

Fortbildungsseminar zur Integrierten Projektabwicklung (IPA)

Zielgruppe	Richter, Rechtsreferendare, Rechtsanwälte, Versicherungsfachleute
Erwerbbare Kompetenzen/Lernziele	• 4.3.1.: Produkte und Dienstleistungen des Marktumsfelds der Versicherungswirtschaft kennen • 4.3.1.: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb kennen (z.B. Geldwäschegesetz, Datenschutz und weitere Verbraucherschutzgesetze, Beratungspflicht zu Nachhaltigkeitspräferenzen) • 4.3.1.: Schnittstellen einbinden, um Anliegen des Versicherungsnehmers umfassend und effizient zu bearbeiten • 4.3.2.: Bestehende und alternative Lösungen im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung des Versicherungsnehmers kennen • 4.3.2.: Rechtsgrundlagen für Versicherungsverträge beherrschen • 4.4.: Die dem Versicherungsvertrag zugrunde liegenden Rechtsgrundlagen, Obliegenheiten und Tarifbestimmungen kennen, auch in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte • 4.5.: Möglichkeiten zur Schadenminimierung im Rahmen des Schadenservices kennen • 4.6.: Bedingungen der Produkte in der entsprechenden Versicherungssparte kennen • 4.7.1.: Strategische Unternehmensentscheidungen für die Umsetzung im Versicherungsvertrieb nachvollziehen können
Dozenten	• Prof. Dr. Petra Pohlmann – Geschäftsführende Direktorin, Forschungsstelle für Versicherungswesen • Dr. Tobias Homann, LL.M. – Abteilungsleiter Haftpflicht/Unfall Gewerbe, VHV Versicherung • Prof. Dr. Heiko Fuchs – Rechtsanwalt und Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht • Wiebke Habermann-Schult – Senior Referentin Vertragsmanagement, DB InfraGO AG • Dietmar Böstfleisch – Leiter der Niederlassung Berlin, Obermeyer Group • Dr. Jendrik Böhmer – Rechtsanwalt

Methode/Medien	Präsentation mit anschließender Fragerunde und Gruppendiskussion
Datum Dauer	14. September 2026 10:00 – 15:50
Anrechenbare Bildungszeit	290 Minuten

Zeit	Inhalte	Erwerbbare Kompetenzen	Methoden/Medien	Anrechenbare Zeit in Minuten
10:00-10:10	Begrüßung	4.3.1.: Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds der Versicherungswirtschaft kennen 4.3.2.: Bestehende und alternative Lösungen im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung des Versicherungsnehmers kennen	Vortrag	10
10:10-10:40	Einführung Integrierte Projektabwicklung	4.3.1.: Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds der Versicherungswirtschaft kennen 4.3.2.: Bestehende und alternative Lösungen im Rahmen einer ganzheitlichen Beratung des Versicherungsnehmers kennen 4.6.: Bedingungen der Produkte in der entsprechenden Versicherungssparte kennen 4.7.1.: Strategische Unternehmensentscheidungen für die Umsetzung im Versicherungsvertrieb nachvollziehen können	Vortrag mit Diskussion	30

10:40-10:55	Kaffeepause	-	-	0
10:55-11:55	Rechtliche Rahmenbedingungen einer IPA-Allianz (Privat- und Vergaberecht)	• 4.3.1.: Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds der Versicherungswirtschaft kennen • 4.3.1.: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb kennen (z.B. Geldwäschegesetz, Datenschutz und weitere Verbraucherschutzgesetze, Beratungspflicht zu Nachhaltigkeitspräferenzen) • 4.5.: Gesetzliche und vertragliche Grundlagen sowie behördliche Auflagen für eine kundenorientierte Schadenabwicklung anwenden • 4.7.1.: Strategische Unternehmensentscheidungen für die Umsetzung im Versicherungsvertrieb nachvollziehen können •	Vortrag mit Diskussion	60
11:55-12:55	Allianz Partnerschaftsmodell Schiene aus Perspektive der öffentlichen Hand auf Auftraggeberseite	• 4.3.1.: Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds der Versicherungswirtschaft kennen • 4.3.1.: Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds der Versicherungswirtschaft nachvollziehbar erläutern • 4.7.1.: Strategische Unternehmensentscheidungen für die Umsetzung im Versicherungsvertrieb nachvollziehen können •	Vortrag mit Diskussion	60
12:55-13:40	Mittagspause	-	-	0
13:40-14:40	IPA-Allianz aus Perspektive eines Planungsunternehmens	• 4.3.1.: Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds der Versicherungswirtschaft kennen	Vortrag mit Diskussion	60

		• 4.3.1.: Schnittstellen einbinden, um Anliegen des Versicherungsnehmers umfassend und effizient zu bearbeiten • 4.7.1.: Strategische Unternehmensentscheidungen für die Umsetzung im Versicherungsvertrieb nachvollziehen können		
14:40-15:40	IPA-Allianz aus versicherungsrechtlicher Perspektive	• 4.3.1.: Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds der Versicherungswirtschaft kennen • 4.3.1.: Die rechtlichen Grundlagen für den Versicherungsvertrieb kennen (z.B. Geldwäschegesetz, Datenschutz und weitere Verbraucherschutzgesetze, Beratungspflicht zu Nachhaltigkeitspräferenzen) • 4.3.2.: Rechtsgrundlagen für Versicherungsverträge beherrschen • 4.4.: Die dem Versicherungsvertrag zugrunde liegenden Rechtsgrundlagen, Obliegenheiten und Tarifbestimmungen kennen, auch in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte • 4.5.: Möglichkeiten zur Schadenminimierung im Rahmen des Schadenservices kennen • 4.6.: Bedingungen der Produkte in der entsprechenden Versicherungssparte kennen • 4.7.1.: Strategische Unternehmensentscheidungen für die Umsetzung im Versicherungsvertrieb nachvollziehen können	Vortrag mit Diskussion	60
15:40-15:50	Zusammenfassung und Abschluss	• 4.3.1.: Produkte und Dienstleistungen des Marktumfelds der Versicherungswirtschaft kennen • 4.3.2.: Bestehende und alternative Lösungen im Rahmen einer ganzheitlichen	Vortrag	10

		Beratung des Versicherungsnehmers kennen • 4.6.: Bedingungen der Produkte in der entsprechenden Versicherungssparte kennen • 4.7.1.: Strategische Unternehmensentscheidungen für die Umsetzung im Versicherungsvertrieb nachvollziehen können		
Summe				290 Minuten