

vr aktuell

Unsere Themen

- Altersversorgung u. Ausgleich
- Vermittlungs- u. Verwaltungsprovision
 - Vermittlerhaftung
 - Agenturumwandlung
- Protektor und Provisionen
 - u.v.m.

Alles nur Verwaltung? von Jürgen Evers

Am 19. November 2003 wird der 8. Zivilsenat des Bundesgerichtshofes in der Sache Westfälische Provinzial III darüber verhandeln, inwieweit die ab dem 2. Versicherungsjahr gezahlte Provision der Ausgleichsberechnung zu Grunde gelegt werden kann. Der klagende Vertreter hatte seinen Ausgleichsanspruch abweichend von den Verbandsgrundsätzen im Wege der konkreten Vorteils- und Verlustprognose ermittelt. Er hatte sich in diesem Zusammenhang auf die Rechtsprechungsgrundsätze berufen, nach der der Vertreter den Vermittlungsanteil der Vergütung behaupten kann, wenn der Agenturvertrag keine eindeutige Regelung darüber enthält, ob und in welchem Umfang die gezahlte Provision als Vermittlungsprovision anzusehen ist oder ob sie in Teilen oder vollständig dazu dient, vermittlungsfremde Leistungen zu entgelten.

Verwaltungsprovision und Vermittlungsprovision

Der Streitfall zeigt das Kernproblem des Ausgleichsrechts auf: Zwar hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass die Abgrenzung der Vermittlungs- von der Verwaltungsprovision eine Rechtsfrage darstellt, es wurden aber keine Bemühungen unternommen, die Rechtsfrage durch Anwendung des Gesetzes zu lösen. Im Gegenteil, anstelle die geleistete Tätigkeit den gesetzlichen Anspruchsgrundlagen zuzuordnen, wurde allgemein danach gefragt, ob es sich um eine wesentliche Leistung des Handelsvertreters handelt oder ob die Leistung des Vertreters für Zustandekommen und Abschluss von Geschäften förderlich ist. Auf diese Weise blieb es der Vorstellung des erkennenden Gerichts anheim gestellt, Leistungen als vermittelnd oder vermittlungsfremd zu qualifizieren. Dies zeigt sich vor allem an der Einordnung des Inkassos. Ist der so genannten Inkassoprovision des Bausparkassenvertreters die Einordnung als Vermittlungsvergütung versagt geblieben, obwohl der Bausparkassenvertreter ihre Einordnung als Vermittlungsentgelt damit begründet hat, dass er den Sparer bei der Vornahme des Inkassos dazu motiviere, die Verträge aktiv zu besparen, ging die Rechtsprechung bei der Inkassoprovision des Tankstellenhalters den umgekehrten Weg. Gerade eine nette, freundliche Kassiererin könne den Kunden veranlassen, weitere Geschäfte zu tätigen. Dies rechtfertige die Einordnung der Inkassoprovision als Vermittlungsentgelt.

Im Bereich des Versicherungsgeschäfts verkompliziert die dortige Unterscheidung zwischen erstjährigen Provisionen und den ab dem 2. Versicherungsjahr gezahlten Vergütungen zusätzlich die Abgrenzung, weil es scheinbar an einem gesetzlichen Kriterium dafür fehlt, wodurch sich die ausgleichspflichtige von der nicht ausgleichsfähigen Vergütung unterscheidet. Vor diesem Hintergrund verwundert es nicht, dass sich die Rechtsprechung in der Frage der Abgrenzung der Vermittlungs- von der Verwaltungsprovision vom gesetzlichen Leitbild entfernt hat. Erstaunen ruft jedoch hervor, dass die Gerichte eine Lösung finden, die sich sowohl von der Einschätzung der Versicherungswirtschaft entfernt als auch von derjenigen der Vermittlerverbände. Allen voran hat der 7. Senat des OLG München Position bezogen: Für ihn ist die ab dem 2. Versicherungsjahr gezahlte Bestandspflegeprovision eine Verwaltungsprovision, weil der Vertreter nicht für den Abschluss des Geschäfts vergütet werde. Stornogefahrabwehr und Bestandserhaltung seien alles nur verwaltende Maßnahmen.

Kein Konsens in der Rechtsprechung

Die höchstrichterliche Rechtsprechung hat bisher lediglich für die im Personengeschäft gängigen Provisionssysteme angenommen, dass es sich um eine Einmalprovision handle. Im Kern kann dies eigentlich nur für eine erstjährige Provision gelten, die nach dem insgesamt vom Kunden über die Gesamtlaufzeit des vermittelten Vertrages zu zahlenden Entgelt berechnet wird, wie dies in der Lebensversicherung der Fall ist. Aber auch für die Krankenversicherung, in der die Vergütung nach Monatsbeiträgen bemessen wird, nimmt man an, dass es sich um eine Einmalprovision handle. Diese Annahmen gehen letztlich auf ein Gutachten des früheren BAV zurück, das Anfang der fünfziger Jahre erstellt wurde und ersichtlich auf der Rechtsprechung zur Vorschrift des § 89 HGB 1897 erstellt worden ist.

In der Schadenversicherung ist bisher stets die Auffassung vertreten worden, dass die Provision ab dem 2. Versicherungsjahr so genannte Abschlussfolgeentgelte enthalte. Die Rechtsprechung hat allerdings zunächst dem Versicherungsvertreter die Darlegungs- und Beweislast dafür aufgebürdet, dass die Provision als Vermittlungsentgelt zu qualifizieren ist. Obwohl bereits vor fast vierzig Jahren das Kammergericht und seit nunmehr fünfzehn Jahren auch der BGH davon ausgehen, dass den Unternehmer die Beweislast für den Verwaltungsanteil trifft, stellte sich das OLG Hamm auf den Standpunkt, die Grundsätze der Beweislastumkehr gelten nicht für den Versicherungsvertreter. Zur Begründung heißt es, dass ein Provisionssystem, das nach Abschluss-, Verlängerungs- und Verwaltungsprovisionen ab dem 2. Versicherungsjahr unterscheidet, eine klare Regelung darüber enthalte, welche Provision Vermittlungscharakter habe und welche nicht. Deshalb müsse der Versicherungsvertreter darlegen und beweisen, dass seine abweichende Einschätzung zutrifft. Anders als in den Tankstellenhalterfällen ginge es nicht darum, dass eine Provision beide Leistungen abgelte, sondern die Provisionen seien von vornherein getrennt. Inzwischen hat der 35. Zivilsenat seine Spruchpraxis in einer zweiten Entscheidung bestätigt. Er hat die Klage eines LVM-Vertreters mit gleicher Begründung abgewiesen, obwohl dieser sich für die Abgrenzung der Vermittlungs- und von der Verwaltungsprovision auf das Gesetz berufen hat. Offenkundig war dem Senat auch nicht wohl bei seiner Entscheidung. Er hat einen Prozesskostenhilfeantrag zugelassen, den der Vertreter im Termin der mündlichen Verhandlung gestellt hatte, weil er zwischenzeitlich vermögenslos geworden ist.

Networking

Global denken, networking, interdisziplinäres Handeln - das sind die Schlagworte, die aus der heutigen Arbeitswelt nicht mehr wegzudenken sind und für die Qualität innovativer Unternehmen stehen. Seit Eintritt des Rechtsanwalts Jürgen Evers (ehemals Partner bei Küstner, von Manteuffel & Evers in Göttingen) in die Bremer Kanzlei Blanke Meier Evers gilt dies auch für die Rechtsberatung in den Bereichen des Vertriebs-, Gesellschafts-, Steuer- und Arbeitsrechts. Die Meilensteine, die Evers in den letzten 10 Jahren bereits mit seiner Arbeit im Vertriebsrecht gesetzt hat, werden hier durch ein erfahrenes und hochqualifiziertes Anwaltsteam um verschiedenste wirtschaftsrechtliche Aspekte ergänzt und bereichert. Konkret heißt dies für Mandanten: Bei Blanke Meier Evers wird nicht nur im „Elfenbeinturm“ des Vertriebsrechts beraten, sondern „über den Suppentellerrand geguckt“, damit die Lösung eines vertriebsrechtlichen Falles nicht im Nachhinein zum steuer- oder arbeitsrechtlichen Problem wird. Egal, ob es sich um Vertragsgestaltung, Umwandlung, Vertriebsorganisation, Kündigungen oder Geltendmachung von Ansprüchen handelt, der Mandant darf sich sicher sein, dass alle Ergebnisse auch eine genaue Prüfung der Auswirkungen auf angrenzende Rechtsgebiete beinhalten.

Sie, liebe Leserinnen und Leser, kennen die Forum für Recht & Vertrieb GmbH bereits als den führenden Veranstalter vertriebsrechtlicher Seminare, Tagungen und Symposien. In Zusammenarbeit mit der Kanzlei Blanke Meier Evers erweitern wir diese Spezialisierung auf alle das Vertriebsrecht tangierende Rechtsgebiete und freuen uns, Ihnen mit dieser Ausgabe der vr:aktuell neben interessanten Artikeln und aktueller Rechtsprechung unsere neue Seminarreihe vorzustellen. Besonderes Augenmerk möchten wir auf unser Symposium mit hochkarätigen Experten aus Rechtsprechung, Forschung und Lehre sowie Verbänden lenken.

Sie erwarten Kompetenz, Aktualität und Weitblick? Willkommen!

Herzlichst

Ihre Forum für Recht & Vertrieb GmbH



Forum für Recht & Vertrieb

Das Versäumnis der Gerichte

Die Ursache des Problems liegt darin, dass die Gerichte nicht erörtern, wofür der Unternehmer dem Versicherungsvertreter die Provision zahlt. Ebenso wie der Handelsvertreter erhält der Versicherungsvertreter seine Provision für die Tätigkeit, die zum Abschluss eines Geschäftes führt. Sonstige Provisionen wie etwa Inkassoprovision, Delkredere-Provision oder Sonderprovision für Leistungen, die über das nach dem Agenturvertrag gemäß § 84 Abs. 1, 86 Abs. 1 HGB Geschuldete hinausgehen, und die

Fortsetzung auf S. 2

eine eigenständige Vergütung nach § 354 HGB auslösen, sind keine Provisionen aus Geschäften und daher auch nicht nach § 89 b Abs. 1 Nr. 2 ausgleichspflichtig.

Die Unfähigkeit, zu erkennen, dass ein Handels- oder Versicherungsvertreter, der ein Dauerschuldverhältnis betreut, im Zuge der Betreuung des Kunden Geschäfte vorbereitet, nämlich eine Verlängerung der Verträge über den jeweiligen nächstmöglichen Kündigungstermin hinaus, sollte an sich den Weg weisen, wie die Vermittlungsprovision von der Verwaltungsprovision zu trennen ist. Diesen Weg verlassen die Gerichte aber, wenn sie sich auf den Standpunkt stellen, die Versicherungsvertreter erhielten eine Provision für den Abschluss eines Geschäfts und die des weiteren ab dem 2. Versicherungsjahr gezahlte Vergütung sei eine solche für eine eigenständige Sonderleistung. Der BGH hat allerdings bereits im Jahre 1961 klar gestellt, dass diese Betrachtung nicht zutrifft. Dort hatte die Vorinstanz festgestellt, dass die Betreuungsleistungen außerhalb der fallabschließenden Schadenbearbeitung und des Inkassos keiner eigenständigen Vergütung nach § 354 HGB zugänglich seien und folglich auch nicht von der Ausgleichsberechnung auszuschließen seien. Mit dieser Entscheidung war an sich der richtige Weg gewiesen. Das Gesetz kennt keine Verwaltungsprovisionen, es kennt nur die Provision für Sonderleistungen und die Provision für Geschäfte. Ausgleichspflichtig sind nur die Provisionsverluste aus Geschäften. Deshalb kann die Rechtsfrage, welche Provisionen dem Ausgleichsanspruch zu Grunde zu legen sind, nur nach Maßgabe des gesetzlichen Leitbildes entschieden werden. Dies bedeutet, dass es nicht darauf ankommt, ob die Provision an das erste oder die folgenden Versicherungsjahre anknüpft, sondern darauf, ob das Gesetz für die betreffende Leistung eine Provision vorsieht.

Die Bedeutung der Entscheidung des BGH in der Sache Westfälische Provinzial III darf keinesfalls unterschätzt werden. Sollte der Senat zu dem Ergebnis kommen, dass die Provision ab dem 2. Versicherungsjahr als ausschließliche oder jedenfalls deutlich überwiegende Vergütung für verwaltende Tätigkeiten einzuordnen ist, wird dies verheerende umsatzsteuerliche Folgen haben. Entgegen der bisherigen einvernehmlichen Behandlung dieser Provisionen als nicht steuerbar wird die Steuerbefreiung nach § 4 Nr. 8 UStG wegfallen. Denn bei einer Verwaltungstätigkeit handelt es sich nicht um vertragstypische Leistungen eines Versicherungsververtreters. Dies bedeutet, dass der jahrzehntlang geübte Spagat der Versicherungswirtschaft, in ausgleichsrechtlicher Hinsicht zu argumentieren, die Provision ab dem 2. Versicherungsjahr sei Verwaltungsprovision, in steuerlicher Hinsicht aber den Standpunkt einzunehmen, dass sie eine vertretertypische Leistung und damit eine Vermittlungsleistung vergüte, am Ende zu einer Existenzbedrohung vieler Agenturen wird. Denn die von den Versicherern versprochene Provision ist als Bruttoentgelt zu qualifizieren. Sie enthält daher eine von den Versicherungsver Vertretern abzuführende Umsatzsteuer, sofern sich deren Leistung als steuerbar erwiesen hat.

Dynamikprovision als Provisionsrente

In einem Grundlagenstreit, der eine nach den so genannten Hauptpunkten formulierte Provisionsverzichtsklausel zum Gegenstand hat, sprachen sich das OLG Karlsruhe und das OLG Köln dafür aus, dass dem Vertreter der Anspruch auf Dynamikprovision über das Vertragsende hinaus zustehe, während das OLG Nürnberg dem Vertreter den Anspruch bei gleicher Vertragsgrundlage versagte. Der vertretene Versicherer hatte sich gegen eine Fortzahlung der Provisionen im Wesentlichen mit dem Argument zur Wehr gesetzt, dass dem Ver-

treter ein Provisionsanspruch nur für solche Summenerhöhungsgeschäfte zustehen könne, an denen er fördernd mitgewirkt habe. Das OLG Karlsruhe und das OLG Köln ließen dies nicht gelten. Nach ihrer Auffassung habe der Vertreter den Anspruch auf Dynamikprovision bereits mit der Vermittlung des Grundvertrages erworben, der die Summenerhöhung vorsehe. Denn bereits der ursprüngliche Versicherungsvertrag umfasse die jährlichen Summen- und Beitragserhöhungen. Diese seien lediglich auflösend bedingt durch einen nach Erhalt der Erhöhungsmittelteilung fristgerecht ausgesprochenen Widerspruch des Kunden oder durch die Nichtzahlung des erhöhten Beitrages. Deshalb sei die Dynamikprovision eine verzögert ausgezahlte Abschlussprovision für eine Erhöhung der Lebensversicherung, die - wenn auch widerruflich - schon mit dem Versicherungsvertrag eingereicht worden sei. Der Unternehmer könne sich nicht mit Erfolg darauf berufen, es handele sich bei jeder aufgrund der Dynamik eintretenden Erhöhung um ein neues provisionspflichtiges Geschäft, das erst aufgrund übereinstimmender Willenserklärung des Versicherungsnehmers und der Versicherung zu Stande käme. Zwar würde die Erhöhung nicht endgültig im Vollzug des Erstvertrags wirksam, sie trete aber schon dann ein, wenn der Versicherungsnehmer untätig bleibe. Insgesamt entspreche es daher der Eigenart des Vertrags der dynamischen Lebensversicherung, die späteren Erhöhungen bereits mit dem Erstabschluss als vereinbart anzusehen, dem Versicherungsnehmer aber hinsichtlich der Erhöhungen ein Widerrufsrecht oder ein Rücktrittsvorbehalt zuzugestehen. Mit dem Erstabschluss einer dynamischen Versicherung sei jedenfalls eine beiderseitige, wenn auch für den Versicherungsnehmer widerrufliche Bindung für die gesamte Laufzeit des Vertrages einschließlich sämtlicher Erhöhungen eingetreten. Dem entspreche es, dass der Unternehmer die Provision aus Dynamikerhöhungen auch als Abschlussprovision qualifiziere, die erfolgsbezogen gewährt werde. Auf eine nach Beendigung des Vertreterverhältnisses nicht mehr mögliche Bestandspflege komme es daher nicht an. Eine solche Betreuung der Versicherungsnehmer, die auch bei Lebensversicherungsverträgen ohne Dynamikerhöhung üblich sei, werde dem Vertreter in der Regel nicht gesondert vergütet, sondern als Leistung nach Erhalt der Abschlussprovision erwartet.

Diese Rechtsprechung verkennt, dass noch Aktivitäten erforderlich sind, um das Erhöhungsgeschäft zu Stande zu bringen. Der Unternehmer muss dem Versicherungsnehmer eine Nachtragspolice zusenden. Ihr kommt die Funktion eines Antrags auf Abschluss eines weiteren Geschäfts zu, weil dem Versicherungsnehmer nach Zustellung der Nachtragspolice vorbehalten ist, ob er das Geschäft tätigen will oder nicht.

Die gegenteilige Auffassung der Senate des OLG Karlsruhe und des OLG Köln verkennt, dass das Zustandekommen eines Geschäfts das Produkt der Vermittlungsleistung des Vertreters ist und nicht die Hoffnung oder Chance, dass der Kunde ein Geschäft tätigen wird. Erst dann, wenn der Kunde unwiderruflich verpflichtet ist, seinerseits eine Leistung zu bringen, liegt ein Geschäft vor, für das der Vertreter einen Anspruch auf Provision hat. Diesem gesetzlichen Leitbild des Geschäftsbegriffs entspricht die Risikoverteilungsregel des § 87 a Abs. 3 BGB. Denn sie geht davon aus, dass der Vertreter erst nach Zustandekommen des Geschäfts das seinerseits Erforderliche getan hat.

Nach den gesetzlichen Kriterien erhalte der Versicherungsvertreter regelmäßig wegen der nachvertraglich zu Stande kommenden Erhöhungsgeschäfte keine Provision. Maßgeblich

hierfür ist der Umstand, dass dem Versicherungsnehmer bei Abschluss der Grundversicherung überhaupt nicht klar ist, in welchem Umfang spätere Geschäftserweiterungen vorgenommen werden. Die Entscheidung darüber soll dem Versicherungsnehmer nach dem Konzept der Dynamik ausdrücklich für den Zeitpunkt der Erhöhung vorbehalten sein. Die Spruchpraxis des OLG Karlsruhe und des OLG Köln zeigt, dass die Gerichte der Versuchung erliegen, allgemeine Billigkeitserwägungen an die Stelle einer am Leitbild des Gesetzes aufgerichteten Entscheidungsfindung zu setzen. Die Gerichte verschließen sich damit der Erkenntnis, dass die Versicherungsvertreter ebenso wie die Handelsvertreter an den Hoffnungen oder Chancen, die ein zugeführter Kundenstamm im Hinblick auf Folgegeschäfte bietet, vergütungsmäßig nur über den Ausgleichsanspruch partizipieren, nicht aber mit Maßgabe, dass Provisionen fortzuzahlen sind. Eine andere Betrachtungsweise würde auf die Gewährung einer Provisionsrente hinauslaufen. Das hat das OLG Nürnberg ebenso erkannt wie den Umstand, dass die Betreuung des Versicherungsnehmers durch den Versicherungsvertreter ein fördernder Beitrag für das Zustandekommen der Erhöhungsgeschäfte anzusehen ist. Nach dem gesetzlichen Leitbild sind dem Bezirksvertreter die Abschlüsse in dem zugewiesenen Bezirk zuzurechnen. Ebenso rechnet das Gesetz einem Kundenschutzvertreter Folgegeschäfte der gleichen Art der von ihm zugeführten Kunden vergütungsmäßig zu. Da dynamische Summenerhöhungsgeschäfte Folgegeschäfte der gleichen Art zum Gegenstand haben, liegt nichts näher als die Annahme, dass der Vertreter den Abschluss dieser Geschäfte durch die Betreuung des Bestandes fördert, der dem Versicherungsvertreter zur Betreuung zugewiesen ist. Gegen die Entscheidung des OLG Köln ist die Revision beim BGH anhängig. Es bleibt abzuwarten, wie der BGH die Rechtsfrage entscheidet. Sollte er die Dynamikprovision über die Vertragsbeendigung hinaus gewähren, werden die Versicherer, die die Provisionsverzichtsklausel der alten Hauptpunkte vereinbart haben, gezwungen sein, die Dynamikprovisionen auch dann abzufinden, wenn der Vertreter nicht ausgleichserhaltend gekündigt hat. Anderenfalls müssen sie dem ausgeschiedenen Vertreter sogar während dieser bereits für einen Wettbewerber tätig ist und ggf. sogar jahrzehntlang Informationen über die Entwicklung der von dem Ausgeschiedenen vermittelten dynamischen Lebensversicherungen zukommen lassen.

Rechtsanwalt Jürgen Evers



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit den Schwerpunkten Versicherungs- und Bausparkassenvertreterrecht und Handelsvertreterrecht. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zu diesem Rechtsgebiet und Herausgeber der vr.aktuell.

„Dauerthema“ Altersversorgung und Ausgleichsanspruch

Die drei jüngsten Entscheidungen des Bundesgerichtshofs zur Frage der Anrechenbarkeit der Altersversorgung auf den Ausgleichsanspruch haben weder aus der Sicht des Handelsvertreters noch aus der Perspektive der vertretenen Unternehmen zu einer wünschenswerten Klärung der Materie beigetragen. Während sowohl die Handelsvertreter als auch die Unternehmen darüber rätseln, was unter einem absolut und relativ hohen Barbetrag zu verstehen ist, der dem Handelsvertreter nach der Anrechnung verbleibt, müssen die Unternehmen nach der letzten Entscheidung des Bundesgerichtshofes befürchten, die steuerlichen Rückstellungsmöglichkeiten zu verlieren.

In der Fortschreibung seiner Rechtsprechung zum Verhältnis von Ausgleichsanspruch und Altersversorgung hat der Bundesgerichtshof klargestellt, dass es den Unternehmen frei steht, Versorgungszusagen bedingt für den Fall zu machen, dass der Vertreter bei Vertragsbeendigung auf die Geltendmachung des Ausgleichsanspruchs verzichtet. Zum einen wird dadurch die Unverfallbarkeit der betrieblichen Altersversorgung in Zweifel gezogen, zum anderen droht die Versorgung zu einer ungewissen Verbindlichkeit zu werden, für die steuerliche Rückstellungen nicht gebildet werden können. In dem für den 16. Februar 2004 anberaumten Symposium wird eine Expertenrunde aus Rechtsprechung, Forschung und Lehre die Frage der Anrechenbarkeit der Altersversorgung auf den Ausgleichsanspruch diskutieren, um praxisgerechte Grundsätze herauszuarbeiten, mit denen die offenen Fragen gelöst werden können.

Symposium

Die Anrechenbarkeit der Altersvorsorge auf den Ausgleichsanspruch

Die Abgrenzung der Vermittlungsprovision von der Verwaltungsprovision

Montag, den 16.02.2004
09.30 - 17.00 Uhr
Kassel, Hotel La Strada

Referenten

Dr. Kirstin Grotheer-Walter, Rechtsanwältin und Fachanwältin für Steuerrecht, Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen

Dr. Gerbert Hübsch, Stellvertretender Vorsitzender Richter am BGH (Berichtserstatter für Handelsvertreter-sachen)

Gesa von Poppendorff, Justiziarin für Vertriebsrecht im Bereich Stammorganisation, Deutscher Ring

Prof. Dr. Ingo Saenger, Direktor des Instituts für Internationales Wirtschaftsrecht an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster

Ass. jur. Ulrich Zander, Vizepräsident des BVK

Moderation

Rechtsanwalt Jürgen Evers, Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen

I. Thema

Die Anrechenbarkeit der Altersvorsorge auf den Ausgleichsanspruch

1. Historische Einführung und Problemaufriss
2. Die funktionelle Verwandtschaft
3. Das Bestehen einer Fälligkeitsdifferenz
4. Die Doppelbelastung des Unternehmers
5. Die Einigung über die Anrechnung
6. Billigkeitsabwägung im Einzelfall

7. Verbleiben eines relativen/absoluten Betrages
8. Die Berücksichtigung von Steuervorteilen des Unternehmers
9. Steuerliche Folgen bedingter Versorgungszusagen
10. Ergebnis der Diskussion

II. Thema

Die Abgrenzung der Vermittlungs- von der Verwaltungsprovision

1. Die Durchbrechung des Bruttoprinzips
2. Die vier problematischen Bereiche im Vertriebssektor:
 - a. Der Tankstellenhalter
 - was fällt unter die Verwaltungs- bzw. Vermittlungstätigkeit?
 - Darlegungs- und Beweislast
 - Höhe der jeweiligen Vergütung
 - b. Der Vertragshändler
 - untypische Vergütungsanteile
 - berechnete Inanspruchnahme der Beweiserleichterung?
 - c. Der unechte Hauptvertreter
 - Abkehr von der Wesentlichkeitsrechtsprechung
 - subjektive und objektive Elemente zur Abgrenzung
 - d. Der Versicherungsvertreter
 - Beweiserleichterung für die Frage, ob die Provision ab dem 2. Vertragsjahr Vermittlungsentgelte enthält
 - wenn ja, in welcher Höhe?
 - der Geschäftsbegriff
3. Ergebnis der Diskussion

III. Fazit und Ausblick

VertR-LS

Das Vertriebsrecht in Leitsätzen

Leitsatzsammlung zum
gesamten Außendienstrecht

JETZT MIT NEUER SOFTWARE

- schneller Zugriff auf 6391 Gerichtsentscheidungen
- inkl. Gesetzesbegründungen
- kurze prägnante Leitsätze
- umfassende Suchfunktionen
- noch bequemere Recherchemöglichkeiten
- recherchierte Urteile im Überblick
- immer aktuell durch regelmäßige Updates

VertR-LS CD-Rom

ISBN 3-9333097-05-3

EUR 399,-

Update

EUR 75,-

Nur bei Ihrer

Forum für Recht & Vertrieb GmbH

Heinstraße 69; 28213 Bremen

Tel.: 0421 / 898 08 22

Fax: 0421 / 898 08 21

info@forumgmbh-online.de

www.forumgmbh-online.de

 **Forum für
Recht & Vertrieb**

Vertriebsfit mit Recht!

Abwehr von Schadensersatzforderungen beratender Kapitalanleger

Von Dr. jur. Volker Besch



In jüngster Zeit ist erneut eine Verschärfung der Rechtsprechung zur Haftung von Anlagevermittlern und Anlageberatern wegen fehlerhafter Beratung von Kapitalanlegern zu beobachten. In seinem Urteil vom 11. September 2003 hat der Bundesgerichtshof die Haftung eines Anlagevermittlers bejaht, der auf mehrfache Nachfrage eines Interessenten die Sicherheit einer Kapitalanlage mit 91 % angegeben hatte. Der BGH führte in seiner Entscheidung aus, dass ein Anlagevermittler, der die Sicherheit einer Kapitalanlage nicht selbst geprüft hat, darauf hinweisen muss, dass er nicht selbst eine Prüfung vorgenommen hat. Gibt ein Anlagevermittler nur die Aussagen des Kapitalsuchenden weiter, macht er sich dessen Angaben zu eigen und muss hierfür einstehen. Um eine Haftung zu vermeiden, muss der Anlagevermittler ungefragt gegenüber dem Anleger deutlich machen, dass er die Sicherheit der Kapitalanlage nicht selbst geprüft hat.

Ferner wurde die Haftung des Anlagevermittlers durch die neue Rechtsprechung des OLG Hamm erweitert. Nach dem Urteil vom 26. März 2003 kann die von dem Anlagevermittler dem Anlageinteressenten vor dessen Beitritt zu einem geschlossenen Immobilienfonds geschuldete Informationserteilung über die wesentlichen tatsächlichen Umstände, die für die Anlageentscheidung des Interessenten von besonderer Bedeutung sind, nur durch die Übergabe eines Prospekts erfüllt werden.

Vor diesem Hintergrund der sich weiter verschärfenden Rechtsprechung zur Haftung der Anlagevermittler und -berater gewinnt die Erarbeitung und Umsetzung von Maßnahmen zur Haftungsvermeidung für Anlagevermittler und -berater weiter an Bedeutung. Die beiden exemplarischen Entscheidungen verdeutlichen, dass Anlagevermittler und Anlageberater gehalten sind, künftig geeignete Maßnahmen zu ergreifen, um zu dokumentieren, dass sie die von ihnen vermittelten Anlageprodukte auf ihre Plausibilität hin geprüft haben und dem Anleger alle relevanten Informationen durch Übergabe eines Verkaufsprospekts zur Verfügung gestellt haben. In einem Schadensersatzprozess muss in der Regel der Anlagevermittler den Nachweis erbringen, dass die geschuldeten Informationen und Auskünfte erbracht worden sind. Die mündlichen Aussagen des beklagten Anlagevermittlers reichen hierfür nicht aus, da die Aussagen eines Beklagten regelmäßig keine große Beweiskraft haben. Dem Anlagevermittler ist daher dringend zu empfehlen, durch geeignete schriftliche Unterlagen den Inhalt des Aufklärungsge-



Dr. Volker Besch ist Rechtsanwalt in der Sozietät Blanke Meier Evers und seit 1997 auf Fragen des Haftungsrechts spezialisiert. Er ist unter anderem im Bereich des Rechts der Kapitalanlage tätig. Dr. Volker Besch vertritt überwiegend Anlagevermittler und -berater, Kapitalanlagen vermittelnde Kreditinstitute und Vertriebsgesellschaften sowie Initiatoren von Kapitalanlagegesellschaften bei der Abwehr der von Anlegern außergerichtlich und gerichtlich geltend gemachten Schadensersatzansprüche.

sprächs zu dokumentieren. Aber auch die von ihm durchgeführte Plausibilitätsprüfung des von ihm vermittelten Anlageprodukts muss der Anlagevermittler beweisen können. Erfahrungsgemäß bestehen hier große Defizite, die das Haftungsrisiko des Anlagevermittlers unnötig erhöhen.

Aktuelle Rechtsprechung

Online-Zugriff auf Bestandsdaten kein Buchauszugersatz

OLG Frankfurt/Main, 01.07.2003,
LG Frankfurt/Main, 07.05.2003

Auch wenn der Versicherungsvertreter während der Laufzeit des Agenturvertrages durch Vernetzung mit der EDV-Anlage des Versicherers Zugriff auf alle Daten hatte, über die ihm ein Buchauszug Aufschluss gibt, ändert dies nichts daran, dass dem Versicherungsagenten ein Anspruch auf Erteilung eines Buchauszugs zusteht. Allgemein kann der Versicherungsvertreter nicht darauf verwiesen werden, dass der Zugriff auf den Zentralrechner einen Buchauszug nach § 87 c Abs. 2 HGB ersetze.

Rückzahlungsklausel für Kostenbeteiligung an BWV-Schulungskosten unwirksam

OLG Celle, 24.04.2003

Die formularmäßige Klausel, nach der der Versicherungsvertreter sowohl den ihm vom Unternehmer gewährten Ausbildungskostenzuschuss als auch die übrigen Ausbildungskosten zurück zu zahlen hat, wenn die Ausbildung vorzeitig abgebrochen wird oder der Agenturvertrag mit dem Versicherungsvertreter vor Ablauf von 2 Jahren nach bestandener BWV-Prüfung durch den Vertreter oder aus wichtigem Grund vom Unternehmer gekündigt wird, benachteiligt den Versicherungsvertreter unangemessen und ist daher unwirksam. Die

Klausel führt zu einer unangemessenen Benachteiligung des Vertreters, wenn die tatsächlich vom Unternehmer aufgewendeten Kosten niedriger sind als die, die nach der Vertragsklausel zu zahlen sind. Dies ist dann der Fall, wenn der Vertreter die Ausbildung kurz nach Beginn faktisch abbricht und eine weitere Kosten verursachende Ausbildung nicht stattfindet.

ÖRAG-Rechtsschutz auch für ausgleichsrechtliche Streitigkeiten

LG Düsseldorf, 26.08.2003

Die Rechtsschutzversicherung nach den ARB 98, mit der die ÖRAG das Risiko der Agenten zeichnet, die für öffentlich-rechtliche Versicherer tätig sind, schließt eine ausgleichsrechtliche Streitigkeit aus Anlass der Beendigung eines Agenturvertrages auch dann ein, wenn die Parteien darüber streiten, ob eine Klausel im Agenturvertrag wirksam ist, nach der der Ausgleichsanspruch nach den „Grundsätzen“ zu berechnen ist. Der Rechtsschutzversicherer kann sich in diesem Fall nicht darauf berufen, dass der Rechtsschutz entfalle, weil der Versicherungsfall durch vor Beginn des Versicherungsschutzes vorgenommene Willenserklärung oder Rechtshandlung ausgelöst worden sei. Dies ist nur anzunehmen in Fällen, in denen die Willenserklärung oder Rechtshandlung bereits streitträchtig ist, das heißt, den Versicherungsfall im Keim in sich trägt. Davon kann im Hinblick auf den Streit über die Höhe des Ausgleichsanspruchs

keine Rede sein, weil der Anspruch erst mit Beendigung des Agenturvertrages entsteht und ihm vor Vertragsbeendigung kein Vermögenswert zukommt. Das den Streit auslösende Ereignis ist bei einer Auseinandersetzung um die Höhe eines Ausgleichsanspruchs erst die Berufung des Versicherers auf die streitige Klausel.

50/25er Regel kein Handelsbrauch

LG Frankfurt/Main, 05.02.2003

Ein Handelsbrauch in der Versicherungswirtschaft dahingehend, dass einem über 55 Jahre alten Versicherungsvertreter, der länger als 25 Jahre bei einem Versicherer tätig war, ohne triftigen Grund nicht gekündigt werden darf, lässt sich nicht feststellen. Allein aus der Formulierung eines Repräsentanten des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) in einem Schreiben an den Bundesverband der Versicherungskaufleute (BVK), dass der GDV mit dem BVK übereinstimme, dass Agenten, die älter als 55 Jahre alt sind, nicht mehr ohne triftigen Grund gekündigt werden sollte, lässt sich keine Zusage herleiten, die es im GDV zusammengeschlossenen Versicherern verbietet, ohne Vorliegen eines triftigen Grundes ein Agenturverhältnis zu kündigen. Hierdurch wird auch kein Vertrauenstatbestand dahingehend geschaffen. Allein der Umstand, dass die berufliche Perspektive eines Versicherungsvertreters im Alter von 62 Jahren schwierig ist, reicht nicht aus, eine ordentliche Kündigung als mit den

Umwandlung einer Agentur in eine GmbH

von Dr. jur. Kirstin Grotheer-Walter



Der Generationswechsel veranlasst viele Versicherungsagenturen, die sich zu einem vollkaufmännischen Unternehmen entwickelt haben, über Unternehmensnachfolgekonzepte nachzudenken. Dabei beschränken sich diese Überlegungen nicht mehr auf die reine Bestandsnachfolge, sondern sie beziehen auch die Übertragung des Unternehmens ebenso ein wie die Beteiligung von langjährigen erfolgreichen Agenturmitarbeitern. Parallel finden sich Bestrebungen, bisherige Kooperationen von Agenturen zu einem Unternehmen zusammenzuschließen. Erstrebt wird damit eine größere Produktionskraft und eine Steigerung der Vertriebskraft mit der höhere Provisionsstaffeln erreichbar sind und gleichzeitig Kosten für Sachmittel und Personal durch eine effizientere Ausnutzung gesenkt werden. Welche Rechtsform soll also das künftige Unternehmen haben und wie kann sich eine solche Unternehmensnachfolge bzw. ein solcher Unternehmenszusammenschluss vollziehen? Das Gesellschaftsrecht stellt hierfür verschiedene Möglichkeiten zur Verfügung.

Gesamtrechtsnachfolge

Nicht jede Rechtsform und auch nicht jede Form der Umwandlung ist geeignet, den Interessen einer Versicherungsagentur gerecht zu werden. Ziel der Agenturen sollte es sein, eine Unternehmensnachfolgeregelung zu vermeiden, die einerseits von der Zustimmung des vertretenen Versicherers abhängig ist und andererseits steuerliche Nachteile mit sich bringt. Der Versicherer wird seine Zustimmung im Zweifel von einer Verschlechterung der Konditionen abhängig machen. Steuerliche Belastungen verbrauchen die nötigen finanziellen Ressourcen für die Weiterentwicklung der Agenturen. Erstrebenswert ist deshalb eine Unternehmensnachfolge im Wege einer Gesamtrechtsnachfolge, die sich steuerneutral auswirkt und von der Zustimmung der Agenturvertragspartner unabhängig ist. Bei der Gesamtrechtsnachfolge tritt das neue Unternehmen mit allen Rechten und Pflichten in die bestehenden Agenturverträge ein.

Umwandlungsprozess

Das Umwandlungsgesetz gibt dem Agenturnachfolger die Möglichkeit, die Unternehmensnachfolge steuerneutral herbeizuführen, ohne dass die Zustimmung des vertretenen Versicherers für den Übergang des Agenturvertrages auf das neue Unternehmen erforderlich wäre. Dies setzt allerdings eine sorgfältige handelsrechtliche und steuerrechtliche Gestaltung des Nachfolgeprozesses voraus. Bei der Durchführung des Umwandlungsprozesses sollte der Agenturinhaber berücksichtigen, dass bei den Versicherern Vorbehalte gegenüber Unternehmensnachfolgekonzepten bestehen, die aller-

Grundsätzen von Treu und Glauben unvereinbar anzusehen. Es ist gerade das Wesen des Versicherungsverhältnisses, dass der selbständig tätige Versicherungsvertreter nicht uneingeschränkt auf eine Sicherung unkündbarer Beschäftigung vertrauen kann.

Umsatzsteuerbarkeit von Beratungshonoraren

FG Köln, 21.08.2002

Erbringt ein Finanzdienstleister im wirtschaftlichen Zusammenhang mit seiner Vermittlungstätigkeit für ein kombiniertes Finanzdienstleistungsprodukt in Gestalt einer Lebensversicherung und eines Kreditvertrages gegenüber dem Kunden Informations- und Beratungsleistungen zur Erarbeitung des Finanzierungskonzepts für das Versicherungsmodell, sind die Informations- und Beratungsleistungen umsatzsteuerlich unabhängig von der steuerfreien Vermittlungstätigkeit für die Versicherung zu beurteilen, wenn die Informations- und Beratungstätigkeit ein erhebliches eigenes wirtschaftliches Gewicht hat. Unter diesen Umständen liegt weder eine steuerfreie Kreditermittlung vor, noch eine steuerfreie Tätigkeit als Versicherungsvertreter.

Rückprovision bei Geschäftsstornierung wegen Falschberatung

OLG Frankfurt/Main, 20.11.2002

Wird eine Versicherung storniert, weil der Kunde in Ermangelung entsprechender Fähigkeiten des Versicherungsververtreters

falsch beraten worden ist, kann sich der Vertreter nicht auf sein Unvermögen berufen. Insbesondere kann der Vertreter dem vertretenen Versicherer nicht seine mangelnde eigene Qualifikation als Verschuldete zu Last legen. Der Vertreter hat für die Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmannes selbst dann einzustehen, wenn er diese nach seiner Ausbildung und seinen Fähigkeiten nicht zu leisten vermag. Dies gilt auch dann, wenn dem Versicherer die mangelnde Leistungsfähigkeit bekannt war.

Vertreter-oHG ist Vertragspartnerin

LG Düsseldorf, 26.08.2003

Auch wenn die Gesellschafter einer offenen Handelsgesellschaft jeweils für sich persönlich einen Agenturvertrag mit dem Versicherer geschlossen haben, ist die Handelsgesellschaft als Vertragspartnerin eines Agenturvertrages mit dem Versicherer anzusehen und als solche im Falle der Vertragsbeendigung berechtigt, einen Ausgleichsanspruch geltend zu machen, wenn die Gesellschafter der oHG nach außen als solche auftreten, sämtliche Anträge unter der oHG bei dem Versicherer eingereicht und die Abrechnungen auf die Gesellschafter gemeinsam ausgestellt werden. Unter diesen Umständen stehen die Ausgleichsansprüche nicht den Gesellschaftern, sondern der Vertreter-oHG zu.

Freistellungsklausel

LG München I, 05.12.2002

Eine Klausel in einem Versicherungs-



Dr. Kirstin Grotheer-Walter ist als Rechtsanwältin und Fachanwältin für Steuerrecht in der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen tätig. Ihr Spezialgebiet umfasst das Steuer- und Gesellschaftsrecht, wobei der Schwerpunkt auf der rechtlichen Konzeption und der vertraglichen Umsetzung der Umstrukturierung von Unternehmen liegt.

dinglich sachlich nicht begründet sind. Es handelt sich vielfach um Vorurteile, die auf einer fehlenden Praxis beruhen. Deshalb muss ein Umwandlungsprozess von einem Kommunikationskonzept begleitet werden, dass dem vertretenen Versicherer den beiderseitigen Nutzen der Agenturnachfolge in allen Aspekten veranschaulicht, die für den Versicherer von Bedeutung sind. So wird die Unternehmensnachfolge zum Erfolg für beide Seiten.

agenturvertrag, nach der der Versicherer berechtigt ist, einen Versicherungsvertreter nach erfolgter Kündigung von jeder weiteren Tätigkeit zu entbinden, benachteiligt den Versicherungsvertreter nicht schon dann unangemessen, wenn keine vertragliche Regelung über die für den Fall der Freistellung zu zahlende Vergütung im Agenturvertrag getroffen wird. Eine Vergütungsregelung muss nicht notwendig getroffen werden, weil es insoweit für den Zeitraum der Freistellung bei der vertraglichen bzw. gesetzlichen Vergütungsregelung bleibt.

Pflicht zur Nachbearbeitung Not leidender Versicherungen begründen keine Scheinselbstständigkeit

OLG Hamm, 07.02.2002

Organisiert ein Versicherer im Vorfeld einer Nachbearbeitung Not leidender Versicherungen Gesprächstermine mit den Versicherungsnehmern durch einen Teleservice und wird dem Vermittler anschließend ein so genannter Terminplan mitgeteilt, so rechtfertigt diese Praxis nicht die Annahme, dass der Vermittler von Versicherungsprodukten seine Tätigkeit nicht im Wesentlichen frei gestalten und seine Arbeitszeit vorwiegend autonom bestimmen kann. Dies muss jedenfalls dann gelten, wenn keine bindende, im Nichtbefolgungsfall mit Sanktionen belegte Verpflichtung des Provisionsvertreters besteht, im Rahmen der ihm übertragenen Störfallbearbeitung die ihm

Fortsetzung von Seite 5

überlassenen Adressenlisten in bestimmter Frist oder überhaupt abzuarbeiten. Dass ein Versicherungsvermittler angesichts der Höhe der an ihn erbrachten Vorschusszahlungen permanent unter Druck steht, seinen zeitlichen Einsatz zu erhöhen, so dass er seine Arbeitszeit nicht mehr frei einteilen kann, steht einer Bejahung des Status als Handelsvertreter nicht entgegen. Die Tatsache, dass er eingeräumte Provisionsvorschüsse ins Verdienen bringen muss, ist eine Selbstverständlichkeit, die der Annahme einer Tätigkeit als Versicherungsvertreter nicht entgegen steht. Die Einschränkung der Freiheit zur eigenen Entscheidung über das zeitliche Arbeitsvolumen ist damit nicht verbunden, da es der Provisionsvertreter selbst in der Hand hat, durch einfache Erklärung gegenüber dem vertretenen Unternehmen die Höhe der ihm gewährten Vorschusszahlungen damit zugleich auch den zeitlichen Umfang des hierfür aufzubringenden Arbeitseinsatzes seinen Wünschen, Vorstellungen und Möglichkeiten anzupassen.

Fehlanzeige

LG Berlin, 15.04.2003

Teilt der Versicherer dem Agenten auf die Bitte um Erteilung eines Buchauszugs über bestimmte Geschäfte mit, dass die Versicherungsverträge, wegen der der Agent Auskunft begehrt, nicht bestehen und dass die von ihm erteilte Provisionsabrechnung auf einen EDV-Fehler beruht, so ist das Buchauszugsbegehren unbegründet. Die Auskunft, dass die Versicherungsverträge nicht bestehen, ist eine erfüllungstaugliche negative Auskunft. Deren Richtigkeit kann im Buchauszugsverfahren auf der Auskunftsstufe nicht geprüft werden.

Courtagerückforderung gegen Versicherungsmakler

LG Oldenburg, 12.04.2002

Der Anspruch des Versicherers auf Rückzahlung unverdienter Courtagevorschüsse gegen einen Versicherungsmakler wegen Not leidender Versicherungen ist nicht ausgeschlossen, wenn der Versicherer es unterlassen hat, dem Makler Stornogefahrmitteilungen zukommen zu lassen. Der Makler kann sich nicht auf den Grundsatz des Provisionserhalts gemäß § 87 a Abs. 3 HGB berufen. Die Vorschrift gilt nur für Versicherungsagenten.

Eine Klausel in einem Courtageabkommen, nach der der Versicherer durch unterbliebene Stornogefahrmitteilungen nur entgegen halten lassen muss, wenn der Makler trotz schriftlicher Nachfrage und Reklamation keine zeitnahe Stornogefahrmitteilung erhalten hat, benachteiligt den Versicherungsmakler daher nicht unangemessen im Sinne des § 9 AGB-Gesetz. Die Regelung muss vielmehr so verstanden werden, dass der Makler gehalten ist, nachzufragen und das Unterbleiben von Stornogefahrmitteilungen zuvor schriftlich zu reklamieren.

weitere aktuelle Urteile bei:
www.forumgbh-online.de



Seminar

Das Recht der Versicherungs- und Bausparkassenvertreter: Agenturvertragsrecht / Umwandlung der Agentur in eine GmbH / Ausgleichsanspruch

inkl. Protektor und die Folgen

Dienstag, den 13.01.2004

09.30 - 17.00 Uhr

Hannover, Kastens Hotel Luisenhof

Referenten

Rechtsanwälte Jürgen Evers und Dr. Kirsten Grotheer-Walter, FASr, Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen

Seminarprogramm

Agenturvertragsrecht

- Zwingende gesetzliche Vorschriften
- Unwirksame Klauseln
- Rechte und Pflichten der Parteien
- Die Provision, ihre Abrechnung und die Kontrollrechte des Vertreters

Umwandlung einer Agentur in eine GmbH

- Gründe der Umwandlung
- steuerliche Besonderheiten
- Regelungsbedarf im Agenturvertrag / unwirksame Klauseln in den gängigen Vertragsmustern der Versicherer

Ausgleichsanspruch

- Ausschluss des Anspruchs
- Anspruchsgrund
- Anspruchshöhe
- Billigkeit
- Höchstbetrag



Seminar

Die Haftung des Vermittlers: Strategien zur Vermeidung von Haftungstatbeständen

Donnerstag, den 29.01.2004

09.30 - 17.00 Uhr

Köln, Mercure Hotel Severinshof

Referenten

Rechtsanwälte Dr. Volker Besch und Jürgen Evers, Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen

Seminarprogramm

1. Die Haftung des Versicherungs- und Bausparkassenvertreter

- Grundsätze der Eigenhaftung des Vertreters
- Die Haftung des Versicherungsvertreter
- Die Haftung des Bausparkassenvertreter
- Die Haftung des Versicherungsmaklers

2. Die Haftung des Kapitalanlagevermittlers

- Stillschweigender Auskunfts- und Beratungsvertrag
- Abgrenzung Anlagevermittler / Anlageberater
- Nachforschungspflichten und Plausibilitätsprüfung
- Auskunft über negative Pressemitteilungen
- Möglichkeiten der Haftungsbegrenzung

3. Bankenhaftung für strukturvertriebene Immobilienfinanzierung

- Haustürgeschäftswiderrufgesetz
- Verbraucherkreditgesetz
- c.i.c. (Falschberatung wegen unterlassener Aufklärung über die enormen Kosten, insbesondere „versteckte Innenprovision“)
- c.i.c. § 278 BGB (Zurechnung der Falschberatung betreffend weitgehende Kostenneutralität der Kapitalanlage)
- vorsätzlich sittenwidrige Schädigung (§ 826 BGB)
- Betrug (§ 823 Abs. 2 BGB i.V.m. § 263 StGB)

4. Die Prospekthaftung des Emittenten

- Grundsätze der Prospekthaftung - Prospekthaftung im engeren Sinne - Prospekthaftung im weiteren Sinne
- Anforderungen an den Prospektbegriff
- Entwicklungstendenzen in der Rechtsprechung
- Prospekthaftung bei Bauträgermodellen

**Seminar****Vertragsstorno / Rückforderbare Salden**

Dienstag, den 27.01.2004

09.00 - 13.00 Uhr

Frankfurt, InterCityHotel

ReferentRechtsanwalt Jürgen Evers, Partner der
Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen**Seminarprogramm****Entstehung des Provisionsanspruchs****Wegfall des Provisionsanspruchs**

- Feststehen der Nichtleistung
- Nichtausführung
- Bestandsübertragung
(an Protektor)

Rückforderung der Unterprovision

- im Agenturvertrieb
- im Maklervertrieb

**Durchsetzung der Rückprovision
im Prozess**

- Saldoklage
- Darlegungs- und Beweislast

**Rückcourtage gegen Versicherungsmakler
Vorbeugende Stornobekämpfung**

- Sicherheitenbildung
- Berichtspflicht
- Vorausabtretung
- Personenkautionsversicherung

**Seminar****Das Recht der Versicherungsmakler**

Dienstag, den 27.01.2004

14.00 - 18.00 Uhr

Frankfurt, InterCityHotel

**Protektor
und Courtage****Referent**Rechtsanwalt Jürgen Evers, Partner der
Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen**Seminarprogramm****Der Versicherungsmaklervertrag**

- Pflichten des Maklers, Interessenwahrungs- und Weisungsbefolgungspflicht, Aufklärungs- und Beratungspflicht, Risikoprüfungspflicht, Auskunft- und Rechenschaftspflicht, best-advice
- Haftung des Maklers
 - Haftungstatbestände
 - Möglichkeiten der wirksamen Haftungsbeschränkung,
 - Mitschulden des VN
- Honorarberatung
 - Rechtsberatungsgesetz
 - erfolgsunabhängiges Honorar
 - qualifizierte Alleinaufträge
- Provisionsabgabeverbot
- Kündigungsfrist für den Maklervertrag
- Abkürzung der Verjährung

Courtage

- Entstehung
- Fälligkeit
- Verjährung
- Untergang
- Stornoreserve

Courtagezusage

- Rechtsnatur
- Regelungsbedarf
- Gestaltungsfragen
- Betreuungsklauseln

Treupflicht des Versicherers

- Korrespondenzpflicht
- Rückforderung unverdienter Courtagevorschüsse
- Sanierung von Maklerbeständen
- Haftung aus persönlicher Bürgschaft

Bestandsveräußerung

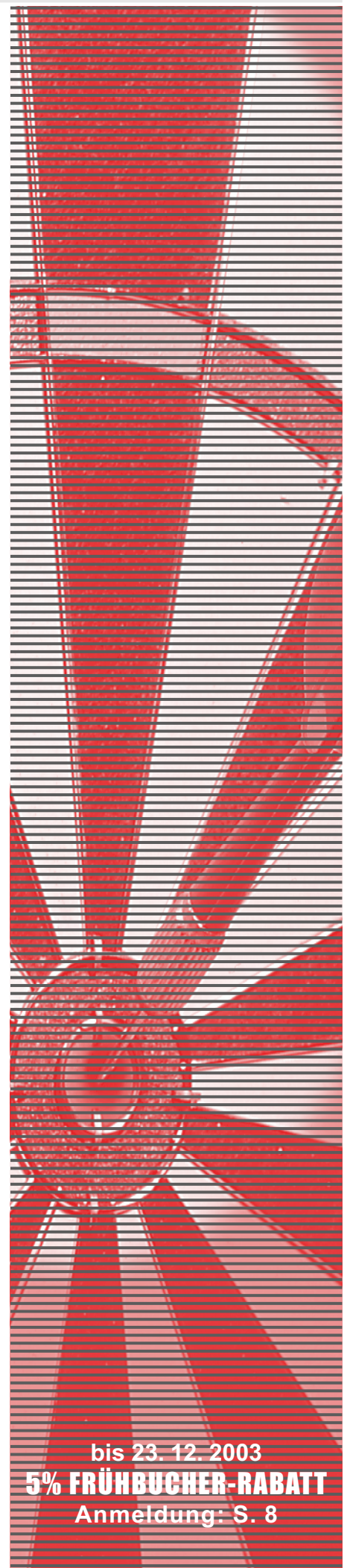
- Bestandsübertragungsvereinbarung
 - Regelungsbedarf / Gestaltungsfragen
- Bestandsbewertung

EU-Vermittlerrichtlinie

- Inhalt
- Umsetzung in das deutsche Recht
- Gestaltung der Informations- und Dokumentationspflichten

Wertpapierdienstleistungsrichtlinie

- aktueller Stand



bis 23. 12. 2003

5% FRÜHBUCHER-RABATT

Anmeldung: S. 8

An die
Forum für Recht & Vertrieb GmbH
Fax: 0421 - 89 80 821

Absender

Firma

Hiermit melde ich folgende Personen zu den
unten angekreuzten Veranstaltungen an:

Ansprechpartner

Name, Vorname, Beruf/Stellung

Straße oder Postfach

Name, Vorname, Beruf/Stellung

PLZ Ort

Name, Vorname, Beruf/Stellung

Telefon und Fax

Name, Vorname, Beruf/Stellung

E-mail

Ort, Datum, Unterschrift

Symposium



**Die Anrechenbarkeit der Altersvorsorge
auf den Ausgleichsanspruch /
Die Abgrenzung der Vermittlungspro-
vision von der Verwaltungsprovision**

Montag, 16.02.2004 / 09.30 - 17.00 Uhr
Kassel, Hotel La Strada
EUR 395,-

Seminare



**Agenturvertragsrecht / Umwandlung /
Ausgleichsanspruch**

Dienstag, 13.01.2004 / 09.30 - 17.00 Uhr
Hannover, Kastens Hotel Luisenhof
EUR 370,-



Vertragsstorno / Rückforderbare Salden

Dienstag, 27.01.2004 / 09.00 - 13.00 Uhr
Frankfurt, InterCityHotel
EUR 220,-



Das Recht der Versicherungsmakler

Dienstag, 27.01.2004 / 14.00 - 18.00 Uhr
Frankfurt, InterCityHotel
EUR 220,-



Haftung des Vermittlers

Donnerstag, 29.01.2004 / 09.30 - 17.00 Uhr
Köln, Mercure Hotel Severinshof
EUR 370,-

Die Preise verstehen sich zzgl. MwSt. Die
Seminargebühren enthalten umfangreiche
Seminarunterlagen, Kaffee- und Mittags-
pausen bzw. am 27.01.2004 Imbisspausen.

Ermäßigungen

Bei zwei und mehr Teilnehmern des-
selben Unternehmens gewähren wir für
den zweiten und folgende Teilnehmer
eine Ermäßigung von 5%.

FRÜHBUCHER-RABATT

Bei Anmeldung bis zum 23.12.2003 gewäh-
ren wir einen Rabatt von 5%.

Stornierung

Bis 10 Tage vor dem jeweiligen Veranstal-
tungstermin erhält der Teilnehmer gegen
Berechnung von EUR 75,- zzgl. USt die
Seminarunterlagen zugesandt.

Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teil-
nehmers ist die gesamte Seminargebühr
zu entrichten. Stornierungen sind nur
schriftlich möglich. Eine Vertretung des
angemeldeten Teilnehmers ist möglich.
Bei Nichterreichen der Mindestteilneh-
merzahl behält sich der Veranstalter das
Recht vor, das Seminar bis 10 Tage vor
Beginn abzusagen.

Veranstalter

Forum für Recht & Vertrieb GmbH
Heinstraße 69
28213 Bremen
Tel. 0421 / 898 08 22
Fax 0421 / 898 08 21
info@forumgmbh-online.de
www.forumgmbh-online.de

vr.aktuell per E-Mail

Möchten Sie die vr.aktuell in Zukunft direkt
von Ihrem Bildschirm abrufen? Teilen Sie
uns bitte Ihre E-Mail-Adresse mit:

VertR-LS • Das Vertriebsrecht in Leistsätzen

Benötigen Sie nähere Informationen zu
unserer Datenbank **VertR-LS • Das Vertriebs-
recht in Leistsätzen**? Bitte nennen Sie uns
hierfür Ihre Anschrift:

Impressum

Herausgeber: RA Jürgen Evers
Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen

Verlag und Redaktion:
Forum für Recht und Vertrieb GmbH
Barbara Klein
Heinstraße 69
28231 Bremen
Tel. 0421 / 898 08 22
Fax 0421 / 898 08 21
info@forumgmbh-online.de
www.forumgmbh-online.de

DTP: msi-design, Münster

Druck: Medienhaus Ortmeier, Saerbeck