



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

### **Die Zukunft hängt davon ab, was wir heute tun. (Mahatma Gandhi)**

Stellt man sich rückblickend die Frage, was man erreichen wollte und was man dafür getan hat, ergibt sich nicht selten die Erkenntnis, dass man wohl nicht rechtzeitig aktiv geworden ist und die Weichen für die Zukunft gestellt hat, sondern zu spät oder nicht ausreichend reagiert wurde. Das von Gandhi stammende Zitat trifft problemlos für alle Lebensbereiche zu. Unser Handeln, gleich ob privat oder beruflich, hat regelmäßig Auswirkungen, die sich erst in der Zukunft zeigen.

Besonders deutlich zeigt sich dies allerdings bei Maßnahmen, die den Vertrieb von Produkten und Dienstleistungen jeglicher Art betreffen. Gerade hier geht es jeden Tag darum, den Erfolg für die nächsten Jahren sicherzustellen und heute die Schritte einzuleiten, die auch morgen und übermorgen noch für gute Umsätze und Gewinne und nicht zuletzt für ein florierendes Zusammenwirken von Unternehmen und Vertriebspartnern sorgen.

Um weitreichende Entscheidungen treffen zu können, sollte man sich – so unsere täglichen Erfahrungen – auch über die rechtlichen Grundlagen im Klaren sein, die den vertrieblichen Rahmen bilden. Dies gilt sowohl für die Unternehmen, als auch für die Vertriebspartner. Der Handelsvertreter-, Händler-, Versicherungsvertreter- oder Versicherungsmaklervertrag etc., den ich heute abschließe, soll die Vertriebsbeziehungen in den kommenden Jahren regeln. Ist dieser nicht auf die erforderlichen Bedürfnisse zugeschnitten und/oder enthält er unzulässige Regelungen, wird es früher oder später Probleme geben, die durchaus teure Folgen haben können.

Es lohnt sich daher, die Zukunft auch dadurch vorzubereiten, dass man sich rechtzeitig über rechtliche Gegebenheiten und Fallstricke informiert. Hierfür weisen wir auf die in diesem Rundbrief angekündigten Seminarveranstaltungen hin, bei denen Sie nicht nur rechtlich auf den neuesten Stand gebracht werden, sondern auch viele praktische Tipps erhalten. Nach wie vor wird im Moment z. B. viel darüber diskutiert,

welche Folgen das neue Datenschutzrecht (Stichwort: DSGVO) auch für die Vertriebsbeziehungen mit sich bringt und was beim Umgang mit Kunden- und Vertragsdaten zu beachten ist. Noch relativ unbekannt ist das neue Gesetz zum Schutz von Geschäftsgeheimnissen, das hier weitergehende Anforderungen aufstellt.

Wie fast immer in den letzten Jahren gibt es auch im aktuellen Seminar für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter einen Schwerpunkt zu Regulierungsvorschriften, diesmal zur FinVermV, die nach langer Übergangsfrist am 01.08.2020 in Kraft tritt, nur, um womöglich schon am 01.01.2021 im Zuge der beabsichtigten Übertragung der Aufsicht über Finanzanlagenvermittler auf die BaFin wieder aufgehoben und mit Modifikationen in das WpHG überführt zu werden. Auch über „Highlights“ des vom Kabinett am 11.03.2020 beschlossenen Gesetzesentwurfs des FinAnlVÜG, in dem die beabsichtigte Übertragung zeitlich und inhaltlich konkretisiert wird, werden Sie informiert, ebenso über Bestrebungen, die operative Aufsicht der Finanzanlagenvermittler evtl. doch bei den IHKs/Gewerbeämtern zu belassen.

Was sonst noch alles zum Inhalt der „Göttinger Seminare“ gehört, die am 08.05.2020 zum Handelsvertreterrecht und am 12.05.2020 zum Handelsvertreterrecht für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter stattfinden, lesen Sie auf den nächsten Seiten. Schließlich haben wir in diesem Rundbrief wieder einige interessante Urteile für Sie zusammengestellt. Weitere Urteile und Wissenswertes zum Vertriebsrecht finden Sie rund um die Uhr auf unserer stets aktuellen Internetseite [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de).

Wir wünschen Ihnen für die Zukunft alles Gute,

**Ihr Vertriebsrechts-Team**

- 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](mailto: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.

## Aktuelle Urteile im Überblick

### Zur Unzulässigkeit von „Service Calls“ ohne Einwilligung OLG Düsseldorf, Urteil vom 19.09.2019, Az. 15 U 37/19

Das OLG Düsseldorf hat bestätigt, dass „Service Calls“ eines Versicherungsmaklers, die (auch) der Überprüfung einer Wechselwilligkeit des Kunden dienen und in deren Rahmen bei Bedarf ein neues Angebot unterbreitet werden soll, „Werbung“ im Sinne von § 7 Abs. 2 Nr. 2 UWG darstellen und daher ohne eine vorherige ausdrückliche Einwilligung des Kunden zu unterlassen sind. Der Makler hatte sich auf Pflichten aus §§ 59 Abs. 1 VVG, 61 Abs. 1 VVG berufen. Das OLG stellte klar, dass auch solche von ihm behaupteten Pflichten zur Nachbetreuung stets im Einklang mit dem Wettbewerbsrecht – insbesondere § 7 Abs. 2 Nr. 2 UWG – zu erfüllen sind, d.h. telefonisch nur bei Vorliegen einer ausdrücklichen Einwilligung. Denn eine unzumutbare Belästigung gemäß § 7 Abs. 1 Satz 1 UWG sei stets anzunehmen bei einer Werbung mit einem Telefonanruf gegenüber einem Verbraucher ohne dessen vorherige ausdrückliche Einwilligung.

Das OLG referiert dazu die Rechtsprechung zur telefonischen Werbung. Demnach ist es z. B. eine Form von Werbung, wenn die Fortsetzung oder Erweiterung eines Vertrages angestrebt wird. Ebenso ist es Werbung, wenn der Anruf mittelbar das Ziel verfolgt, den Absatz oder Bezug von Waren oder Dienstleistungen zu fördern. Hierzu zählen auch Kundenzufriedenheitsanfragen. Das OLG hält fest, dass es trotz der Behauptung, gesetzliche Pflichten zur Vertragsbetreuung zu erfüllen, darum gehe, dem Kunden bei sich zeigendem Bedarf entsprechende Angebote zu übermitteln, so dass „Service Calls“ (auch) dazu dienen, künftige Vertragsschlüsse zu erleichtern.

### Zur Unzulässigkeit der sog. Bruttodifferenzmethode bei der Berechnung des Ausgleichs eines Versicherungsverreters; Anrechnung der Altersversorgung OLG München, Urteil vom 21.03.2019, Az. 23 U 1500/18

Die Parteien stritten u. a. um die Berechnung eines Ausgleichsanspruchs des Versicherungsverreters gemäß § 89 b HGB nach den sog. „Grundsätzen Sach“. Das OLG München bestätigte in der Sache den Ansatz des Landgerichts zu der Frage, welche Provisionen sich aus übertragenen Beständen ergeben und daher nach den „Grundsätzen Sach“ nur teilweise in Ansatz zu bringen sind. Im Streit stand die sog. Bruttodifferenzmethode, nach der die Versicherungsunternehmen die dem Vertreter zu Beginn oder während der Vertragsdauer übertragenen Bestandsvolumina vollständig von dem bei Vertragsende abgegebenen Bestand abziehen und nur die verbleibende „Bruttodifferenz“ für den Ausgleich berücksichtigen. Das führt zu geringeren Ausgleichszahlungen, weil die übergebenen Bestände am Vertragsende regelmäßig abgeschmolzen sind und durch vom Vertreter neu akquirierte, ausgleichspflichtige Bestände aufgefüllt wurden.

Das OLG München folgte dem OLG Köln (Urteil vom 15.01.2016, Az. 19 U 86/15), wonach das vertretene Unternehmen eine sekundäre Darlegungslast trägt und zu den Abzugspositionen aus dem übertragenen Bestand konkret vorzutragen hat. Das Unternehmen verfüge – anders als der Vertreter, der alle Unterlagen nach Vertragsende herausgeben musste – über die erforderlichen Daten. Nimmt das Unternehmen lediglich summarische Abzüge vor, müssten diese bei der Ausgleichsberechnung nach den „Grundsätzen Sach“ zu Gunsten des Vertreters unberücksichtigt bleiben.

Allerdings sei eine ausschließlich auf Leistungen des Unternehmers beruhende Altersversorgung auch bei einer sog. Fälligkeitsdifferenz (zwischen Vertragsende und dem Erreichen des Rentenalters) von 19 Jahren ungekürzt auf den Ausgleichsanspruch anzurechnen, wenn die Berechnung nach den „Grundsätzen“ erfolge. Nach deren Anrechnungsbestimmungen werde gerade nicht auf die Verhältnisse im Einzelfall abgestellt, sondern sei generell eine ausgleichsmindernde Berücksichtigung einer durch Beiträge des Unternehmers aufgebauten Altersversorgung vorgesehen. Für eine einzelfallbezogene Billigkeitsprüfung sei daher kein Raum (vgl. auch BGH, Urteil vom 08.05.2014, Az. VII ZR 282/12).

### Zum Umfang einer Buheinsicht gemäß § 87 c Abs. 4 HGB OLG Stuttgart, Beschluss vom 31.07.2019, Az. 5 W 23/19

Nach Beendigung des Handelsvertretervertrages war das Unternehmen durch Teilurteil rechtskräftig verurteilt worden, einem vom Handelsvertreter zu benennenden Buchsachverständigen Einsicht in seine Geschäftsbücher und sonstigen geschäftlichen Urkunden bezüglich aller in einem bestimmten Zeitraum mit Vertragskunden über Vertragsprodukte abgeschlossenen und ausgeführten Geschäfte zu gewähren. Mit der Behauptung, das Unternehmen habe dem Wirtschaftsprüfer den Zugang zu allen Geschäftsbüchern und geschäftlichen Unterlagen sowie eine Auskunft über deren Aufbewahrungsort verweigert, beantragte der Vertreter im Vollstreckungsverfahren, gegen das Unternehmen ein Zwangsgeld zur Erzwingung der Buheinsicht mit der Maßgabe festzusetzen, sämtliche Orte zu nennen, an denen es seine Geschäftsunterlagen und sonstigen geschäftlichen Urkunden aufbewahre und außerdem dem Wirtschaftsprüfer uneingeschränkter und unmittelbarer Zugriff auf die EDV-Systeme zu gewähren, die Daten zu den relevanten Verkäufen enthalten, insbesondere auf sämtliche darauf elektronisch gespeicherten Informationen, ihm etwaig erforderliche Passwörter zu nennen, einen Zugang mit Administrationsrechten zur Verfügung zu stellen und den Zutritt zu den Räumlichkeiten zu gewähren, in denen sich diese Systeme befinden.

Das OLG Stuttgart bestätigte die ablehnende Entscheidung des Landgerichts. Der Anspruch auf Gewährung von Buheinsicht stehe unter dem Vorbehalt der Erforderlichkeit nach § 87 c Abs. 4 HGB und ermögliche daher nur eine nach dem Zweck der Buheinsicht und dem ursprünglichen Urteilstenor begrenzte Einsicht in die Geschäftsbücher und sonstigen Unterlagen des Unternehmens.

Dazu gehören zwar auch solche, die elektronisch geführt werden. Es müssen dort aber Anhaltspunkte für die konkret zu treffenden Feststellungen zu finden sein. Ungehindert Zugang sei dem Wirtschaftsprüfer nur zu den für die Buheinsicht relevanten Unterlagen zu gewähren. Die vom Vertreter beabsichtigte Suche nach relevanten Geschäftsunterlagen gehe daher ebenso über den titulierten Anspruch hinaus, wie die Forderung, dem Wirtschaftsprüfer Zugang zu allen Unterlagen zu gewähren. Es sei legitim, wenn das Unternehmen unter Beachtung von im Urteil genannten Selektoren oder Suchkriterien eine inhaltliche Auswahl, beschränkt auf die für den Provisionsanspruch relevanten Kunden und Zeiträume vornehme, jedenfalls wenn diese Konkretisierung im Beisein des Wirtschaftsprüfers erfolge. Ein allgemeines Durchsuchungsrecht stehe dem Wirtschaftsprüfer nicht zu. Bei der Durchführung der Buheinsicht sei das Unternehmen aber verpflichtet, Zutritt zu sämtlichen Räumen zu gestatten, in denen sich für das Einsichtsrecht bedeutsame Unterlagen befinden. Dies umfasst bei unvollständigen Büchern auch die Befugnis zur Suche nach fehlenden Unterlagen. Ein Recht zur Nachschau sei aber nur anzuerkennen, wenn es konkrete Hinweise dafür gebe, dass das Unternehmen nicht alle verlangten Unterlagen vorgelegt habe, sondern relevante Unterlagen im Geschäftslokal oder an einem anderen Ort verberge. Desgleichen sei dem Wirtschaftsprüfer nach dem Grundsatz der Erforderlichkeit kein eigenständiger und umfassender Zugriff auf das gesamte EDV-System des Unternehmens zu gewähren. Schon aus datenschutzrechtlichen Gründen, aber auch zum Schutz seiner nicht die Handelsvertreterbeziehung betreffenden Geschäftsgeheimnisse dürfe der Unternehmer die elektronische Buheinsicht ebenso begleiten und kontrollieren.

### DSGVO steht Anspruch des Handelsvertreters auf Buchauszug nicht entgegen OLG München, Urteil vom 31.07.2019, Az. 7 U 4012/17

Das OLG München hat festgestellt, dass die DSGVO der Erteilung eines Buchauszuges nicht entgegensteht. Die mit der Erteilung eines Buchauszuges verbundene Datenübermittlung sei nach Art. 6 Abs. 1 Satz 1 Buchstabe f) DSGVO erlaubt. Insofern überwiege das Vergütungsinteresse des Versicherungs- bzw. Handelsvertreters, dem auch der Buchauszug diene, die Interessen der betroffenen Kunden an dem Schutz ihrer Daten. Dies ergebe sich aus Folgendem: Die Europäische Handelsvertreterrichtlinie sehe ebenfalls ausdrücklich einen Buchauszugsanspruch des Handelsvertreters vor, so dass seine Vergütungsinteressen ihrerseits europarechtlich geschützt sind. Ferner habe der Handelsvertreter zur Durchsetzung seiner Provisionsansprüche an dem Buchauszug ein hohes, wenn nicht sogar wirtschaftlich existentielles Interesse. Das OLG verweist darauf, dass die DSGVO dem Zweck der Verfolgung von Rechtsansprüchen allgemein ein hohes Gewicht beimisst. Schließlich sei zu berücksichtigen, dass es jedenfalls beim Versicherungsvertreter regelmäßig um Verträge und Kunden gehe, die der Vertreter vermittelt hat, so dass es für den Kunden absehbar ist, dass seine Daten vom Verantwortlichen an den Vertreter übermittelt werden. Diese Form der Datenverarbeitung ist für den Kunden erwartbar (vgl. Erwägungsgrund 47 zur DSGVO).

### Abgrenzung zwischen Arbeitnehmer und selbständigem Dienstleister BAG, Urteil vom 21.05.2019, Az. 9 AZR 295/18

Das BAG hatte sich mit der Frage zu befassen, ob ein Übersetzer, der auf Basis eines „Honorarvertrages“ tätig geworden war, „scheinselfständig“, mithin als Arbeitnehmer anzusehen sei. Der Übersetzer hatte anlässlich der Kündigung des Auftraggebers eine Kündigungsschutzklage erhoben. Insoweit stellte das BAG zunächst klar, dass eine solche Klage bereits dann abzuweisen ist, wenn kein Arbeitsverhältnis festgestellt werden kann.

In der Sache monierte das BAG die Beurteilung des Vertragsverhältnisses durch das LAG als Arbeitsvertrag. Es hob hervor, dass Arbeitszeit und Arbeitsort selbständig bestimmt werden konnten, der Auftragnehmer berechtigt war, zur Bearbeitung der Aufträge eigenes Personal einzusetzen und er zudem gehalten war, zusätzliche andere berufliche und gewerbliche Aktivitäten zu entfalten.

Die Art der Vergütung (hier: Stundenhonorar) spiele für die Abgrenzung der verschiedenen Vertragstypen keine Rolle. Entscheidend seien die Umstände der Dienstleistung, nicht aber die Modalitäten der Vergütungszahlung. Auch der Umstand, dass der Honorarvertrag einen Rahmenvertrag darstellte, spräche eher für die selbständige Leistungserbringung. Dies jedenfalls dann, wenn es dem Auftragnehmer freistand, über die Annahme der künftigen Einzelverträge frei zu entscheiden. Dagegen würde es zu einem arbeitsrechtlich typischen Weisungsrecht führen, wenn der Auftraggeber berechtigt sein soll, die zu erbringende Leistung einseitig und für den Auftragnehmer verbindlich festzulegen. Dass der Auftragnehmer die im konkreten Fall sicherheitsrelevanten Büroarbeiten in den Räumen des Auftraggebers zu den üblichen Bürozeiten erledigen sollte, führt nach Ansicht des BAG nicht automatisch zu einer persönlichen Abhängigkeit. Auch für Selbständige sei es nicht unüblich, dass sie die vertraglichen Leistungen im Rahmen der organisatorischen Gegebenheiten des Auftraggebers erbringen. Gleiches gelte für das Zur-Verfügung-Stellen von Arbeitsmitteln. Schließlich wiederholte das BAG, dass für die Einordnung der Rechtsbeziehung der Parteien allein auf deren Rechtsverhältnis abzustellen sei, nicht aber auf möglicherweise inhaltlich ähnliche Rechtsverhältnisse mit anderen Mitarbeitern, und dass der Grundsatz, wonach die praktische Handhabung Vorrang genieße, nicht bedeute, dass die Vertragstypenwahl der Parteien irrelevant sei. Kann die betroffene Tätigkeit sowohl in einem Arbeitsverhältnis als auch in einem freien Dienstverhältnis geleistet werden, sei die Entscheidung der Vertragsparteien für einen bestimmten Vertragstypus zu berücksichtigen.

Per Post oder per Mail?

Falls Sie diesen Rundbrief per Email erhalten möchten, melden Sie sich bitte auf unserer Homepage [www.vertriebsrecht.de](http://www.vertriebsrecht.de) an.

**Seminar 1: 08. Mai 2020****Seminar zum Handelsvertreterrecht**

(vom Anfang bis zum Ende eines Handelsvertreterverhältnisses)



Ihre Referenten

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

**Seminar 2: 12. Mai 2020****Handelsvertreterrecht der Versicherungs-,****Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter**

Ihre Referenten

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

**Vormittag: 9.30 Uhr bis 13.00 Uhr**  
**9.30 Uhr Begrüßung, 9.45 Uhr Vortragsbeginn****1. Vor der Zusammenarbeit, die Gestaltung des Vertrages**

- Was ist bei der Zusammenarbeit mit Handelsvertretern zu beachten, wann wird ein Vertrag geschlossen?
- Wann ist ein Handelsvertreter „scheinselbstständig“?
- 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 oder nur auf bestimmte Produkte?

**2. Während der Zusammenarbeit, Aufgaben und Pflichten der Parteien**

- Welche Leistungen schuldet ein Handelsvertreter?
- Sind (einseitige) Vertragsänderungen während der Vertragslaufzeit möglich?
- Kann der Unternehmer dem Handelsvertreter Weisungen erteilen?
- Welche Konsequenzen hat ein Verstoß des Handelsvertreters gegen das Wettbewerbsverbot?
- Wie müssen/können sich Unternehmer und Handelsvertreter wechselseitig informieren (Berichtspflicht)?
- Welche Unterstützung schuldet der Unternehmer dem Handelsvertreter?
- Wem „gehören“ die Kunden?
- Welche Auswirkungen haben DSGVO und das neue Geschäftsgeheimnisgesetz?

**3. Provision und Kontrollrechte des Handelsvertreters**

- Effektive Gestaltung der Provisionsbestimmungen: Was ist sinnvoll, was ist wirksam?
- Welche Leistungsanreize sind möglich (z. B. Neukundenprämie, Zielerreichungsbonus)?
- Besteht ein Provisionsanspruch auch bei Nichtausführung oder Rückabwicklung eines Geschäfts?
- Der Anspruch des Handelsvertreters auf Buchauszug / Bucheinsicht
  - Welchen Inhalt und Umfang hat ein Buchauszug?
  - Gibt es Möglichkeiten den Buchauszug auszuschließen?
  - Wann verjährt der Anspruch auf Buchauszug?

**Nachmittag: 14.00 Uhr bis 17.15 Uhr****4. Beendigung und Abwicklung der Zusammenarbeit**

- 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?
- Darf der Handelsvertreter freigestellt werden?

**5. Der Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters**

- Wann besteht ein Ausgleichsanspruch, wann ist er 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****Vormittag: 10.00 Uhr bis 13.15 Uhr****I. Vertragsgestaltung und praktische Umsetzung****1. Update FinVermV:**

- Neue Anforderungen an die Finanzanlagenvermittlung ab 01.08.2020
- Gesetzesentwurf vom 11.03.2020 zur Übertragung der Aufsicht auf die BaFin mit weiteren geplanten Neuerungen für „Finanzanlagendienstleister“, aktuelle Entwicklungen

**2. „Scheinselbstständigkeit“**

- Aktuelle Entwicklungen und Risiken / Compliance-Themen
- EuGH, Urteil vom 21.11.2018 – C-452/17 – Auswirkungen?
- Nebeneinander von selbständiger Vermittlungstätigkeit und Arbeitsverhältnis
- Unterschiede in der arbeits- und sozialversicherungsrechtlichen Beurteilung
- Besonderheiten bei Unternehmeragenturen und strukturiertem Vertrieb

**3. (Un-)Wirksamkeit von Vertragsklauseln in Vertriebsverträgen****4. Provisionen und Kontrollrechte – aktuelle Rechtsprechung**

- Aktuelle Rechtsprechung zu Provisionsrückforderungen
- Stornogefahrmitteilung / Nachbearbeitung
- „Bagatellprovisionen“ – Kleinstornos und Vertragsquoten, BAV
- Buchauszug – Bedeutung für Vermittler und Bedeutung für Unternehmen, Unternehmeragenturen, Vertriebsgesellschaften und Makler
- Aktuelle BGH-Rechtsprechung zu Buchauszug und Verjährung
- Buchauszug 2.0 – Einschränkungen durch die DSGVO?
- Rechtsprechung zu Bonifikationen und Stichtagsklauseln

**5. Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten**

- Versicherungs- und Finanzanlageprodukte und Haftung von Unternehmen und Vermittlern – die Grundsätze der aktuellen BGH-Rechtsprechung u.a. zur Fortwirkung von Beratungsfehlern auf spätere Anlageentscheidungen, BGH, Urteil vom 21.11.2019 – III ZR 244/18
- Gefährliche Routine vs. gestiegene Anforderungen an Beratungs- und Dokumentationspflichten
- Prozessuale Auswirkungen / Beweislast
- Minimierung von Haftungsrisiken
- Aktuelle Rechtsprechung, u.a. zu Haftungsfallen bei Rürup-Verträgen

**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 und Auswirkungen auf die Ausgleichsberechnung
- „Grundsätze“ vs. Gesetz
- 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 neues Datenschutzrecht (EU-DSGVO) im Vertrieb**

- Bestandsdaten aus früherer Tätigkeit – Verwertungsmöglichkeiten?
- Handlungsbedarf beim Geheimnisschutz wegen neuem GeschGehG
- Kundenrundschriften – was ist erlaubt?
- Strategien gegen Abwerbung von Kunden und effektive Verteidigung
- BGH-Rechtsprechung zum Umfang des Auskunftsanspruchs bei Wettbewerbsverstößen
- Risiken der Kundenakquise ohne (wirksame) Einwilligungserklärungen
- Wettbewerbsrechtliche datenschutzrechtliche Probleme aus dem Vertriebsalltag

Für Adresskorrekturen oder die Abbestellung des Rundbriefs nutzen Sie bitte unsere Fax-Nr. 0551 – 4999 699, unsere Postanschrift oder senden Sie eine Email an [kanzlei@vertriebsrecht.de](mailto:kanzlei@vertriebsrecht.de)

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

Bitte ankreuzen:

- Unternehmen
- Vertreter
- Makler
- Vertriebsgesellschaft

Branche:

\_\_\_\_\_

## Anmeldung für das Seminar

## ANZEIGE

### Seminar 1 Handelsvertreterrecht

- Freitag, 08.05.2020, 09.30 – 17.15 Uhr
  - Nur Vormittag<sup>1)</sup>
  - Nur Nachmittag<sup>1)</sup>

Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

### Seminar 2 Handelsvertreterrecht für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter

- Dienstag, 12.05.2020, 10.00 – 17.30 Uhr
  - Nur Vormittag<sup>1)</sup>
  - Nur Nachmittag<sup>1)</sup>

Seminarpreis: 399,00 EUR zzgl. USt.

<sup>1)</sup> Seminarpreis für eine Vor- oder Nachmittagsveranstaltung: 249,00 EUR zzgl. USt.

Im Preis enthalten sind die Seminarunterlagen, 1 bzw. 2 Kaffeepausen sowie ein Mittagmenü.

**Frühbucher** sparen bis zum 19.04.2020 bei einem Halbtagsseminar 15 EUR und bei den ganztägigen Seminaren 30 EUR.

**Tagungsort** Hotel Freizeit In, Dransfelder Straße 3, 37079 Göttingen, Tel. 0551-90010 oder [www.freizeit-in.de](http://www.freizeit-in.de)

#### Stornierung

Bis 1 Woche vor dem Seminartermin kann Ihre Anmeldung kostenfrei 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  
Herzberger Landstraße 48, 37085 Göttingen  
Fax: 0551 – 4999 698 oder  
Email: [seminar@goettingerseminargmbh.de](mailto:seminar@goettingerseminargmbh.de)

Name \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Straße, Nr. \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Tel. \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

**Folgende Personen werden teilnehmen:**

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

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

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift