

Oktober 2014

jetzt kostenlos abonnieren unter:
vertriebsrecht@bme-law.de

Abschlusskostenreduzierung in der Lebensversicherung

Rechtsanwalt Jürgen Evers

Derzeit arbeiten Lebensversicherer fieberhaft an der Umsetzung des zu Beginn kommenden Jahres in Kraft tretenden Gesetzes zur Reform der Lebensversicherung (LVRG). Dabei geht es auch darum, wie der Wille des Gesetzgebers, die Abschlusskosten zu reduzieren, im Vertrieb durchgesetzt werden kann. Konkret fragt sich, ob Abschluss- und Bestandsvergütungen für die LVRG-Tarife einfach neu festgesetzt oder bestehende Provisionsregelungen einseitig abgeändert, also Änderungskündigungen vermieden werden können. Die Änderungskündigung birgt das Risiko, dass Vertreter unter Mitnahme des Ausgleichs zum Wettbewerb abwandern. Dadurch käme eine erneute Kostenbelastung auf den Lebensversicherer zu.

Änderungskündigungen wären nur erforderlich, wenn bestehende Provisionsregelungen auch für neue LVRG-Tarife gelten. Daher fragt sich, ob Provisionsvereinbarungen auch neu entwickelte Tarife erfassen, die gleiche Risiken absichern. Bei der Auslegung von Provisionsvereinbarungen sind die Grundsätze der Dispositionsfreiheit zu beachten. Demnach steht es im freien Ermessen des Unternehmers, seinen Be-

trieb so einzurichten und gegebenenfalls umzugestalten, wie es ihm wirtschaftlich und sinnvoll erscheint. Eine vertragliche Beschränkung der Dispositionsfreiheit verlangt eine ausdrückliche Abrede. Eine solche kann nicht daraus abgeleitet werden, dass der Unternehmer sich in der Provisionsvereinbarung vorbehalten hat, Provisionsbestimmungen einseitig zu ändern, zumal solche einseitigen Änderungsvorbehalte zumeist unwirksam sind.

Bei einem nach dem LVRG kalkulierten Lebensversicherungstarif handelt es sich um einen neuen Tarif. Mit der Änderung der Deckungsrückstellungsverordnung hat der Gesetzgeber einerseits den Höchstrechnungszins von bisher 1,75 auf 1,25% und den Höchstzillmersatz von bisher 40% auf 25% gesenkt. Damit soll Druck auf die Versicherer ausgeübt werden, die Abschlusskosten zu senken. Denn in Relation zur Versicherungssumme bzw. versicherten Rente konnten Versicherer bei den jüngeren Tarifwerken, die auf der Basis stetig gesenkter Höchstrechnungszinsen kalkuliert worden waren, mehr Abschlusskosten durch Aktivierung noch nicht fälliger Ansprüche im Wege der Zillmerung vorfinanzieren. Nun sollen Tarife, die mit dem aktuell niedrigen Rechnungszins kalkuliert sind, bezogen auf jeden Euro Versicherungssumme bzw. Jahresrente mit Zillmerkosten versehen werden, deren Höhe wieder dem Verhältnis in den 1990er Jahren entsprechen. Die gesetzliche Regelung soll die Versicherer also veranlassen, Tarife so zu kalkulieren, dass sie das frühere Verhältnis wiederherstellen. Dies aber erfordert zwangsläufig, dass der kapitalbildende Lebensversicherungstarif grundlegend neu gestaltet werden muss. Es handelt sich daher um neue Tarife. Diese werden im Zweifel von bisherigen Provisionsregelungen nicht erfasst.

Geht es damit im Ergebnis um die Schließung des vorhandenen und die Einführung



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers in Bremen. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit dem Schwerpunkt des Vertriebs von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfassendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

eines neuen LVRG-Tarifs, liegt es in der Disposition des Versicherers, dem Vertreter die LVRG-Tarife zu einem neuen Vergütungssatz anzubieten. Damit ist der Vertreter aber nicht verpflichtet, die vorgeschlagene Vergütung zu akzeptieren. Er kann der angebotenen Provisionsregelung widersprechen. In diesem Fall greift die Vorschrift des § 315 BGB, da eine übliche Provision – wie im Versicherungsgewerbe im Allgemeinen – nicht feststellbar ist. Nach § 316 BGB ist dann, falls vertraglich diesbezüglich nichts anderes geregelt ist, der Vertreter als Provisionsempfänger berechtigt, die Vergütung nach billigem Ermessen festzulegen. Die Beweislast dafür, dass die Abschlussvergütung billigem Ermessen entspricht, dürfte im Ergebnis wohl beim Versicherer liegen, der den Tarif kalkuliert hat.

Versicherer sollten sich darauf beschränken, die bilanzielle Anrechenbarkeit der Abschlusskosten herabzusetzen, statt die Provisionsätze zu begrenzen. Aber auch Vertreter sind gefragt, eine tragfähige Lösung zu finden. Denn beide Parteien teilen das Interesse, die Wettbewerbsfähigkeit der Lebensversicherung zu erhalten.

Unsere Themen

- Abschlusskostenreduzierung in der Lebensversicherung
- Bestandsabhängige Altersversorgung im Versicherungsvertrieb
- Von der AO-Struktur zum 93er - Ein Überblick
- Abwicklung des einzelkaufmännischen Maklerbetriebs im Todesfall
- Aktuelle Rechtsprechung

Bestandsabhängige Altersversorgung im Versicherungsvertrieb

Rechtsanwalt Sascha Alexander Stallbaum

Im Stammvertrieb durchaus verbreitet ist, dass der Versicherer gebundenen Vertretern die Zusage erteilt, ihnen bei Erreichen des Renteneintrittsalters – oder auch bei Berufsunfähigkeit – eine Rente zu zahlen, die von dem aufgebauten Versicherungsbestand abhängig ist. Derartige Vereinbarungen weisen allerdings einige, oft unbekannte Besonderheiten auf: Zunächst vereinbart der Versicherer mit dem Vertreter, dass der Barwert der Versorgung bei Ausscheiden auf einen Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB angerechnet wird. Sofern im Einzelfall nicht anspruchserhaltende Gesichtspunkte kompensierend eingreifen, verringert sich der Ausgleichsanspruch um die Versorgung. Mit anderen Worten: Ist der Barwert der Versorgung höher als der Ausgleichsanspruch, kommt ein Ausgleichsanspruch nicht zur Auszahlung.

Achten muss der Vertreter auch darauf, dass die von ihm aufgebauten Bestände tatsächlich für die Rentenberechnung berücksichtigt werden. Gleiches gilt natürlich, wenn der Versicherer dem Vertreter Bestände vertragswidrig entzogen hat und diese deshalb nicht in die Rentenberechnung Eingang gefunden haben. Bei Zweifeln sollte der Vertreter dies unter Vorlage seiner Bestands- und Bestandsbewegungslisten prüfen lassen. Einige Versicherer behalten sich überdies vor, die berechnete Versorgungsanwartschaft bei sinkenden Beständen ebenfalls abzusenken. Das Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung (BetrAVG) lässt dies jedenfalls dann nicht zu, wenn der Vertreter bereits eine sogenannte unverfallbare An-

wartschaft erworben hat. § 1 b Abs. 1 Satz 1 BetrAVG bestimmt, dass Anwartschaften aus der betrieblichen Altersversorgung erhalten bleiben, wenn das Arbeitsverhältnis vor Eintritt des Versorgungsfalls, aber nach Vollendung des 25. Lebensjahres endet und die Versorgungszusage zu diesem Zeitpunkt mindestens fünf Jahre bestanden hat. Damit bleiben Versorgungsanwartschaften, die auf der Grundlage des aufgebauten Versicherungsbestands erworben wurden, dem Vertreter erhalten, wenn er das 25. Lebensjahr vollendet hat und die Versorgungszusage mindestens fünf Jahre zurück liegt. Eine Herabsetzung ist nach Vorliegen dieser Voraussetzungen nicht mehr möglich. Vereinbarungen, die Abweichendes regeln, sind wegen Verstoßes gegen ein gesetzliches Verbot nichtig, da von den Bestimmungen des BetrAVG nur zugunsten, nicht aber zum Nachteil des versorgungsberechtigten Vertreters abgewichen werden kann.

Ausgeschiedene Vertreter sollten etwaige Ansprüche rechtzeitig geltend machen, wenn sie Fehler feststellen, insbesondere die unterbliebene Berücksichtigung aufgebauter Versicherungsbestände oder die gesetzeswidrige Herabsetzung von Versorgungsanwartschaften. Auch hier hilft das BetrAVG: Denn bezogen auf regelmäßig wiederkehrende Leistungen wie die Rente bestimmt das BetrAVG eine Verjährung nach den allgemeinen Regeln des BGB. Damit können Vertreter die geleisteten Rentenzahlungen oftmals nicht weiter als für drei Jahre in der Vergangenheit korrigieren lassen. Allerdings gilt für eine Neube-



Sascha Alexander Stallbaum ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Recht der ungebundenen Vermittler und insbesondere Kapitalanlagevermittlung tätig.

rechnung eine gesetzliche Verjährungsfrist von mindestens 30 Jahren (§ 18a BetrAVG).

Insbesondere für die Zukunft kann der Vertreter daher eine Neuberechnung seiner Rente auch dann noch erzwingen, wenn ihm etwa Versicherungsbestände vor nicht mehr als 30 Jahren vertragswidrig weggenommen worden sind. Hinzu tritt in diesen Fällen, dass dem Vertreter mit der Bestandswegnahme u.U. Provisionen entgangen sind – häufig in erheblichem Umfang. Da er durch eigenen Leistungsverzicht die Altersversorgung durch den Versicherer finanziert hat, bleibt ihm unter Billigkeitgesichtspunkten in Höhe des Provisionsverlusts der Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB erhalten.

Aktuelle Rechtsprechung

Einseitige Freistellung als wichtiger Kündigungsgrund

OLG Köln (19 U 143/13)

Die einseitige Freistellung des gekündigten Handelsvertreters von seinem Dienst ist grundsätzlich unzulässig. Sie begründet damit regelmäßig ein Recht zur außerordentlichen Kündigung, und zwar ohne vorherige Abmahnung entsprechend § 323 Abs. 2 Nr. 1 BGB bei ernsthafter und endgültiger Verweigerung der vom Unternehmer geschuldeten Leistungshandlungen. Denn der Unternehmer darf dem Handelsvertreter nicht ohne dessen Einverständnis die Ausübung seiner vertraglich vereinbarten Tätigkeit und den Kontakt zu seinen Kunden verwehren. Dies muss jedenfalls dann gelten, wenn es an einer Kompensation durch eine sogenannte Freistellungsvergütung fehlt und der Handelsvertreter eine vertragswidrige Freistellung durch den Unterneh-

mer auch als Begründung für seine Kündigung genommen hat, die er unverzüglich erklärt hat, nachdem der Unternehmer die Freistellung ausgesprochen hatte.

Quasi-Deckungsrisiko des Maklers

BGH (IV ZR 422/12)

Unterlässt der Versicherungsmakler schuldhaft die erforderlichen Maßnahmen zur Eindeckung des Risikos des Auftraggebers, ist er gemäß § 249 Abs. 1 BGB verpflichtet, den Zustand herzustellen, der bestünde, wenn er dem Auftraggeber den Versicherungsschutz vermittelt hätte („Quasideckung“). Als Vertrauter und Berater des Versicherungsnehmers hat der Versicherungsmakler dessen Interessen wahrzunehmen und individuellen, für das betreffende Objekt passenden Versicherungsschutz zu besorgen; er muss von sich aus das Risiko untersuchen und das Objekt prüfen. Fragt der Versicherungsmakler nicht nach, welche konkreten Tätigkeiten der Versicherungsnehmer im

Rahmen seines Betriebs tatsächlich ausübt, vernachlässigt er die ihm obliegende Aufgabe, den Versicherungsbedarf zu ermitteln.

Keine Korrespondenzpflicht des Versicherers bei Unzumutbarkeit

OLG München (29 U 2652/13)

Die Pflicht eines Versicherers, mit einem Versicherungsmakler zu korrespondieren (Korrespondenzpflicht), besteht nicht, wenn dies für den Versicherer unzumutbar ist. Unzumutbar kann die Korrespondenzpflicht mit einem vom Versicherungsnehmer eingeschalteten Vertreter sein, wenn dies für den Versicherer mit einem Mehraufwand verbunden ist, etwa weil der Versicherungsnehmer seinem Vertreter lediglich eine begrenzte Vollmacht erteilt hat. Dem Versicherer ist nicht zumutbar, jeweils eine Vollmacht darauf zu untersuchen, wie weit diese reicht. Der Versicherungsnehmer kann insbesondere nicht verlangen, dass der

Von der AO-Struktur zum 93er – Ein Überblick

Rechtsanwältin Juliane Dorothea Reichard

Wenn Handelsvertreter aus der Ausschließlichkeitsorganisation eines Versicherers oder Finanzdienstleisters ins kalte Wasser springen und Makler im Sinne von § 93 HGB werden, stellen sich zunächst die Fragen, wie der Makler lauterer Wettbewerb betreibt und in welchem Rahmen er die bisher betreuten Kunden weiter bearbeiten kann. Darüber hinaus stellt sich jedes Mal die Frage, wie am besten mit den Produktgebern zu kommunizieren ist, insbesondere dann, wenn diese Orgaschutzabreden mit dem vormaligen Prinzipal haben.

Besteht der Handelsvertretervertrag mit dem vormaligen Prinzipal noch, darf der Wettbewerb lediglich vorbereitet werden. Zulässig ist es daher, Maklerschulungen zu besuchen oder eine Makler-GmbH zu gründen. Zulässig ist auch, Maklervollmachten aus dem Gedächtnis vorzubereiten, nicht aber, sie dem Kunden bereits zur Unterschrift zukommen zu lassen. Die Grenze des lauterer Wettbewerbs ist überschritten, wenn bereits Geschäft eingereicht oder Maklervollmachten aus dem Außendienstinformationssystem des Prinzipals vorbereitet werden. Bestandsdaten stellen unabhängig von dem Speichermedium Betriebsgeheimnisse dar. Die konkrete Informationsweitergabe an Kunden oder der an sie gerichtete Hinweis, dass sich die Betreuung im Rahmen der Maklertätigkeit verbessert, verletzen den noch bestehenden Handelsvertretervertrag. Kundenanschriften sind begrenzt und nur dann zulässig, wenn ein berechtigtes Interesse hieran besteht.

Ist der Prinzipal ein Versicherer, kann er die Korrespondenz mit dem Makler nach

Beendigung des Handelsvertretervertrages ablehnen, wenn ihm dies nicht zuzumuten ist, etwa, weil der Versicherungsmakler vorher Handelsvertreter des Versicherers war. Hiermit einher gehen auch Orgaschutzabreden, welche insbesondere Vertriebsgesellschaften mit den jeweiligen Produktgebern abgeschlossen haben. Inhalt dieser Abreden ist oftmals, dass der ausgeschiedene Vertreter, der sich als Makler selbstständig gemacht hat, keine Courtagezusage erhält. Bisher ist nicht höchstrichterlich entschieden, ob solche Abreden auch aus kartellrechtlichen Gründen unwirksam sind. Sie widersprechen jedenfalls den marktüblichen Usancen zur Provisionsverteilung beim Vermittlerwechsel. Interessenverbände sehen hierin ein ernsthaftes Problem, weil die Versicherer durch das VVG zwar grundsätzlich zur Anerkennung als Korrespondenzmakler verpflichtet sind, sich aber häufig nicht an die für den Fall des Vermittlerwechsels bestehenden Usancen halten.

Der BGH hat entschieden, dass unbefristete Kundenschutzabreden unwirksam sein können. Kartellrechtlich liegt die Annahme einer unzulässigen Beschränkung des Wettbewerbs auf der Ebene der Nachfrage von Vermittlungsleistungen nahe. Dies gilt unbeschadet des Umstandes, dass Orgaschutzabreden weit verbreitet sind. Da derzeit noch keine gerichtliche Entscheidung vorliegt, die die Frage der Verbindlichkeit solcher Abkommen behandelt, bleibt dem Makler meist nur, den Vertrag des Kunden bis zur nächsten Hauptfälligkeit unentgeltlich zu betreuen und anschließend das Geschäft bei einem anderen Versicherer zu platzieren. Eine Hilfe kann sein, wenn der Makler mit den jeweiligen Kunden eine Beratungs- und Serviceverein-



Juliane Dorothea Reichard ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

barung abschließt. In diesem Fall wird der Makler aber auch daran denken müssen, dass es sich um umsatzsteuerbare Leistungen handelt.

Buchtip: Maklerkompass

Seit September erhältlich: Der Maklerkompass - Orientierungsleitfaden für Vertriebsprofis von Jürgen Evers und Reinhold Friele. Auf 308 Seiten erfährt der Leser alles rund um die Gestaltung des Beratungsprozesses, das korrekte Verhalten gegenüber Kunden und Marktteilnehmern, die Einhaltung datenschutzrechtlicher Vorgaben, die Grundlagen eines soliden Haftungsmanagements, das Berufsrecht und steuerliche Aspekte. Zu beziehen ist das Werk im Buchhandel oder über den Verlag Wolters Kluwer: <http://shop.wolterskluwer.de>

Versicherer teilweise mit ihm und teilweise mit dem Vertreter korrespondieren und diesen unterschiedlich Auskunft erteilen soll.

Kündigungshilfe während der Freistellungsphase bedeutet Wegfall der Freistellungsvergütung
OLG Celle (11 U 168/13)

Veranlasst ein Handelsvertreter die Kündigung eines zwischen dem Kunden und dem Unternehmer geschlossenen Maklervertrages, während er für den Ablauf der Kündigungsfrist von der Tätigkeit freigestellt ist, indem er dem Kunden vorgefertigte Musterkündigungsschreiben zur Verfügung stellt, so liegt hierin ein Vertragsverstoß, der zum vollständigen Entfallen der Freistellungsvergütung führt. Dabei ist es unerheblich, ob dem Unternehmer durch die Kündigung der Maklerverträge tatsächlich ein Schaden entstanden ist. Denn ein derartiges Verhalten des Handelsvertreters fällt ohne

weiteres unter die Regelung im Vertretervertrag, nach der es dem Vertreter verboten ist, während der Vertragslaufzeit Personen abzuwerben, die in einem Vertragsverhältnis zum Unternehmer stehen. Dies gilt bereits für den Fall, dass der Vertreter Kunden auf die Möglichkeit hinweist, Maklerverträge formlos zu kündigen.

Ausgleichserhaltende Eigenkündigung des Handelsvertreters
OLG Köln (19 W 5/14)

Grundsätzlich führt die Eigenkündigung des Handelsvertreters, gleich ob ordentlich oder außerordentlich, zum Ausschluss des Ausgleichsanspruchs, es sei denn, ein Verhalten des Unternehmers hat begründeten Anlass hierfür gegeben. Regelmäßig kann das Vorliegen eines begründeten Anlasses in Fällen angenommen werden, in denen der Handelsvertreter zur fristlosen Kündigung des Vertrages gemäß § 89 a HGB berechtigt wäre. Ein

begründeter Anlass ist aber auch dann zu bejahen, wenn der Handelsvertreter durch ein Verhalten des Unternehmers in eine für ihn nach Treu und Glauben nicht haltbare Lage kommt, die noch nicht zur fristlosen Kündigung berechtigt hätte. Entscheidend ist, ob das Verhalten des Unternehmers einen vernünftigen, billig und gerecht denkenden Handelsvertreter im Einzelfall zur Kündigung veranlassen kann, weil ihm die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses nicht mehr zumutbar ist. Demgemäß kann die Erschwerung der Tätigkeit des Handelsvertreters durch eine nachteilige Beeinflussung der wirtschaftlichen Grundlage oder sonstige missbräuchliche Behinderungen seiner Tätigkeit durch den Unternehmer eine Kündigung im Sinne des § 89 b Abs. 3 Nr. 1 HGB rechtfertigen. Allerdings dürfte eine einmalige abweichende Rabattgewährung des Unternehmers in Einzelfällen die vorgenannten Voraussetzungen nicht erfüllen.

Abwicklung des einzelkaufmännischen Maklerbetriebs im Todesfall

Rechtsanwältin Mary Gyamfuaa

Noch immer werden Maklerverträge vielfach von Maklern geschlossen, die als Einzelkaufmann tätig sind. Enthält der Maklervertrag keine entsprechenden Regelungen, treten im Falle des Todes des Maklers die folgenden Rechtsfolgen ein: Bei dem Versicherungsmaklervertrag handelt es sich um einen Geschäftsbesorgungsvertrag, so dass die Auslegungsregel der §§ 675 Abs. 1, 673 BGB im Falle des Todes des Maklers Anwendung findet. Danach erlischt „im Zweifel“ mit dem Tod des Maklers der Maklervertrag. Es kann dem Kunden nämlich nicht zugemutet werden, den Maklervertrag mit einem ihm unbekanntem Dritten und ohne seine Zustimmung fortzusetzen. Zudem erlischt gemäß § 168 Satz 1 BGB mit Beendigung des Maklervertrages auch die dem Makler erteilte Vollmacht.

Die Erben haben dann dem Auftraggeber den Tod des Maklers unverzüglich anzuzeigen und, wenn mit dem Aufschub Gefahr verbunden ist, die Besorgung des übertragenen Geschäfts fortzusetzen, bis der Kunde anderweitige Fürsorge treffen kann. Die Anzeige hat unverzüglich zu erfolgen, unabhängig davon, ob einer Geschäftsführung Gefahr droht oder nicht. Eine verspätete oder nicht erstattete Anzeige über das Ableben des Maklers kann sogar eine Schadenersatzpflicht der Erben auslösen.

Die Mitteilung kann sowohl schriftlich als auch mündlich erfolgen, wobei die Schriftform aus Beweisgründen zu bevorzugen ist. Die Fortsetzung durch die Erben führt in der Praxis zu erheblichen Problemen, da diese häufig nicht über die gewerberechtliche Erlaubnis verfügen und vielfach bereits daran scheitern, dass sie den Geschäftsbetrieb des Maklers nicht kennen, z.B. nicht mit dem Kundenverwaltungsprogramm umgehen können. Die Beendigung des Maklervertrags hat auch den Wegfall der Betreuungscourtage ab dem 2. Versicherungsjahr zur Folge, da das gesetzliche „Interims-Management“ keine Betreuungsleistung ist. Die Erben haben lediglich Anspruch auf den Vermittlungsanteil in der Courtage. Überdies kann der Versicherer den frei gewordenen Bestand des Maklers der eigenen Direktbetreuung unterstellen, ohne den Erben eine entsprechende Kompensation dafür zahlen zu müssen.

Um den Erben mögliche Courtagen und damit letztlich den Wert des Bestandes zu sichern, darf der Versicherungsmaklervertrag keinesfalls mit dem Tod des Maklers enden. Dies kann durch die Aufnahme einer Rechtsnachfolgeklausel in den Maklervertrag ausgeräumt werden, nach der der Maklervertrag mit einem bestimmten Rechtsnachfolger fortgesetzt wird. Alternativ ist die nach dem Umwandlungsgesetz erfolgende Ausgliederung des Maklerbetriebs auf eine GmbH in Erwägung zu ziehen. In diesem Fall gehen die Maklerverträge mit der Eintragung der Ausgliederung in das Handelsregister kraft Gesetzes auf die GmbH über. Anders als beim Einzelkaufmann ist dann die Gesellschaft Trägerin der vertraglichen Rechte und Pflichten.



“

Mary Gyamfuaa ist bei Blanke Meier Evers für den Bereich Agenturvertrags- und Maklerrecht tätig.

etriebes auf eine GmbH in Erwägung zu ziehen. In diesem Fall gehen die Maklerverträge mit der Eintragung der Ausgliederung in das Handelsregister kraft Gesetzes auf die GmbH über. Anders als beim Einzelkaufmann ist dann die Gesellschaft Trägerin der vertraglichen Rechte und Pflichten.

Veranstaltungshinweis

Kongress Maklerrecht am 30.10. auf der DKM in Dortmund

Erstmals findet in diesem Jahr der von BME ausgestaltete Kongress Maklerrecht statt. Fünf hochspezialisierte Köpfe aus fünf spezialisierten Anwaltsbüros bieten den Messegästen in sechs Veranstaltungen ein breites Informationsspektrum rund um aktuelle rechtliche Themen aus der Maklerwelt. Der Kongress findet am Messedonnerstag zwischen 10:00 Uhr und 16:00 Uhr in Halle 5, Raum 1 statt. Themen

sind: Haftungsfallen bei der Vermittlung von Personen- und Sachversicherungen, entgeltliche Serviceleistungskonzepte zur Ergänzung der provisionsfinanzierten Beratung, Compliance im Maklerbetrieb, die Crux des Kleingedruckten: Maklerverträge sicher gestalten, Honorarberatung versus provisionsbasierte Beratung und die Courtagezusage des Versicherers.

Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**
Herausgeber der vr.aktuell
- **Britta Oberst**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Reinhold Friele**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Sascha Alexander Stallbaum**
Recht der ungebundenen Vermittler und insbesondere Kapitalanlagevermittlung
- **Aline Reus**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Dr. Friedemann Utz**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Juliane Dorothea Reichard**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Mary Gyamfuaa**
Agenturvertrags- und Maklerrecht
- **Florian Jaacks**
Agenturvertrags- und Maklerrecht

Verlag und Herausgeber: Blanke Meier Evers
Rechtsanwälte in Partnerschaft mbB
Schwachhauser Heerstraße 25
28211 Bremen

Tel: +49 (0)421 - 696 77-0
Fax: +49 (0)421 - 696 77-166
Internet: www.bme-law.de
E-Mail: vertriebsrecht@bme-law.de

Redaktion: Rechtsanwalt Jürgen Evers
(Verantwortlicher)
Christina Sues

Druck: Girzig + Gottschalk, Bremen

Layout und DTP: Stefanie Schürle