

# Zertifikat

Hiermit bestätigen wir

## Frau Cathrin Schmidt

die erfolgreiche Teilnahme an der Weiterbildungsveranstaltung

**Versicherungsmaklerworkshop „Transsilvanien“ der Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte**

vom 14.06.2023 bis 18.06.2023 verteilt auf die Vorträge:

### **Vortrag und Workshop RA Stephan Michaelis LL.M. (Fachanwalt für Versicherungsrecht und Handels- und Gesellschaftsrecht)**

- Aktuelle Urteile zur Maklerhaftung und Beratungspflichten
  - Die 10 Pflichten, die jeder Vermittler kennen sollte
- 2 Stunden

### **Vortrag RA Boris-Jona Glameyer (Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht sowie für Handels- und Gesellschaftsrecht)**

- ESG Abfragepflicht in der Praxis – was tun?
- 1 Stunde

### **Vortrag RA Fabian Kosch (Rechtsanwalt für Versicherungs- und Vertriebsrecht)**

- Aktuelles Versicherungsrecht
  - Der Umgang mit Unterlassungsansprüchen und das Recht der Kundenansprache
  - Aktuelle Urteile zur Maklerhaftung und den Beratungspflichten
- 2,5 Stunden

### **Vortrag RA Dr. Jan Freitag (Fachanwalt für Arbeitsrecht)**

- Variable Vergütung im Arbeitsrecht für mehr Kundenzufriedenheit
- 1 Stunde

### **Vortrag RA Oliver Timmermann (Rechtsanwalt für Vertriebs- und Vertragsrecht / Mediator)**

- Hinweisgeberschutz- und Geschäftsgeheimnis im Sinne des Verbraucherschutzes
- 1,5 Stunden

### **Vortrag RA Sarah Kolß (Rechtsanwältin)**

- Datenschutz nach der DSGVO und dem BDSG
- 1 Stunde

### **Workshop zur perfekten Beratungsdokumentation (alle RA's)**

2 Stunden

Fortbildungsträger ist die Kanzlei Michaelis Rechtsanwälte.  
Dem Teilnehmer/-in werden insgesamt 11 **Fortbildungsstunden** bestätigt.

Hamburg, den 18.06.2023

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



# Zertifikat

Ausführliche Inhaltsangabe  
14.06.2023 – 18.06.2023

Wir bescheinigen Ihnen hiermit **11 Fortbildungsstunden**, verteilt auf die Vorträge

**Vortrag RA Fabian Kosch (Rechtsanwalt für Versicherungsrecht und Maklerhaftung)**

Der Vortrag beschäftigt sich mit dem aktuellen Versicherungsrecht. Die Vermittler werden befähigt, die aktuelle Rechtsprechung zum Umfang, Inhalt und Auslegung der Versicherungsbedingungen zu erlernen. Dies mit dem Zweck, den Versicherungsnehmer hinsichtlich seiner berechtigten Rechtsansprüche aufgrund der gerichtlichen Entscheidungen zu stärken. Des Weiteren beschäftigte sich der Vortragsinhalt mit einer wettbewerbskonformen Kundenansprache. Insbesondere soll der Versicherungsvermittler auch befähigt werden zu erkennen, wann seine Kunden nicht rechtskonform angesprochen werden. Ziel ist auch hier der Kunden- und Verbraucherschutz und kundengerechte Beratung im Einzelfall.

**Vortrag von RA Boris Glameyer (Fachanwalt für Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht)**

Der Versicherungsvermittler ist verpflichtet, eine ESG-konforme Beratung bei Versicherungsanlageprodukten zu leisten. Dem Vermittler wurde erläutert, welche rechtlichen Rahmenbedingungen für die ESG-konforme Abfragepflicht zu erfüllen ist. Auch hier soll natürlich die Beratungsqualität gegenüber dem Kunden gesteigert werden.

**Vortrag RAin Sarah Kolß (Rechtsanwältin für Arbeitsrecht)**

Der Vortrag beschäftigt sich mit den Rechten und Pflichten des Datenschutzes aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen der DSGVO und des BDSG. Des Weiteren wurde auch erörtert, ob ein rechtliches Beweisverwertungsverbot gegebenenfalls eingreifen könnte. Damit wurden die Versicherungsvermittler vertiefend befähigt, eine datenschutzkonforme und damit rechtskonforme Beratung und Datenverwendung der Kundendaten zu gewährleisten. Auch hier liegt der Zweck des Vortrages natürlich in der Stärkung der Kundeninteressen auf Einhaltung der gesetzlichen Vorschriften zum Datenschutz.

**Vortrag RA Oliver Timmermann (Rechtsanwalt für Vertrags- und Versicherungsrecht)**

Der Vortrag beschäftigte sich mit dem Hinweisgeberschutzgesetz und welche Auswirkungen dies auf den Vermittlerbetrieb und die Kundeninteressen hat. Des Weiteren wurden die Rahmenbedingungen hinsichtlich des Geschäftsgeheimnisgesetzes im Sinne des Verbraucherschutzes näher erörtert. Auch hier stehen die Verbraucherrechte im Vordergrund, um auf Grundlage der neuen gesetzlichen Bestimmungen die Kundeninteressen zu stärken.

**Vortrag Herr Dr. Jan Freitag (Fachanwalt für Arbeitsrecht)**

Der Vortrag beschäftigte sich mit variablen Vergütungsmodellen, um die Kundenzufriedenheit im Beratungsprozess zu steigern. Dabei wurde auch erörtert, welche rechtlichen Auswirkungen die unterschiedlichen Vertriebsgestaltungen auf die Kundenzufriedenheit und die Beratungsqualität haben. Ferner wurden die Weisungsrechte im Sinne der Kundeninteressen erörtert, zum Beispiel in Hinblick auf Inhalt und Umfang einer Beratungsdokumentation bei der Versicherungsvermittlung.

**Vortrag RA Stephan Michaelis LL.M. (Fachanwalt für Versicherungsrecht und Handels- und Gesellschaftsrecht)**

Der Vortrag beschäftigte sich mit den Beratungsverpflichtungen des Versicherungsvermittlers (insbesondere des Versicherungsmaklers) gegenüber seinem Kunden und dem künftigen Versicherungsnehmer. Insbesondere wurde darüber gesprochen, welche ungeschriebenen rechtlichen Verpflichtungen der Versicherungsvermittler im Rahmen der Beratung gegenüber dem Kunden zu leisten hat. Unter Berücksichtigung der aktuellen Rechtsprechung soll der Versicherungsvermittler erkennen, welche weitreichenden Informations-, Aufklärungs- und Hinweispflichten gegenüber einem künftigen Versicherungsnehmer zu erfüllen sind.

**Workshop zur perfekten Beratungsdokumentation**

Des Weiteren wurde unter Einbeziehung der Teilnehmer ein Workshop für die Erstellung einer perfekten Beratungsdokumentation durchgeführt. Die Teilnehmer wurden in Gruppen aufgeteilt. Jede Gruppe bestand in etwa aus 5-6 Teilnehmern. Die Gruppenleitung übernahm ein Rechtsanwalt/eine Rechtsanwältin.

Den Teilnehmern wurde aufgegeben, zu einer gewissen Sparte eine Beratungsdokumentation anzufertigen und neben der umfassenden Risikoanalyse auch die weiteren gesetzlichen Vorgaben einzuhalten und umzusetzen. Die jeweiligen Gruppenergebnisse mit der jeweils erstellten Beratungsdokumentation wurden dann gegenüber den anderen Teilnehmern präsentiert. Die Erstellung und Formulierung einer Beratungsdokumentation erfolgte im Interesse der Kunden/Versicherungsnehmer, um einen detaillierten Überblick über die Gesprächsinhalte und den Beratungsumfang zu erhalten. Ziel der Erstellung einer Beratungsdokumentation ist die Kundenzufriedenheit, Transparenz und Geeignetheit der Beratungsprozesse und Ergebnisse.

