2/2014

vertriebsrecht.de

KMW Küstner, von Manteuffel & Wurdack, Anwaltskanzlei

- Einleitung
- Rechtsprechung
- Seminare
- Anmeldung

Herausgeber
Küstner, v. Manteuffel &
Wurdack, Anwaltskanzlei

Herzberger Landstraße 48
D-37085 Göttingen

Telefon: +49-551/49996-0
Telefax: +49-551/49996-99
kanzlei@vertriebsrecht.de

Die Anwaltskanzlei ist seit ihrer Gründung 1970 durch Dr. jur. Wolfram Küstner ausschließlich auf den Gebieten des gesamten Außendienst- und Vertriebsrechts tätig.

v.l.n.r.: A. Paterson, M. Wilhelm, Dr. M. Wurdack, M. Effenberger (hinten), K. v. Manteuffel, T. Klatt (hinten), Dr. M. Hallermann-Christoph, S. Wille

Bevor man sich mit jemandem auseinandersetzt, sollte man sich mit ihm zusammen setzen.

Dieses alte römische Sprichwort wird leider viel zu wenig beherzigt. Davon zeugt nicht nur das aktuelle Weltgeschehen, das von zahlreichen kriegerischen Auseinandersetzungen geprägt ist, sondern es gilt gleichermaßen im privaten und geschäftlichen Bereich, was durch eine Flut von Rechtsstreitigkeiten und gerichtlichen Entscheidungen belegt wird, die vermeidbar wären.

Der Vertrieb macht dabei keine Ausnahme. In jüngerer Zeit hat sich die Rechtsprechung wieder gehäuft mit der Frage der Wirksamkeit einer fristlosen Kündigung und den Folgen einer im Streit beendeten Vertragsbeziehung beschäftigen müssen, insbesondere natürlich mit Blick auf den Ausgleichsanspruch. Dies ist umso erstaunlicher, als gerade im Vertrieb die Unternehmen und ihre Vertriebspartner das gemeinsame Ziel einer bestmöglichen Umsatzentwicklung verfolgen und das Zusammensetzen und eine gute, wechselseitige Kommunikation zum normalen Alltag gehören sollten. Ein Konfrontationskurs bringt letztlich meist keinen der Beteiligten weiter, sondern kostet Zeit, Geld und Nerven. Eine kleine Auswahl von beispielhaften Entscheidungen finden Sie in diesem Rundbrief.

Des Weiteren ist zu beobachten, dass der europäische Binnenmarkt immer ausgeprägter zusammenwächst und grenzüberschreitende, internationale Vertriebsverträge zunehmen. Dies bringt neue und zusätzliche Rechtsfragen mit sich, die zum Teil erst durch den Europäischen Gerichtshof entschieden werden.

Immer mehr zu einem eigenständigen Bereich entwickelt sich der Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Hier führt die Regulierungsdichte des europäischen und daran anknüpfend des deutschen Gesetzgebers mit IMD 1.5, PRIIPS-VO, MiFID 2, IMD 2, MCD oder der Einführung neuer Berufsbilder wie des Honorar-Finanzanlagenberaters (§ 34 h GewO) oder des Honorar-Anlagenberaters (u. a. § 34 Abs. 4c WpHG) und bald des neu regulierten Kreditvermittlers (§ 34 i GewO) dazu, dass der durchaus wünschenswerte Gesichtspunkt der Transparenz beim Kunden gleichwohl oft nicht ankommt. Oder, dass der Gesichtspunkt der Transparenz, z. B. von Zuwendungen und Provisionen, nur unter Haftungsgesichtspunkten herangezogen wird, wie eine kürzlich ergangene Entscheidung des BGH (wieder einmal) zeigt.

In einer weiteren aktuellen Entscheidung hat der BGH erneut klargestellt, dass Vergütungsvereinbarungen zwischen einem Versicherungsvertreter und einem Versicherungsnehmer zulässig sind. Anders als ein Versicherungsmakler steht der Versicherungsvertreter aber im Lager des Unternehmens und hat nach den handelsrechtlichen Vorschriften zwingend dessen Interessen zu vertreten, so dass die Beratung, die der Versicherungsvertreter dem Kunden „verkauft", nicht zugleich auch uneingeschränkt im Kundeninteresse erfolgen kann. Dieses Spannungsverhältnis wird die Branche und die Rechtsprechung in Zukunft sicherlich noch beschäftigen.

Damit Sie – sei es als Vertriebspartner, sei es als Unternehmer – das nötige Rüstzeug bekommen, um sich mit Ihrem Gegenüber zusammensetzen zu können und sich nicht auseinandersetzen zu müssen, laden wir Sie herzlich zu unseren Herbst-Seminaren in Göttingen ein. Wir möchten Ihnen Hilfestellungen und Lösungsmöglichkeiten für die praktischen Probleme des Vertriebsalltags geben und Sie natürlich außerdem über einschlägige neue Urteile und die Entwicklungen in der Gesetzgebung informieren.

Am **21.11.2014** geht es um das klassische Handelsvertreterrecht, am **24.11.2014** um den Vertrieb von Versicherungs- und Finanzdienstleistungen. Darüber hinaus finden Sie weitere Urteile und Informationen auf unserer stets aktuellen Internetseite www.vertriebsrecht.de. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Aufklärungspflichten über versteckte Innenprovision – Änderung der Rechtsprechung mit Wirkung zum 01.08.2014, BGH, Urteil vom 03.06.2014, Az. XI ZR 147/12

Der BGH hat mit Wirkung zum 01.08.2014 eine Änderung seiner Rechtsprechung zu Aufklärungspflichten über versteckte Innenprovision angekündigt. Zwar betrifft diese Entscheidung „nur" Banken. Das Urteil beschäftigt sich aber insgesamt mit diversen Gesetzesänderungen zum Vertrieb provisionsbasierter Kapitalanlagen, ausdrücklich auch mit der Regulierung der Finanzanlagenvermittler im Sinne von § 34 f GewO und § 17 FinVermV sowie dem Honoraranlageberatungsgesetz und § 34 h GewO. Setzt man sich mit den Urteilsgründen auseinander, so könnte sich die bisherige Rechtsprechung des BGH – danach war die „Kick-back"-Rechtsprechung auf gewerbliche Anlageberater nicht übertragbar – für Beratungen ab dem 01.08.2014 erledigt haben, da der BGH aus diesen Gesetzesänderungen einen „nahezu flächendeckend vom Gesetzgeber verwirklichten Transparenzgedanken hinsichtlich der Zuwendungen Dritter" ableitet. Unabhängig von der Höhe oder Prozentzahl ist künftig auch über Innenprovisionen aufzuklären. Erfolgt eine solche Offenlegung gegenüber dem Anleger nicht, verstößt der Anlageberater gegen seine Aufklärungspflichten. Die neue Verpflichtung ab dem 01.08.2014, zusätzlich vor Beginn des ersten Beratungsgesprächs über Vergütungen und Zuwendungen zu informieren (§ 12 a FinVermV) sowie die bereits seit dem 01.01.2013 bestehenden Verpflichtungen zur Information des Anlegers insbesondere über Kosten und Nebenkosten (§ 13 FinVermV) sowie zur Offenlegung von Zuwendungen (§ 17 FinVermV) sollten unbedingt ernst genommen werden. Diese gewerberechtlichen Verhaltenspflichten dürften eine neue, weil haftungsrechtliche Dimension gewinnen.

Zulässigkeit von Vergütungsvereinbarungen zwischen Kunde und Versicherungsvertreter bei Vermittlung von Nettopolicen, BGH, Urteil vom 05.06.2014, Az. III ZR 557/13

Der BGH setzt seine Rechtsprechung vom 12.12.2013 (III ZR 124/13) und vom 12.03.2014 (IV ZR 295/13) fort. Im aktuellen Fall ging es um die Klage eines Vertreters gegen eine Kundin auf Zahlung der Restvergütung für die Vermittlung zweier fondsgebundener Lebensversicherungen einer Luxemburger Gesellschaft mit Netto-Police. Die Kundin hatte nach bereits 3 von 60 Monatsraten die weitere Ratenzahlung eingestellt, nachdem sie die vermittelten Lebensversicherungen nebst Vergütungsvereinbarungen gekündigt bzw. widerrufen hatte.

Erneut sind die streitgegenständlichen Vergütungsvereinbarungen zivilrechtlich zwar grundsätzlich nicht beanstandet worden, konnten aber noch wirksam vom Kunden widerrufen werden. Der BGH hat allerdings wiederum deutliche Worte zu den Beratungs- und besonderen Hinweispflichten des Versicherungsvertreters im Fall des Abschlusses einer selbständigen Vergütungsvereinbarung mit dem Kunden gefunden. Der Versicherungsvertreter müsse ausdrücklich über die Auswirkungen des Abschlusses einer sog. Nettopolice im Fall einer vorzeitigen Kündigung aufklären. Fehle es daran, bestehe eine tatsächliche Vermutung dafür, dass sich die Beklagte bei gehöriger Belehrung nicht für eine „Nettopolice" entschieden hätte. Sollte ein eventueller Wertersatzanspruch (bei ordnungsgemäßer Belehrung) gegeben sein, läge dieser bei der gebotenen typisierten und objektivierten Betrachtungsweise jedenfalls deutlich unter dem Wert einer Versicherungsmaklerleistung.

Gerichtsstand bei Tätigkeit in mehreren Mitgliedsstaaten der EU, OLG Oldenburg, Urteil vom 25.02.2014, Az. 13 U 86/13

Soll ein Handelsvertreter seine Vermittlungsleistungen nach dem Handelsvertretervertrag in mehreren Mitgliedsstaaten der Europäischen Union erbringen und lässt sich aus den vertraglichen Bestimmungen kein Ort der hauptsächlichen Leistungserbringung ableiten und hat der Handelsvertreter seine Tätigkeiten auch nicht tatsächlich überwiegend in einem der Mitgliedsstaaten erbracht, so richtet sich die internationale Zuständigkeit nach dem Sitz des Handelsvertreters (unter Bezug-nahme auf EuGH, Urteil vom 11.03.2010 – Az. C-19/09). Sofern keine abweichende wirksame Gerichtsstandsvereinbarung getroffen wurde, kann der Handelsvertreter in diesem Fall hinsichtlich aller Ansprüche aus dem Handelsvertretervertrag an seinem Sitz klagen.

Fristlose Kündigung des Handelsvertreters nach Sperrung des Online-Zugangs
OLG München, Urteil vom 23.01.2014, Az. 23 U 1955/13

Der Handelsvertreter war als sog. Vermögensberater für das Unternehmen tätig. Nachdem er das Vertragsverhältnis gekündigt hatte, sperrte das Unternehmen den Zugang zum Online-System und zum E-Mail-Account mit sofortiger Wirkung und erhöhte den Stornoreservesatz von 10 % auf 100 %. Letzteres wurde später wieder rückgängig gemacht.

Das OLG München hielt die vom Handelsvertreter mit Blick auf die Online-Sperre ausgesprochene fristlose Kündigung zunächst für unwirksam, weil es an der zuvor erforderlichen Abmahnung gefehlt hatte. Es wertete die unwirksame fristlose Kündigung aber als Abmahnung und beurteilte die später wegen der fortdauernden unzulässigen Sperrung des Online-Zugangs und des E-Mail-Accounts erneut vom Handelsvertreter ausgesprochene fristlose Kündigung dann als berechtigt. Die Sperrung erschwere dem Handelsvertreter die weitere Tätigkeit bis zum Ablauf der ordentlichen Kündigungsfrist in unzumutbarer Weise, insbesondere weil im konkreten Fall die Kündigungsfrist rund 2 ½ Jahre betrug.

Keine fristlose Kündigung bei einmaligem Wettbewerbsverstoß, OLG Köln, Urteil vom 20.09.2013, Az. 19 U 33/13

Ein Verstoß des Handelsvertreters gegen das ihm schon von Gesetzes wegen obliegende Konkurrenzverbot stellt einen erheblichen Vertragsverstoß dar. Ein einmaliger Wettbewerbsverstoß des Handelsvertreters genügt aber noch nicht in jedem Fall, um ohne vorherige Abmahnung eine fristlose Kündigung zu rechtfertigen. Dies gilt jedenfalls dann, wenn die Parteien bereits lange Jahre ohne Beanstandungen zusammengearbeitet haben (wobei auch eine frühere Tätigkeit des Handelsvertreters als Angestellter des Unternehmers zu berücksichtigen ist) und der Vertragsverstoß nur zu einem geringen Schaden geführt hat.

Berechnung der Kosten eines Buchauszugs
BGH, Beschluss vom 21.08.2014, Az. VII ZR 144/13

Der BGH hatte die Frage zu prüfen, ob in einem Streit über die Erteilung eines Buchauszugs der für eine zulässige Revision erforderliche Wert der Beschwer von € 20.000,00 erreicht wurde. Er hat bestätigt, dass sich der Wert an dem Aufwand an Zeit und Kosten bemisst, der für die Erstellung des Buchauszugs erforderlich ist. Als Stundensatz für den eigenen Zeitaufwand könne dabei aber nicht der Satz geltend gemacht werden, den eine Fachkraft in Ausübung ihrer beruflichen Tätigkeit in Rechnung stellt, sondern maximal der gem. § 22 JVEG für die Entschädigung von Zeugen maßgebliche Höchstsatz (aktuell € 21,00 pro Stunde). Daneben sei es zulässig, die Ausgaben für die Inanspruchnahme fachkundiger Dritter zu berücksichtigen, sofern bei der Erstellung eines Buchauszugs Tätigkeiten erforderlich sind, die besondere Fachkenntnisse voraussetzen. Im konkreten Fall akzeptierte der BGH hier einen Stundensatz von € 35,00. Insbesondere bei manuellen Tätigkeiten zur Erfassung des Stornierungsdatums und des Stornogrundes würde es sich aber um ohne weiteres selbst zu erbringende Eigenleistungen des Unternehmers handeln.

Zugangsnachweis für ein Telefax
BGH, Urteil vom 19.02.2014, Az. IV ZR 163/13

Legt ein Versicherungsnehmer zum Nachweis des Zugangs seiner Kündigungserklärung ein im Sendeprotokoll mit „OK-Vermerk" gekennzeichnetes Telefax vor, liegt lediglich ein Indiz für den Zugang des Telefaxes vor und kein Anscheinsbeweis. Der „OK-Vermerk" auf dem Sendebericht belegt aber immerhin das Zustandekommen einer Verbindung mit der in der Faxbestätigung genannten Nummer. In Anbetracht dieses Umstandes kann sich der Empfänger nicht auf ein bloßes Bestreiten des Zugangs beschränken; er muss sich im Rahmen seiner sekundären Darlegungslast dazu äußern, welches Gerät er an der fraglichen Anschlussstelle betreibt, ob die Verbindung im Speicher enthalten ist, ob und in welcher Weise er ein Empfangsjournal führt und dieses ggf. vorlegen usw. Die Beweiskraft des im „OK-Vermerk" liegenden Indizes ist sodann unter Berücksichtigung dieses Vorbringens zu würdigen.

Stichtagsregelung bei Bonusvereinbarungen
BAG, Urteil vom 13.11.2013, Az. 10 AZR 848/12

Das Bestehen eines Anspruchs auf eine Sonderzahlung wird in der Praxis häufig davon abhängig gemacht, dass das Arbeitsverhältnis zu einem bestimmten Zeitpunkt noch ungekündigt besteht. Stellt die Sonderzahlung zumindest auch ein Entgelt für die geleistete Arbeit dar – das ist bei Zielvereinbarungen typischerweise der Fall – konnte die Sonderzahlung in vorformulierten Arbeitsverträgen bislang noch davon abhängig gemacht werden, dass das Arbeitsverhältnis während des gesamten Leistungszeitraums besteht. War der Zeitraum einer Zielvereinbarung also beispielsweise das Kalenderjahr, konnte die Auszahlung des Bonus daran geknüpft werden, dass das Arbeitsverhältnis am 31.12. des Jahres noch besteht. Lediglich ein „ungekündigtes Bestehen" hätte das BAG nach einer Entscheidung vom 06.05.2009 schon seit längerem als unzulässig angesehen.

Diese Rechtsprechung hat das BAG noch einmal verschärft: Ein solcher Bonusanspruch entstehe im laufenden Jahr regelmäßig pro rata temporis. Eine davon abweichende Klausel bringe den Arbeitnehmer letztlich um bereits verdienten Lohn, sei also unangemessen benachteiligend und damit AGB-rechtlich unwirksam. Eine andere Beurteilung könne nur in Ausnahmefällen geboten sein, z. B. wenn die Sonderzahlung an bestimmte Arbeits- und Unternehmenserfolge geknüpft sei.

In der außendienstrechtlichen Praxis sind vorformulierte Stichtagsregelungen bei Bonus-/ Zielvereinbarungen damit regelmäßig unzulässig. Die Überlegungen des BAG dürften auch für Handelsvertretervertragsverhältnisse gelten.

Seminar 1: 21. November 2014
Handelsvertreterrecht

Ihre Referenten

Dr. Michael Hallermann-Christoph Kurt von Manteuffel

Vormittag: 09.30 Uhr bis 13.00 Uhr
09.30 Uhr Begrüßung
09.45 Uhr Vortragsbeginn

1. Vor Beginn des Vertragsverhältnisses
Die Gestaltung eines Handelsvertretervertrages
Welche vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten sind wann sinnvoll?
Gibt es die „vertragslose" Zusammenarbeit?
Worauf soll sich die Vertretungsbefugnis des Handelsvertreters erstrecken?
- Auf ein bestimmtes Gebiet (Gebietsschutz)?
- Auf bestimmte Kunden (befristeter/unbefristeter Kundenschutz)?
- Sollen bestimmte Kunden ausgeschlossen sein?
- Auf alle vom Hersteller vertriebenen Produkte oder nur auf bestimmte Produkte?
- Welche Aufgaben soll der Handelsvertreter zusätzlich zu der Vermittlung von Aufträgen übernehmen (z. B. Reklamationsbearbeitung, Inkasso, Lagerhaltung, Auslieferung)?

Welche Besonderheiten sind bei grenzüberschreitenden Verträgen zu beachten?

2. Während des Vertragsverhältnisses - Aufgaben und Pflichten der Parteien
- Welche Möglichkeiten hat der Unternehmer, die Tätigkeit des Handelsvertreters zu optimieren, wo beginnt der Eingriff in seine Selbständigkeit (Weisungsrechte)?
- Können vertragliche Regelungen vom Unternehmer einseitig geändert werden?
- Schuldet der Handelsvertreter einen bestimmten Erfolg?
- Welche Informationen benötigt der Handelsvertreter vom Unternehmer, welche der Unternehmer vom Handelsvertreter?
- Welche Unterstützung erwartet der Handelsvertreter vom Unternehmer?
- Wann verstößt der Handelsvertreter gegen das Wettbewerbsverbot und welche Konsequenzen hat ein Verstoß?
- Wem „gehören" die Kunden?

3. Die Provision des Handelsvertreters und seine Kontrollrechte
Die Provision des Handelsvertreters
- Effektive Gestaltung der Provisionsbestimmungen: Was ist sinnvoll, was ist wirksam?
- Gesonderte Tätigkeitsvergütungen (z. B. für Regalpflege, Auslieferung, Serviceleistungen etc.)?
- Provision auch bei Nichtausführung oder Rückabwicklung eines Geschäfts?
- Ziel- und Bonusvereinbarungen?

Der Anspruch des Handelsvertreters auf Buchauszug / Bucheinsicht
- Inhalt und Umfang des Buchauszuges; welchen Einfluss haben die vertraglichen Vereinbarungen?
- Gibt es Möglichkeiten den Buchauszug auszuschließen?

Nachmittag: 14.00 Uhr bis 17.15 Uhr

4. Die Vertragsbeendigung und ihre Folgen
Die Beendigung des Handelsvertretervertrages
- Aufhebungsvereinbarung – Was ist bei ihrer Gestaltung zu beachten?
- Ordentliche Kündigung – Welche Fristen sind zu beachten?
- Fristlose Kündigung – Was ist ein wichtiger Grund? Wann ist eine Abmahnung erforderlich?

Möglichkeiten einer Freistellung des Handelsvertreters

5. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters
Wann ist der Ausgleichsanspruch ausgeschlossen?
Wie wird der Ausgleichsanspruch berechnet?
- Welche Auswirkungen hat die Neuregelung des § 89 b Abs. 1 HGB?
- Welche Kunden sind ausgleichspflichtig?
- Was sind Unternehmervorteile?
- Welche Umstände wirken sich ausgleichsmindernd oder –erhöhend aus?
- Wer muss was darlegen und beweisen?

Ausführliche Berechnung des Ausgleichs anhand eines Zahlenbeispiels!

6. Wirksame Gestaltung von Einstands- und Nachfolgevereinbarungen

Seminar 2: 24. November 2014
Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter

Ihre Referenten

Mathias Effenberger Torsten Klatt (hinten) Dr. Michael Wurdack Sven Wille

Vormittag: 10.00 Uhr bis 13.15 Uhr
1. Die Vertragsgestaltung und Umsetzung in der Praxis

Rechte und Pflichten des Vertreters

Update „Scheinselbständigkeit"
- Fußangeln vermeiden
- Besonderheiten bei Unternehmeragenturen und strukturiertem Vertrieb
- Rentenversicherungspflicht ≠ „Scheinselbständigkeit"

Schnittstellen zwischen AGB- und Vertriebsrecht?

Provisionen und Kontrollrechte
- Stornogefahrmitteilung und Nacharbeit - akutelle Rechtsprechung
- Buchauszug – Bedeutung für Vermittler und Bedeutung für Unternehmen, Unternehmeragenturen, Vertriebsgesellschaften und Makler

Mindestlohngesetz
Haftung durch vertretenes Unternehmen für Beschäftigte der Vermittler/Untervermittler
Berechnung bei Provisionsvergütung?

Update: Honorarberatung im Versicherungs- und Finanzanlagenvertrieb, aktuelle Rechtsprechung zur Vermittlung von Nettopolicen durch Handelsvertreter (BGH vom 05.06.2014), Änderung der Rechtsprechung zu Aufklärungspflichten und Innenprovision ab 01.08.2014 (BGH vom 03.06.2014) „IMD 1.5" (MiFID 2 und PRIIPS-VO), IMD 2 – aktueller Stand Wohnimmobilienkredit-RiLi (MCD)

Nachmittag: 14.15 Uhr bis 17.30 Uhr
2. Die Vertragsbeendigung und ihre Folgen

Die Beendigung des Vertretervertrages
- Was ist bei der Vertragsbeendigung zu beachten, um teure Fehler zu vermeiden?
- Fristlose Kündigung - aktuelle Rechtsprechung
- Voraussetzungen für die Freistellung des Vertreters

Der Ausgleichsanspruch
- Reichweite der Ausschlusstatbestände
- **Auswirkungen der Neuregelung des § 89 b Abs. 1 HGB auf die Berechnung und die Höhe des Ausgleichsanspruchs („Grundsätze" vs. Gesetz)?**
- Unternehmervorteile
- Provisionsverluste, Provisionsverzichtsklauseln
- Aufwertung der Billigkeitsprüfung durch die Gesetzesänderung?
- Wer muss was darlegen und beweisen?
- Besonderheiten der Ausgleichsansprüche gegen Maklervertriebe, Unternehmeragenturen und Vertriebsgesellschaften
- Berechnung des Ausgleichs anhand eines Beispiels

Wettbewerb und Datenschutz im Vertrieb
- BGH vom 26.09.2013 zum Umfang des Auskunftsanspruchs bei Wettbewerbsverstößen
- Bestandsdaten aus früherer Tätigkeit - Verwertungsmöglichkeiten?
- Kundenrundschreiben - was ist erlaubt?
- Strategien gegen Abwerbung von Kunden und effektive Verteidigung
- Risiken der Kundenakquise ohne wirksame Einwilligungserklärung nach UWG und BDSG
- Verlautbarungen des Düsseldorfer Kreises vom Dezember 2013: das Ende des Empfehlungskunden?

Per Fax zurück an

0551/4 999 6-99

Bitte korrigieren oder ergänzen Sie unten stehende Adresse. Danke.

Anwaltskanzlei Küstner, von Manteuffel & Wurdack | Herzberger Landstr. 48 | 37085 Göttingen

Bitte ankreuzen:

- ☐ Unternehmen
- ☐ Vertreter
- ☐ Makler
- ☐ Vertriebsgesellschaft

Branche :

_____

Anmeldung

☐ Seminar 1: **Handelsvertreterrecht**

Freitag, 21.11.2014, 09.30 – 17.15 Uhr

☐ nur Vormittag	Vertragsgestaltung	09.30 –13.00 Uhr
☐ nur Nachmittag	Vertragsbeendigung	14.00 –17.15 Uhr

Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.

☐ Seminar 2: **Recht der Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter**
Vertragsgestaltung, Vertragsbeendigung, Ausgleichsanspruch

Montag, 24.11.2014, 10.00 – 17.30 Uhr

☐ nur Vormittag	Vertragsgestaltung	10.00 –13.15 Uhr
☐ nur Nachmittag	Vertragsbeendigung	14.15 –17.30 Uhr

Seminarpreis: 375,00 EUR zzgl. USt.

Wenn Sie bei den Seminaren nur an einer Vor- oder Nachmittagsveranstaltung teilnehmen wollen, beträgt der Seminarpreis für das jeweilige Halbtagsseminar 225,00 EUR zzgl. USt.
Im Preis sind die Seminarunterlagen, 1 bzw. 2 Kaffeepausen sowie ein Mittagsmenü enthalten.

Frühbucher sparen bis zum **26.10.2014** 10 EUR bei einem Halbtagsseminar und 20 EUR bei den ganztägigen Seminaren.

Stornierung
Bis 2 Wochen vor dem jeweiligen Seminartermin erheben wir einmalig Bearbeitungskosten in Höhe von 50,- EURO zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer. Bis eine Woche vor dem jeweiligen Seminartermin ist der hälftige Seminarpreis (zzgl. USt.), danach der volle Seminarpreis (zzgl. USt.) zu entrichten. Die Stornierung muss schriftlich erfolgen. Selbstverständlich kann ein angemeldeter Teilnehmer einen Vertreter benennen, ohne dass hierbei zusätzliche Kosten entstehen. Der Veranstalter behält sich das Recht vor, Seminare aus organisatorischen Gründen abzusagen. Dies gilt auch für die Verlegung des Tagungsortes.
Es gelten unsere Anmeldebedingungen, die Sie unter www.vertriebsrecht.de einsehen können.

Tagungsort
Die Seminare finden im Hotel Freizeit In statt:
Dransfelder Straße 3, 37079 Göttingen, Tel. 0551/900 10 oder www.freizeit-in.de

Bitte teilen Sie uns Ihr Interesse an einer speziellen Fragestellung mit:

_____

_____

_____

_____

_____

Folgende Personen werden teilnehmen:

_____
Unterschrift