

vr aktuell

Oktober 2005

Vorsicht Falle: Die Risiken der bAV-Beratung

von Rechtsanwältin Jürgen Evers

Nach Ausklingen der Schlussverkaufsstimmung in der deutschen Lebensversicherung haben viele im Bereich des Absatzes von Vorsorgeprodukten tätige Vermittler ihren Schwerpunkt auf die betriebliche Altersversorgung gelegt. Die Sache ist jedoch nicht ganz unproblematisch, da unklar ist, welchen Anforderungen die bAV-Beratung genügen muss.

Produkte müssen zweimal abgesetzt werden

Der bAV-Beratungsprozess ist deshalb so komplex, weil ein bAV-Berater die Produkte zweimal absetzen muss. Das erste Geschäft tätigt er in der Arbeitgeberberatung mit dem Ziel der Errichtung der betrieblichen Altersversorgung. Der zweite Absatzprozess wird in der Arbeitnehmerberatung vollzogen, wenn es darum geht, die vom Arbeitgeber ausgewählte betriebliche Versorgung mit Leben zu erfüllen und die Arbeitnehmer zu veranlassen, das Arbeitgeberangebot wahrzunehmen.

In der Arbeitgeberberatung muss sich der bAV-Berater vor Augen führen, dass der Arbeitgeber regelmäßig auf zwei unterschiedliche Vertragspartner trifft. Zum Einen schließt er einen Vertrag mit einem Versorgungsträger, dem die Aufgabe zufällt, die Versorgungsleistung zu erwirtschaften. Zum Anderen kontrahiert er mit dem Arbeitnehmer, dem er die Versorgung zusagt, auch wenn Letzterer die Finanzierung der Versorgung etwa im Rahmen

einer Entgeltumwandlung ganz oder teilweise übernimmt. In der Arbeitnehmerberatung geht es dann schließlich darum, die Wünsche und Bedürfnisse des Arbeitnehmers zu ermitteln, den optimalen Entgeltumwandlungsbetrag und das jeweilige bAV-Produkt festzulegen.

bAV-Berater nimmt Aufgabe eines Versicherungsvermittlers wahr

Sowohl in der Arbeitgeber-, als auch in der Arbeitnehmerberatung nimmt der bAV-Berater zunächst die Aufgaben eines Versicherungsvermittlers wahr. Dies gilt unabhängig davon, ob man die Tätigkeit an dem bisherigen deutschen Rechtsverständnis misst oder an der EG-Richtlinie über die Versicherungsvermittlung. Denn der bAV-Berater beschafft ganz oder teilweise kraft rechtsgeschäftlicher Geschäftsbesorgungsmacht für einen anderen Versicherungsschutz, gestaltet ihn aus oder wickelt ihn ab, ohne selbst Versicherungsnehmer oder Versicherer zu sein. Ebenso hat seine Tätigkeit eine Versicherungsvermittlung nach der EG-Richtlinie zum Inhalt, soweit der bAV-Berater im Rahmen seiner Tätigkeit sowohl dem Arbeitgeber als auch dem Arbeitnehmer Versicherungsverträge vorschlägt, solche anbietet oder auch nur Vorbereitungsarbeiten zum Abschluss dieser Verträge durchführt.

Einerseits hat der Pflichtenkreis des bAV-Beraters daher Befragungs-, Beratungs- und Dokumentationspflichten eines Versicherungsvermittlers zum Gegenstand. Deren Inhalt und Umfang sind gegenwärtig allerdings deshalb unklar, weil der Gesetzgeber mit der Umsetzung der EG-Richtlinie in Verzug ist. Im Rahmen der Arbeitgeberberatung muss der bAV-Berater zudem darauf achten, dass die vom Arbeitgeber mit der bAV übernommenen Verpflichtungen gegenüber dem Arbeitnehmer so weit wie möglich durch den Vertrag mit dem Versorgungsträger gedeckt werden. Denn für etwaige Lücken hat der Arbeitgeber einzustehen mit der Folge, dass dem bAV-Berater insoweit eine Regresshaftung droht. Die Beratung im Bereich der betrieblichen Altersversorgung erfordert deshalb nicht nur gute Produktkenntnisse,

Aktuelles

Courtagewegfall bei vorzeitiger Aufhebung der Versicherung

LG Mosbach, Urt. v. 28.07.2005

Hebt der Versicherer die auf Vermittlung des Maklers geschlossene Versicherung vor deren ursprünglich vereinbartem Ablauftermin im Einvernehmen mit dem VN auf, ist der Makler verpflichtet, die sich aus der von dem Versicherer zurückzuzahlenden Versicherungsprämie errechnende Courtage gemäß § 812 BGB an den Versicherer zurückzuzahlen.

In diesem Fall hat der Makler die Courtage ohne Rechtsgrund erhalten. Dies muss zumindest dann gelten, wenn nach der Courtagezusage des Versicherers ein Anspruch auf Courtage nicht besteht, sobald die Tätigkeit des Maklers für den Versicherer aus irgendeinem Grund endet und hiervon lediglich der Anspruch auf Anschlusscourtage ausgenommen ist.

sondern auch Kenntnisse im Recht der betrieblichen Altersversorgung und den bAV-Pflichten eines Arbeitgebers. Mit der Arbeitnehmerberatung wird der bAV-Berater im Pflichtenkreis des Arbeitgebers tätig. Dies bedeutet, dass er nicht nur den Arbeitgeber aufzuklären hat, sondern auch dessen Aufklärungspflichten gegenüber den Arbeitnehmern wahren muss. Dazu gehört jedenfalls im Falle der Entgeltumwandlung auch die Aufklärung über das Risiko, das mit einem vom Arbeitgeber gewählten gezillmerten Tarif im Falle eines relativ frühen Arbeitgeberwechsels verbunden ist. Denn die Fürsorgepflicht des Arbeitgebers verpflichtet diesen zur Aufklärung des Arbeitnehmers, damit dieser den möglicherweise entstehenden Schaden kalkulieren und ggf. von einer Entgeltumwandlung Abstand nehmen kann.

Unsere Themen

- Die Risiken der bAV-Beratung
- Darlegungs- und Beweislast für den Vermittlungsanteil in der Provision
- Umsatzsteuer auf Untervermittlungsprovision: Es besteht Handlungsbedarf
- Aktuelle Rechtsprechung

Über umfangreiche Pflichten sorgsam informieren

In jedem Fall sollte sich der bAV-Berater über die mit seiner komplexen Aufgabenstellung im bAV-Geschäft übernommenen umfangreichen Pflichten sorgsam informieren. Dazu gehört auch die Klärung der Frage, in welchem Umfang die Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung des bAV-Beraters bei der Arbeitnehmerberatung entstehende Schäden und daraus im Falle der Auslösung einer Arbeitgeberhaftung entstehende Regressansprüche des Arbeitgebers gegen den bAV-Berater deckt.

Darüber hinaus werden Makler und Mehrfachagenten bei der Arbeitnehmerberatung auf ihr Auftreten gegenüber dem Kunden zu achten haben. Denn sie nehmen ihre Vermittlungsaufgabe im Auftrag des Arbeitgebers vor und sind auf dessen bAV-Angebot beschränkt. Sie dürfen dem

Arbeitnehmer daher nicht suggerieren, deren Interessen wahrzunehmen oder die Vermittlungsleistung auf Grund einer objektiven Marktuntersuchung durchzuführen.

Cross-Selling sollte gut überlegt sein

Auch die Frage, ob Cross-Selling bei Gelegenheit der Arbeitnehmerberatung betrieben wird, sollte sehr wohl überlegt werden, weil die Interessenkonflikte zwischen dem Arbeitgeber- und dem Arbeitnehmerinteresse drohen können. Wegen der lauernden Gefahren sollte jeder bAV-Berater den gesamten Beratungsprozess im Einzelnen durchdenken, damit die Erfolg versprechende Tätigkeit nicht in einem Desaster endet.



Rechtsanwalt Jürgen Evers ist Partner der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen. Sein Spezialgebiet ist das Vertriebsrecht mit den Schwerpunkten Vertrieb von Versicherungen und Finanzdienstleistungen. Er ist Autor und Herausgeber zahlreicher Standardwerke zum Vertriebsrecht und Kommentator der umfassendsten Rechtsprechungsdatenbank zum deutschen und ausländischen Vertriebsrecht.

Aktuelle Rechtsprechung

Kein Abzug der Altersversorgung bei nicht hinreichender Darlegung LG Hamburg, *Urt. .v 20.07.2005*

Begehrt der Versicherer eine Minderung des Ausgleichsanspruchs des Versicherungsvertreters unter dem Aspekt der Billigkeit im Umfang des Barwertes der zu Gunsten des Vertreters bestehenden betrieblichen Altersversorgung, so hat er darzulegen, wie sich der Barwert ergibt, und ob er zutreffend berechnet worden ist.

Ferner hat der Versicherer im Einzelnen darzulegen, welche Aufwendungen er seit Einrichtung der betrieblichen Altersversorgung zu Gunsten des Vertreters getätigt hat. Hat der Vertreter eigene Beiträge zur betrieblichen Altersversorgung geleistet muss der Versicherer auch hierzu Stellung nehmen.

Damit das Gericht die Berechnung des Anwartschaftsbarwertes einer betrieblichen Altersversorgung nachvollziehen kann, muss der Versicherer darüber hinaus darlegen, dass die von ihm vorgenommene Berechnung den Bestimmungen der zu Grunde liegenden Versorgungswerke entspricht. Erforderlich ist insoweit eine in sich nachvollziehbare Darstellung der einzelnen Berechnungsschritte. Überdies muss der Versicherer darlegen, dass die von ihm zur Ermittlung des Anwartschaftsbarwertes angesetzten Beträge und Umrechnungsfaktoren den einschlägigen Versorgungsbedingungen entsprechen. Es ist nicht die Aufgabe des Gerichts, sich die passenden Angaben aus umfangreichen Unterlagen herauszusuchen.

Hängt die Höhe der betrieblichen Versorgungszusage u.a. von der Höhe und Zusammensetzung des von dem Versicherungsvertreter aufgebauten Bestandes an Sach- und Lebensversicherungen in Verbindung mit den jeweils gültigen Bewertungsfaktoren für die einzelnen Bestandsgruppen ab, ist dem Vortrag des Versicherers aber nicht zu entnehmen, ob und wie

die Höhe des Rentenmessbetrages ermittelt und in die Berechnung eingestellt worden sind, so hat der Versicherer nicht hinreichend dargelegt, dass dem Vertreter aufgrund der Leistungen des Versicherers ein Anwartschaftsbarwert zusteht. Der Versicherer kann unter diesen Umständen auch kein Sachverständigenbeweis dafür anbieten, seine Berechnungen des Anwartschaftsbarwertes seien korrekt.

In Ermangelung eines hinreichend schlüssigen Sachvortrags liefe die Beweiserhebung auf einen unzulässigen Ausforschungsbeweis hinaus. Hat der Versicherer nicht hinreichend dargelegt, dass dem Vertreter auf Grund von Leistungen des Versicherers ein Barwert einer unverfallbaren Versorgungsanwartschaft aus dem betrieblichen Versorgungswerk zusteht, kommt ein Abzug des vom Versicherer behaupteten Barwertes der Versorgung nicht in Betracht und der vom Versicherer vorgenommene Abzug ist in voller Höhe unzulässig.

Recht auf Bucheinsicht trotz Nachbesserung fehlerhaften Buchauszuges LG Düsseldorf, *Urt. v. 21.07.2005*

Begründete Zweifel an der Richtigkeit und Vollständigkeit eines Buchauszuges i.S. des § 87 c Abs. 4 HGB bestehen schon dann, wenn der Unternehmer zunächst einen fehlerhaften Buchauszug erstellt hat und er dann einen zweiten berichtigten Buchauszug vorlegt.

Ein fehlerhafter erster Buchauszug zeigt, dass der Unternehmer bei der Anfertigung nicht die erforderliche Sorgfalt hat walten lassen. Dies rechtfertigt objektiv den Schluss, dass er bei der Erstellung von Buchauszügen fehlerhaft handelt. Demgemäß kann der Vertreter auch dann eine Bucheinsicht nach Maßgabe der Vorschrift des § 87 c Abs. 4 HGB verlangen, wenn der Unternehmer zwischenzeitlich einen zweiten korrigierten Buchauszug vorlegt. Auf die Frage, ob auch der zweite Buchauszug Fehler enthält, kommt es nicht an.

"Grundsätze" binden Versicherer trotz Unwirksamkeit LG Düsseldorf, *Urt. v. 19.07.2005*

Die "Grundsätze zur Errechnung der Höhe des Ausgleichsanspruchs" verstoßen gegen § 307 Abs. 2 Nr. 1 BGB i.V. mit § 89 b Abs. 4 HGB.

Durch die "Grundsätze" kann ein Vertreter schon deshalb benachteiligt werden, weil sie die Berechnung des Ausgleichs nach anderen Kriterien vornehmen, als sie nach der gefestigten Rechtsprechung des § 89 b HGB üblich sind. Die "Grundsätze" sind als für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierte allgemeine Vertragsbedingungen zu qualifizieren. Bei der Frage, ob die "Grundsätze" den Vertreter unangemessen benachteiligen, ist von einer überindividuellen generalisierenden Betrachtungsweise auszugehen. Entscheidend ist, ob irgendein Vertreter durch sie benachteiligt werden kann.

Gleichwohl sind die "Grundsätze" im Rechtsstreit nicht grundsätzlich unbeachtlich. Sie erleichtern dem Vertreter die Darlegung seiner Provisionsverluste, binden ihn aber nicht. Es steht dem Vertreter frei, sich im Prozess auf die "Grundsätze" zu berufen. Hat der Versicherer nach den "Grundsätzen" abgerechnet, kann der Vertreter im Wege eines Urkundenprozesses den Endbetrag, der nach den "Grundsätzen" berechnet worden ist, geltend machen. Der Versicherer ist nicht berechtigt, die Auszahlung des nach den "Grundsätzen" berechneten Ausgleichsbetrags zurück zu behalten bis der Vertreter sich mit der Anwendung der "Grundsätze" einverstanden erklärt hat.

Da der Versicherer an die "Grundsätze" gebunden ist, handelt es sich um einen geschuldeten Mindestbetrag, der als Ausgleichsanspruch nach § 89 b HGB fällig ist. Mit der weiteren Zurückbehaltung übt der Versicherer einen unzulässigen Zwang auf den Vertreter aus, die von ihm gestellten unwirksamen Allgemeinen Geschäftsbedingungen in Gestalt der "Grundsätze" im nachhinein zu akzeptieren und so den vom Gesetz missbilligten "Grundsätzen" doch noch abschließende Gültigkeit zu verschaffen.

Darlegungs- und Beweislast für den Vermittlungsanteil in der Provision

von Rechtsanwalt Jürgen Evers

BGH, Urt. v. 01.06.2005

Sind die Voraussetzungen, von deren Erfüllung die Entstehung des Provisionsanspruchs abhängt, in den Provisionsbestimmungen allein für die Abschlussprovision festgelegt, nicht für die Folgeprovision und für laufende Provision, rechtfertigt dies zwar den Schluss, dass die Abschlussprovision ausschließlich dazu bestimmt ist, die Vermittlung eines neuen Versicherungsvertrages zu vergüten. Offen bleibt dagegen, ob die Vermittlung bereits durch die Abschlussprovision vollständig abgegolten sein soll oder ob auch in der Folgeprovision ein weiteres Vermittlungsentgelt enthalten ist.

Sind Folgeprovision und die laufende Provision nach dem Vertragsinhalt nicht eindeutig und vollständig den vermittlungsfremden Aufgaben und Tätigkeiten des Vertreters zuzuordnen, kann nicht ohne weiteres davon ausgegangen werden, dass der Vertreter nachvollziehbar darlegen muss, in welchem Umfang seine durch Zahlung einer Folgeprovision (mit-)vergütete Tätigkeit gleichwohl dem Abschluss von Versicherungen gedient habe und damit vermittelnder Natur oder aber bloße Verwaltungstätigkeit gewesen sei. Sieht die Provisionsvereinbarung für eine Reihe von Versicherungsarten (Risiken) keine Abschlussprovision, sondern allein Folgeprovision oder laufende Provision ohne nähere Zweckbestimmung vor, folgt daraus zwingend, dass diese Provisionen auch das Entgelt für die Vermittlung der betreffenden Verträge enthalten. Jedenfalls für diese Versicherungsverträge obliegt es nicht dem Versicherungsvertreter, darzulegen und zu beweisen, zu welchem Anteil die Provision Entgelt für die Vermittlung des Versicherungsvertrages sein soll. Insoweit gilt vielmehr nichts anderes als für den Tankstellen-Handelsvertreter, der für seine Tätigkeit eine einheitliche Provision bezieht, die nicht nach vermittelnden und vermittlungsfremden Aufgaben und Tätigkeiten differenziert.

Sieht der Agenturvertrag keine gesonderte Provision für die Vermittlung von Versicherungsverträgen, deren Erweiterung und für die Bestandspflege vor und ordnet er die Provision auch nicht jeweils den entsprechenden Aufgaben des Versicherungsvertreters zu, steht dieser vor derselben Schwierigkeit wie ein Tankstellen-Handelsvertreter, den auf die vermittelnde Tätigkeit bzw. den Vermittlungserfolg entfallenden Anteil der einheitlichen Provision zu beziffern. Dem Versicherer, der den Inhalt des Agenturvertrages in der Regel vorgibt, ist es dagegen möglich, auf der Grundlage von Erfahrungswerten anzugeben, zu welchen Anteilen die einheitliche Provision zur Abgeltung einerseits der Vertragsvermittlung, andererseits vermittlungsfremder Tätigkeiten bestimmt sein soll. Kann nicht ausgeschlossen werden, dass die Folgeprovision ein weiteres Entgelt für die vermittelnde Tätigkeit des Vertreters darstellt und ist es möglich,

dass sie nur vorrangig und damit nicht ausschließlich zur Abgeltung vermittlungsfremder Tätigkeiten des Vertreters bestimmt ist, darf das Gericht die Darlegungs- und Beweislast für die Zweckbestimmung der Provision auch in den Sparten nicht dem Vertreter auferlegen, in denen neben einer Folgeprovision eine Abschlussprovision vorgesehen ist.

Keine Abqualifizierung als Einzelfallentscheidung

Die Entscheidung darf nicht als Einzelfallentscheidung abqualifiziert werden. Mit ihr hat der Bundesgerichtshof vielmehr eindeutig seine bisherige Entscheidung in dieser Frage als Einzelfallentscheidung klassifiziert. Diese hatte dem Versicherungsvertreter noch die Darlegung- und Beweislast für den Vermittlungsanteil in der Provision auferlegt und ihn damit ohne sachlichen Grund gegenüber anderen Handelsvertretern, Tankstellenhaltern und auch Vertragshändlern ungleich behandelt. Für diese galt seit Ende der achtziger Jahre die Regel, dass den Unternehmer die Darlegungs- und Beweislast für den Vermittlungsanteil in der Vergütung trifft, wenn er den Agenturvertrag vorgibt, ohne diese Frage plausibel zu regeln.

Agenturvertrag muss plausible Gewichtung regeln

Künftig darf sich ein Agenturvertrag aber auch nicht etwa darin erschöpfen, die verwaltenden Tätigkeiten bloß aufzuzählen. Vielmehr muss er eine plausible Gewichtung der verwaltenden Tätigkeiten im Verhältnis zum Umfang oder zur Bedeutung der werbenden Aufgaben des Versicherungsvertreters regeln. Diesen Anforderungen werden praktisch nahezu alle gängigen Agenturvertragswerke nicht gerecht. Deshalb hat die Entscheidung so weit rei-

chende Bedeutung. Erfreulicherweise hat der BGH mit ihr auch klar gestellt, dass sie nicht nur für das System der laufenden Provision gilt, sondern auch für das der erhöhten erstjährigen oder so genannten Diskontprovision.

Hat der Versicherer in seinem Agenturvertragswerk keine klare Abgrenzung vorgenommen, welche Vergütungsanteile auf vermittelnde und verwaltende Tätigkeiten entfallen, kann der Versicherungsvertreter im Ausgleichsprozess behaupten, auf seine verwaltende Tätigkeit seien 10 % der Vergütung entfallen. Will der Versicherer von dieser Beurteilung abweichen, muss er im Einzelnen darlegen, welche Aufteilung der Provision nach dem Agenturvertrag angemessen ist. Weder den Mineralölunternehmen, Kfz-Herstellern noch anderen mit Handelsvertretern kooperierenden Unternehmen ist es bisher gelungen, einen von der Behauptung des Vertreters abweichenden Vermittlungsanteil in der Vergütung durchzusetzen. Aus diesem Grunde haben die Versicherungsvertreter Grund zur Zuversicht bei der Durchsetzung ihrer Ansprüche nach § 89 b HGB.

Die Entscheidung des Bundesgerichtshofs ebnet aber nicht nur den Weg zur Durchsetzung des gesetzlichen Ausgleichsanspruchs. Sie führt auch dazu, dass die einzelne Aufbauleistung des Versicherungsvertreters anhand der hierzu vom Gesetzgeber entwickelten Kriterien der Unternehmensvorteile, Provisionsverluste und der Billigkeit beurteilt werden und nicht an wenig leistungsgerechten Kriterien wie der Laufzeit des Agenturvertrages zwischen den Parteien. Vor allem leistungsstarken Agenturen sollten daher den Wert ihrer Ausgleichsansprüche an den gesetzlichen Kriterien messen lassen, bevor sie sich mit einer Ausgleichsabwicklung nach den "Grundsätzen" einlassen.

JÜRGEN EVERS
Rechtsanwalt für Vertriebsrecht

VertR-LS

DAS VERTRIEBSRECHT IN LEITSÄTZEN

- **neueste Entscheidungen zum Recht des Vertriebes von Versicherungen und Finanzdienstleistungen**
- **insgesamt über 6.700 Entscheidungen**
- **19. Ergänzungslieferung im November**

Hotline:
0421 - 94 94 694

Vertrieb über:
VVW Karlsruhe
www.vvw.de



Forum für
Recht & Vertrieb



VVW
KARLSRUHE

Umsatzsteuer auf Untervermittlungsprovision: Es besteht Handlungsbedarf

von Rechtsanwalt Sascha Alexander Stahlbaum

Die Problematik ist bekannt: Ab dem 01.01.2006 sind (nach der bisherigen Rechtstheorie und -praxis als solche zu wertenden) Vermittlungsleistungen im Sinne des § 4 Nr. 8 UStG dann nicht mehr für den Leistungserbringer (Vermittler) umsatzsteuerbefreit, wenn der Vermittler nicht mit einer der Parteien des infolge der Vermittlung zu schließenden Vertrages einen direkten, auf die Vermittlung gerichteten Vertrag geschlossen hat und

von einer dieser Vertragsparteien nicht direkt seine Vergütung erhält. Bei einem derzeitigen USt-Satz von 16% und Diskussionen über eine Anhebung dieses Satzes sind die wirtschaftlichen Konsequenzen von unabsehbarer Tragweite.

Geeignete und praxisgerechte Lösungen schnellstmöglich umsetzen

Wer als Betroffener nicht untätig warten möchte, ob und bis ggf. das Bundesverfassungsgericht (ein Entscheidungstermin des Bundesverfassungsgerichts in der Angelegenheit stand Ende Oktober 2005 noch nicht fest), der Europäische Gerichtshof oder die Europäische Kommission die zugrunde liegende Rspr. des BFH und die darauf ab dem 01.01.2006 fußende Praxis der Finanzverwaltung einer Korrektur unterziehen, sollte die Sachlage eingehend analysieren, um sich in einem zweiten Schritt die theoretischen Lösungsmöglichkeiten zu erarbeiten und in einem dritten Schritt eine geeignete und praxisgerechte Lösung zu entwickeln, die schnellstmöglich umgesetzt werden kann.

Vielfältige Lösungsmodelle

Die denkbaren Lösungsmodelle reichen von einer Aufrechterhaltung der bestehenden Vertrags- und Vertriebsorganisationen, über eine Direktanbindung der Vertriebe bei den Produktgebern, die Zusammenfassung des Gesamtvertriebes zu einer einheitlichen Personengesellschaft (z.B. einer GmbH & Co. KG), die dann wiederum bei dem Produktgeber direkt vertraglich angebunden wird, über eine sogenannte umsatzsteuerliche Organschaft gemäß § 2



Sascha Alexander Stahlbaum ist bei Blanke Meier Evers im Recht der Kapitalanlagevermittlung tätig

Abs. 2 UStG bis hin zu einer Lösung im Wege des sogenannten Kommissionsmodells (bei dem insbesondere auch aufsichtsrechtliche Fragen zu beachten sind).

Unschätzbare Vorteile - gefährliche Nachteile

Bei all diesen genannten Denkmodellen, die auch in Mischformen vorstellbar sind, ist folgendes dringend zu beachten:

Schon aus praktischen Erwägungen ist nicht jede dieser Varianten umsetzbar. Darüber hinaus bietet jede dieser Varianten sowohl unschätzbare Vorteile als auch gefährliche Nachteile, die eines genauen Zuschnitts auf die Bedürfnisse der konkret betroffenen Vertriebsorganisation bedürfen. Im Zweifel sollte eine verbindliche Auskunft der Finanzverwaltung über die umsatzsteuerliche Behandlung des gewählten Modells eingeholt werden.

Ihre kompetenten Partner im Vertriebsrecht

- **Jürgen Evers**
Herausgeber der vr.aktuell
- **Heiko Nicolaus**
Makler- und Agenturvertragsrecht
- **Dr. Ulrich Klaedtke**
Ausländisches und internationales Privatrecht
- **Nils Andersson-Lindström**
Franchise- und Kartellrecht
- **Britta Oberst**
Agenturvertragsrecht
- **Sascha Alexander Stahlbaum**
Recht der Kapitalanlagevermittlung
- **Caroline Hattesoehl**
Marketing & PR

Verlag und
Herausgeber:

Blanke Meier Evers
Kurfürstenallee 23
28211 Bremen

Tel: 0421 - 94 94 6 - 0
Fax: 0421 - 94 94 6 - 66
Internet: www.bme-law.de
E-Mail: info@bme-law.de

Redaktion:

Rechtsanwalt Jürgen Evers
(Verantwortlicher)
Rechtsanwältin Caroline Hattesoehl

Druck:

Schintz Druck, Bremen

Layout und DTP:

Stefanie Schürle