

Zertifikat

Fortbildungsteilnahme

Name: Jörg Leubner

die erfolgreiche Teilnahme an der Fortbildungsveranstaltung der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte vom

20.02.2024

zu den Vorträgen der Referenten gemäß der rückseitigen Inhaltsangabe:

Vortrag Dr. Dominik Reinartz (Vorstand ATTIKON Finanz AG) 0,5 Stunden

Vortrag Oliver Timmermann (Rechtsanwalt) 0,5 Stunden

Vortrag Sarah Kolß (Rechtsanwältin) und Dr. Jan Freitag (Fachanwalt für Arbeitsrecht) 0,5 Stunden

Vortrag Maxine Adams 0,5 Stunden

Vortrag Markus Kirner (Rentenberater) 0,5 Stunden

Vortrag Fabian Kosch (Rechtsanwalt) und
Stephan Michaelis LL.M. (Fachanwalt für Versicherungsrecht und Handels- und Gesellschaftsrecht) 0,5 Stunden

Vortrag Dr. Robert Boels 30 Minuten

Vortrag Matthias Göcke (Steuerberater) 25 Minuten

Vortrag Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski 40 Minuten

Interviews, Zusammenfassung,
Beantwortung von Fragen und Diskussion mit den Moderatoren, Referenten und Online-Publikum 10 Minuten

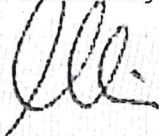
Fortbildungsträger ist die Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte
dem Teilnehmer/-in werden hiermit insgesamt 4,5 Fortbildungsstunden bescheinigt **4,5 Stunden**

Fortbildungsanbieter

Fortbildungsträger ist die Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte.

Wir können technisch nachweisen, dass unter der angegebenen IP- Adresse eine dauerhafte Anmeldung vorlag. Der benannte Teilnehmer versichert an Eides statt, dass er persönlich an der Weiterbildungsveranstaltung teilgenommen hatte. Die Übermittlung dieses Fortbildungsnachweises erfolgt an die angegebene E-Mail-Adresse oder durch Download.

Hamburg, 20.02.2024


.....
RA Stephan Michaelis LL.M.



Zertifikat

Ausführliche Inhaltsangabe vom
20.02.2024

Wir bescheinigen Ihnen hiermit 4,5 Fortbildungsstunden, verteilt auf die Vorträge:

Vortrag Dr. Dominik Reinartz

- Maklerverkäufe 2023 – „Den Letzten beißen die Hunde“?
- Umgang und Auslegung der gesetzlichen Regelungen erlernen
- Kundenvorteil durch Kontinuität der Betreuung der Versicherungsverträge

Vortrag RA Oliver Timmermann

- Würde ein Provisionsverbot auch die BP betreffen? / Käme es zu einer Auswirkung auf den Unternehmenswert?
- Sicherstellung der Kundenbetreuung und Vermittlung bei Änderungen der gesetzlichen Regelungen

Vortrag RA In Sarah Kolß und RA Dr. Jan Freitag (Fachanwalt für Arbeitsrecht)

- Due Diligence - Analysen und Rechtsfragen am Beispiel der Arbeitsverträge
- Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können in der Due Diligence ein gewünschter Wertfaktor des Unternehmens sein
- Behandlung der Problematik des § 613a Absatz 4 Satz 1 und 2 BGB
- Langfristige Sicherstellung der Kundeninteressen durch Arbeitnehmerschutz

Vortrag Frau Maxine Adams

- Unternehmensnachfolge: Von der Idee bis nach dem Verkauf
- Rechtliche und gesetzliche Grundlagen in der Praxis anwenden
- Interessen und Problempotentiale der Kunden rechtzeitig erkennen

Vortrag von Markus Kirner (Rentenberater)

- Die betriebliche Altersversorgung (BAV) über das Unternehmen in der Unternehmensveräußerung
- Welche Rechte hat der BAV-„Berechtigte“ in der versicherungsförmigen Lösung nach einer Unternehmensveräußerung

Vortrag RA Stephan Michaelis LL.M. (Fachanwalt für Versicherungsrecht und Handels- und Gesellschaftsrecht und RA Fabian Kosch LL.M. (Rechtsanwalt für Versicherungs- und Vertriebsrecht)

- Ewige Haftung des Versicherungsmaklers? Welche Rechte hat und verbleiben bei dem Kunden (VN)?
- Haftet der Makler auch nach dem Verkauf seines Unternehmens für Beratungsfehler gegenüber seinem Kunden und wie lange?

Vortrag von Dr. Robert Boels (Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht)

- Der Nutzen der Umwandlung vom Einzelmakler in die GmbH oder GmbH & Co. KG mit Fragestellungen zu - Warum sollte ein einzelkaufmännisches Unternehmen in eine juristische Person umgewandelt werden? - Welchen Nutzen bietet dem Makler die Rechtsform einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung? - Welchen Nutzen bietet dem Makler die Rechtsform einer GmbH & Co KG? Informationen zur Umwandlung. Wie wird der Datenschutz für den Kunden (VN) gewährleistet?

Vortrag Herrn Matthias Göcke (Steuerberater)

- Veräußerung des Unternehmens,
- Schwerpunkte: Informationen zum Verkauf einer Kapitalgesellschaft, Personengesellschaft und Einzelunternehmen, Verkauf Maklerbestand, Veräußerung / Betriebsaufgabe, Asset-Deal und die Auswirkungen auf den Kunden (VN)

Vortrag Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski

- Die EU-Kleinanlegerstrategie - wesentliche Auswirkungen für Versicherungsmakler und deren Kunden (VN)
- Risikopotentiale erkennen und vorbeugen, Beratungsinhalte anpassen und Kundennutzen erkennen

Hamburg, 20.02.2024

RA Stephan Michaelis LL.M.

