

Symposium mit den Versicherungssenaten des OLG Hamm

Zielgruppe	Richter, Rechtsreferendare, Rechtsanwälte, Versicherungsfachleute
Erwerbbare Kompetenzen/Lernziele	• 4.3.1.: Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds der Versicherungswirtschaft kennen • 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.: Produkte und Dienstleistungen des Versicherungsunternehmens beherrschen, auch in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte • 4.3.1.: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb kennen (z.B. Geldwäschegesetz, Datenschutz und weitere Verbraucherschutzgesetze, Beratungspflicht zu Nachhaltigkeitspräferenzen) • 4.4.: Die dem Versicherungsvertrag zugrunde liegenden Rechtsgrundlagen, Obliegenheiten und Tarifbestimmungen kennen, auch in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte. • 4.5.: Gesetzliche und vertragliche Grundlagen sowie behördliche Auflagen für eine kundenorientierte Schadenabwicklung im Versicherungsbetrieb kennen • 4.5.: Regelungen des Versicherungsunternehmens für eine kundenorientierte Schadenabwicklung kennen • 4.6.: Die aktuelle Rechtsprechung in der Schadenbearbeitung von Versicherungsfällen kennen • 4.6.: Bedingungen der Produkte in der entsprechenden Versicherungssparte kennen • 4.6.: Bearbeitung von Versicherungsschäden und Leistungsfällen unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorschriften und betrieblichen Regelungen kennen
Dozenten	• Dr. Marie-Theres Ebmeier, Richterin am OLG Hamm, 6. Zivilsenat • Dr. Thomas Jungkamp, Richter am OLG Hamm, 20. Zivilsenat • Jan Hendrik Mußmann, Richter am OLG Hamm, 6. Zivilsenat • Francesca Kerkloh, LL.M., Rechtsanwältin • Dr. Florian Dallwig, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Versicherungsrecht und Notar • Sebastian Exter, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Versicherungsrecht

Methode/Medien	Präsentation mit anschließender Fragerunde und Gruppendiskussion
Datum Dauer	9. September 2026 9:30 – 13:10
Anrechenbare Bildungszeit	180 Minuten

Zeit	Inhalte	Erwerbbare Kompetenzen	Methoden/Medien	Anrechenbare Zeit in Minuten
9:30-9:35	Begrüßung	-	Vortrag	0
9:35-10:35	Aktuelle Probleme der Berufsunfähigkeitsversicherung	4.3.1.: Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds der Versicherungswirtschaft kennen 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.: Produkte und Dienstleistungen des Versicherungsunternehmens beherrschen, auch in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte	Vortrag mit Diskussion	60
10:35-11:35	Neuwertspitze in der Gebäudeversicherung	4.3.1.: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb kennen (z.B. Geldwäschegesetz, Datenschutz und weitere Verbraucherschutzgesetze, Beratungspflicht zu Nachhaltigkeitspräferenzen) 4.4.: Die dem Versicherungsvertrag zugrunde liegenden Rechtsgrundlagen,	Vortrag mit Diskussion	60

		Obliegenheiten und Tarifbestimmungen kennen, auch in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte. 4.5.: Gesetzliche und vertragliche Grundlagen sowie behördliche Auflagen für eine kundenorientierte Schadenabwicklung im Versicherungsbetrieb kennen 4.5.: Regelungen des Versicherungsunternehmens für eine kundenorientierte Schadenabwicklung kennen		
11:35-12:05	Kaffeepause	-	-	0
12:05-13:05	Einbruch ohne Spuren? – Der Versicherungsfall „Einbruchdiebstahl“ in der Hausratversicherung	4.6.: Die aktuelle Rechtsprechung in der Schadenbearbeitung von Versicherungsfällen kennen 4.6.: Bedingungen der Produkte in der entsprechenden Versicherungssparte kennen 4.6.: Bearbeitung von Versicherungsschäden und Leistungsfällen unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorschriften und betrieblichen Regelungen kennen	Vortrag mit Diskussion	60
13:05-13:10	Dank und Schlussworte	-	Vortrag	0
Summe				180 Minuten