



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

- 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.

Wo Informationen fehlen, wachsen die Gerüchte.

Diese Feststellung des italienischen Schriftstellers Alberto Moravia findet ihre Bestätigung überall. Wo „gesundes Halbwissen“ vorherrscht und verlässliche und vollständige Informationen fehlen, entstehen scheinbare Gewissheiten, die sich oft als fehlerhaft erweisen. Auch wenn es sich nicht um gezielte „Fake News“ handelt, ist der Weg dorthin nicht weit.

Die „Gerüchteküche“ brodeln auch im Vertriebsrecht. In unserer täglichen Praxis staunen wir immer wieder, wie weit vermeintlich sicheres Wissen von Vertriebspartnern und Unternehmen, das Basis für weitreichende und kostenauslösende Entscheidungen ist, von der tatsächlichen Rechtslage entfernt ist. Hierzu gehört z. B. die Annahme, der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters bei Vertragsende belaufe sich immer auf eine durchschnittliche Jahresprovision, die Kunden, die ein Handelsvertreter betreue, seien „seine“ Kunden oder ein Handelsvertreter könne aufgrund seiner Selbstständigkeit nicht zur Erstattung von Berichten verpflichtet werden.

Bevor man unnötige Auseinandersetzungen provoziert, wäre es ratsam, zuverlässige Informationen einzuholen und nicht auf Aussagen von Kollegen zu vertrauen. Hilfreich sind natürlich einschlägige Gerichtsurteile. Einige „Highlights“ finden Sie auf der nächsten Seite. Hervorheben möchten wir ein Urteil des BGH vom 03.08.2017, in dem er dem zeitlichen Umfang des gesetzlich zwingenden Buchauszugsanspruchs des Handelsvertreters klare verjährungsrechtliche Grenzen setzt. Hier hatte sich eine Vielzahl von Auffassungen herausgebildet, die nun überholt sind.

Ein besonderer Informationsbedarf besteht im Bereich der Versicherungen und Finanzdienstleistungen, nachdem jüngst das IDD-Umsetzungsgesetz beschlossen wurde und am 23.02.2018 in Kraft tritt. Bereits jetzt gilt das Provisionsabgabeverbot nach Maßgabe des neuen § 48 b VAG. Das Gesetz führt für Versicherungsgesellschaften und -vermittler zu erheblichem Umsetzungsaufwand. Die BaFin hat angekündigt, das Ver-

mittler Rundschreiben 10/2014 (VA) grundlegend zu überarbeiten, z. B. hinsichtlich der Gestaltung von Provisionen oder Vertriebsanreizen (§ 48 a bis c VAG). Die erforderliche Überarbeitung der VersVermV, bspw. zur Konkretisierung von Weiterbildungspflichten, wird im Herbst erwartet. Gleiches gilt für weitere Vorgaben der EU-Kommission u. a. zu Versicherungsanlageprodukten (IBIPs). Hierzu zählen laut BaFin bspw. alle kapitalbildenden Lebensversicherungen (klassisch, fondsgebunden und hybrid) sowie bestimmte aufgeschobene private Rentenversicherungen. Es soll u. a. um Interessenkonflikte, Vertriebsanreize, die Prüfung der Eignung und Angemessenheit sowie die Konkretisierung der zusätzlichen Beratungspflichten bei den IBIPs gehen.

Die Entscheidungen des BGH, u.a. vom 05.04.2017 (IV ZR 437/15), zeigen, dass die Rechtsprechung schon länger die allgemeinen Grundsätze der anlage- und anlegergerechten Beratung für Versicherungsprodukte anwendet, wenn diese bei wirtschaftlicher Betrachtung als Anlagegeschäft zu werten sind. Deshalb sind Unternehmen und Vermittler gut beraten, bei der Vermarktung von Anlageprodukten im Versicherungsmantel deren Geeignetheit und Angemessenheit für den Kunden sorgfältig zu prüfen und zu dokumentieren, um Haftungsfälle zu vermeiden und sich für etwaige Diskussionen/Rechtstreitigkeiten zu rüsten.

Bringen Sie Ihr Wissen im Rahmen eines Seminars auf den neuesten Stand! Wir weisen Sie gern auf die entsprechende Anzeige in diesem Rundbrief hin. Sie können sich am **10.11.2017** (Handelsvertreterrecht) und am **13.11.2017** (Recht der Versicherungs- und Finanzvermittler) in Göttingen über aktuelle Entwicklungen, vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten und den praktischen Umgang mit typischen Fallgestaltungen informieren. Weitere Urteile und Wissenswertes finden Sie auf unserer stets aktuellen Internetseite www.vertriebsrecht.de.

Ihr Vertriebsrechts-Team

Aktuelle Urteile im Überblick

Nachbearbeitung von stornogefährdeten Versicherungsverträgen; keine Ausnahme bei Kleinstorni, wenn es auf Kundenbeziehung insgesamt ankommt OLG Düsseldorf, Urteil vom 13.01.2017, Az. I-16 U 32/16

Das OLG Düsseldorf hat die Rechtsprechung bestätigt, nach der ein Unternehmer gegenüber einem Versicherungsvertreter für Provisionsrückforderungsansprüche gem. § 87 a Abs. 3 HGB in jedem Einzelfall konkret darzulegen und ggf. zu beweisen hat, dass und mit welchem Inhalt eine ausreichende Nachbearbeitung durchgeführt wurde, jedoch erfolglos geblieben ist oder eine Nachbearbeitung ausnahmsweise entbehrlich war. Nur dann muss der Vertreter die Provision zurückzahlen.

Die Nichtausführung eines Versicherungsvertrags ist vom Unternehmer nicht zu vertreten, wenn er sich in ausreichender Weise um die Rettung bemüht hat. Dies gilt auch für die ausstehende Erstprämie. Er hat dabei die Wahl, die Nachbearbeitung über eine Stornogefahrmitteilung dem Vertreter zu überlassen (wobei jeder Vertreter zu informieren ist, der provisionsmäßig betroffen ist) oder die Nachbearbeitung selbst vorzunehmen. In diesem Fall muss er alles ihm zumutbare und objektiv erforderliche tun, um den Versicherungsnehmer zur Zahlung der Prämie zu veranlassen. Der Umfang der Maßnahmen richtet sich nach dem Einzelfall. Grundsätzlich gilt, dass der Unternehmer die Gründe für die Nichtzahlung zu erforschen und gemeinsam mit dem Prämienschuldner nach einer Lösung zu suchen habe, wobei regelmäßig eine persönliche Rücksprache sowie eine nachträgliche Zahlungsaufforderung erforderlich seien. Eine Nachbearbeitung ist entbehrlich, wenn endgültig und unabänderlich feststeht, dass der Kunde nicht zahlen wird.

Die vorstehenden Grundsätze gelten grundsätzlich auch bei so genannten Kleinstorni. Es sei allerdings anerkannt, dass Nachbearbeitungsbemühungen vom Unternehmer nicht verlangt werden könnten, wenn die ausstehenden Zahlungsbeiträge verhältnismäßig gering seien. In diesen Fällen mache eine Nachbearbeitung wirtschaftlich keinen Sinn. Diese – umstrittene – Auffassung ist nach Ansicht des OLG Düsseldorf aber nicht bei Versicherungskunden heranzuziehen, die häufig nicht nur einen Versicherungsvertrag abgeschlossen haben, weil es dann im Hinblick auf die Pflege der Kundenbeziehung insgesamt durchaus sinnvoll sei, einen einzelnen Versicherungsvertrag trotz nur geringer Beträge zu retten.

Verjährung des Anspruchs des Handelsvertreters auf Buchauszug BGH, Urteil vom 03.08.2017, Az. VII ZR 32/17

Der BGH hat die Entscheidung des OLG Hamm vom 30.01.2017 (Az. I-18 U 96/16) bestätigt, nach der die Verjährung des Anspruchs des Handelsvertreters auf Buchauszug (§ 87 c Abs. 2 HGB) regelmäßig mit dem Schluss des Jahres beginnt, in dem der Unternehmer dem Handelsvertreter eine abschließende Abrechnung über die diesem zustehende Provision erteilt hat. Mit dem Zugang einer vom Unternehmer erteilten abschließenden Provisionsabrechnung erlangt der Handelsvertreter von den den Anspruch auf Erteilung eines Buchauszugs begründenden Umständen die für den Verjährungsbeginn notwendige Kenntnis. Eine abschließende Abrechnung des Unternehmers liegt vor, wenn er dem Handelsvertreter eine solche ohne Einschränkungen oder Vorbehalte erteilt hat. Die Abrechnung des Unternehmers beinhaltet regelmäßig die stillschweigende Erklärung, dass weitere Provisionsforderungen des Handelsvertreters nicht bestehen. Ferner liegt eine abschließende Abrechnung vor, wenn der Unternehmer mitteilt, dass im Abrechnungszeitraum keine Provisionen zu Gunsten des Handelsvertreters entstanden sind.

Nach Auffassung des BGH ist dann die Verjährung des Anspruchs auf Buchauszug nicht auf die Geschäfte beschränkt, die der Unternehmer tatsächlich abgerechnet hat, sondern sie erfasst alle provisionspflichtigen Geschäfte, über die der Handelsvertreter eine Abrechnung des Unternehmers hätte verlangen können. Denn der Buchauszug dient gerade der Kontrolle der Richtigkeit und Vollständigkeit einer erteilten Abrechnung.

Unerheblich ist dagegen, dass das Buchauszugsverlangen das Verhältnis zum Unternehmer belasten und eine ordentliche Kündigung des Handelsvertretervertrages nach sich ziehen kann. Dies ist dennoch zumutbar. Missstimmungen zwischen Vertragspartnern, wenn eine Partei von den ihr nach dem Gesetz zustehenden Rechten Gebrauch macht, sind keine Besonderheiten des Buchauszugs.

Unzuverlässigkeit des Versicherungsvermittlers bei Steuerschulden OVG Nordrhein-Westfalen, Urteil vom 08.05.2017, Az. 4 A 1026/15

Steuerrückstände eines Versicherungsvermittlers von über €50.000,00 führen zu seiner Unzuverlässigkeit im Sinne von § 34 d Abs. 2 Nr. 1 GewO und rechtfertigen den Widerruf einer nach § 34 d Abs. 1 GewO erteilten Erlaubnis. Im Hinblick auf die Zuverlässigkeit eines Versicherungsvermittlers gelten die gleichen Maßstäbe wie bei anderen Gewerbetreibenden. Ein Gewerbetreibender, der seinen öffentlich rechtlichen Zahlungen und Erklärungspflichten nicht nachkommt, erweist sich als gewerberechtlich unzuverlässig. Die gewerberechtliche Unzuverlässigkeit setzt dabei kein subjektiv vorwerfbares Verhalten voraus, sondern knüpft an objektive Tatsachen an, die eine ungünstige Prognose hinsichtlich der künftigen Tätigkeit des Gewerbetreibenden rechtfertigen.

Unzulässige Kündigungerschwernis bei rückzahlbarer „Mindestprovision“ OLG München, Urteil vom 09.03.2017, Az. 23 U 2601/16

Das OLG München hat eine Regelung, nach der einem Versicherungsvertreter eine monatliche „Provisionsgarantie“ von €2.500,00 für insgesamt 21 Monate gezahlt wurde, ein Unterverdienst aber nach Ablauf der Garantiezeit durch den Vertreter ausgeglichen werden und ein Ende des Vertrages vor Ablauf der Garantiezeit die Garantiezusage enden lassen sollte, als unzulässige Beschränkung der Kündigungsfreiheit nach § 89 a Abs. 1 Satz 2 HGB sowie § 89 Abs. 2 Satz 1 HGB angesehen. Eine Beschränkung der Kündigungsfreiheit liegt vor, wenn wesentliche, die Vertragsbeendigung erschwerende finanzielle Nachteile an die Kündigung geknüpft werden. Die Frage einer unzulässigen, mittelbaren Beschränkung des Kündigungsrechts hängt dabei insbesondere von der Höhe der ggf. zurückzuerstattenden Zahlungen und dem Zeitraum ab, für den die Zahlungen zu erstatten sind. Das OLG berücksichtigt, dass der Vertreter unstreitig mit dem Aufbau eines neuen

Bereichs betraut und realistischer Weise zunächst ein Minus an Provisionen zu erwarten war. Zudem hat es eine für die ersten 24 Monate gezahlte „Einarbeitungspauschale“ von €1.500,00 Euro monatlich einbezogen, die im Fall einer Kündigung innerhalb der ersten 30 Monate ebenfalls zurückzuzahlen war. Jedenfalls in der Kombination aus beiden Rückzahlungspflichten hat das OLG einen ausreichend schwerwiegenden finanziellen Nachteil gesehen und eine unzulässige Kündigungsbeschränkung angenommen. Die Unwirksamkeit nach § 134 BGB betrifft dabei nur die Rückzahlungsverpflichtung, im Übrigen bleibt die Regelung wirksam.

Nichtiges nachvertragliches Wettbewerbsverbot begründet kein Wahlrecht für Arbeitnehmer, BAG, Urteil vom 22.03.2017, Az. 10 AZR 448/15

Enthält ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot in einem Arbeitsvertrag entgegen §§ 110 GewO, 74 Abs. 2 HGB keine Zusage einer Karenzentschädigung zugunsten des Arbeitnehmers, so ist – anders als bei einer zu geringen Entschädigung – das gesamte Verbot nichtig. Aus einem nichtigen Wettbewerbsverbot können weder Arbeitnehmer noch Arbeitgeber Rechte herleiten. Eine Entschädigungszusage könnte zwar in einem Verweis auf die Geltung der gesetzlichen Vorschriften der §§ 74 ff. HGB gesehen werden. Fehlt es jedoch selbst daran, fehlt es an einer Entschädigungszusage insgesamt. Damit steht dem Arbeitnehmer keine Entschädigung zu, auch wenn er sich an das nachvertragliche Wettbewerbsverbot hält.

Fondsgebundene Lebensversicherung als Kapitalanlagegeschäft BGH, Urteil vom 05.04.2017, Az. V ZR 437/15

Der Kläger (Versicherungsnehmer) begehrte von der Versicherungsgesellschaft Schadensersatz wegen Verletzung vorvertraglicher Aufklärungspflichten, weil sich der Gegenwart der Fondsanteile der Lebensversicherung während der Laufzeit auf weniger als 1/3 der geleisteten Einzahlungen reduziert hatte. Zwar hat der BGH anders als u. a. im Urteil vom 11.07.2017 (Az. IV ZR 164/11) die Zurechnung von eventuellen Pflichtverletzungen des Vermittlers abgelehnt. Der Vermittler war nämlich vom Kläger beauftragt und stand nicht im Lager der Beklagten. Allerdings nahm der BGH an, dass es sich bei dem Erwerb der streitgegenständlichen Lebensversicherung wirtschaftlich betrachtet um ein Kapitalanlagegeschäft handelte und damit den Informationspflichten für Kapitalanlageprodukte unterfällt. Dem Einwand der Versicherung, sie könne nicht zur Verantwortung gezogen werden, weil sie einem unvermeidbaren Rechtsirrtum über Inhalt und Reichweite ihrer Aufklärungspflichten unterlegen sei, folgte der BGH nicht. Unverschuldet sei der Rechtsirrtum regelmäßig nur, wenn die Rechtslage unter Einbeziehung der höchstrichterlichen Rechtsprechung sorgfältig geprüft worden sei und der Schuldner mit einer anderen Beurteilung durch die Gerichte nicht zu rechnen brauchte. Schon in seinem Urteil vom 09.07.1998 (Az. III ZR 158/97) und damit vor Zeichnung der streitgegenständlichen Kapitallebensversicherung im November 2004 sei die Anwendung der Kapitalanlagevorschriften und entsprechend weitergehenden Aufklärungspflichten ausgeurteilt worden. Damit sei die Auffassung der Gesellschaft falsch, sie habe erst aufgrund der Entscheidungen vom 11.07.2017 mit der Möglichkeit rechnen müssen, auch der Vertrieb von Kapitallebensversicherungen könne unter weiteren Voraussetzungen zusätzlich den Aufklärungspflichten von Kapitalanlageprodukten unterliegen. Unter Hinweis auf die Abgrenzung von Anlagevermittlung und Anlageberatung hat der BGH die Sache an das Berufungsgericht zur Prüfung eigener Aufklärungspflichtverletzungen der Versicherungsgesellschaft zurückverwiesen.

Keine Verpflichtung, den Buchauszug in EDV-verwertbarer Form zu erstellen OLG München, Urteil vom 19.07.2017, Az. 7 U 4358/16

Das OLG bestätigt zunächst, dass der Buchauszugsanspruch vertraglich nicht abbedungen werden kann, § 87 c Abs. 5 HGB, und der Handelsvertreter weder treuwidrig noch rechtsmissbräuchlich handelt, wenn er einen Buchauszug verlangt, ohne dass er die Provisionsabrechnungen früher beanstandet hat. Der Unternehmer ist verpflichtet, den Buchauszug klar und übersichtlich zu erstellen. Da § 87 c Abs. 2 die Form des Buchauszugs nicht vorschreibt, habe der Handelsvertreter keinen Anspruch auf Erteilung des Buchauszugs in bestimmter Form, insbesondere nicht in EDV-verwertbarer Form, z. B. mittels durchsuchbarer PDF-Dateien.

Vertretenmüssen der Nichtausführung eines Geschäfts bei rechtswidrigem behördlichen Eingriff, BGH, Urteil vom 01.06.2017, Az. VII ZR 277/15

Der BGH hatte die Frage zu entscheiden, ob ein behördliches Einschreiten, das zur Rückabwicklung abgeschlossener Verträge führte, sich im Nachhinein aber als rechtswidrig herausstellte, der Risikosphäre des Unternehmers mit der Folge zuzuordnen ist, dass er die Nichtausführung der abgeschlossenen Geschäfte im Sinne von § 87 a Abs. 3 HGB zu vertreten hat und Provisionen von seinen Vertretern nicht zurück verlangen kann. Im konkreten Fall ging es um die rechtswidrige Untersagung eines bereits praktizierten Kapitalanlagemodells durch die BaFin.

Der BGH hat in Abgrenzung zu der anders gelagerten Entscheidung vom 05.03.2008 (Az. VIII ZR 31/07) klargestellt, dass ein derartiger rechtswidriger behördlicher Eingriff, mit dem ein vom Unternehmer praktiziertes Geschäftsmodell zum Scheitern gebracht wird, nicht dem unternehmerischen oder betrieblichen Risikobereich zuzuordnen ist und damit kein Vertretenmüssen im Sinne des § 87 a Abs. 3 HGB vorliegt. Ein solches könne in der vorliegenden Konstellation auch nicht mit der Erwägung gerechtfertigt werden, dass über den Widerspruch hinausgehende Rechtsschutzmaßnahmen des Unternehmers gegen die rechtswidrigen behördlichen Bescheide unterblieben waren. Denn es war im konkreten Fall nicht ersichtlich, dass solche erfolgversprechend gewesen und die Nichtausführung der vermittelten Geschäfte hätten verhindern können.

Per Post oder per Mail?

Falls Sie diesen Rundbrief per Email erhalten möchten, melden Sie sich bitte auf unserer Homepage www.vertriebsrecht.de an.

Seminar 1: 10. November 2017
Seminar zum Handelsvertreterrecht
 (vom Anfang bis zum Ende eines Handelsvertreterverhältnisses)



Ihre Referenten

Dr. Michael Hallermann-Christoph (links) und Kurt von Manteuffel (rechts)

Vormittag: 9.30 Uhr bis 13.00 Uhr
 9.30 Uhr Begrüßung, 9.45 Uhr Vortragsbeginn

- 1. Vor Beginn des Vertragsverhältnisses, die Gestaltung des Vertrages**
 - Chancen und Risiken bei der Zusammenarbeit mit Handelsvertretern; Scheinselbständigkeit
 - Gibt es die „vertragslose“ Zusammenarbeit?
 - Worauf soll sich der Einsatzbereich des Handelsvertreters erstrecken?
 - Auf ein bestimmtes Gebiet (Gebietsschutz)?
 - Auf bestimmte Kunden (befristeter/unbefristeter Kundenschutz)?
 - Sollen Kunden ausgenommen sein (welche)?
 - Auf alle vom Hersteller vertriebenen Produkte / nur bestimmte Produkte / Nachfolgeprodukte?
- 2. Während des Vertragsverhältnisses**
 - Konkretisierung der Aufgaben und Pflichten der Parteien
 - Welche Tätigkeiten schuldet ein Handelsvertreter?
 - Wie kann der Unternehmer die Tätigkeit des Handelsvertreters optimieren (Weisungsrechte)?
 - Das Wettbewerbsverbot des Handelsvertreters; welche Konsequenzen hat ein Verstoß?
 - Welche Informationen benötigt der Unternehmer vom Handelsvertreter und umgekehrt (Berichtspflicht)?
 - Wie kann der wechselseitige Informationsfluss sinnvoll gestaltet werden?
 - Welche Unterstützung schuldet der Unternehmer dem Handelsvertreter?
 - Sind (einseitige) Vertragsänderungen während der Vertragslaufzeit möglich?
 - Wem „gehören“ die Kunden?
- 3. Provision und Kontrollrechte des Handelsvertreters**
 - Effektive Gestaltung der Provisionsbestimmungen: Was ist sinnvoll, was ist wirksam?
 - Möglichkeit von Leistungsanreizen (z. B. Neukundenprämie, Zielerreichungsbonus).
 - Provisionsanspruch auch bei Nichtausführung oder Rückabwicklung eines Geschäfts?
 - Der Anspruch des Handelsvertreters auf Buchauszug / Bucheinsicht
 - Haben vertragliche Vereinbarungen Einfluss auf Inhalt und Umfang des Buchauszugs?
 - Gibt es Möglichkeiten den Buchauszug auszuschließen?
 - Neue BGH-Rechtsprechung zur Verjährung des Buchauszugs!

Nachmittag: 14.00 Uhr bis 17.15 Uhr

- 4. Beendigung und Abwicklung des Vertragsverhältnisses**
 - Die Beendigung des Handelsvertretervertrages
 - Aufhebungsvereinbarung – Was ist bei ihrer Gestaltung zu beachten?
 - Ordentliche Kündigung – Welche Fristen gelten?
 - Fristlose Kündigung – Was ist ein wichtiger Grund? Wann ist eine Abmahnung erforderlich?
 - Freistellung des Handelsvertreters
- 5. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters**
 - Wann ist der Ausgleichsanspruch ausgeschlossen?
 - Wie wird der Ausgleichsanspruch berechnet?
 - Welche Kunden sind ausgleichspflichtig?
 - Was sind Unternehmervorteile?
 - Welche Arten von Provisionen/Vergütungen fließen in die Ausgleichsberechnung ein?
 - Wer muss was darlegen und beweisen?
 - **Ausführliche Berechnung des Ausgleichs anhand eines Zahlenbeispiels.**
- 6. Wirksame Gestaltung von Einstands- und Nachfolgevereinbarungen**

Seminar 2: 13. November 2017
Recht der Versicherungsvermittler



Ihre Referenten

v.l.n.r. Mathias Effenberger, Torsten Klatt, Sven Wille und Dr. Michael Wurdack (vorne)

Vormittag: 10.00 Uhr bis 13.15 Uhr

- I. Vertragsgestaltung und praktische Umsetzung**
 - 1. Aktuelle und künftige Rechtsgrundlagen**
 - **Grüße aus Brüssel und Berlin:**
 - IDD-Umsetzungsgesetz – Änderungen von GewO, VAG und VVG Versicherungsanlageprodukte
 - Provisionen und Vergütungen
 - **„Scheinselbständigkeit“**
 - Risiken und aktuelle Entwicklungen
 - Unterschiede in der arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Beurteilung
 - Besonderheiten bei Unternehmeragenturen und strukturiertem Vertrieb
 - **(Un-)Wirksamkeit von Vertragsklauseln in Vertriebsverträgen**
 - 2. Provisionen und Kontrollrechte - aktuelle Rechtsprechung**
 - Stornogefahrmitteilung / Nachbearbeitung
 - Aktuelle Rechtsprechung zu Provisionsrückforderungen
 - „Bagatellprovisionen“ – Kleinstornos und Vertragsquoten - BAV
 - Buchauszug – Bedeutung für Vermittler und Bedeutung für Unternehmen, Unternehmeragenturen, Vertriebsgesellschaften und Makler
 - Neue BGH-Rechtsprechung vom 03.08.2017 zu Buchauszug und Verjährung
 - OLG München vom 19.07.2017 zu Buchauszug 2.0 - Anspruch auf digitale Erstellung?
 - Neue Rechtsprechung zu Bonifikationen und Stichtagsklauseln
 - 3. Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten**
 - Versicherungsanlageprodukte und Haftung von Unternehmen und Vermittlern: „no risk, no fun“ oder die Grundsätze der aktuellen BGH-Rechtsprechung vom 05.04.2017
 - Gefährliche Routine vs. gestiegene Anforderungen an Beratungs- und Dokumentationspflichten
 - Prozessuale Auswirkungen / Beweislast
 - Minimierung von Haftungsrisiken
 - Weitere aktuelle Rechtsprechung zu Haftung und Verjährung

Nachmittag: 14.15 Uhr bis 17.30 Uhr

- II. Die Vertragsbeendigung und ihre Folgen**
 - 1. Die Beendigung des Vertretervertrages**
 - Teure Fehler bei der Vertragsbeendigung!
 - Fristlose Kündigung – aktuelle Rechtsprechung
 - Voraussetzungen für die Freistellung des Vertreters
 - 2. Der Ausgleichsanspruch**
 - Neue Vergütungssysteme (LVRG etc.) und Auswirkungen auf die Ausgleichsberechnung
 - „Grundsätze“ vs. Gesetz, neue Rechtsprechung OLG Celle, 16.02.2017 – wesentliche Erweiterung bei einer Steigerung von mehr als 50 %?
 - Teure Fehler bei Provisionsverzichtsklauseln
 - Wer muss was darlegen und beweisen? Die aktuelle Rechtsprechung der Oberlandesgerichte, insbesondere zu Bruttodifferenzmethode und Bestandsübertragungen
 - Besonderheiten der Ausgleichsansprüche gegen Maklervertriebe, Unternehmeragenturen und Vertriebsgesellschaften
- Wettbewerb und Datenschutz im Vertrieb**
 - Bestandsdaten aus früherer Tätigkeit - Verwertungsmöglichkeiten?
 - Kundenrundschreiben - was ist erlaubt?
 - Strategien gegen Abwerbung von Kunden und effektive Verteidigung
 - BGH-Rechtsprechung zum Umfang des Auskunftsanspruchs bei Wettbewerbsverstößen
 - Risiken der Kundenakquise ohne wirksame Einwilligungserklärung nach UWG und BDSG
 - Wettbewerbsrechtliche Probleme aus dem Vertriebsalltag

Für Adresskorrekturen nutzen Sie bitte unsere
Fax-Nr. 0551 – 4999 699 oder senden Sie eine
Email an kanzlei@vertriebsrecht.de

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

Bitte ankreuzen:

- Unternehmen
- Vertreter
- Makler
- Vertriebsgesellschaft

Branche:

ANZEIGE

Seminar 1 Handelsvertreterrecht

Freitag, 10.11.2017, 09.30 – 17.15 Uhr

- Vormittag
- Nachmittag

Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

Seminar 2 Recht der Versicherungs-,

**Bausparkassen- und
Finanzdienstleistungsvertreter**

Montag, 13.11.2017, 10.00 – 17.30 Uhr

- Vormittag
- Nachmittag

Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

Seminarpreis für eine Vor- oder Nachmittags-
veranstaltung: 249,00 EUR zzgl. USt.
Im Preis enthalten sind die Seminarunterlagen,
1 bzw. 2 Kaffeepausen sowie ein Mittagsmenü.

Tagungsort Hotel Freizeit In, Dransfelder Straße 3,
37079 Göttingen, Tel. 0551-90010 oder
www.freizeit-in.de

Frühbucher sparen bis zum 22.10.2017 bei einem
Halbtagsseminar 10 EUR und 20 EUR bei den
ganztägigen Seminaren.

Stornierung

Bis 1 Woche vor dem Seminartermin kann Ihre Anmeldung kosten-
frei storniert werden. Danach ist der volle Seminarpreis (zzgl. USt.)
zu entrichten. Der Veranstalter behält sich das Recht vor, Seminare
aus organisatorischen Gründen abzusagen. Dies gilt auch für die
Verlegung des Tagungsortes.

Anmeldung an: Göttinger Seminar GmbH i.G.
Herzberger Landstraße 48, 37085 Göttingen
Fax: 0551 – 4999 698 oder
Email: seminar@goettingerseminargmbh.de

Anmeldung

Name _____

Vorname _____

Firma _____

Straße, Nr. _____

PLZ, Ort _____

Tel. _____

Email _____

Folgende Personen werden teilnehmen:

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

Unterschrift