Bearbeitung von Fallbeispielen und Planspielen, besonders in Kleingruppenbearbeitung. Hier sollen vor allem Schlüsselqualifikationen trainiert werden. Präsenzphasen werden durch E-Learning Einheiten ergänzt, die den Studierenden auf einer Informationsplattform zur Verfügung stehen. Selbstlernphasen dienen dazu, Fachwissen anzueignen bzw. zu vertiefen. Das Spektrum an Prüfungsformen umfasst laut Hochschule Klausuren, Hausarbeiten und Präsentationen.

Bewertung

Die Module der Studiengänge sind erkennbar an den Berufsbildern der Zielgruppe orientiert. Die im Antrag genannten Qualifikationsziele der Studiengänge sind zum einen allgemeine finanzdienstleistungsorientierte Ziele für den Bereich Marketing und Vertrieb, die für beide Studiengänge identisch angegeben werden. Diese beziehen sich auf den Kenntniserwerb von Spezialwissen und dessen Anwendung. Zum anderen werden studiengangbezogen für „Financial Sales Management“ besondere Fähigkeiten zur Führung und Steuerung von Finanzdienstleistungsunternehmen als Qualifikationsziele definiert und für „Financial Planning“ Spezialkenntnisse zur Durchführung komplexer Finanzberatungen. Durch Kombination der vorgesehenen Module können diese Qualifikationsziele durchaus erreicht werden, allerdings müssen die Beschreibungen der Qualifikationsziele, insbesondere des Studiengangs „Financial Planning“, präziser im Diploma Supplement ausgewiesen werden (**Monitum 1**, siehe Kapitel 2).

Die Studieninhalte sind für einen Kompetenzerwerb auf Masterniveau entsprechend des „Qualifikationsrahmens für deutsche Hochschulabschlüsse“ angemessen. Zur Verdeutlichung des Masterniveaus sind jedoch grundsätzlich die Beschreibungen der zu erwerbenden Kompetenzen und der Lernziele im Modulhandbuch zu überarbeiten, um einen deutlicheren Bezug zu den im Qualifikationsrahmen genannten Anforderungen herzustellen (**Monitum 5**). Hierzu sollte deutlicher herausgestellt werden, dass eine auf das Bachelorwissen aufbauende Wissensverbreiterung und -vertiefung und weiterführende Analyse- und Reflexionsfähigkeiten erreicht werden. Auf diese Kompetenzen und Lernziele sind weiterhin die in den einzelnen Modulbausteinen beschriebenen Inhalte abzustimmen. Auf Basis der Beschreibungen der grundlegenden Module („Wertorientierte Unternehmensführung“, „Geschäftsmodellentwicklung“ und „Finanzwirtschaft“) ist nicht immer nachvollziehbar, wie durch die stichwortartig aufgeführten Inhalte Masterkompetenzen vermittelt werden. Beispielsweise sind die Inhalte des Modulbausteins „Finanzmathematik und Statistik“ nach der Modulbeschreibung weder von entsprechenden Inhalten auf Bachelorniveau zu unterscheiden, noch findet sich ein Bezug zu den besonderen Anforderungen des Financial Sales Management oder des Financial Planning. Die Hochschule hat aber im Gespräch dargelegt, dass eine spezifischere Ausbildung in diesem

Bereich angestrebt wird; dies muss entsprechend dokumentiert werden. Darüber hinaus erscheint die Zuweisung von Workload im Umfang von zwei CP recht gering, um die fachlichen Anforderungen an die angestrebten Berufsbilder zu erfüllen. Die Gutachtergruppe empfiehlt grundsätzlich, die quantitative Methodenausbildung in den Studiengängen auszubauen und studiengangsspezifisch zu lehren (**Monitum 4**, siehe Kapitel 2). Bei einer Überarbeitung der Inhalte dieses Teilbereichs regt die Gutachtergruppe an, auch Kompetenzen zur Datenerhebung, Datenauswertung und kritischen Reflexion externer Datenquellen als wichtige inhaltliche Beiträge zur Erreichung der studiengangsspezifischen Qualifikationsziele mit zu berücksichtigen. Beim Modul „Wertorientierte Unternehmenssteuerung“ fehlen letztlich Verknüpfungen der Modulbausteine, die zu konkreten Inhalten und Instrumenten einer wertorientierten Unternehmenssteuerung führen. Hier wäre es wünschenswert, im Rahmen der curricularen Weiterentwicklung entweder entsprechende Inhalte aufzunehmen oder den Modultitel zu ändern.

Die Änderungen des Curriculums für den Studiengang „Financial Sales Management“ sind nachvollziehbar und kommen der Berufsorientierung der beiden Studiengänge entgegen. Die angebotenen Lehrformen (Präsenzveranstaltungen mit einem hohen Anteil Selbststudium) sind gut geeignet, um die Studierbarkeit der berufsbegleitenden Studiengänge sicherzustellen. Fallbeispiele, Projekte, Hausarbeiten mit Präsentationen unterstützen den Erwerb der erforderlichen kommunikativen Kompetenzen. Ausdrücklich positiv ist der Einsatz von Lehrvideos zu volkswirtschaftlichen Grundlagen zu bewerten. Wünschenswert wäre eine Integration solcher Lehrvideos auch in weitere Module bzw. Modulbausteine der Studiengänge. Die Studienmodule sind im Modulhandbuch dokumentiert (unter Vorbehalt des oben genannten Veränderungsbedarfs). Das Curriculum wird über regelmäßige Sitzungen des „Course Board“ weiterentwickelt, die für laufende Studiengänge dreimal je Semester angesetzt werden. Die Studierenden haben über das „Campusboard“ online Zugang zu den aktuellen Modulhandbüchern.

Prüfungsformen sind beschränkt auf Klausuren, Hausarbeit, Masterthesis und Kolloquium. Dies spiegelt eine nur geringe Prüfungsvielfalt wider; zudem passen nicht in allen Modulen die Formen auf die zu vermittelnden Kompetenzen, die häufig auf eine Interaktion mit Mitarbeiter/inne/n und vor allem mit Kunden ausgerichtet sind. So sollte beispielsweise die Fähigkeit der Absolvent/inn/en, eine wissenschaftlich-methodisch fundierte Finanzplanung für Privatkunden im Lebenszyklus unbeeinflusst von Produktvertriebszielen nach anerkannten Standards sicher und eigenständig durchführen zu können, durch eine geeignete kompetenzorientierte Prüfungsleistung festgestellt werden (**Monitum 2**, siehe Kapitel 2). Die Möglichkeiten zur Ausweitung der Prüfungsformen und eine stärkere Ausrichtung auf die zu vermittelnden Kompetenzen werden durch die übergeordnete Master-Prüfungsordnung der Hochschule Kaiserslautern allerdings limitiert. Es wird empfohlen, auf eine Anpassung dieser Prüfungsordnung hinzuwirken, um eine größere Prüfungsvielfalt zu ermöglichen.

4. Studierbarkeit

Die Studiengänge werden durch eine Studiengangsleitung koordiniert. Unterstützt wird diese durch einen Prüfungsausschuss und ein „Course Board“ bestehend aus Studiengangsleitung und gewählten Professor/inn/en sowie einer bzw. einem Vertreter/in des Kooperationspartners. Modulbeauftragte sind entsprechend benannt.

Jedes Semester wird eine Einführungsveranstaltung angeboten. Beratung im Laufe des Studiums bieten die Lehrenden. Die E-Learning Materialien werden auf einer online Plattform für Studierende zugänglich gemacht. Diese soll auch für die Vernetzung der Studierenden genutzt werden.

Die Präsenztage und Modulstruktur sollen so gestaltet sein, dass eine parallele Berufstätigkeit ermöglicht werden kann. Präsenzveranstaltungen sollen an verschiedenen Orten angeboten werden: Berlin, Dortmund, Frankfurt, Hamburg, Heidelberg, München, Stuttgart und Zweibrücken.

Die inhaltliche Abstimmung der Lehrangebote obliegt dem „Course Board“. Einige administrative Aufgaben werden durch den Kooperationspartner wahrgenommen, geregelt in dem Kooperationsvertrag. Prüfungen werden durch die Hochschule koordiniert und jedes Semesterende angeboten. Die Termine werden ein halbes Jahr im Voraus bekannt gegeben.

Der Workload setzt sich durch die Teilnahme an den Präsenzveranstaltungen, die Bearbeitung von E-Learning Einheiten sowie für Vor- und Nachbereitung der Präsenzen zusammen und basiert auf einer durchschnittlichen Arbeitsbelastung von 25 Stunden pro CP. Der Workload wird laut Hochschule im Rahmen der Lehrevaluation überprüft.

Anerkennungsregeln für hochschulische Leistungen und außerhochschulische Kompetenzen sind in der Prüfungsordnung geregelt. Der Nachteilsausgleich ist Bestandteil der Prüfungsordnung.

Für den bestehenden Studiengang „Financial Sales Management“ hat die Hochschule Studierendenstatistiken vorgelegt, die u. a. Angaben zu Studienzeiten und Verbleibsquoten enthalten, und die Anzahl der Absolventinnen und Absolventen sowie die durchschnittlichen Abschlussnoten dokumentiert.

Die Hochschule Kaiserslautern verfolgt nach eigenen Angaben das Ziel, die Hochschule für neue Zielgruppen zu öffnen und den Anteil von Frauen zu erhöhen und setzt dafür verschiedene Maßnahmen zur Herstellung von Geschlechtergerechtigkeit und Chancengleichheit ein. So gibt es spezielle Programme für Studierende mit heterogenen Bildungsbiografien; um mehr weibliche Studierende vor allem in den MINT-Bereichen zu gewinnen, nimmt die Hochschule an verschiedenen Projekten teil. Die Vereinbarkeit von Studium, Beruf und Familie wird durch strukturelle Maßnahmen unterstützt. Eine Gleichstellungsbeauftragte ist benannt.

Bewertung

Im Hinblick auf die Studienorganisation sind die Verantwortlichkeiten für die Studiengänge klar geregelt. Die hier behandelten Studiengänge werden von der Hochschule Kaiserslautern in Kooperation mit der BZB GmbH bzw. der GOING PUBLIC Akademie für Finanzberatung AG durchgeführt. Die Aufgabenteilung zwischen den Kooperationspartnern ist mittels Kooperationsvereinbarung klar geregelt: die Hochschule ist in der Hauptsache für fachlich-inhaltliche Belange zuständig, der Kooperationspartner für administrative Belange.

Die inhaltliche Abstimmung der Lehrangebote wird durch das in der Ordnung vorgesehene „Course Board“ sichergestellt. Die organisatorische Abstimmung übernimmt die Studiengangsleitung in Abstimmung mit dem Dekanat.

Zu Beginn des Studiums bietet die Hochschule eine Einführungswoche am Standort Zweibrücken an, um Studierenden den Einstieg in das Studium zu erleichtern. Bei Rückfragen im weiteren Studienverlauf stehen die Dozierenden und Studiengangsverantwortlichen zur Verfügung. Nach Aussage der Absolvent/inn/en waren die entsprechenden Stellen immer sehr gut erreichbar.

Laut Aussage der Absolvent/inn/en ist der Workload des laufenden Studiengangs angemessen; der Workload wird zusätzlich im Rahmen der Lehrveranstaltungsevaluationen erhoben. Im Hinblick auf die hier behandelte Erstakkreditierung des Studiengangs „Financial Planning“ kann davon ausgegangen werden, dass auch hier der Workload angemessen sein wird, da die beiden behandelten Studiengänge in der aktuellen Fassung starke curriculare Überschneidungen aufweisen.

Anerkennungsregeln für an anderen Hochschulen erbrachte Leistungen sowie die Anerkennung außerhochschulisch erworbener Kompetenzen sind in der Fachprüfungsordnung für die

Masterstudiengänge, der Allgemeinen Masterprüfungsordnung der Hochschule sowie der Ordnung über Verfahren zur Anerkennung von außerhalb des Hochschulbereichs erworbenen Kompetenzen dokumentiert.

In der Regel wird jedes Modul mit einer Prüfung abgeschlossen. Prüfungsdichte und -organisation sind laut den befragten Absolvent/inn/en angemessen und bestätigen den auf Basis der Unterlagen gewonnenen grundsätzlich positiven Eindruck.

Ein Studienverlauf, die Prüfungsordnung (inkl. Nachteilsausgleichsregelungen) und Prüfungsanforderungen (in den Modulhandbüchern) sind auf den Internetseiten der Studiengänge bzw. des Fachbereichs einsehbar. Die gemeinsame Prüfungsordnung für beide Studiengänge (Fachprüfungsordnung für die Masterstudiengänge Financial Sales Management und Financial Planning) wurde einer Rechtsprüfung unterzogen; die aktualisierte Version muss aber noch veröffentlicht werden (**Monitum 6**).

Beide Studiengänge sind berufsbegleitend und als anwendungsorientierte Masterstudiengänge konzipiert. Eine angemessene Verflechtung von Studieninhalten und der parallelen beruflichen Tätigkeit der Studierenden wird angestrebt. Berufstätigkeit und Studium sind nach Angabe der Absolvent/inn/en gut vereinbar.

Konzepte zur Geschlechtergerechtigkeit und Förderung der Chancengleichheit liegen vor und finden Anwendung. Allerdings zeigt eine Auswertung der Studierendendaten, wie übrigens auch ein Blick in das Dozierendenverzeichnis, dass die (Gender)Diversity in den Studiengängen ausbaufähig ist. Es sollten daher verstärkt Maßnahmen zur Förderung einer solchen bei Studierenden und Dozierenden eingesetzt werden.

Insgesamt ist die Studierbarkeit der Studiengänge sichergestellt.

5. Berufsfeldorientierung

Beide Studiengänge sollen Absolvent/inn/en für den Vertrieb von Finanzdienstleistungen befähigen. Mögliche Arbeitgeber sollen dabei Banken sowie Versicherungs- und Vertriebsunternehmen sein, die Bedarf an qualifizierten Vertriebsverantwortlichen und hochqualifizierten Beratern haben.

Durch die Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern sowie die engen Kontakte der Lehrenden in die Wirtschaft soll eine enge Verbindung zwischen Hochschule und Finanzbranche bestehen, die eine zielgerichtete Ausrichtung des Studiengangs unterstützen soll. Die Hochschule hat nach eigenen Angaben dieses Netzwerk für eine Berufsfeldanalyse genutzt.

Die besondere Form der Lehre (Blockveranstaltungen sowie intensives Selbststudium) schult nach Darstellung im Antrag besonders Eigeninitiative sowie Selbstmanagement, die für Führungskräfte unabdingbar sein sollen. Gemeinsam mit der Vermittlung von speziellen Kenntnissen in der Geschäftsmodellentwicklung sowie dem Kunden-, Vertriebs- und Projektmanagement bzw. dem Financial Planning sollen Studierende für eine erfolgreiche Vertriebs- bzw. Beraterführungs-karriere vorbereitet werden.

Bewertung

Aus berufspraktischer Sicht sind Initiativen zur Professionalisierung sowohl in einem rein praktischen Sinne – als Verbesserung der Beratungs- und Servicequalität – wie auch in einem berufsständischen Sinne – als Ansätze zur Herausbildung eines Berufsstands für qualitativ hochwertige Finanzberatung – zu begrüßen. Die Finanzbranche ist heute eine Branche im Wandel. Die Qualitätsmängel von Beratung und Service werden quer durch die gesamte Gesellschaft thematisiert. Herausforderungen der Digitalisierung und erkennbare Entwicklungen zur Substitution von Menschen durch Algorithmen werden diskutiert. Die Gegentendenz einer hochqualitativen Beratung

und eines bedarfsgerechten Services finden sich nach einhelliger Meinung von Fachleuten nur in Nischen.

In dieser Situation mit dem Fokus, Führungs- und Beratungsfähigkeiten motivierter Menschen auf ein hohes Niveau zu entwickeln, Masterstudiengänge zu lancieren („Financial Planning“) bzw. weiter zu entwickeln („Financial Sales Management“), erscheint aus Sicht der Berufspraxis sehr begrüßenswert. Insgesamt sieht die Gutachtergruppe in den vorgelegten Studiengängen eine tragfähige Grundlage und eine solide berufsfeldorientierende Ausbildung, die jedoch für die Zukunft in einzelnen Aspekten weiterentwickelt werden sollten.

Auch die Themensetzungen der Masterstudiengänge sind aus Sicht der Berufspraxis begrüßenswert: Eine Branche im Wandel braucht qualitativ gut ausgebildete Führungskräfte, die in der Lage sind, diesen Wandel zu gestalten, indem sie entsprechende fachliche und methodische Kenntnisse und Fähigkeiten haben, aber auch in der Lage sind, Entwicklungschancen zu erkennen. Eine Branche, deren Qualitätsprobleme öffentlich thematisiert werden, tut gut daran, akademische Bildungsanstrengungen, die nicht aus Vertriebsinteressen resultieren, zu begrüßen und daran mitzuwirken, diese zu etablieren.

Zwei Empfehlungen zur qualitativen Weiterentwicklung der Studiengangskonzepte werden hier festgehalten. Weil wir es mit einer Branche im Wandel zu tun haben, wird empfohlen, den Wandel verstärkt zum Thema zu machen und die Studierenden gezielt zu befähigen, diesen Wandel auch aktiv zu gestalten (**Monitum 7**). Dafür wird empfohlen, dass jede/r Dozierende Themen und Fragestellungen, die nach ihrer bzw. seiner Einschätzung in die Zukunft der Finanzbranche weisen könnten, zu einem Bestandteil der Lehrveranstaltung macht.

Einige exemplarische Themen wurden bereits im Rahmen der Begehung angeregt. Neben der auch im Antrag bereits aufgeführten Digitalisierung und der Entwicklung der Finanzmärkte wurden die folgenden Themenkomplexe angesprochen:

- Verschiedene Aspekte des Diskurses über Nachhaltigkeit: als Thema der Regulierung, als Thema in der Beratung von Investoren und Privatkunden und in der heutigen Praxis des Asset Managements sowie die Fragestellung des Impacts von Investments im Hinblick auf die Umsteuerung der Gesellschaft auf eine nachhaltige Lebensweise.
- Kriterien für Qualitätsstandards der Finanzberatung: inhaltliche Kriterienkataloge (z. B. Normierungen), Begründungen für Standards von Beratungsansätzen und ethischen Fragestellungen zu Werten für die Finanzberatung. Teilweise sind diese Aspekte aus dem Curriculum unter dem Thema Financial Planning bereits herauszulesen.
- Neuere Organisationsformen: Seit mehreren Jahrzehnten sind in Wissenschaft und Praxis Alternativen bekannt zu den heute in der Finanzbranche insbesondere in großen Unternehmen immer noch vorherrschenden hierarchischen Strukturen mit einem hohen Grad an Ausdifferenzierung von Funktionen und Rollen. Führungskräfte der Zukunft sollten deutlich mehr über diese neueren Organisationsformen wissen, um diese auch praktisch anwenden zu können.

Naturgemäß ist diese Liste nicht abschließend.

Wie an anderer Stelle dieses Gutachtens thematisiert, ist auch aus berufspraktischer Sicht die Profilierung eines klaren Masterniveaus zu begrüßen (siehe Kapitel 3).

Die Bedeutung der Methodenausbildung wird aus berufspraktischer Sicht vor allem in der Vermittlung der folgenden Fähigkeiten gesehen:

- Entwicklung von methodischen Kenntnissen und Fähigkeiten (siehe Kapitel 3)
- Entwicklung von Fähigkeiten, die Tragfähigkeit von Schlussfolgerungen aus empirischen Daten wie auch Methodiken von Datenerhebungen (quantitativen und/oder qualitativen) zu beurteilen

Weil die Finanzbranche vergleichsweise zu anderen Branchen viele Daten prozessiert, sind methodische Kenntnisse und Fähigkeiten in besonderer Weise wichtig. In der Praxis ist allerdings feststellbar, dass oftmals methodische Standards der Datenerhebungen und -interpretation oberflächlich und zum Teil auch nicht beachtet werden. Zu einer Verbesserung entsprechender Kenntnisse und Fähigkeiten kann ein Masterstudiengang einen wichtigen Beitrag leisten.

Hierfür wird angeregt, dass Masterarbeiten, die empirische Anteile haben, stets eine Reflexion der eingesetzten Methoden und der Dateninterpretation enthalten sollten. In der Gutachtergruppe entstand bei exemplarischer Sichtung von Masterarbeiten während der Begehung der Eindruck, dass dieser Punkt in diesen gesichteten Masterarbeiten ausbaufähig wäre, trotz guter Gesamtnote.

6. Personelle und sächliche Ressourcen

Die Lehre in den Studiengängen wird gemäß Hochschule durch Lehraufträge auf Honorarbasis geleistet. Dabei greift die Hochschule auf einen Dozentenpool zurück, der überwiegend aus Professor/inn/en der Hochschule Kaiserslautern besteht. Darüber hinaus werden Lehrkräfte aus der Industrie eingesetzt, die besonders hohe Fachkompetenz in ihrem jeweiligen Tätigkeitsfeld besitzen sollen. Insgesamt unterrichten laut Hochschule 18 Lehrkräfte im Studiengang.

Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten können nach Angaben der Hochschule sowohl hausintern als auch extern genutzt werden. Den Fachbereichen sollen dafür entsprechende Budgetposten zur Verfügung stehen.

Die Präsenzveranstaltungen werden am Hochschulstandort Zweibrücken sowie an weiteren deutschen Städten angeboten. Die E-Learning-Einheiten sowie Informationsmaterial sind auf einer Onlineplattform zugänglich.

Bewertung

Am Studienort Zweibrücken stehen gut ausgestattete und der Gruppengröße angemessene Unterrichtsräume zur Verfügung. Auch in weiteren Städten (Heidelberg, Berlin, Hamburg, Frankfurt, Stuttgart und Dortmund) sind grundsätzlich geeignete Räumlichkeiten bei Bedarf verfügbar. Die internetbasierte E-Learningplattform OpenOLAT kann unterstützend eingesetzt werden.

Der Dozentenpool aus Professor/inn/en der Hochschule Kaiserslautern und Lehrkräften aus der Praxis ist ausreichend in Bezug auf die Studierendenzahlen. Weiterbildungsmöglichkeiten für die Dozierenden der Hochschule Kaiserslautern sind vorhanden. Die externen Lehrbeauftragten verfügen in Summe über ausreichend relevante Berufs- und Lehrerfahrung im Finanzbereich. Im Hinblick auf den neuen Masterstudiengang „Financial Planning“ ist die Einbindung von weiteren Spezialist/inn/en mit spezieller formaler Qualifikation und langjähriger praktischer Berufserfahrung im Bereich des Financial Planning wünschenswert.

Gemäß Bestätigung des Präsidenten steht für die Durchführung der Studiengänge auch bei geringen Studierendenzahlen ausreichend Lehrkapazität für die Dauer der Akkreditierung zur Verfügung. Präsident und Kanzler haben bei der Begehung vor Ort bekräftigt, dass die Hochschule Kaiserslautern den Studierenden, wie bereits bei der Erstakkreditierung vermerkt, unverändert das Studieren der Studiengänge im Falle der Insolvenz oder des Ausscheidens der BZB GmbH bzw. der GOING PUBLIC Akademie garantiert.

7. Qualitätssicherung

Gemäß Darstellung der Hochschule sind die weiterbildenden Masterstudiengänge Teil eines hochschulweiten Evaluationssystems, welches verschiedene Erhebungsinstrumente vorsieht und

im Senatsausschuss Qualität und Lehre verankert ist. Auf Fachbereichsebene sollen aggregierte Ergebnisse im Fachausschuss für Studium und Lehre präsentiert und diskutiert werden.

Die Hochschule Kaiserslautern ist systemakkreditiert und nutzt verschiedene Komponenten für das interne Qualitätsmanagementsystem, darunter ein Prozessmanagementsystem und das oben genannte Evaluations- und Monitoringsystem. Dieses sieht laut Hochschule flächendeckende Lehrevaluationen, Studieneinstiegs- und Abschlussbefragungen, spezifische Befragungen bei Exmatrikulation ohne Studienabschluss sowie Absolventenbefragungen vor. Als Basis dient eine Evaluationsordnung.

Bewertung

Die Evaluation der Studiengänge wird vom Kooperationspartner nach Vorgaben der Hochschule durchgeführt. Das Qualitätsmanagementsystem der Hochschule Kaiserslautern ist weit entwickelt und im Rahmen der Systemakkreditierung geprüft worden. Prinzipiell werden ein Drittel der Veranstaltungen sowie alle Veranstaltungen von Neuberufenen evaluiert. Im Studiengang „Financial Sales Management“ wurden während der Präsenztage Evaluationsbögen ausgeteilt, wobei der Rücklauf gering war. Dies wird zurückgeführt auf die kleine Gruppengröße und die enge Betreuung, so dass ein informelles Feedback der Studierenden zur Qualität leicht möglich war und tatsächlich auch praktiziert wurde. Im Rahmen dieser „Hands-on-Betreuung“ erfolgt außerdem eine aktive Ansprache von Studierenden mit Problemen. Bislang liegen keine auffälligen Rückmeldungen der Studierenden vor. Die Vorgehensweise zur Lehrevaluation ist in Anbetracht der Gruppengröße und der intensiven Betreuung nachvollziehbar. Trotzdem wäre gerade wegen des engen Kontakts eine aktive Bewerbung der Teilnahme an einer anonymisierten Befragung wünschenswert, um höhere Rückläufe zu erhalten. Dies ist darüber hinaus von Bedeutung, da die Abfrage des studentischen Workloads im Rahmen der Lehrevaluation erfolgt und für valide Ergebnisse eine ausreichende Anzahl von Rückmeldungen vorliegen sollte. Wesentliche Erkenntnisse und daraus resultierende Verbesserungen werden in den regelmäßig stattfindenden Sitzungen des „Course Board“ erarbeitet. Eine Anpassung des Curriculums als Reaktion auf die besonderen Interessen der Studierenden ist erkennbar.

8. Zusammenfassung der Monita

Für beide Studiengänge:

1. Die Qualifikationsziele müssen im Diploma Supplement präzisiert werden; besonders bedarf es einer stärkeren inhaltlichen Abgrenzung des „Financial Planning“ vom Studiengang „Financial Sales Management“.

Für den Studiengang „Financial Planning“:

2. Die Fähigkeit der Absolvent/inn/en, eine wissenschaftlich-methodisch fundierte Finanzplanung für Privatkunden nach anerkannten Standards sicher und eigenständig durchführen zu können, muss durch die Verwendung kompetenzorientierter Prüfungsleistungen im Rahmen der derzeit zulässigen Prüfungsformen festgestellt werden.
3. Die Vermittlung spezifischer Inhalte der Finanzplanung sollte durch weitere eigenständige Module zu diesem Thema vertieft werden, sobald dies mit einer ausreichenden Anzahl von Studierenden wirtschaftlich vertretbar umgesetzt werden kann.

Für beide Studiengänge:

4. Die quantitative Methodenausbildung sollte ausgebaut und studiengangsspezifisch gelehrt werden.
5. Das Modulhandbuch muss überarbeitet werden, so dass das Masterniveau durchgehend ausgewiesen ist und der Bezug zu den Qualifikationszielen deutlicher wird.

6. Die aktualisierte Fachprüfungsordnung für die beiden Masterstudiengänge muss veröffentlicht werden.
7. Zukunftsweisende Themen, wie z. B. Nachhaltigkeit oder Kriterien für Qualitätsstandards, sollten verstärkt in den Lehrplan aufgenommen werden.

III. Beschlussempfehlung

Kriterium 2.1: Qualifikationsziele des Studiengangskonzepts

Das Studiengangskonzept orientiert sich an Qualifikationszielen. Diese umfassen fachliche und überfachliche Aspekte und beziehen sich insbesondere auf die Bereiche

- *wissenschaftliche oder künstlerische Befähigung,*
- *Befähigung, eine qualifizierte Erwerbstätigkeit aufzunehmen,*
- *Befähigung zum gesellschaftlichen Engagement*
- *und Persönlichkeitsentwicklung.*

Auf Grundlage der obigen Bewertung wird das Kriterium als erfüllt angesehen.

Kriterium 2.2: Konzeptionelle Einordnung des Studiengangs in das Studiensystem

Der Studiengang entspricht

- (1) den Anforderungen des Qualifikationsrahmens für deutsche Hochschulabschlüsse vom 21.04.2005 in der jeweils gültigen Fassung,*
- (2) den Anforderungen der Ländergemeinsamen Strukturvorgaben für die Akkreditierung von Bachelor- und Masterstudiengängen vom 10.10.2003 in der jeweils gültigen Fassung,*
- (3) landesspezifischen Strukturvorgaben für die Akkreditierung von Bachelor- und Masterstudiengängen,*
- (4) der verbindlichen Auslegung und Zusammenfassung von (1) bis (3) durch den Akkreditierungsrat.*

Auf Grundlage der obigen Bewertung wird das Kriterium mit Einschränkungen als erfüllt angesehen.

Hinsichtlich des Veränderungsbedarfs wird auf die Kriterien 2.5 und 2.8 verwiesen.

Kriterium 2.3: Studiengangskonzept

Das Studiengangskonzept umfasst die Vermittlung von Fachwissen und fachübergreifendem Wissen sowie von fachlichen, methodischen und generischen Kompetenzen.

Es ist in der Kombination der einzelnen Module stimmig im Hinblick auf formulierte Qualifikationsziele aufgebaut und sieht adäquate Lehr- und Lernformen vor. Gegebenenfalls vorgesehene Praxisanteile werden so ausgestaltet, dass Leistungspunkte (ECTS) erworben werden können.

Es legt die Zugangsvoraussetzungen und gegebenenfalls ein adäquates Auswahlverfahren fest sowie Anerkennungsregeln für an anderen Hochschulen erbrachte Leistungen gemäß der Lissabon-Konvention und außerhochschulisch erbrachte Leistungen. Dabei werden Regelungen zum Nachteilsausgleich für Studierende mit Behinderung getroffen. Gegebenenfalls vorgesehene Mobilitätsfenster werden curricular eingebunden.

Die Studienorganisation gewährleistet die Umsetzung des Studiengangskonzepts.

Auf Grundlage der obigen Bewertung wird das Kriterium als erfüllt angesehen.

Kriterium 2.4: Studierbarkeit

Die Studierbarkeit des Studiengangs wird gewährleistet durch:

- *die Berücksichtigung der erwarteten Eingangsqualifikationen,*
- *eine geeignete Studienplangestaltung*
- *die auf Plausibilität hin überprüfte (bzw. im Falle der Erstakkreditierung nach Erfahrungswerten geschätzte) Angabe der studentischen Arbeitsbelastung,*
- *eine adäquate und belastungsangemessene Prüfungsdichte und -organisation,*
- *entsprechende Betreuungsangebote sowie*
- *fachliche und überfachliche Studienberatung.*

Die Belange von Studierenden mit Behinderung werden berücksichtigt.

Auf Grundlage der obigen Bewertung wird das Kriterium als erfüllt angesehen.

Kriterium 2.5: Prüfungssystem

Die Prüfungen dienen der Feststellung, ob die formulierten Qualifikationsziele erreicht wurden. Sie sind modulbezogen sowie wissens- und kompetenzorientiert. Jedes Modul schließt in der Regel mit einer das gesamte Modul umfassenden Prüfung ab. Der Nachteilsausgleich für behinderte Studierende hinsichtlich zeitlicher und formaler Vorgaben im Studium sowie bei allen abschließenden oder studienbegleitenden Leistungsnachweisen ist sichergestellt. Die Prüfungsordnung wurde einer Rechtsprüfung unterzogen.

Auf Grundlage der obigen Bewertung wird das Kriterium für den Studiengang „Financial Sales Management“ als erfüllt und für den Studiengang „Financial Planning“ mit Einschränkungen als erfüllt angesehen.

Die Gutachtergruppe konstatiert folgenden Veränderungsbedarf:

Für den Studiengang „Financial Planning“:

- Die Fähigkeit der Absolvent/inn/en, eine wissenschaftlich-methodisch fundierte Finanzplanung für Privatkunden nach anerkannten Standards sicher und eigenständig durchführen zu können, muss durch die Verwendung kompetenzorientierter Prüfungsleistungen im Rahmen der derzeit zulässigen Prüfungsformen festgestellt werden.

Kriterium 2.6: Studiengangsbezogene Kooperationen

Beteiligt oder beauftragt die Hochschule andere Organisationen mit der Durchführung von Teilen des Studiengangs, gewährleistet sie die Umsetzung und die Qualität des Studiengangskonzepts. Umfang und Art bestehender Kooperationen mit anderen Hochschulen, Unternehmen und sonstigen Einrichtungen sind beschrieben und die der Kooperation zu Grunde liegenden Vereinbarungen dokumentiert.

Auf Grundlage der obigen Bewertung wird das Kriterium als erfüllt angesehen.

Kriterium 2.7: Ausstattung

Die adäquate Durchführung des Studiengangs ist hinsichtlich der qualitativen und quantitativen personellen, sächlichen und räumlichen Ausstattung gesichert. Dabei werden Verflechtungen mit anderen Studiengängen berücksichtigt. Maßnahmen zur Personalentwicklung und -qualifizierung sind vorhanden.

Auf Grundlage der obigen Bewertung wird das Kriterium als erfüllt angesehen.

Kriterium 2.8: Transparenz und Dokumentation

Studiengang, Studienverlauf, Prüfungsanforderungen und Zugangsvoraussetzungen einschließlich der Nachteilsausgleichsregelungen für Studierende mit Behinderung sind dokumentiert und veröffentlicht.

Auf Grundlage der obigen Bewertung wird das Kriterium mit Einschränkungen als erfüllt angesehen.

Die Gutachtergruppe konstatiert folgenden Veränderungsbedarf:

- Die Qualifikationsziele müssen im Diploma Supplement präzisiert werden; besonders bedarf es einer stärkeren inhaltlichen Abgrenzung des „Financial Planning“ vom Studiengang „Financial Sales Management“.
- Das Modulhandbuch muss überarbeitet werden, so dass das Masterniveau durchgehend ausgewiesen ist und der Bezug zu den Qualifikationszielen deutlicher wird.
- Die aktualisierte Fachprüfungsordnung für die beiden Masterstudiengänge muss veröffentlicht werden.

Kriterium 2.9: Qualitätssicherung und Weiterentwicklung

Ergebnisse des hochschulinternen Qualitätsmanagements werden bei den Weiterentwicklungen des Studienganges berücksichtigt. Dabei berücksichtigt die Hochschule Evaluationsergebnisse, Untersuchungen der studentischen Arbeitsbelastung, des Studienerfolgs und des Absolventenverbleibs.

Auf Grundlage der obigen Bewertung wird das Kriterium als erfüllt angesehen.

Kriterium 2.10: Studiengänge mit besonderem Profilanpruch

Studiengänge mit besonderem Profilanpruch entsprechen besonderen Anforderungen. Die vorgenannten Kriterien und Verfahrensregeln sind unter Berücksichtigung dieser Anforderungen anzuwenden.

Auf Grundlage der obigen Bewertung wird das Kriterium als erfüllt angesehen.

Kriterium 2.11: Geschlechtergerechtigkeit und Chancengleichheit

Auf der Ebene des Studiengangs werden die Konzepte der Hochschule zur Geschlechtergerechtigkeit und zur Förderung der Chancengleichheit von Studierenden in besonderen Lebenslagen wie beispielsweise Studierende mit gesundheitlichen Beeinträchtigungen, Studierende mit Kindern, ausländische Studierende, Studierende mit Migrationshintergrund und/oder aus sogenannten bildungsfernen Schichten umgesetzt.

Auf Grundlage der obigen Bewertung wird das Kriterium als erfüllt angesehen.

Zur Weiterentwicklung der Studiengänge gibt die Gutachtergruppe folgende Empfehlungen:

Für den Studiengang „Financial Planning“:

- Die Vermittlung spezifischer Inhalte der Finanzplanung sollte durch weitere eigenständige Module zu diesem Thema vertieft werden, sobald dies mit einer ausreichenden Anzahl von Studierenden wirtschaftlich vertretbar umgesetzt werden kann.

Für beide Studiengänge:

- Die quantitative Methodenausbildung sollte ausgebaut und studiengangsspezifisch gelehrt werden.
- Zukunftsweisende Themen, wie z. B. Nachhaltigkeit oder Kriterien für Qualitätsstandards, sollten verstärkt in den Lehrplan aufgenommen werden.

Die Gutachtergruppe empfiehlt der Akkreditierungskommission von AQAS, die Studiengänge „**Financial Sales Management**“ sowie „**Financial Planning**“ an der **Hochschule Kaiserslautern** jeweils mit dem Abschluss „**Master of Arts**“ unter Berücksichtigung des oben genannten Veränderungsbedarfs zu akkreditieren.