

Zielgruppe	Richter, Rechtsreferendare, Rechtsanwälte, Versicherungsfachleute
Erwerb bare Kompetenzen/Lernziele	<p>4.3.1.: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb kennen</p> <p>4.3.2.: Rechtsgrundlagen für Versicherungsverträge beherrschen</p> <p>4.4.: Die dem Versicherungsvertrag zugrunde liegenden Rechtsgrundlagen, Obliegenheiten und Tarifbestimmungen kennen</p> <p>4.7.1.: Strategische Unternehmensentscheidungen für die Umsetzung im Versicherungsvertrieb nachvollziehen können</p> <p>4.7.2.: Gehalts- und Provisionsabrechnungen im Versicherungsunternehmen erläutern und adressatengerecht vertreten können</p>
Dozent	<ul style="list-style-type: none"> • Olivia Strahser, Juristische Mitarbeiterin, Wirtschaftskammer Österreich • Dr. Alexander Beyer, Rechtsanwalt, BLD Bach Langheid Dallmayr Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB • Prof. Dr. Thomas Köhne, Leiter der Fachrichtung Versicherung, Hochschule für Wirtschaft und Recht • Anja C. Kahlscheuer, Rechtsanwältin und Geschäftsführerin, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) • Dr. Frank Baumann, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Versicherungsrecht, Wolter Hoppenberg Rechtsanwälte Partnerschaft mbB • Hubertus Münster, Rechtsanwalt und stellvertretender Hauptgeschäftsführer, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) • Prof. Dr. Friedrich Graf von Westphalen, Rechtsanwalt, Köln • Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski, Rechtsanwalt, Humboldt-Universität zu Berlin
Methode/Medien	Präsentation mit anschließender Fragerunde und Gruppendiskussion
Datum Dauer	2. Oktober 2024 14:15-17:30 Uhr
Anrechenbare Bildungszeit	150 Minuten



Zeit	Inhalte	Erwerbbaare Kompetenzen	Methoden/Medien	Anrechenbare Zeit in Minuten
14:15- 14:35 Uhr	<i>Grußworte</i>			-
14:35- 14:45 Uhr	<i>Inhaltlich-thematische Einführung</i>	4.3.1.: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb kennen	Präsentation	10 Minuten
14:45- 16:00 Uhr	<i>POG – aufsichtsrechtliche Vorgaben im Fokus zwischen Produktgeber und Vertrieb</i> <i>Vorträge aus EU-, Anwalts-, Verbands- und wissenschaftlicher Sicht</i>	4.3.1.: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb kennen 4.3.2.: Rechtsgrundlagen für Versicherungsverträge beherrschen 4.4.: Die dem Versicherungsvertrag zugrunde liegenden Rechtsgrundlagen, Obliegenheiten und Tarifbestimmungen kennen 4.7.2.: Gehalts- und Provisionsabrechnungen im Versicherungsunternehmen erläutern und adressatengerecht vertreten können	Präsentation mit anschließender Fragerunde und Gruppendiskussion	75 Minuten
16:00- 16:15 Uhr	<i>Pause</i>			-
16:15- 17:20 Uhr	<i>Servicevereinbarungen auf Honorarbasis neben Provision/Courtage – legal oder illegal?</i> <i>Vorträge aus Anwalts-, Verbands-, wissenschaftlich-praktischer und wissenschaftlicher Sicht</i>	4.3.1.: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb kennen 4.3.2.: Rechtsgrundlagen für Versicherungsverträge beherrschen 4.7.1.: Strategische Unternehmensentscheidungen für die Umsetzung im Versicherungsvertrieb nachvollziehen können 4.7.2.: Gehalts- und Provisionsabrechnungen im Versicherungsunternehmen erläutern und adressatengerecht vertreten können	Präsentation mit anschließender Fragerunde und Gruppendiskussion	65 Minuten



FORSCHUNGSSTELLE FÜR
VERSICHERUNGSWESEN
UNIVERSITÄT MÜNSTER

17:20- 17:30 Uhr	<i>Schlussworte</i>			-
Summe				150 Minuten