

Gliederung:

1. Neue Entwicklungen und Tendenzen in der Betrugsbekämpfung

- 1.1 Neue Entwicklung
- 1.2 Kriminalitätsbelastung

2. Aktuelle Rechtsprechung zum Betrug in der Sachversicherung

- 2.1 Arglistige Täuschung im Antragsverfahren
- 2.2 Zivilrechtlicher Nachweis der Eigen- / Auftragsbrandstiftung
 - 2.2.1 Nachweis erbracht
 - 2.2.2 Nachweis nicht erbracht
- 2.3 Einbruchdiebstahl
 - 2.3.1 Fälle zum äußeren Bild des ED
 - 2.3.2 Fälle zur erheblichen Wahrscheinlichkeit der Vortäuschung
- 2.4 Verletzung der Auskunfts-, Beleg- und Aufklärungsobliegenheit
 - 2.4.1 Fälle der vorsätzlichen Obliegenheitsverletzungen
 - 2.4.2 Exkurs: Offenbarungspflicht für ungefragte Umstände
 - 2.4.3 Auswirkungen des BGH-Urteils vom 12.10.2011 (Sanktionslosigkeit vertraglicher Obliegenheiten bei unterbliebener Umstellung)
- 2.5 Arglistige Täuschung im Rahmen der Regulierungsprüfung
 - 2.5.1 Fälle der arglistigen Täuschung
 - 2.5.2 Auswirkungen des VVG 2008
- 2.6 Zivilrechtliche Ansprüche des Sachversicherers bei aufgedecktem Betrug

3. Data Mining und FraudDetection - Entdecken und Verhindern betrügerischer Aktivitäten

- 3.1 Was ist Data Mining?
- 3.2 Fraud Mining: Ansätze, Chancen und Herausforderungen
- 3.3 Technologie
 - 3.3.1 Entdecken von Betrugsregeln
 - 3.3.2 Entdecken von Ähnlichkeiten
 - 3.3.3 Weitere Ansätze

3.4 Typische Datenquellen für die Betrugserkennung

3.5 Text Mining: Erschließen von unstrukturierten Textdaten

3.6 Fallbeispiele

3.6.1 Betrugserkennung im Versandhandel

3.6.2 Kreditkartenbetrug

3.6.3 Identifikation von Plagiaten in Auktionsangeboten

3.7 Privacy-preserving Data Mining: Herausforderung Datenschutz

4. Plagiate und Fälschungen - ein unterschätztes Problem in der Schadenbearbeitung

4.1 Welche Merkmale gibt es bei Fälschungen?

4.2 Wie werden Fälschungen erkannt?

4.3 An welchem Merkmal erkennt man ein Original?

4.4 Konkrete Fälschungsbeispiele

5. Gesprächsführungstechniken in der Betrugsermittlung

5.1 Grundtendenzen der eigenen Persönlichkeit - Feintuning auf den Kunden

5.2 Columbo-Effekt (Folgen und Führen) - die neun Gebote erfolgreichen Vertrauensaufbaus

5.3 Gesprächstechniken: das kognitive Interview, unterschiedliche Vernehmungsformen und -strukturen, Antriebskräfte und Motive erkennen und einsetzen, Frageformen verbessern

5.4 Glaubhaftigkeitsprüfung: Realkennzeichen der Aussageanalyse überprüfen, Phantasie- und Lügensignale unterscheiden, non-verbale Warnsignale erkennen

5.5 Verwenden der individuellen Nutzenstruktur, Motivlage - Brücke bauen

5.6 Deeskalationstechniken

Am Abend des 1. Tages lädt MWV zum Erfahrungsaustausch bei Kölsch und Imbiss ein.