

# Allgemeine Geschäftsbedingungen zur Vertriebspartnervereinbarung (im Folgenden: „AGB“)

## 1. Geltungsbereich

Diese AGB sind wesentlicher Bestandteil aller Vertriebspartnervereinbarungen, die mit der NFS Netfonds Financial Service GmbH, Heidenkampsweg 73, 20097 Hamburg (im Folgenden „NFS“ genannt) geschlossen werden.

## 2. Rechtsstellung

- (1) NFS vermittelt im Rahmen der ihr erteilten Erlaubnis Verträge über Finanzinstrumente und sonstige Produkte und Dienstleistungen, ohne dass gegenüber einem Produkthanbieter oder sonstigem Dritten die Pflicht besteht, bestimmte Verträge oder Dienstleistungen zu vermitteln. Die vermittelten Verträge und Dienstleistungen werden als „Vertragsprodukte“ bezeichnet. NFS verfügt über Vereinbarungen mit Produkthanbietern, die ihr den Vertrieb der Vertragsprodukte ermöglichen und für die erfolgreiche Vermittlung eine Provision gewähren. NFS kann andere Gesellschaften aus dem Netfonds-Konzernverbund mit der Erbringung der vertragsgegenständlichen Leistungen beauftragen.
- (2) Der Vertriebspartner vermittelt im Rahmen der ihm erteilten Erlaubnisse als Handelsmakler i.S.d. § 93 HGB Verträge über die Vertragsprodukte. Er handelt ausschließlich im eigenen Namen und auf eigene Rechnung. Er handelt nicht im Auftrag von NFS und ist nicht berechtigt, im Namen von NFS oder einem Produkthanbieter aufzutreten oder in ihrem Namen Willenserklärungen abzugeben.
- (3) Mit diesem Vertrag wird keine Ausschließlichkeit begründet. Der Vertriebspartner kann weitere - auch gleichartige - Tätigkeiten ausüben und Vertriebsvereinbarungen schließen.
- (4) NFS ermöglicht dem Vertriebspartner den Vertrieb der Vertragsprodukte zu den Konditionen der jeweils aktuellen Konditionslisten. Die Kooperation mit dem Vertriebspartner kann auf einzelne Dienstleistungen oder Vertragsprodukte beschränkt werden.
- (5) Die Leistungen von NFS stehen auf Online-Plattformen zur Verfügung. NFS bietet zur Unterstützung bei der Kundenberatung, der Vermittlung von Verträgen und Dienstleistungen und für die Kunden- und Vertragsverwaltung hochwertige Software- und Servicelösungen an. Soweit für die Nutzung einzelner Services oder Software ein Entgelt vom Vertriebspartner zu zahlen ist, wird dies gesondert vereinbart.

## 3. Pflichten des Vertriebspartners

- (1) Der Vertriebspartner führt die Geschäfte im Sinne eines ordentlichen Kaufmanns und beachtet bei der Ausübung seiner Tätigkeit sämtliche für ihn gültigen gesetzlichen und aufsichtsrechtlichen Pflichten. Er hält sich laufend informiert über neue Pflichten und bildet sich regelmäßig fort.
- (2) Der Vertriebspartner verpflichtet sich, die für das jeweilige Geschäft vom Kunden erforderlichen Informationen einzuholen und eine anlage- und anlegergerechte Aufklärung und Beratung des Kunden unter Verwendung der von den Produkthanbietern zur Verfügung gestellten Unterlagen vorzunehmen. Er ist nicht berechtigt, Garantien oder Zusicherungen zu den Vertragsprodukten abzugeben, die über den Inhalt der ihm für den Vertrieb überlassenen Unterlagen hinausgehen.
- (3) Der Vertriebspartner nimmt bei seinen Kunden die Legitimationsprüfung nach dem Geldwäschegesetz (GwG) vor. Zusammen mit dem Antrag des Kunden hat der Vertriebspartner die jeweils erforderlichen Unterlagen einzureichen (z.B. Identifizierungsnachweise, Geeignetheitserklärung etc.). Er verpflichtet sich, Auflagen und Weisungen der Produkthanbieter und Depotbanken zu befolgen und stellt NFS gegenüber Dritten von Ansprüchen aus der Nichtbefolgung dieser Auflagen und Weisungen frei. Im Übrigen informieren sich die Parteien gegenseitig über die jeweiligen Person des Geldwäschebeauftragten und wie dieser zu erreichen ist.
- (4) Der Vertriebspartner hat Interessenkonflikte zu vermeiden, die in Ausübung seiner Tätigkeit zwischen ihm oder seinen Mitarbeitern und den Kunden oder zwischen den Kunden bestehen können. Soweit Interessenkonflikte nicht vermieden werden können, hat er NFS unverzüglich über diese Interessenkonflikte zu informieren. Die Pflichten des Vertriebspartners gegenüber seinen Kunden bleiben hiervon unberührt.
- (5) Der Vertriebspartner beachtet die gesetzlichen Regelungen zum Datenschutz und gibt Daten seiner Kunden nur im gesetzlichen zulässigen Umfang weiter. Näheres regelt der dem Vertrag als Anlage beigefügte Auftragsverarbeitungsauftrag.
- (6) Untervertriebspartner, Mitarbeiter und sonstige Dritte, die der Vertriebspartner einsetzt, haben gegenüber NFS die Stellung von Erfüllungsgehilfen des Vertriebspartners. Der Vertriebspartner haftet für Pflichtverletzungen sämtlicher von ihm eingeschalteter Personen gegenüber NFS gemäß § 278 BGB, es sei denn, es wird im Einzelfall etwas anderes vereinbart. Der Vertriebspartner darf nur Personen einsetzen, die über die erforderliche Sachkunde und Zuverlässigkeit verfügen und die sich verpflichtet haben, die sich aus der Vertriebspartnervereinbarung mit NFS ergebenden Pflichten des Vertriebspartners ebenfalls einzuhalten.
- (7) Der Vertriebspartner hat wesentliche Änderungen seines Geschäftsbetrieb betreffend (z.B. Aufhebung oder Einschränkung behördlicher Erlaubnisse und Genehmigungen, Umfirmierung, Sitzverlegung u.a.) NFS unverzüglich anzuzeigen.
- (8) Die Abtretung von Ansprüchen aus der Kooperation durch den Vertriebspartner ist ohne vorherige Einwilligung von NFS nicht zulässig.
- (9) Mitteilungspflichten, die sich für den Vertriebspartner aus Vorgaben zum Produktfreigabesystem (Produkt Governance) ergeben, nimmt er direkt gegenüber den Produktgebern wahr, ohne dass es darüber eine Information an die NFS bedarf.

## 4. Gegenstand der Kooperation

- (1) Der Vertriebspartner erhält eine Vertriebspartnernummer. Unter dieser Nummer werden die vom Vertriebspartner vermittelten Kunden, Verträge und sonstigen Vertragsprodukte sowie sein Provisions- bzw. Abrechnungskonto geführt. Der Vertriebspartner hat zur eindeutigen Zuordnung auf jedem Antragsformular sowie in sämtlicher mit NFS geführter Kommunikation seine Vertriebspartnernummer anzugeben.
- (2) Mit der Vertriebspartnernummer und seinem Passwort erhält der Vertriebspartner Zugang zu einem nichtöffentlichen Bereich auf der Online-Plattform von NFS. Die Plattform und die Nutzung der Plattform sind wesentlicher Inhalt der Vertriebspartnervereinbarung.
- (3) Der Vertriebspartner nutzt die Online-Plattform von NFS in dem vereinbarten Umfang. Er kann hierüber u.a. die Vertragsprodukte vermitteln und Informationen und Unterlagen abrufen. Die Kooperation kann auf die Nutzung von Abrechnungs- und Verwaltungsdienstleistungen beschränkt sein.
- (4) NFS leitet als Teil der Vermittlungskette die von dem Vertriebspartner eingereichten Anträge und Aufträge unverzüglich an den jeweiligen Vertragspartner weiter, soweit die Vermittlung von Geschäft vertraglich vereinbart ist. Der Vertriebspartner hat in diesem Fall keinen Anspruch darauf, dass NFS von ihm eingereichtes Geschäft annimmt. NFS wird den Vertriebspartner unverzüglich über die Nichtannahme eines Geschäfts sowie die Gründe hierfür informieren. NFS ist zur Prüfung eingereichter Anträge berechtigt, aber nicht verpflichtet. Gegenüber dem Kunden ist ausschließlich der Vertriebspartner dafür verantwortlich, dass Anträge vollständig und rechtzeitig bei NFS eingehen. NFS ist nur für den rechtzeitigen Versand der eingereichten Unterlagen auf dem hierfür üblichen Vertriebsweg, nicht aber für deren Eingang beim Adressaten verantwortlich. NFS schuldet keinen Express- oder Eilversand.
- (5) Von den Produkthanbietern zur Verfügung gestellte Unterlagen für die Vermittlung der Vertragsprodukte stellt NFS in der gesetzlich vorgeschriebenen Form zur Verfügung. Darüber hinaus hat der Vertriebspartner keinen Anspruch darauf, dass ihm Unterlagen und Informationen in Papierform zur Verfügung gestellt werden.
- (6) Der Vertriebspartner darf den Firmennamen von NFS nur insoweit verwenden, dass hierdurch bei Dritten nicht der Eindruck entsteht, als repräsentiere der Vertriebspartner NFS oder sei von NFS beauftragt. Die Verwendung des Logos von NFS bedarf in jedem Fall der vorherigen schriftlichen Einwilligung von NFS.

(7) Die Zulässigkeit der Gewährung und der Werbung mit Rabatten, Rückvergütungen oder Agio-Nachlässen richtet sich nach den gesetzlichen Bestimmungen sowie den jeweiligen Regelungen der Produkthanbieter.

## 5. Kommunikation

Die Kommunikation im Rahmen der Kooperation erfolgt in der Regel auf elektronischem Weg, d.h. per E-Mail oder über die Online-Plattform von NFS. Soweit ein Produkthanbieter die Vorlage von Unterlagen, z.B. Anträge oder Zeichnungsscheinen, im Original verlangt, sind diese auf dem Postweg einzureichen. Im Übrigen kann sich der Vertriebspartner bei Anfragen auch persönlich, telefonisch oder schriftlich an NFS wenden.

## 6. Vergütung

(1) Soweit dies vom Produkthanbieter für das Vertragsprodukt bzw. in dem jeweiligen Tarif vorgesehen ist, erhält NFS für die erfolgreiche Vertragsvermittlung Provisionen. Für den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Geschäfts und für nicht angenommene oder widerrufenen Anträge entsteht kein Provisionsanspruch. Die Höhe der Provision ergibt sich aus den jeweils gültigen Konditionslisten oder aus individuellen Zusagen.

(2) Soweit Gegenstand der Kooperation Leistungen sind, für die keine Vergütung durch einen Dritten gezahlt wird, gilt für die Vergütung, die NFS erhält, die jeweils gültige Preisliste oder die Vergütung wird individuell zwischen den Parteien vereinbart.

(3) Der Vergütungsanspruch des Vertriebspartners bei einem Vermittlungsgeschäft leitet sich unmittelbar aus dem Vergütungsanspruch von NFS und der tatsächlich bei NFS eingegangenen Provision ab. Soweit NFS keine Vergütung von einem Dritten erhält, entsteht auch kein Vergütungsanspruch des Vertriebspartners gegenüber NFS.

(4) Für die Entstehung und den Wegfall eines Provisionsanspruchs gelten die Bestimmungen des jeweiligen Produkthanbieters. NFS passt ihre Provisionsregelungen insoweit laufend an, für das Inkrafttreten von Änderungen ist der Zeitpunkt der Änderung durch den Produkthanbieter maßgeblich.

(5) Provisionsgutschriften und -belastungen werden durch NFS in einer laufenden Rechnung im Sinne eines Kontokorrents festgehalten und laufend miteinander verrechnet. Die laufende Rechnung endet erst, wenn der letzte sich nach dem Ende der Vertriebspartnervereinbarung ergebende Monatssaldo vom jeweiligen Saldoschuldner ausgeglichen worden ist.

(6) NFS erstellt mehrmals im Monat Provisionsabrechnungen und zahlt Provisionsguthaben an den Vertriebspartner aus, vorausgesetzt, dass ein entsprechendes Provisionsguthaben für den Vertriebspartner besteht. Eine Auszahlung von Provisionen unterbleibt, sofern und solange NFS die erforderlichen Abrechnungsinformationen und/oder die Provision vom Produkthanbieter nicht erhalten hat oder der kumulierte Provisionsbetrag in Höhe von EUR 50,00 im jeweiligen Geschäftsjahr nicht erreicht worden ist. In dem zuletzt beschriebenen Fall ist NFS zum Einbehalt der Provision berechtigt. Die Fälligkeitstermine für die Abrechnung und Auszahlung sind in der Regel den Konditionslisten zu entnehmen.

(7) Einwendungen wegen Unrichtigkeit oder Unvollständigkeit einer Abrechnung sind spätestens innerhalb von 30 Tagen nach Zugang der Abrechnung zu erheben. Die Abrechnung gilt als zugegangen, wenn sie in den Verfügungsbereich des Vertriebspartners, also auch durch Einstellen auf dem geschützten Abrechnungsbereich auf der Plattform von NFS, gelangt ist. Das Unterlassen rechtzeitiger Einwendungen gegen die Abrechnung gilt als Genehmigung, es sei denn, der Vertriebspartner war aus nicht von ihm zu vertretenden erheblichen Gründen (z.B. schwere Erkrankung) daran gehindert, die Abrechnung tatsächlich binnen 30 Tagen zur Kenntnis zu nehmen.

(8) Für jedes Geschäft entsteht der Provisionsanspruch nur einmal. Es kann nur derjenige Vertriebspartner die Provision beanspruchen, dessen Vertriebspartnernummer auf dem jeweiligen Antrag vermerkt ist. Beanspruchen mehrere Vertriebspartner für ein- und dasselbe Geschäft eine Provision, so gilt das Geschäft als von demjenigen vermittelt, der den entsprechend gekennzeichneten Antrag als zeitlich Erster bei NFS eingereicht hat.

(9) Der Markt, an dem die Parteien agieren und die Produkte, die sie vermitteln, unterliegen einem stetigen Wandel und gesetzlichen Regulierung, auch auf EU-Ebene. Regulatorische Veränderungen können es erforderlich machen, dass NFS ihr Leistungsspektrum mit Wirkung für die Zukunft ändert oder einschränkt oder dass Leistungen, für die der Vertriebspartner bislang kein gesondertes Entgelt zu zahlen hatte (z.B. für die Softwarenutzung, persönliche Serviceleistungen, besondere Tarife u.a.), künftig vom Vertriebspartner gesondert zu vergüten sind. Entsprechende Änderungen werden dem Vertriebspartner auf elektronischem Weg mindestens sechs Wochen vor ihrem Inkrafttreten bekannt gegeben. Widerspricht der Vertriebspartner den Änderungen nicht innerhalb von sechs Wochen seit Bekanntgabe der Änderungen, so gelten die Änderungen als genehmigt. Der Vertriebspartner wird auf sein Recht zum Widerspruch, die Frist zur Ausübung und die Folgen des Unterlassens eines Widerspruchs in der Änderungsmittelung hingewiesen. Übt der Vertriebspartner sein Widerrufsrecht wirksam aus, so ist NFS berechtigt, die Vertriebspartnervereinbarung, soweit die Kooperation von der Änderung betroffen ist, außerordentlich zum Inkrafttreten der Änderung zu kündigen. Vorstehende Regelung gilt ausschließlich für den Fall, dass es NFS aufgrund regulatorischer Änderungen nicht zuzumuten ist, unverändert an der Vertriebsvereinbarung festzuhalten.

(10) Die Parteien können den Einzug von Servicegebühren oder eines sonstigen zwischen dem Vertriebspartner und seinen Kunden vereinbarten Entgelts durch NFS vereinbaren.

(11) Die umsatzsteuerliche Behandlung der Vergütung richtet sich nach den jeweils geltenden gesetzlichen Vorschriften. Für das Abführen der Umsatzsteuer auf seine Vergütung ist der Vertriebspartner allein verantwortlich. Soweit nicht explizit anders geregelt verstehen sich sämtliche Vergütungen inklusive einer ggf. anfallenden Umsatzsteuer.

(12) Vordiskontierte Provisionszahlungen stellen lediglich vorschüssig geleistete Zahlungen dar. Vordiskontiert ist die Provision, wenn sie für die Vermittlung eines Vertrages, für den der Kunde regelmäßige Zahlungen zu leisten hat (z.B. Sparplanraten oder Versicherungsbeiträge), nach Eingang der ersten von dem Kunden zu zahlenden Rate oder zu einem anderen Zeitpunkt vorab ausbezahlt wird – jedenfalls bevor sie tatsächlich in voller Höhe verdient ist. Verdient in voller Höhe ist die Provision, wenn der Kunde während der Stornohaftzeit seinen Zahlungsverpflichtungen kontinuierlich und vollumfänglich nachgekommen ist und auch nachträglich (z.B. durch Widerruf) keine Reduzierung des eingezahlten Betrages stattfindet. Die Summe der vordiskontiert ausgezahlten Provisionen bildet das Stornohaftungsrisiko. NFS ist nicht verpflichtet, Provisionen vordiskontiert an den Vertriebspartner auszuzahlen, sondern behält es sich ausdrücklich vor, Provisionen an den Vertriebspartner nur ratierlich auszuzahlen und zwar in Höhe der jeweils tatsächlich ins Verdienen gebrachten Provision. Provision aus Eigengeschäften des Vertriebspartners - hierzu gehören auch Geschäfte mit seinen Mitarbeitern, Familienangehörigen und mit dem Vertriebspartner in häuslicher Gemeinschaft lebenden Personen - wird generell nur ratierlich ausgezahlt. Der Vertriebspartner hat Eigengeschäft als solches kenntlich zu machen und NFS hierauf hinzuweisen.

(13) Eine Rückzahlungsverpflichtung des Vertriebspartners besteht auch, wenn ohne rechtlichen Grund an den Vertriebspartner Provisionen ausgezahlt worden sind oder der rechtliche Grund nachträglich wegfällt. Rückzahlungsverpflichtungen bestehen auch nach Vertragsbeendigung fort. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, Negativsalden innerhalb von 14 Tagen nach Abrechnungsdatum auszugleichen. Erfolgt die Zahlung nicht fristgemäß, so ist NFS berechtigt, Verzugszinsen in Höhe von 8%-Punkten über dem jeweiligen Basiszinssatz zu verlangen. Dem Vertriebspartner steht kein Zurückbehaltungsrecht zu, wenn er Provisionen ganz oder teilweise an Untervertriebspartner oder sonstige Dritte ausgezahlt hat. Alleiniger Schuldner nicht verdienter Provisionen gegenüber NFS ist der Vertriebspartner, es sei denn, es wird im Einzelfall eine abweichende Vereinbarung getroffen.

(14) Ein Vergütungsanspruch entsteht nicht, wenn die für das vermittelte Geschäft erforderliche Erlaubnis zum Betrieb des Geschäfts zum Zeitpunkt der Anspruchsentstehung oder im Zeitpunkt des Fälligwerdens der Provision nicht vorliegt.

(15) NFS ist zur Aufrechnung sämtlicher ihr aus der Kooperation gegen den Vertriebspartner zustehender Forderungen mit Provisions- und Vergütungsansprüchen des Vertriebspartners berechtigt.

## **7. Stornohaftung**

(1) Soweit NFS Provisionen an Produkthanbieter oder sonstige Dritte zurückzahlen hat (z.B. bei Widerruf/Stornierung oder teilweiser Nichtausführung eines vermittelten Vertrages, rückständigen Zahlungen des Kunden, u.a.), ist der Vertriebspartner ebenfalls zur Rückzahlung der insofern erhaltenen und nicht ins Verdienen gebrachten Provisionen an NFS verpflichtet, es sei denn, der Grund für die Rückzahlungsverpflichtung ist von NFS zu vertreten.

(2) Die für das Verhältnis zwischen NFS und den Produkthanbietern gültigen Regelungen zur Stornohaftung und zur Nachbearbeitung notleidender Verträge gelten auch im Verhältnis zwischen NFS und dem Vertriebspartner.

(3) Die Regelungen des § 87a Abs. 3 HGB sind weder direkt noch entsprechend anwendbar. NFS schuldet keine Nachbearbeitung und keine Maßnahmen zur Stornoabwehr und ist nicht verpflichtet, Forderungen gegenüber Kunden geltend zu machen. NFS wird ihr von den Produkthanbietern ggf. übermittelte Stornogefahrmitteilungen an den Vertriebspartner weiterleiten. Dies erfolgt in der Regel via E-Mail oder durch Onlinestellung im geschützten Bereich auf der Online-Plattform von NFS. NFS ist nicht verpflichtet, Stornogefahrmitteilungen auf ihre Richtigkeit zu prüfen und insofern Ansprüche gegen Produkthanbieter geltend zu machen oder Zahlungen zu verweigern.

## **8. Sicherheiten, Stornoreserve**

(1) Zur Sicherung des Stornohaftungsrisikos können die Produkthanbieter von vordiskontierten Provisionszahlungen eine Stornoreserve einbehalten, die erst an NFS ausgezahlt wird, wenn keine Stornorisiken mehr bestehen. Die Stornoreserve wird nicht verzinst. Bezüglich der Stornohaftzeit und ihrer Dauer gelten die Bestimmungen der Produkthanbieter in ihrer jeweils gültigen Fassung. NFS gibt die Höhe der Stornoreserven in ihren Courtagelisten an. Von der an den Vertriebspartner ausgezahlten Provision wird die Stornoreserve anteilig in Abzug gebracht.

(2) NFS behält es sich zur Sicherung eigener Ansprüche vor, zu jeder Zeit selbst eine Stornoreserve in angemessener Höhe einzubehalten und kann zur Begrenzung des Stornohaftungsrisikos weitere geeignete Maßnahmen ergreifen und z. B. die Zusage zur Auszahlung vordiskontierter Provisionen einseitig mit Wirkung für die Zukunft widerrufen.

(3) Soweit NFS eine Stornoreserve bildet, darf diese das Stornohaftungsrisiko nicht übersteigen. Zur Bildung der Stornoreserve steht NFS ein Zurückbehaltungsrecht an sämtlichen Provisionen und sonstigen Vergütungen zu, auch an solchen, die nicht der Stornohaftung unterliegen. Eine von NFS gebildete Stornoreserve wird nicht verzinst. Die Pflicht des Vertriebspartners, Negativsalden auszugleichen, bleibt auch im Falle der Bildung einer Stornoreserve unberührt. Die Stornoreserve wird erst aufgelöst, wenn keine Stornohaftungsrisiken mehr bestehen. Sie dient nicht der laufenden Verrechnung mit Negativsalden.

(4) NFS kann die Stellung anderer geeigneter Sicherheiten von dem Vertriebspartner verlangen bzw. mit diesem vereinbaren. Wenn es sich bei dem Vertriebspartner um eine juristische Person handelt, kann NFS die Auszahlung vordiskontierter Provisionen von der Vorlage einer selbstschuldnerischen Bürgschaft eines oder mehrerer Vertreter der juristischen Person abhängig machen. Mehrere Bürgen haften als Gesamtschuldner gegenüber NFS.

(5) NFS tritt sämtliche Provisionsforderungen gegenüber Dritten, die aus dem Bestand des Vertriebspartners resultieren, in Höhe der an den Vertriebspartner aufgrund der Vertriebsvereinbarung jeweils gezahlten Beträge sicherungshalber an den Vertriebspartner ab. Der Vertriebspartner nimmt die Abtretung an. Wenn der Sicherungsfall eintritt, ist der Vertriebspartner berechtigt, die Abtretung gegenüber Dritten offenzulegen und diese aufzufordern, nur noch an ihn zu leisten. Ein Sicherungsfall liegt vor, wenn der Vertriebspartner berechtigten Grund zur Annahme hat, dass NFS nicht mehr willens und/oder in der Lage ist, ihren vertraglichen Verpflichtungen auf Abrechnung und Auszahlung der Provision an den Vertriebspartner nachzukommen. Insofern muss sich NFS mit der Abrechnung oder Auszahlung der Provision schuldhaft mindestens 12 Wochen im Rückstand befinden. Ein Sicherungsfall liegt insbesondere nicht vor, wenn NFS die Abrechnung und Auszahlung vor dem Hintergrund eigener Forderungen gegen den Vertriebspartner verweigert. Macht der Vertriebspartner unberechtigt von der Sicherungsabtretung Gebrauch, so ist er NFS zum Ersatz des NFS hieraus entstehenden Schadens verpflichtet.

(6) Die Sicherungsabrede gemäß Absatz 5 endet, wenn das Vertragsverhältnis beendet ist und die laufende Rechnung im Sinne der Ziff. 6 Abs. 5 dieser AGB ebenfalls beendet ist. Der Vertriebspartner tritt die an ihn sicherungshalber abgetretene Forderung aufschiebend bedingt zurück ab an NFS. NFS nimmt die Rückabtretung an.

(7) Die Sicherungsabrede endet mit dem Tod des Vertriebspartners, ohne dass es einer Rückabtretung bedarf.

## **9. Verbundgeschäft**

Nimmt der Vertriebspartner Dienstleistungen von NFS in Anspruch, z. B. indem er eine Online-Plattform und Software von NFS nutzt, während er über eine eigene Vertriebsvereinbarung mit einem Produkthanbieter verfügt und der Vermittlungsprozess insoweit ohne NFS stattfindet, so handelt es sich um sog. „Verbundgeschäft“. Die Parteien können jederzeit auch während der Vertragslaufzeit das Verbundgeschäft für einzelne oder alle Vertragsprodukte und Produkthanbieter vereinbaren, insbesondere wenn ansonsten hohe Sicherheiten durch den Vertriebspartner zur Absicherung des Stornohaftungsrisikos gestellt werden müssten.

## **10. Urheberrechte**

(1) Die für den Vertrieb der Vertragsprodukte von Dritten zur Verfügung gestellten Unterlagen unterliegen ebenso dem Urheberrechtsschutz wie von NFS erstellte und zur Verfügung gestellte Unterlagen. Der Vertriebspartner verpflichtet sich, diese Unterlagen nur zum bestimmungsgemäßen Gebrauch zu verwenden und die Urheberrechte von NFS und Dritten nicht zu verletzen. Insbesondere wird er urheberrechtlich geschützte Werke – hierzu gehören auch in den Unterlagen enthaltene Fotos – ohne die erforderliche Genehmigung nicht vervielfältigen, verbreiten, ausstellen oder öffentlich zugänglich machen, etwa durch Einstellen auf einer Website.

(2) Der Vertriebspartner hält NFS frei von Ansprüchen Dritter und sonstigen finanziellen Schäden, die aus der Verletzung von Urheberrechten durch den Vertriebspartner resultieren.

## **11. Kunden- und Bestandsschutz**

(1) So lange der Vertriebspartner seinen Geschäftsbetrieb aktiv ausübt und seinen Pflichten gegenüber seinen Kunden nachkommt, führt NFS keine provisionspflichtigen Geschäfte mit den Kunden des Vertriebspartners ohne eine Beteiligung des Vertriebspartners durch.

(2) Es wird unwiderlegbar vermutet, dass der Vertriebspartner seinen Pflichten gegenüber dem jeweiligen Kunden nicht mehr nachkommt, wenn (i) der Vertriebspartner nicht mehr über die erforderliche Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb verfügt, (ii) geschäftsunfähig oder (iii) verstorben ist, (iv) der Kunde einen wirksamen Auftrag zum Vertriebspartner- oder Betreuerwechsel bei NFS eingereicht hat oder (v) Kundenbeschwerden bei NFS eingehen und der Vertriebspartner trotz entsprechender Aufforderung durch NFS mit angemessener Fristsetzung diesen Beschwerden nicht abhilft.

(3) Während der Laufzeit der Vertriebspartnervereinbarung wird NFS keine Versuche unternehmen, Mitarbeiter oder Untervertriebspartner des Vertriebspartners abzuwerben, um mit diesen Geschäfte der vertragsgegenständlichen Art ohne Beteiligung des Vertriebspartners zu schließen.

## **12. Haftung**

- (1) Jede Partei haftet für eigene Pflichtverletzungen sowie für Pflichtverletzungen ihrer Erfüllungsgehilfen. Die Produkthanbieter gelten nicht als Erfüllungsgehilfen von NFS.
- (2) Für die Richtigkeit und Vollständigkeit der von NFS oder Dritten zur Verfügung gestellten Unterlagen, Informationen und Abrechnungen haftet NFS nicht. NFS ist nicht verpflichtet, eigene Recherchen zu Produkten und Dienstleistungen zu betreiben oder Brancheninformationsdienste auszuwerten. Im Verhältnis zu seinen Kunden ist allein der Vertriebspartner zur Erfüllung seiner Obliegenheiten verpflichtet. Er hält die NFS im Falle eines ihr gegenüber geltend gemachten Verstoßes gegen vorbenannte Verpflichtung von sämtlichen Kosten frei.
- (3) NFS übernimmt keinerlei Gewähr oder Garantie dafür, dass ein Vertrag zwischen dem Kunden des Vertriebspartners und einem Produkthanbieter zu Stande kommt.
- (4) Eine Haftung für entgangenen Gewinn wird ausgeschlossen.

## **13. Vertragsbeendigung**

- (1) Bei Vertragsbeendigung kann der Vertriebspartner von NFS die Freigabe des für ihn gemäß Ziff. 4. Abs. 1 geführten Bestands durch Abgabe entsprechender Willenserklärungen mit einer Frist von vier Wochen jeweils zum Ablauf des nächsten Kalenderquartals verlangen. Soweit NFS Ansprüche gegen den Vertriebspartner auf Provisionsrückzahlung hat, ist sie berechtigt, die Bestandsfreigabe bis zum vollständigen Ausgleich ihrer Forderungen zu verweigern.
- (2) Soweit sich vom Vertriebspartner vermittelte Verträge noch in der Stornohaftzeit befinden, ist NFS nicht zur Bestandsfreigabe verpflichtet. Dies gilt nicht, wenn für das Stornohaftungsrisiko eine ausreichende Stornoreserve bei NFS besteht oder eine andere geeignete Sicherheit gestellt worden ist.
- (3) Endet der Vertrag durch eine von der NFS erklärte außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grund, so kann NFS vom Vertriebspartner verlangen, dass dieser seine Bestände innerhalb einer angemessenen Frist auf einen Dritten überträgt. Nach Ablauf dieser Frist erlöschen sämtliche Provisions- und Vergütungsansprüche des Vertriebspartners aus der Vertriebspartnervereinbarung mit Wirkung für die Zukunft, gleich ob es zu einer Bestandsübertragung gekommen ist oder nicht.

## **14. Tod des Vertriebspartners**

- (1) Der Vertriebspartner beauftragt NFS bereits jetzt für den Fall seines Todes mit der treuhänderischen Verwaltung seines Bestands und der daraus resultierenden Vergütungsansprüche. NFS wird den Bestand treuhänderisch verwalten. Dabei ist NFS berechtigt, Dritte mit der Kundenbetreuung und Bestandsverwaltung zu beauftragen, ohne dass hierdurch die den Rechtsnachfolgern des Vertriebspartners zustehenden Provisionsansprüche berührt werden. NFS wird Rechtsnachfolgern des Vertriebspartners erforderliche Auskünfte erteilen, soweit dies rechtlich zulässig ist und die Rechtsnachfolger erforderlichenfalls bei der Suche nach einem geeigneten Nachfolger für den Vertriebspartner unterstützen.
- (2) Machen keine Erben oder sonstigen Rechtsnachfolger gegenüber NFS innerhalb von zwölf Monaten seit dem Tod des Vertriebspartners Rechte am Bestand des Vertriebspartners geltend, so fällt der Bestand NFS zu und sämtliche Ansprüche des Vertriebspartners und seiner Rechtsnachfolger hieran erlöschen. Das Recht von NFS, den Ausgleich von Negativsalden von den Rechtsnachfolgern des Vertriebspartners zu verlangen, bleibt unberührt.
- (3) Sämtliche Vergütungsansprüche des Vertriebspartners und seiner Rechtsnachfolger aus der mit dem Vertriebspartner geschlossenen Vertriebspartnervereinbarung erlöschen in jedem Fall nach Ablauf von zwölf Monaten seit dem Tod des Vertriebspartners. Das Recht der Erben, den Bestand zu übernehmen, bleibt unberührt.

## **15. Verjährung**

- (1) Ansprüche aus der Vertriebspartnervereinbarung verjähren in 13 Monaten ab dem Schluss des Monats, in dem der Anspruch fällig geworden ist, nicht jedoch vor dem Schluss des Monats, in dem der Anspruchsberechtigte Kenntnis von den anspruchsbegründenden Umständen und der Person des Anspruchsgegners erlangt hat oder ohne grobe Fahrlässigkeit hätte erlangen müssen. Die Verjährung tritt spätestens nach Ablauf einer Frist von drei Jahren ein, beginnend mit dem Schluss des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist.
- (2) Vorstehender Absatz 1 gilt nicht für Schadensersatzansprüche, die auf der Verletzung des Lebens, des Körpers, der Gesundheit oder der Freiheit beruhen und ebenfalls nicht für Ansprüche wegen eines vorsätzlich oder grob fahrlässig verursachten Schadens.

## **16. Erfüllungsort, Gerichtsstand**

Erfüllungsort für sämtliche Pflichten aus dieser Vereinbarung ist Hamburg. Als Gerichtsstand wird Hamburg vereinbart.

## **17. Änderungen dieser AGB**

Änderungen dieser AGB werden dem Vertriebspartner auf elektronischem Weg mindestens sechs Wochen vor ihrem Inkrafttreten bekannt gegeben. Widerspricht der Vertriebspartner den Änderungen nicht innerhalb von sechs Wochen seit ihrer Bekanntgabe, so gelten die Änderungen als genehmigt. Der Vertriebspartner wird auf sein Recht zum Widerspruch, die Frist zur Ausübung und die Folgen des Unterlassens eines Widerspruchs in der Änderungsmitteilung hingewiesen.