

## Die InsurTech-Szene in Deutschland und im internationalen Vergleich

<b>Zielgruppe</b>	Versicherungsmakler, Versicherungsfachleute, Richter, Rechtsanwälte, Rechtsreferendare
<b>Erwerbbar Kompetenzen/Lernziele</b>	<p>4.3.1 – Produkte und Dienstleistungen des Marktumfeldes der Versicherungswirtschaft kennen</p> <p>4.3.1 – Versicherungsspezifische Beratungs- und Angebotssoftware zur Entwicklung von Lösungsalternativen kennen</p> <p>4.3.1 – Zusammenhänge, Chancen und Risiken der Digitalisierung (z.B. in der Onlineberatung) im Versicherungsvertrieb und deren Auswirkungen auf den Kunden begreifen</p>
<b>Dozent</b>	Prof. Dr. Thorsten Oletzky
<b>Methode/Medien</b>	Bspe.: Präsentation mit anschließender Fragerunde und Gruppendiskussion
<b>Datum   Dauer</b>	06.05.2024   18:15 – 19:45 Uhr
<b>Anrechenbare Bildungszeit</b>	90 Minuten

Zeit	Inhalte	Erwerb bare Kompetenzen	Methoden/Medien	Anrechenbare Zeit in Minuten
<p><i>Vortrag des Referenten (60 Minuten)</i></p>	<p>Eine kurze Bestandsaufnahme zum Thema InsurTechs</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>•Regionale Unterschiede und was wir daraus lernen können</li> <li>•Perspektiven für „InsurTech2.0“</li> <li>•Fazit</li> </ul>	<p>4.3.1 – Produkte und Dienstleistungen des Marktumfeldes der Versicherungswirtschaft kennen 4.3.1 – Versicherungsspezifische Beratungs- und Angebotssoftware zur Entwicklung von Lösungsalternativen kennen 4.3.1 – Zusammenhänge, Chancen und Risiken der Digitalisierung (z.B. in der Onlineberatung) im Versicherungsvertrieb und deren Auswirkungen auf den Kunden begreifen</p>	<p>Präsentation</p>	<p>60</p>
<p><i>Anschließende Frage- und Diskussionsrunde</i></p>	<p><i>Moderierter Austausch zwischen dem Dozenten und den Teilnehmenden</i></p>	<p>4.3.1 – Produkte und Dienstleistungen des Marktumfeldes der Versicherungswirtschaft kennen 4.3.1 – Versicherungsspezifische Beratungs- und Angebotssoftware zur Entwicklung von Lösungsalternativen kennen 4.3.1 – Zusammenhänge, Chancen und Risiken der Digitalisierung (z.B. in der Onlineberatung) im Versicherungsvertrieb und deren Auswirkungen auf den Kunden begreifen</p>	<p>Fragerunde und Diskussion</p>	<p>30</p>
<p><b>Summe:</b></p>				<p>90 Minuten</p>