FORSCHUNGSSTELLE FÜR VERSICHERUNGSWESEN UNIVERSITÄT MÜNSTER

Aktuelle Rechtsfragen bei Insolvenz des Versicherers

Zielgruppe	Versicherungsmakler, Versicherungsfachleute, Richter, Rechtsanwälte, Rechtsreferendare
Erwerbbare Kompetenzen/Lernziele	4.3.1 – Die Rechtsform, die Organisationsstruktur und die Vertriebswege des Versicherungsunternehmens kennen, um Kundenanliegen rechtssicher und effizient bearbeiten zu können 4.3.1 – Die Rechtsform, die Organisationsstruktur und die Vertriebswege des Versicherungsunternehmens bei der Gesprächsvorbereitung angemessen berücksichtigen, um Kundenanliegen rechtssicher und effizient bearbeiten zu können 4.3.1 – Unternehmens- und Produktratings mit Relevanz für die Versicherungswirtschaft situationsgerecht und kundenorientiert darstellen 4.3.2 – Unternehmens- und Produktratings mit Relevanz für die Versicherungswirtschaft kennen 4.3.3 – Betriebswirtschaftliche Konsequenzen nach Gesprächsabschluss kennen und auswerten können, um die Betreuung des Versicherungskunden nachhaltig zu gewährleisten 4.3.3 – Veränderte Anforderungen und Umfeldbedingungen in der Versicherungswirtschaft reflektieren, bewerten und ggf. entsprechende Verbesserungen einleiten 4.4 – Die Auswirkungen auf die Rechte und Pflichten der beteiligten Personen des Versicherungsvertrags bei Änderungen (z. B. Abtretungen, Bezugsrechte) kennen 4.4 – Verfahren zu Beschwerden und Reklamationen kennen, um im bestmöglichen Interesse des Versicherungsnehmers handeln zu können
Dozenten	Herr Andre Kremer, LL.M. Herr Friedemann Schade Herr Dr. Stefan Segger Frau Prof. Dr. Petra Pohlmann
Methode/Medien	Präsentationen mit anschließender Fragerunde und Gruppendiskussion
Datum | Dauer	28. April 2025 | 18:30 – 20:30 Uhr

Anrechenbare Bildungszeit	120 Minuten

Zeit	Inhalte	Erwerbbare Kompetenzen	Methoden/Medien	Anrechenbare Zeit in Minuten
Vortrag der Referenten	Versicherungsvertriebsrecht Versicherungsvertragsrecht Überblick über die Auswirkungen der Insolvenz eines	4.3.1 – Die Rechtsform, die Organisationsstruktur und die Vertriebswege des Versicherungsunternehmens kennen, um Kundenanliegen rechtssicher und effizient bearbeiten zu können 4.3.1 – Die Rechtsform, die Organisationsstruktur und die Vertriebswege des Versicherungsunternehmens bei der Gesprächsvorbereitung angemessen berücksichtigen, um Kundenanliegen rechtssicher und effizient bearbeiten zu können 4.3.1 – Unternehmens- und Produktratings mit Relevanz für die Versicherungswirtschaft situationsgerecht und kundenorientiert darstellen 4.3.2 – Unternehmens- und Produktratings mit Relevanz für die Versicherungswirtschaft kennen 4.3.3 – Betriebswirtschaftliche Konsequenzen nach Gesprächsabschluss kennen und auswerten können,	Präsentation	90

		um die Betreuung des Versicherungskunden nachhaltig zu gewährleisten 4.3.3 – Veränderte Anforderungen und Umfeldbedingungen in der Versicherungswirtschaft reflektieren, bewerten und ggf. entsprechende Verbesserungen einleiten 4.4 – Die Auswirkungen auf die Rechte und Pflichten der beteiligten Personen des Versicherungsvertrags bei Änderungen (z. B. Abtretungen, Bezugsrechte) kennen 4.4 – Verfahren zu Beschwerden und Reklamationen kennen, um im bestmöglichen Interesse des Versicherungsnehmers handeln zu können		
Anschließende Frage- und Diskussionsrunde	*Moderierter Austausch zwischen den Referenten und den Teilnehmern*	4.3.1 – Die Rechtsform, die Organisationsstruktur und die Vertriebswege des Versicherungsunternehmens kennen, um Kundenanliegen rechtssicher und effizient bearbeiten zu können 4.3.1 – Die Rechtsform, die Organisationsstruktur und die Vertriebswege des Versicherungsunternehmens bei der Gesprächsvorbereitung angemessen berücksichtigen, um Kundenanliegen rechtssicher und effizient bearbeiten zu können 4.3.1 – Unternehmens- und Produktratings mit Relevanz für die Versicherungswirtschaft situationsgerecht und kundenorientiert darstellen 4.3.2 – Unternehmens- und Produktratings mit Relevanz für die Versicherungswirtschaft kennen 4.3.3 – Betriebswirtschaftliche Konsequenzen nach Gesprächsabschluss kennen und auswerten können,	Fragerunde und Diskussion	30

		um die Betreuung des Versicherungskunden nachhaltig zu gewährleisten 4.3.3 – Veränderte Anforderungen und Umfeldbedingungen in der Versicherungswirtschaft reflektieren, bewerten und ggf. entsprechende Verbesserungen einleiten 4.4 – Die Auswirkungen auf die Rechte und Pflichten der beteiligten Personen des Versicherungsvertrags bei Änderungen (z. B. Abtretungen, Bezugsrechte) kennen 4.4 – Verfahren zu Beschwerden und Reklamationen kennen, um im bestmöglichen Interesse des Versicherungsnehmers handeln zu können		
Summe:				120 Minuten