

Programm: Dienstag, 28. Jänner: 13:00 bis 17:30 Uhr

Vortrag: 13:00 bis 17:30 Uhr

Das Beste kommt zum Schluss, oder?

(4 h Modul 1)

Wolfgang Willim, SEWICO Consulting GmbH

Mag. Ronald Schwarz, APP Steuerberatung GmbH

Folgenden Themen werden im Vortrag behandelt:

Motivation, Markt und Modelle von Unternehmensnachfolgen - Willim

- Wie ist aktuell der Verkäufer- Käufermarkt
- Die Motivation des Verkäufers - Was mir wichtig ist!
- Die einzelnen Modelle
- Schritte zur Unternehmensnachfolge

Rechtsformen und deren steuerliche Folgen - Schwarz

- EU und Personengesellschaften
- Steuerliche Folgen - EU bzw. Personengesellschaften
- Kapitalgesellschaften
- Steuerliche Folgen - EU bzw. Personengesellschaften
- Steuerliche Sonderthemen Versicherungsmakler
- Wie ändere ich die Rechtsform für eine optimale Unternehmensnachfolge

Was bin ich wert? - Willim

- Modelle der Unternehmensbewertung
- Notwendige Unterlagen
- Die wesentlichen Faktoren bei der Wertermittlung

Praktische Beispiele von Unternehmensnachfolgen aus Verkäufer- und Käufersicht und was sind die Probleme, welche zu beachten sind - Willim und Schwarz

- Im Familienbereich
 - ✓ unentgeltlich
 - ✓ teilentgeltlich
 - ✓ entgeltlich
- Bei Übergaben (Verkäufe) an Dritte
 - ✓ Asset-Deal
 - ✓ Bestandsverkauf
 - ✓ Verkauf EU, Personengesellschaft
- Share-Deal
 - ✓ GmbH Anteile
 - ✓ Holding-Modell

Programm: Mittwoch, 29. Jänner: 13:00 bis 17:30 Uhr

Vortrag 1: 13:00 bis 15:15 Uhr

Verjährung und Fälligkeit von Versicherungsleistungen

(2 h Modul 1)

Mag. Dr. Martin M. Steinbüchler, RA Florianer Anwälte

Folgenden Themen werden im Vortrag behandelt:

- Grundregeln der Fälligkeit und der Verjährung von Versicherungsleistungen. Fälligkeit bedeutet dabei, ab wann vom Versicherer eine Leistung verlangt werden kann. Verjährung meint jene Frist, nach deren Ablauf der Versicherer nicht mehr zu Leistungen verpflichtet werden kann. Fehlende Kenntnis dieser Regeln führt rasch zur Haftung des Versicherungsvermittlers. Sie erfahren den Umgang mit den einschlägigen Fristen und wie damit umzugehen ist.

Vortrag 2: 15:15 bis 17:30 Uhr

Platzierung der Sach-Versicherung für ein Produktionsunternehmen/ Produktionsstandort. Warum die Zusammenstellung der Ausschreibungsunterlagen für den Makler mit dem Kunden manchmal schwieriger ist als gedacht und wie man konstruktiv damit umgeht.

Mag. Tanja Dippel | Customer & Distribution Manager Austria | Vice President | EMEA

(2 h Modul 2)

Folgenden Themen werden im Vortrag behandelt:

- Versicherungssummenübersicht - welche Wege gibt es, die erforderlichen Daten zusammen zu stellen, wenn diese über die Unternehmenseigenen ERP-Systeme nicht erhältlich sind
- Risikobesichtigungen und Risikoberichte - wie laufen Besichtigungen ab, wie bereitet man den Kunden vor, was sind typische Schwerpunkte, die Versicherer triggern
- Schadenrendements - worauf kommt es Versicherern an, wenn eine Schadenhistorie heikel ist
- Deckungskonzept/ Wording - im Zusammenspiel mit beteiligten Versicherern
- Maschinenbruch - Für und Wider beim Einschluss in die Sachversicherung
- Rückwirkungs- und Wechselwirkungsschäden

ANMELDUNG: <https://www.meine-weiterbildung.at/events/VersicherungsmaklerKaernten>