

Symmetriegebot in Rentenverträgen: Konsequenzen des BGH-Urteils vom Dezember 2025 zur nachträglichen Rentenanpassung in Riester-Verträgen

Zielgruppe	Versicherungsmakler, Versicherungsfachleute, Richter, Rechtsanwälte, Rechtsreferendare
Erwerbbarer Kompetenzen/Lernziele	<p>4.3.1 – Die Bedeutung und die Leistungen des Sozialversicherungssystems in Bezug auf den Absicherungsbedarf und die Finanzierungsmöglichkeiten des Versicherungsnehmers kennen</p> <p>4.3.1 – Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds der Versicherungswirtschaft kennen</p> <p>4.3.1 – Dienstleistungen und Produkte des Versicherungsunternehmens kennen, auch in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte</p> <p>4.3.1 – Den Versicherungsnehmer situations- und bedarfsgerecht beraten</p> <p>4.3.1 – Die individuelle Fachkompetenz in Hinblick auf den Gesprächsanlass des Versicherungsnehmers sicherstellen</p> <p>4.3.2 – Rechtsgrundlagen für Versicherungsverträge beherrschen</p> <p>4.3.3 – Veränderte Anforderungen und Umfeldbedingungen in der Versicherungswirtschaft reflektieren, bewerten und ggf. entsprechende Verbesserungen einleiten</p>
Dozenten	Herr Prof. Dr. Julian Rapp, LL.M. (Cambridge)
Methode/Medien	Präsentation/Vortrag mit anschließender Fragerunde und Gruppendiskussion
Datum Dauer	4. März 2026 16:15-17:45 Uhr
Anrechenbare Bildungszeit	90 Minuten

Zeit	Inhalte	Erwerbbaare Kompetenzen	Methoden/Medien	Anrechenbare Zeit in Minuten
<p><i>Vortrag des Referenten</i></p>	<p>Versicherungsvertragsrecht</p> <p>AGB-Recht</p> <p>Aktuelle Rechtsprechung</p>	<p>4.3.1 – Die Bedeutung und die Leistungen des Sozialversicherungssystems in Bezug auf den Absicherungsbedarf und die Finanzierungsmöglichkeiten des Versicherungsnehmers kennen</p> <p>4.3.1 – Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds der Versicherungswirtschaft kennen</p> <p>4.3.1 – Dienstleistungen und Produkte des Versicherungsunternehmens kennen, auch in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte</p> <p>4.3.1 – Den Versicherungsnehmer situations- und bedarfsgerecht beraten</p> <p>4.3.1 – Die individuelle Fachkompetenz in Hinblick auf den Gesprächsanlass des Versicherungsnehmers sicherstellen</p> <p>4.3.2 – Rechtsgrundlagen für Versicherungsverträge beherrschen</p> <p>4.3.3 – Veränderte Anforderungen und Umfeldbedingungen in der Versicherungswirtschaft reflektieren, bewerten und ggf. entsprechende Verbesserungen einleiten</p>	<p>Präsentation</p>	<p>60</p>
<p><i>Anschließende Frage- und Diskussionsrunde</i></p>	<p><i>Moderierter Austausch zwischen dem Referenten und den Teilnehmern</i></p>	<p>4.3.1 – Die Bedeutung und die Leistungen des Sozialversicherungssystems in Bezug auf den Absicherungsbedarf und die Finanzierungsmöglichkeiten des Versicherungsnehmers kennen</p> <p>4.3.1 – Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds der Versicherungswirtschaft kennen</p>	<p>Fragerunde und Diskussion</p>	<p>30</p>



		<p>4.3.1 – Dienstleistungen und Produkte des Versicherungsunternehmens kennen, auch in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte</p> <p>4.3.1 – Den Versicherungsnehmer situations- und bedarfsgerecht beraten</p> <p>4.3.1 – Die individuelle Fachkompetenz in Hinblick auf den Gesprächsanlass des Versicherungsnehmers sicherstellen</p> <p>4.3.2 – Rechtsgrundlagen für Versicherungsverträge beherrschen</p> <p>4.3.3 – Veränderte Anforderungen und Umfeldbedingungen in der Versicherungswirtschaft reflektieren, bewerten und ggf. entsprechende Verbesserungen einleiten</p>		
Summe:				90 Minuten