FORSCHUNGSSTELLE FÜR VERSICHERUNGSWESEN UNIVERSITÄT MÜNSTER

13. Symposion zum Versicherungsvertriebsrecht

Zielgruppe	Richter, Rechtsreferendare, Rechtsanwälte, Versicherungsfachleute
Erwerbbare Kompetenzen/Lernziele	4.3.1.: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb kennen 4.3.1: Die Rechtsform, die Organisationsstruktur und die Vertriebswege des Versicherungsunternehmens kennen, um Kundenanliegen rechtssicher und effizient bearbeiten zu können 4.3.1: Zusammenhänge, Chancen und Risiken der Digitalisierung (z.B. in der Onlineberatung) im Versicherungsvertrieb und deren Auswirkungen auf den Kunden begreifen 4.3.2: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb beherrschen (z.B. Geldwäschegesetz, Datenschutz und weitere Verbraucherschutzgesetze, Beratungspflicht zu Nachhaltigkeitspräferenzen) 4.3.1.: Dienstleistungen und Produkte des Versicherungsunternehmens kennen, auch in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte 4.3.2.: Rechtsgrundlagen für Versicherungsverträge Beherrschen 4.4.: Die Auswirkungen auf die Rechte und Pflichten der beteiligten Personen des Versicherungsvertrags bei Änderungen kennen 4.4.: Die dem Versicherungsvertrag zugrunde liegenden Rechtsgrundlagen, Obliegenheiten und Tarifbestimmungen kennen
Dozent	• Charleen Richter, Key Account Managerin, R+V Versicherung, Hamburg • Dr. Einiko Franz, Rechtsanwalt, KPMG Law, Köln • Christian Allwögner, Syndikusrechtsanwalt, IHK Region Stuttgart • Anja C. Kahlscheuer, Rechtsanwältin und Geschäftsführerin, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) • Dr. Stanislaus Jaworski, Rechtsanwalt, NORDEMANN, Berlin • Hubertus Münster, Rechtsanwalt und stellvertretender Hauptgeschäftsführer, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) • David Cowan, Team Leader on Conduct of Business Policy, European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA), Frankfurt • 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

FORSCHUNGSSTELLE FÜR VERSICHERUNGSWESEN UNIVERSITÄT MÜNSTER

Datum | Dauer	30. September 2025, 14:15 – 17:30Uhr
Anrechenbare Bildungszeit	180 Minuten

Zeit	Inhalte	Erwerbbare Kompetenzen	Methoden/Medien	Anrechenbare Zeit in Minuten
14:15 – 14:35 Uhr	Grußworte	4.3.1.: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb kennen	Präsentation	30 Minuten
14:35 – 14:45 Uhr	*Impulsvortrag*			
14:45 – 15:50 Uhr	*Gruppenversicherungsverträge und Versicherungsvermittlung – ist die EuGH-Rechtsprechung ein "Game Changer" für die Praxis?* *Vorträge aus Vertriebs-, Anwalts-. Verbands- und aufsichtlicher Sicht*	4.3.1.: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb kennen 4.3.1: Die Rechtsform, die Organisationsstruktur und die Vertriebswege des Versicherungsunternehmens kennen, um Kundenanliegen rechtssicher und effizient bearbeiten zu können 4.3.2: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb beherrschen (z.B. Geldwäschegesetz, Datenschutz und weitere Verbraucherschutzgesetze, Beratungspflicht zu Nachhaltigkeitspräferenzen) 4.3.2.: Rechtsgrundlagen für Versicherungsverträge Beherrschen 4.4.: Die Auswirkungen auf die Rechte und Pflichten der beteiligten Personen des Versicherungsvertrags bei Änderungen kennen 4.4.: Die dem Versicherungsvertrag zugrunde liegenden Rechtsgrundlagen,	Präsentation mit anschließender Fragerunde und Gruppendiskussion	65 Minuten

		Obliegenheiten und Tarifbestimmungen kennen		
15:50 – 16:05 Uhr	*Pause*			
16:05 – 17:20 Uhr	*Finfluencer im Fokus der Aufsicht – Vermittlung im rechtsfreien Raum?*	4.3.1.: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb kennen 4.3.1: Die Rechtsform, die Organisationsstruktur und die Vertriebswege des Versicherungsunternehmens kennen, um Kundenanliegen rechtssicher und effizient bearbeiten zu können 4.3.1: Zusammenhänge, Chancen und Risiken der Digitalisierung (z.B. in der Onlineberatung) im Versicherungsvertrieb und deren Auswirkungen auf den Kunden begreifen 4.3.1.: Dienstleistungen und Produkte des Versicherungsunternehmens kennen, auch in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte 4.3.2.: Rechtsgrundlagen für Versicherungsverträge beherrschen	Präsentation mit anschließender Fragerunde und Gruppendiskussion	75 Minuten
17:20 – 17:30 Uhr	*Schlussworte*	Zusammenfassung der Erkenntnisse (s.o.) 4.3.1.: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb kennen	Vortrag/ Präsentation	10 Minuten
Summe				180 Minuten