



Handelsvertreterrecht für Versicherungs-, Bausparkassen- und Finanzdienstleistungsvertreter 06. Juni 2024 in Göttingen

REFERENTEN:

Torsten Klatt | Sven Wille | Mathias Effenberger



Vormittag: 09.30–12.45 Uhr

1. Grüße aus Brüssel – Update Regulatorik

2. Scheinselbständigkeit

- Aktuelle Entwicklungen und Risiken / Compliance-Themen
- **Neue BSG-Rechtsprechung – neue Leitlinien?**
- Scheinselbständig trotz Vermittler-GmbH und -UG
- Vereinfachung Statusfeststellungsverfahren, Prognoseentscheidung und Gruppenfeststellung; neu gefasstes Rundschreiben der Spitzenverbände und Neufassung der Anlage 2 (Versicherungsrechtliche Beurteilung HV) vom 01.04.2022
- Besonderheiten bei Unternehmeragenturen und strukturiertem Vertrieb

3. Vertragsgestaltung und Vertragspraxis

- (Un-)Wirksamkeit von Vertragsklauseln in Vertriebsverträgen
 - Vertragsstrafenregelungen
 - Unwirksamkeit von Rückzahlungsklauseln bei (mittelbarer) Kündigungerschwerbis
- Provisionen und Kontrollrechte – aktuelle Rechtsprechung
 - Kein Ende in Sicht: Provisionsverbot / EU-Kleinlegerstrategie
 - Aktuelle Rechtsprechung zu Provisionsrückforderungen
 - Stornogefahrmitteilung / Nachbearbeitung
 - „Bagatellprovisionen“ – Kleinstornos und Vertragsquoten
 - 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?

Nachmittag: 13.45–16.30 Uhr

4. Die Vertragsbeendigung und ihre Folgen

- Die Beendigung des Vertretervertrages
 - Fristlose Kündigung – aktuelle Rechtsprechung
 - Teure Fehler bei der Vertragsbeendigung
 - Provisionsverzichtsklausel
 - Fallstricke bei Aufhebungsvereinbarungen
- Der Ausgleichsanspruch
 - Neue Vergütungssysteme und Auswirkungen auf die Ausgleichsberechnung
 - „Grundsätze“ vs. Gesetz
 - Wer muss was darlegen und beweisen? Rechtsprechung der Oberlandesgerichte, insbesondere zu Bruttodifferenzmethode und Bestandsübertragungen
 - Besonderheiten der Ausgleichsansprüche gegen Maklervertriebe, Unternehmeragenturen und Vertriebsgesellschaften

5. Wettbewerb und neues Datenschutzrecht (EU-DSGVO) im Vertrieb

- Bestandsdaten aus früherer Tätigkeit - Verwertungsmöglichkeiten?
- Handlungsbedarf beim Geheimnisschutz wegen neuem GeschGehG
- Vertriebsaufbau und Kundenrundschreiben - was ist erlaubt?
- Dokumentations- und Aufbewahrungspflichten für Verbrauchereinstimmungen zu Telefonwerbung, Auslegungshinweise der Bundesnetzagentur
- Strategien gegen Abwerbung von Kunden und effektive Verteidigung
- Rechtsprechung zum Umfang des Auskunftsanspruchs bei Wettbewerbsverstößen
- Wettbewerbsrechtliche und datenschutzrechtliche Probleme aus dem Vertriebsalltag

6. Haftungsmanagement und Praxistipps

- Aktuelle Rechtsprechung zu Haftungsfragen im Vertrieb von Versicherungs- und Finanzanlageprodukten
- Haftung als Anscheins-/Pseudomakler
- Anforderungen an Beratungs- und Dokumentationspflichten
 - Folgen von Beratung trotz Verzicht
 - verpflichtende Abfrage von Nachhaltigkeitspräferenzen
- Prozessuale Besonderheiten im Haftungsprozess