

Präambel und Allgemeine Vertriebspartnerbedingungen

I. Unternehmensgrundsätze

Wir begrüßen Sie im Namen unseres Unternehmens herzlich als neuen Vertragspartner und Tippgeber (künftig Vertriebspartner) und wünschen Ihnen den bestmöglichen Erfolg für Ihre Tätigkeit als selbständiger Vertriebspartner der Fejnstein Beteiligungen GmbH unter Marke GFD, Schnellerstrasse 60, 12439 Berlin, vertreten durch die Geschäftsführerin Beatrix Kaiser, geschäftsansässig daselbst (im Folgenden: GFD), und vor allem viel Freude bei der Tätigkeit als Tippgeber unserer Leistungen (welche unsere Leistungen sind, erfahren Sie unter § 2 der Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen). Bei der Tätigkeit für unser Unternehmen und dem Kontakt mit anderen Menschen stehen für uns stets die Kundenfreundlichkeit und -sicherheit, Seriosität, ein faires Miteinander sowie die Wahrung der Gesetze und gute Sitten unverrückbar im Vordergrund. Dies trifft zu im gesamten Kunden- und Vertriebspartnerumfeld.

Daher möchten wir Sie bitten, die folgenden Unternehmensgrundsätze, ebenso wie unsere Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen, sehr gründlich zu lesen und sich die Vorgaben zu Ihrem täglichen Leitmotiv für die Ausübung Ihrer Tätigkeit zu machen.

Unternehmensgrundsätze für den Umgang mit potentiellen Interessenten

Unsere Vertriebspartner betreiben ihre Tätigkeit ehrlich und aufrichtig und klären etwaige Missverständnisse im Zusammenhang mit einer Kontaktherstellung/Leadgenerierung im Zusammenhang mit der Rückabwicklung von Produkten aus der Finanzbranche, Finanzdienstleistungsbranche, Versicherungs- und Dienstleistungsbranche auf.

Auf Wunsch des potentiellen Interessenten wird auf eine Kontaktherstellung/Leadgenerierung verzichtet, eine solche verschoben oder eine angebahnte Kontaktherstellung freundlich abgebrochen.

Während eines Kontakts mit einem potentiellen Interessenten weist der Vertriebspartner diesen potentiellen Interessenten ausdrücklich darauf hin, dass er nur einen Kontakt im Zusammenhang mit der Rückabwicklung von Produkten aus der Finanzbranche, Finanzdienstleistungsbranche, Versicherungs- und Dienstleistungsbranche herstellt, ohne dass er oder GFD, die POLICENKONZEPT24 GmbH eine Beratung vornehmen, die ausschließlich von dem Rückabwickler und dessen Partnern erfolgt.

Der potentielle Interessent wird nicht durch unseriöse und/oder irreführende Versprechen, sowie durch Versprechen besonderer Vorteile zu einer Kontaktaufnahme veranlasst.

Unternehmensgrundsätze für den Umgang mit Vertriebspartnern

Vertriebspartner gehen stets fair und respektvoll miteinander um. Vorgenanntes gilt auch für den Umgang zu Vertriebspartnern anderer Finanzdienstleister, Finanzvertriebe, Versicherungsunternehmen, Social-Selling-Unternehmen, Online-Vertrieben, Networkmarketingvertrieben oder sonstigen Direktvermarktern.

Neue Vertriebspartner werden wahrheitsgemäß über ihre Rechte und Pflichten informiert und insbesondere darüber informiert, dass sie nur einen Kontakt im Zusammenhang mit der Rückabwicklung von Produkten aus der Finanzdienstleistungsbranche, der Finanzbranche, Versicherungs- und Dienstleistungsbranche herstellen, ohne dass die Vertriebspartner oder GFD, die POLICENKONZEPT24 GmbH eine Beratung vornehmen, die ausschließlich von dem Rückabwickler und dessen Partner erfolgt.

Es dürfen keine mündlichen Zusicherungen zu Leistungen von GFD gemacht werden.

Es ist Vertriebspartnern nicht gestattet, Vertriebspartner anderer Unternehmen systematisch abzuwerben. Ferner ist es Vertriebspartnern nicht gestattet, andere Vertriebspartner zum Wechseln zu einem anderen Vertriebspartner innerhalb von GFD zu bewegen.

Die Pflichten der §§ 7 – 10 der nachfolgenden Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen sind als Unternehmensgrundsätze stets einzuhalten.

Unternehmensgrundsätze für den Umgang mit anderen Unternehmen

Zu anderen Unternehmen der Finanzbranche, Finanzdienstleistungsbranche, der Versicherungsbranche, des Social-Selling-Bereichs, der Networkmarketingbranche oder sonstigen Direktvermarktungsbereichen verhalten sich die Vertriebspartner von GFD stets fair und ehrlich.

Systematische Abwerbungen von Vertriebspartnern anderer Unternehmen werden unterlassen.

Herabsetzende, irreführende oder unlautere vergleichende Aussagen zu Leistungen Vertriebssystemen oder Vergütungssystemen anderer Unternehmen sind verboten.

Diese Unternehmensgrundsätze unseres Unternehmens vorangestellt möchten wir Sie nun mit den Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen von GFD vertraut machen.

II. Allgemeine Vertriebspartnerbedingungen

§ 1 Geltungsbereich

- (1) Die nachstehenden Geschäftsbedingungen sind Bestandteil eines jeden Vertriebspartnervertrages zwischen der Fejnstein Beteiligungen GmbH, Schnellerstrasse 60, 12439 Berlin, vertreten durch die Geschäftsführerin Beatrix Kaiser, geschäftsansässig daselbst (im Folgenden: GFD), E-Mail: info@gfd-service.de und dem unabhängigen und selbständigen als bloßen Tipgeber, der keine Beratung durchführt, handelnden Vertragspartner (im Folgenden: Vertriebspartner).
- (2) GFD erbringt ihre Leistungen ausschließlich auf der Grundlage dieser Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen.

§ 2 Vertragsgegenstand, Ausstattungspaket und Zusatzleistungen

- (1) GFD ist ein innovatives Unternehmen, das sich mit der Kontaktherstellung/Leadgenerierung im Zusammenhang mit der Rückabwicklung von Produkten aus der Finanz-, Versicherungs- und Dienstleistungsbranche befasst, ohne dass GFD (oder die POLICENKONZEPT24 GmbH) eine Beratung vornehmen, die ausschließlich von dem Rückabwickler/Käufer und dessen angeschlossenen Partnern erfolgt.
- (2) Gegenstand dieses Vertrages ist ohne Verpflichtung zum Tätigwerden die Kontaktherstellung zwischen GFD und potentiellen Interessenten von Versicherungsprodukten oder anderen Produkten aus der Versicherungs- und Finanzdienstleistungs- oder Finanzbranche, damit GFD diese Kontakte über die POLICENKONZEPT24 GmbH an potentielle Käufer/Rückabwickler als übergeordneter Kontakthersteller, der selbst ebenfalls keine Beratung durchführt, weiterreichen kann. **Die Tätigkeit des Vertriebspartners beschränkt sich ausschließlich darauf, Kontaktdaten von potentiellen Interessenten mit deren Einwilligung an GFD weiterzugeben und die relevanten Unterlagen an GFD weiterzuleiten, ohne diese selbst inhaltlich zu prüfen. Der Vertriebspartner führt im Rahmen der Tätigkeit für die GFD weder eine Versicherungsvermittlung (§ 34 d GewO) noch eine Finanzanlagevermittlung (§ 34 f GewO) oder eine sonstige vergleichbare Tätigkeit, noch eine Beratung im Bereich der Versicherungsvermittlung (§ 34 i GewO) oder Finanzanlagevermittlung (§ 34 f GewO) oder in einem sonstigen vergleichbaren Bereich durch.** Für seine Tätigkeit als Vertriebspartner erhält der Vertriebspartner eine entsprechende Vergütung, sofern es auf die Kontaktherstellung zu einem späteren Vertragsabschluss mit dem Rückabwickler/Käufer und dessen Partnern kommt. Für diese Tätigkeit ist es über die Zahlung der jährlichen Servicegebühr (siehe § 6) hinaus nicht verbindlich erforderlich, dass der Vertriebspartner finanzielle Aufwendungen tätigt oder der Vertriebspartner andere Vertriebspartner wirbt. Erforderlich ist lediglich die

Registrierung.

- (3) Zusätzlich besteht, ohne dass hierzu eine Pflicht besteht, die weitere Möglichkeit, andere Vertriebspartner für die Kontaktherstellung/Leadgenerierung nach Maßgabe des § 2 Absatz (1) für GFD zu werben und auf die erfolgreiche Kontaktherstellung/Leadgenerierung nach Maßgabe des § 2 Absatz (1) des geworbenen Vertriebspartners eine Vergütung zu erhalten. Ausdrücklich keine Vergütung erhält der Vertriebspartner für die bloße Werbung eines neuen Vertriebspartners. Die Vergütung, ebenso wie die Art und Weise der Auszahlung oder der sonstigen Erfüllung des Vergütungsanspruchs, richtet sich nach dem zu diesem Zeitpunkt geltenden Vergütungsplan.
- (4) Für die Aufnahme und Durchführung seiner Tätigkeit stellt GFD dem Vertriebspartner neben einer Landingpage ein Online- Dashboard zur Verfügung, dass es dem Vertriebspartner ermöglicht, einen stets aktuellen und umfangreichen Überblick über seine vermittelten Kunden, angeschlossenen Vertriebspartner, Umsätze und Vergütung zu haben.

§ 3 Allgemeine Voraussetzungen für den Vertragsabschluss

- (1) Ein Vertragsabschluss ist mit juristischen Personen, Personengesellschaften oder natürlichen Personen möglich, die bzw. deren Verantwortliche das 18. Lebensjahr vollendet haben, Unternehmer nach Maßgabe des geltenden Rechts und im Besitz der einschlägigen Gewerbeberechtigung sind, soweit erforderlich. Ein Vertragsabschluss durch Verbraucher ist nicht möglich.
- (2) Sofern eine juristische Person oder eine Personengesellschaft (GbR, OHG, KG usw.) einen Vertriebspartnerantrag einreicht, ist – soweit bei einer Personengesellschaft vorhanden - der entsprechende Handelsregisterauszug über die Registrierung, ebenso wie die Umsatzsteueridentifikationsnummer, vorzulegen. Alle Gesellschafter müssen mindestens das 18. Lebensjahr vollendet haben. Die Gesellschafter sind gegenüber GFD jeweils persönlich haftbar für das Verhalten der juristischen Person.
- (3) Jeder Vertriebspartner ist nur zum Erwerb einer Position im Vergütungskonzept berechtigt, wobei eine Umgehung dieser Vorgabe durch Registrierung als natürliche Person und zusätzlich über eine juristische Person oder Personengesellschaft verboten ist.
- (4) Der Vertriebspartner kann sich für die Aufnahme seiner Tätigkeit als Vertriebspartner bei GFD online oder offline registrieren. Bei der Registrierung ist der Vertriebspartner verpflichtet, den Vertriebspartnerantrag vollständig und ordnungsgemäß auszufüllen, für den Fall einer offline- Registrierung zu unterzeichnen und den Antrag sodann an GFD auf den vorgegebenen Weg zu übermitteln. Zudem akzeptiert der Vertriebspartner für den Fall einer

Online-Registrierung durch entsprechendes aktives Häkchen setzen und für den Fall eine Offline-Registrierung durch seine Unterschrift unter dem Antrag vor Übermittlung des Vertriebspartnerantrages diese Unternehmensgrundsätze und Allgemeinen Vertragspartnerbedingungen als zur Kenntnis genommen und akzeptiert dieselben als Vertragsbestandteil.

(5) Bei der Online-Anmeldung muss der Vertriebspartner seine E-Mail-Adresse bekanntgeben, anschließend erhält er eine Bestätigungsmail an die von ihm angegebene E-Mail-Adresse mit den Zugangsdaten und einem später änderbaren Passwort. Nach Erhalt der Zugangsdaten kann der Vertriebspartner sich auf der Internetplattform nach Maßgabe der technischen Vorgaben ein Profil erstellen und hat Zugriff zu den auf der Internetplattform bereitgestellten Inhalten.

(6) Änderungen der personenbezogenen Daten des Vertriebspartners sind unverzüglich an GFD zu melden.

(7) GFD behält sich das Recht vor, Vertriebspartneranträge nach eigenem Ermessen ohne jegliche Begründung abzulehnen. Soweit Online-Bestell- oder Auftragsformulare verwendet werden, gelten diese als Bestandteil des Vertrages.

(8) Für den Fall eines Verstoßes gegen die in den Absätzen (1) bis (4) geregelten Pflichten, ist GFD ohne vorherige Abmahnung berechtigt, den Vertriebspartnervertrag fristlos zu kündigen und gegebenenfalls ausbezahlte Vergütungen zurückzufordern. Zudem behält sich GFD für diesen Fall der fristlosen Kündigung die Geltendmachung weiterer Schadensersatzansprüche ausdrücklich vor, welche sie mit etwaigen bestehenden Provisionsansprüchen des Vertriebspartners verrechnen darf.

§ 4 Status des Vertriebspartners als Unternehmer

(1) Der Vertriebspartner handelt als selbständiger und unabhängiger Unternehmer. Er ist weder Arbeitnehmer noch Handelsvertreter oder Makler von GFD. Es bestehen keine Umsatzvorgaben, Abnahme-, Vertriebs- oder andere Tätigkeitspflichten. Der Vertriebspartner unterliegt mit Ausnahme der vertraglichen Pflichten keinen Weisungen von GFD und trägt das vollständige unternehmerische Risiko seines geschäftlichen Handelns, einschließlich der Pflicht zur Tragung seiner sämtlichen geschäftlichen Kosten und der Pflicht zur ordnungsgemäßen Bezahlung seiner Arbeitnehmer, sofern er welche beschäftigt. Der Vertriebspartner hat seinen Betrieb im Sinne eines ordentlichen Kaufmanns einzurichten und zu betreiben, wozu auch der Betrieb eigener Büroräume oder ein im Sinne eines ordentlichen Kaufmanns geführter Arbeitsplatz gehört.

(2) Der Vertriebspartner ist als selbständiger Unternehmer für die Einhaltung der einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen, einschließlich der steuer- und sozialrechtlichen Vorgaben (z.B. Einholung einer

Umsatzsteueridentifikationsnummer, Anmeldung seiner Arbeitnehmer bei der Sozialversicherung, wie auch für die Erlangung einer Gewerbeberechtigung, sofern erforderlich), eigenverantwortlich. Insoweit versichert der Vertriebspartner, alle Vergütungseinnahmen, die er im Rahmen seiner Tätigkeit für GFD erwirtschaftet, ordnungsgemäß an seinem Sitz zu versteuern. GFD behält sich vor, von der vereinbarten Vergütung die jeweilige Summe für Steuern und Abgaben in Abzug zu bringen bzw. Schadensersatz oder Aufwendungsersatz einzufordern, die/der ihr durch einen Verstoß gegen die vorgenannten Vorgaben erwächst, außer der Vertriebspartner hat den Schaden oder die Aufwendung nicht zu vertreten. Von GFD werden keine Sozialversicherungsbeiträge für den Vertriebspartner entrichtet. Der Vertriebspartner ist nicht bevollmächtigt, im Namen von GFD Erklärungen abzugeben oder Verpflichtungen einzugehen.

§ 5 Freiwillige vertragliche Widerrufsbelehrung

Sie registrieren sich bei GFD als Unternehmer und nicht als Verbraucher, so dass Ihnen kein gesetzliches Widerrufsrecht zusteht. Gleichwohl räumt GFD Ihnen nachfolgendes freiwilliges, zweiwöchiges, vertragliches Widerrufsrecht ein.

Freiwilliges Widerrufsrecht

Sie können Ihre Vertragserklärung innerhalb von zwei Wochen ohne Angabe von Gründen in Textform (per Brief oder E-Mail) widerrufen. Die Frist beginnt mit der Onlineübermittlung des Antrages zur Vertriebspartnerschaft. Zur Wahrung der Widerrufsfrist genügt die rechtzeitige Absendung (Datum des Poststempels/ der E-Mail) des Widerrufs. Der Widerruf ist zu richten an die Fejnstain Beteiligungen GmbH, Schnellerstrasse 60, 12439 Berlin, per Mail an info@gfd-service.de

Widerrufsfolgen:

Im Falle eines wirksamen Widerrufs der Vertragserklärung sind die beiderseits empfangenen Leistungen zurück zu gewähren und ggf. gezogene Nutzungen herauszugeben. Können Sie uns die empfangene Leistung ganz oder teilweise nicht oder nur in verschlechtertem Zustand zurückgewähren, müssen Sie uns insoweit ggf. Wertersatz leisten. Verpflichtungen zur Erstattung von Zahlungen müssen innerhalb von 30 Tagen erfüllt werden. Die Frist beginnt für Sie mit der Absendung Ihrer Widerrufserklärung oder der Sache.

Ein Vertriebspartner kann sich nach Ausübung seines Widerrufsrechtes erneut bei GFD registrieren. Voraussetzung ist, dass der Widerruf des Vertriebspartners mindestens 12 Monate zurück liegt und der widerrufende Vertriebspartner in dieser Zeit keine Aktivitäten für GFD verrichtet hat.

Ende der Widerrufsbelehrung

§ 6 Nutzung des Dashbord und der Landingpage / Servicegebühr

(1) Der Vertriebspartner erwirbt mit der Registrierung bei GFD für das erste Vertragsjahr ein Recht zur Nutzung der zur Verfügung gestellten Marketing-Landingpage, des Dashbord und der weiteren hierdurch zur Verfügung gestellten Videos und sonstigen Marketing-Tools. Vorgenanntes Nutzungsrecht ist als einfaches, auf die konkrete Landingpage, das Dashbord und die weiteren hierdurch zur Verfügung gestellten Videos und sonstigen Tools bezogenes, nicht übertragbares Nutzungsrecht. Dem Vertriebspartner steht kein Recht zur Änderung, Bearbeitung oder sonstigen Umgestaltung, ebenso wie kein Recht zur Erteilung von Unterlizenzen, zu. In dem vorgenannten Nutzungsrecht mit enthalten sind auch die anfallenden Wartungs-, Service-, Update- und Upgrade-Leistungen, so dass die erhobene Gebühr künftig als Servicegebühr bezeichnet wird.

(2) Für die Nutzung, ebenso wie für die Wartung, Verwaltung, Betreuung und Pflege des Dashbord und der Landingpage berechnet GFD ab dem 2. Vertragsjahr eine jährliche im Voraus zu entrichtende Servicegebühr in Höhe von 100,00 € zzgl. gesetzl. MwSt., welche nicht vergütet wird.

§ 7 Pflichten des Vertriebspartners im Rahmen der Werbung und Allgemeine Pflichten

(1) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, seine persönlichen Passwörter und Login-Kennungen vor dem Zugriff Dritter zu schützen. Dem Vertriebspartner ist es untersagt, bei seiner Tätigkeit die Rechte von GFD, deren Vertriebspartnern, verbundener Unternehmen oder sonstiger Dritter zu verletzen, Dritte zu belästigen oder sonst gegen geltendes Recht zu verstoßen. Dem Vertriebspartner ist es insbesondere nicht gestattet, falsche oder irreführende Angaben über GFD Leistungen, das Vergütungssystem oder das Vertriebssystem von GFD zu machen. Der Vertriebspartner wird im Rahmen seiner Kontaktherstellungstätigkeit nur solche Aussagen über die Leistungen von GFD, sowie über das GFD Vergütungs- und Vertriebssystem machen, die inhaltlich den Vorgaben in den GFD Werbe- und Informationsmaterialien entsprechen. Des Weiteren gilt auch das Verbot des Versendens von unerwünschten Werbe-E-Mails, Werbe-Faxen oder Werbe-SMS (Spam). Ferner ist der Missbrauch oder die Vornahme rechtswidriger Handlungen, wie z.B. die Verwendung ungenehmigter oder unlauterer Werbung (z.B. irreführender Aussagen) untersagt.

(2) Dem Vertriebspartner ist es untersagt, bei seiner Tätigkeit gegen das Wettbewerbsrecht zu verstoßen, die Rechte von GFD, deren Vertriebspartner, verbundener Unternehmen oder sonstiger Dritter zu verletzen, Dritte zu

belästigen oder sonst gegen geltendes Recht zu verstoßen; ebenso ist es ihm untersagt, sich während der Laufzeit des Vertriebspartnervertrags seiner Tätigkeit negativ oder herabwertend über GFD, ihre Produkte und ihre Geschäftspartner zu äußern. Dabei gilt insbesondere auch das Verbot der unerlaubten Telefonwerbung und des Versendens von unerwünschten Werbe-E-Mails, Werbe-Faxen oder Werbe-SMS (Spam). Dem Vertriebspartner ist insbesondere untersagt GFD oder deren Leistungen gegenüber Dritten herabzuwürdigen oder sonst negativ wertend darzustellen, wobei diese Pflicht nicht mit dem Ende dieses Vertrages endet.

(3) Besondere Werberichtlinien

(a) Weder der Vertriebspartner, noch GFD (oder die POLICENKONZEPT24 GmbH) führen eine Versicherungsvermittlung (§ 34 d GewO) oder eine Finanzanlagevermittlung (§ 34 f GewO) oder eine sonstige vergleichbare Tätigkeit, ebenso wenig wie eine Beratung im Bereich der Versicherungsvermittlung (§ 34 i GewO) oder Finanzanlagevermittlung (§ 34 f) oder in einem sonstigen vergleichbaren Bereich gegenüber den Interessenten durch, sondern handeln ausschließlich als TIPPGEBER. Der Vertriebspartner ist daher verpflichtet, vorgenannte Maßgaben zwingend und striktestenst einzuhalten. Seine Tätigkeit ist nur auf die Tätigkeit einer Kontakt-Herstellung mit Interessenten sowie die Abgabe aller durch die GFD vorgegebenen, erforderlichen und unterzeichneten Unterlagen des Interessenten zu beschränken, die für die Tätigkeit für die angeschlossenen Dienstleister notwendig sind.

(b) GFD vermittelt keine Versicherungsfolgeprodukte (z.B. nach Weiterverkauf, Abtretung oder Rückabwicklung eines Versicherungsproduktes) oder Finanzprodukte, um sein Profil im Markt als unabhängiger Abwickler zu schärfen und zu fokussieren. Es ist dem Vertriebspartner ausdrücklich untersagt, im Rahmen oder in Verbindung mit seiner Tätigkeit für GFD an potentiellen Interessenten Versicherungsfolgeprodukte (wie z.B. Folgelebensversicherungen oder andere Versicherungs- oder Finanzprodukte) im Namen der GFD zu vermitteln oder sonst zu bewerben.

(c) An keiner Stelle und auf keinem Werbemittel darf der Vertriebspartner Angaben über sein Einkommen oder die Vergütungsmöglichkeiten bei GFD machen oder behaupten. Vielmehr besteht stets die Verpflichtung potentielle Vertriebspartner im Rahmen von Anbahnungsgesprächen ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass nur die wenigsten Vertriebspartner eine höhere Vergütung mit ihrer Tätigkeit für GFD erzielen können und die Erzielung eines Einkommens nur durch sehr intensive kontinuierliche Arbeit möglich ist.

(d) Vertriebs- und Vermarktungshandlungen dürfen keine Vergütungen vortäuschen, die als „Kopfprämie“ oder sonstige Vergütung im Zusammenhang mit dem bloßen Anwerben eines neuen Vertriebspartners zu verstehen sind. Es sind keine Handlungen vorzunehmen, die den Schein

erwecken, dass das beworbene Vertriebssystem ein rechtswidriges Vertriebssystem, nämlich ein illegales progressives Schneeballsystem oder Pyramidensystem oder sonst ein betrügerisches Vertriebssystem ist. Ebenso wenig darf vorgetäuscht werden, dass GFD eine Finanz- oder Vermögensanlage vertreibt.

(e) Vertriebs- und Vermarktungshandlungen dürfen sich nicht an Minderjährige oder geschäftlich unerfahrene Personen richten und nutzen keinesfalls deren Alter, Krankheit oder beschränkte Einsichtsfähigkeit aus, um eine Kontaktherstellung zu veranlassen. Bei Kontakten zu sogenannten sozial schwachen oder fremdsprachigen Bevölkerungsgruppen werden die Vertriebspartner die gebotene Rücksicht auf deren finanzielle Leistungsfähigkeit und deren Einsichts- und sprachliche Verständnissfähigkeit nehmen. Es ist alles zu unterlassen, was die Angehörigen solcher Gruppen zu ihren Verhältnissen nicht angemessenen Bestellungen veranlassen könnte.

(f) Es dürfen keine Vertriebs- und Vermarktungshandlungen vorgenommen werden, die unangemessen, illegal oder unsicher sind bzw. auf die ausgewählten potentiellen Interessenten unzulässigen Druck ausüben.

(g) Vertriebspartner werden zu geschäftlichen Zwecken gegenüber dem ausgewählten potentiellen Interessenten nur auf Empfehlungsschreiben, Testergebnisse, Referenzen oder andere Personen Bezug nehmen, wenn sie sowohl vom Referenzgeber als auch von GFD offiziell autorisiert sind und diese zutreffend und nicht überholt sind. Empfehlungsschreiben, Tests und persönliche Referenzen müssen außerdem stets in einem Zusammenhang zu dem beabsichtigten Zweck stehen.

(h) Der Interessent wird nicht durch unseriöse und/oder irreführende Versprechen, ebenso wenig wie durch Versprechen besonderer Vorteile, zur Kontaktherstellung mit dem Käufer/Rückabwickler veranlasst, wenn diese Vorteile an zukünftige, ungewisse Erfolge gekoppelt sind. Der Vertriebspartner wird alles unterlassen, was den potentiellen Interessenten dazu veranlassen könnte, die Kontaktherstellung lediglich deshalb einzugehen, um dem Vertriebspartner einen persönlichen Gefallen zu tun, ein unerwünschtes Gespräch zu beenden oder in den Genuss eines Vorteils zu kommen, der nicht Gegenstand der Kontaktherstellung ist oder um sich für die Zuwendung eines solchen Vorteils erkenntlich zu zeigen.

(i) Ein Vertriebspartner darf nicht behaupten, dass der Vergütungsplan oder die Leistungen von GFD von einer staatlichen Behörde genehmigt oder zugelassen sind oder unterstützt werden oder von einer Rechtsanwaltskanzlei als rechtssicher eingestuft wird.

(4) GFD stellt seinen Vertriebspartnern Marketingmaterialien zur Verfügung. Die Verwendung, Herstellung und Verbreitung eigener Websites (GFD stellt den Vertriebspartnern eine personalisierte Website oder

andere, für ihre Tätigkeit erforderliche Materialien zur Verfügung), Zeitungs- oder Zeitschriftenwerbeanzeigen, eigener Leistungsbroschüren, Videocontent, Fernsehwerbung, Audiocontent, die Erstellung eigener Internetauftritte einschließlich professioneller Social-Media-Geschäftsauftritte oder sonstiger selbständig erstellte Werbemittel, ebenso wie die Änderung der dem Vertriebspartner zur Verfügung gestellten Landingpage, ist nur nach vorherigem ausdrücklichem schriftlichem Einverständnis von GFD gestattet, die im freien Ermessen von GFD liegt.

(4a) Es ist untersagt, mit mehreren Vertriebspartnern eine Internetseite, ein Internetportal, eine Social-Media-Präsenz oder eine sonstige Online-Anwendung zu betreiben.

(4b) Für den Fall, dass der Vertriebspartner die Leistungen von GFD in anderen Internet Medien, wie z.B. sozialen Netzwerken (z.B. Facebook, YouTube, Twitter oder Instagram), Online Blogs oder Chatrooms (z.B. WhatsApp oder Snapchat) bewirbt, darf er stets nur die offiziellen GFD Werbeaussagen verwenden, muss sich leicht erkennbar mit seinem vollständigen Namen (anonyme oder unter einem Pseudonym erfolgte Postings sind verboten) identifizieren und darf an keiner Stelle Angaben über sein Einkommen oder die Vergütungsmöglichkeiten bei GFD machen oder für eine Tätigkeit bei GFD als Arbeitnehmer oder Ähnlichem werben, ebenso wie er die Social-Media-Werbung nur im Rahmen seiner eigenen privaten Social-Media-Kanäle nebenbei und zusätzlich durchführen und ohne vorherige schriftliche Erlaubnis keine professionellen Social-Media-Geschäftsauftritte erstellen darf. Vor Inbetriebnahme einer eigenen Social-Media-Präsenz und/oder eines Social-Mediakanals ist der Vertriebspartner verpflichtet, die Social-Media-Präsenz und/oder den Social-Mediakanal GFD per E-Mail an info@gfd-service.de zur Prüfung zu übersenden. Die Bewerbung der Leistungen von GFD darf nur über die offizielle personalisierte Website des Vertriebspartners erfolgen. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, in seine Social-Media-Präsenz und/oder -kanal einen entsprechenden Link zu der personalisierten Website einzufügen.

(4c) Die Vertriebspartner dürfen keine Online-Kleinanzeigen (einschließlich Craigslist) verwenden, um die Leistungen von GFD zu bewerben. Online-Kleinanzeigen (einschließlich Craigslist) dürfen jedoch genutzt werden, damit sich der Vertriebspartner als „unabhängiger GFD Vertriebspartner“ vorstellen kann.

(4d) Die Vertriebspartner dürfen Bannerwerbung auf einer Website platzieren, vorausgesetzt, sie verwenden die von GFD geprüften und genehmigten Vorlagen und Bilder und halten sich an die vertraglichen und gesetzlichen Vorgaben (insbesondere das Verbot der Vergütungsangaben). Alle Bannerwerbung muss mit der Website der Vertriebspartner verlinkt sein.

(4e) Sponsored Links oder Pay-per-Click-Anzeigen (PPC) sind zulässig. Die Ziel-URL muss zu der personalisierten Website des Vertriebspartners führen. Die angezeigte URL muss

ebenfalls zu der personalisierten Website des Vertriebspartners führen. Es dürfen keine vertragswidrigen, irreführenden oder sonst gesetzeswidrigen Inhalte verwendet werden.

(5) Die Leistungen von GFD dürfen im Rahmen des geltenden Rechts widerruflich Face-to-Face, bei Homemeetings oder -veranstaltungen, Onlinemeetings, Webinaren oder sonstigen Online-Präsentationen von den Vertriebspartnern vorgestellt werden. Die Leistungen dürfen von dem Vertriebspartner ferner nur nach vorheriger schriftlicher oder via E-Mail durch GFD zu erteilender Zustimmung auf Messen und Fachausstellungen präsentiert werden, wobei diesbezügliche Anfragen des Vertriebspartners mindestens 4 Wochen vor dem Stattfinden der Messe oder Fachausstellung via E-Mail an info@gfd-service.de adressiert bei GFD eingehen müssen.

(6) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, sich im geschäftlichen Verkehr als SELBSTSTÄNDIGER GFD-VERTRIEBSPARTNER auszuweisen. Internet-Homepages, Briefpapier, Visitenkarten, Autobeschriftungen sowie Inserate, Werbeunterlagen und dergleichen müssen grundsätzlich den Zusatz „SELBSTSTÄNDIGER GFD-VERTRIEBSPARTNER“ aufweisen. Dem Vertriebspartner ist es ferner untersagt, im Namen der GFD für oder im Interesse bzw. im Namen des Unternehmens Kredite zu beantragen und aufzunehmen, Ausgaben zu tätigen, Verpflichtungen einzugehen, Bankkonten zu eröffnen oder sonstige Verträge abzuschließen.

(7) Sämtliche Reisekosten, Spesen, Bürokosten, Telefonkosten oder sonstige Ausgaben für Werbematerialien sind vom Vertriebspartner selbst zu tragen.

(8) Der Vertriebspartner ist im geschäftlichen Verkehr nicht berechtigt, Marken von mitbewerbenden Firmen negativ, herabwertend oder gesetzeswidrig zu nennen bzw. andere Unternehmen negativ oder herabwertend zu beurteilen.

(9) Sämtliche Präsentations-, Werbe-, Schulungs- und Video-/Filmmaterialien etc. (einschließlich der Lichtbilder), ebenso wie die Softwareprodukte und sonstigen selbst entwickelten Leistungen von GFD, sind urheberrechtlich geschützt. Sie dürfen von dem Vertriebspartner ohne ausdrückliche schriftliche Einwilligung von GFD über das vertraglich eingeräumte Nutzungsrecht hinaus weder ganz noch in Auszügen vervielfältigt, verbreitet, öffentlich zugänglich gemacht oder bearbeitet werden. Insbesondere verboten ist die Verbreitung, Vervielfältigung und Veröffentlichung der Education-/Schulungsmaterialien und -unterlagen (z.B. durch Hochladen auf YouTube oder anderen Internetmedien), ebenso wie die Änderung oder Bearbeitung dieser Schulungsunterlagen.

(10) Auch die Verwendung (oder Änderung) des Kennzeichens GFD, der eingetragenen Marken, Werktitel

und geschäftlichen Bezeichnungen der GFD ist über die ausdrücklich zur Verfügung gestellten Werbematerialien und sonstigen offiziellen GFD Unterlagen hinaus nur mit ausdrücklicher schriftlicher Einwilligung erlaubt. Es ist ferner die Anmeldung eigener Marken, Werktitel, Internetdomains oder sonstiger Schutzrechte verboten, die das Kennzeichen GFD oder eingetragene Marken, Werktitel oder geschäftliche Bezeichnungen von GFD enthalten. Vorgenanntes gilt auch für Marken, geschäftliche Bezeichnungen oder Werktitel, an denen GFD ein ausschließliches Nutzungsrecht hat. Vorgenanntes Verbot aus Satz (2) gilt sowohl für identische als auch ähnliche Zeichen.

(11) Dem Vertriebspartner ist es nicht erlaubt, auf Presseanfragen über GFD, deren Leistungen, dem GFD Vergütungsplan oder sonstige GFD Leistungen zu antworten. Der Vertriebspartner ist verpflichtet, sämtliche Presseanfragen unverzüglich an GFD an info@gfd-service.de weiterzuleiten. Der Vertriebspartner wird sich auch im Übrigen öffentlich (z.B. Fernsehen, Rundfunk, Internetforen) zu GFD, den Leistungen von GFD und zum GFD-Vertriebssystem nur nach vorheriger schriftlicher Zustimmung von GFD äußern.

(12) Der Vertriebspartner wird Ort, Zeit und Inhalt von Werbeveranstaltungen, die sich an die breite Öffentlichkeit (mehr als 30 Teilnehmer) wenden, rechtzeitig vor Veröffentlichung der Einladung der GFD-Geschäftsleitung in dem hierfür durch GFD bereitgestellten Eventplanungssystem melden. GFD kann Änderungen oder auch den Verzicht auf die Veranstaltung verlangen, wenn dies im Interesse des Unternehmens und der GFD-Vertriebsorganisation nebst ihrer Vertriebspartner erforderlich ist.

(13) Anfragen oder -beschwerden jeglicher Art über die Leistungen, den Service oder das Vergütungssystem von GFD sind umgehend an GFD an die E-Mail-Adresse info@gfd-service.de zu senden.

(14) Es ist dem Vertriebspartner stets untersagt, eigene Schulungs-, Marketing- und/oder Verkaufsunterlagen an andere Vertriebspartner von GFD zu verkaufen oder sonst zu vertreiben.

(15) Ein Vertriebspartner darf eine Eintragung in den Gelben Seiten oder vergleichbaren Diensten vornehmen. Eine derartige Eintragung muss jedoch inhaltlich von GFD vor der Veröffentlichung schriftlich genehmigt werden und die Worte „SELBSTSTÄNDIGER GFD-VERTRIEBSPARTNER“ enthalten.

(16) Der Gebrauch von gebührenpflichtigen Telefonnummern zur Vermarktung der Tätigkeit und Leistungen von GFD ist nicht gestattet.

(17) Ein Vertriebspartner kann sich nach ordentlicher Kündigung seiner alten Position erneut bei GFD registrieren. Voraussetzung ist, dass die Kündigung und die Bestätigung

der Kündigung durch GFD für die alte Position des Vertriebspartners mindestens 12 Monate zurückliegen und der kündigende Vertriebspartner in dieser Zeit keine Aktivitäten für GFD verrichtet hat.

(18) Der Vertriebspartner darf nur in solchen Staaten Leistungen für GFD bewerben und vertreiben oder neue Vertriebspartner gewinnen, die offiziell von GFD eröffnet wurden.

(19) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, GFD umgehend und wahrheitsgemäß von Verstößen gegen die Regeln der Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen oder sonstigen Verstößen gegen geltendes Recht durch andere Vertriebspartner Mitteilung zu machen.

§ 8 Kein Wettbewerbsverbot / Abwerbverbot / Verkauf fremder Leistungen/ Kundenschutz

(1) Dem Vertriebspartner ist es erlaubt, für andere Unternehmen, auch Network Marketing Unternehmen, digitale Waren und/oder Dienstleistungen zu vertreiben, selbst wenn diese Wettbewerber sind.

(2) Allerdings ist es dem Vertriebspartner untersagt, andere GFD Vertriebspartner für den Vertrieb anderer Waren und/oder Dienstleistungen Dritter an- oder abzuwerben.

(3) Dem Vertriebspartner ist es zudem untersagt, durch den Abschluss eines Vertriebspartnervertrages gegen andere Vertriebspartner- oder sonstige Vertriebsverträge, die er mit anderen Unternehmen abgeschlossen hat und deren Klauseln noch Wirkung entfalten, zu verstoßen.

(4) Soweit der Vertriebspartner gleichzeitig für andere Wettbewerber, sonstige Unternehmen oder Networkunternehmen, Online-Marketing oder sonstige Direktvermarktungs-Unternehmen tätig ist, verpflichtet er sich, die jeweilige Tätigkeit (nebst seinen jeweiligen Vertriebspartnern) so zu gestalten, dass keine Verbindung oder Vermischung mit seiner Tätigkeit, für das andere Unternehmen geschieht. Insbesondere darf der Vertriebspartner andere als GFD Leistungen nicht zur selben Zeit, am selben Ort oder in unmittelbarer räumlicher Nähe oder auf derselben Internetseite, Facebook-Seite, sonstigen Social Media Plattformen oder Internetplattform anbieten, außer GFD hat dies ausdrücklich genehmigt, etwa weil es eine offizielle Kooperation zwischen GFD und diesem Unternehmen gibt.

(5) Der Vertriebspartner verpflichtet sich, während der Vertragslaufzeit und nach Beendigung des Vertrags eine direkte oder indirekte Kontaktaufnahme mit dem Kundenstock der GFD, der POLICENKONZEPT24 GmbH zu unterlassen, es sei denn, das jeweilige Unternehmen hat seine Zustimmung erteilt. Ein Verstoß gegen diese Kundenschutzklausel stellt für GFD einen wichtigen Grund zur außerordentlichen, fristlosen Kündigung des Vertriebspartners dar. Die Geltendmachung etwaiger Schadenersatzansprüche bleibt unberührt.

§ 9 Geheimhaltung; Vertragsstrafe

(1) Die auf Grundlage dieses Vertrags durch die GFD und deren Dienstleister gegenüber ihren Kunden zu erbringende Leistung besteht darin, einen Versicherungsvertrag betriebswirtschaftlich, versicherungstechnisch zu überprüfen, aktuarisch durch Gutachten überprüfen zu lassen und darauf eine Argumentation zur Rückabwicklung aufzubauen. Dazu gehört die Überprüfung wesentlicher Zahlungsströme aus dem laufenden wie auch dem beendeten Vertrag sowie die Verwendung der nach HGB festgestellten Größen und deren Verhältnisse zueinander zur Berechnung von Ansprüchen. Für die vorstehenden Zwecke wird der Vertriebspartner über die GFD im Rahmen der Durchführung des Vertriebspartnervertrags Kenntnis von Analysen, Folgerungen, Argumenten und Anspruchs begründungen, Berechnungen einschließlich erstellter Gutachten in und zu Schriftsätzen, Klagen und außergerichtlichen wie gerichtlichen Schriftsätzen und Anlagen erlangen, ebenso, wie er Kenntnis von Verbindungen der GFD und deren Dienstleistern zu Anwaltskanzleien, zu Gutachtern und die in den Gutachten ermittelten und verwendeten Berechnungsgrundlagen, Methoden und Ergebnisse erlangen wird. Diese sämtlichen vorgenannten Informationen, ebenso wie die Struktur von GFD, Kunden- und Vertriebspartnerdaten und Informationen zu den Vertriebspartner- Aktivitäten, stellen vertrauliche Informationen dar. Dem Vertriebspartner als Empfänger ist bewusst, dass diese vertraulichen Informationen bisher weder insgesamt noch in ihren Einzelheiten bekannt oder ohne weiteres zugänglich waren, deshalb von wirtschaftlichem Wert sind, seitens der GFD durch angemessene Geheimhaltungsmaßnahmen geschützt sind und an denen ein berechtigtes Interesse an deren Geheimhaltung besteht. Sofern eine Vertrauliche Information nach dieser Klausel nicht den Anforderungen eines Geschäftsgeheimnisses im Sinne des Geschäftsgeheimnisgesetzes genügt, unterfällt diese Information dennoch den Vertraulichkeitsverpflichtungen nach dieser Klausel.

(2) Der Vertriebspartner ist verpflichtet während der Laufzeit dieses Vertrags und auch darüber hinaus, die vertraulichen Informationen im Sinne von Abs. (1) streng vertraulich zu behandeln und nur im Zusammenhang mit der Durchführung des Vertriebspartnervertrags zu verwenden, die vertraulichen Informationen nur gegenüber solchen Personen offen zu legen, die auf die Kenntnis dieser Informationen zum Zweck der Durchführung der Leistungen von GFD oder deren Dienstleister angewiesen sind, und - sofern der Vertriebspartner aufgrund geltender Rechtsvorschriften, gerichtlicher oder behördlicher Anordnungen oder aufgrund einschlägiger rechtlicher Regelungen verpflichtet ist, teilweise oder sämtliche vertraulichen Informationen offenzulegen - die GFD (soweit rechtlich möglich und praktisch umsetzbar) hierüber unverzüglich schriftlich zu informieren und alle zumutbaren Anstrengungen zu unternehmen, um den Umfang der Offenlegung auf ein Minimum zu beschränken und der GFD erforderlichenfalls jede zumutbare Unterstützung zukommen

zu lassen, die eine Schutzanordnung gegen die Offenlegung sämtlicher vertraulicher Informationen oder von Teilen hiervon anstrebt.

(3) Verletzt der Vertriebspartner oder sonstige Personen, für die der Vertriebspartner gemäß §§ 31, 278, 831 BGB einzustehen hat, die sich aus Abs. (1) oder (2) ergebenden Pflichten, so ist er der GFD zur Zahlung einer verschuldensunabhängigen Vertragsstrafe in angemessener Höhe verpflichtet, wobei die GFD die Höhe nach billigem Ermessen i.S.v. § 315 BGB bestimmen wird und die Angemessenheit der Vertragsstrafe im Streitfall von dem zuständigen Gericht überprüft werden kann; darüber hinaus steht der GFD im Fall der Pflichtverletzung aus Abs. (1) oder (2) das Recht zur außerordentlichen, fristlosen Kündigung des Vertriebspartners zu (siehe § 11). GFD ist berechtigt, ihre Vertragsstrafenforderungen mit bestehenden Provisionsansprüchen des Vertriebspartners zu verrechnen.

(4) Die Geltendmachung weiteren Schadensersatzes bleibt der GFD vorbehalten. GFD ist berechtigt, ihre Schadensersatzforderungen mit bestehenden Provisionsansprüchen des Vertriebspartners zu verrechnen.

§ 10 Vertriebspartnerschutz / Crosslinesponsoring / Vergütungsmanipulation / Zugewiesene Leads

(1) Jedem aktiven Vertriebspartner, der einen neuen Vertriebspartner erstmals für eine Tätigkeit für GFD gewinnt, wird der neue Vertriebspartner in seinem Team nach Maßgabe des Vergütungsplans und der dort geregelten Platzierungsvorgaben zugewiesen (Vertriebspartnerschutz). Die Gewinnung und Platzierung des neuen Vertriebspartners muss zwingend über den durch GFD vorgegebenen Weg erfolgen. Sofern zwei Vertriebspartner denselben Vertriebspartner für sich als „neu“ gesponsert beanspruchen, wird GFD nur den in der Erst-Registrierung genannten Sponsor berücksichtigen.

(2) GFD ist berechtigt, den Account und somit sämtliche personenbezogenen Daten, einschließlich der E-Mail-Adresse des Vertriebspartners aus dem System zu löschen, wenn Werbesendungen, Anschreiben oder E-Mails mit den Vermerken „verzogen“, „verstorben“, „nicht angenommen“, „unbekannt“ o.ä. retourniert werden und der Vertriebspartner nicht innerhalb einer Frist von 30 Tagen die fehlerhaften Daten berichtigt. Sofern GFD durch die nicht zustellbaren Werbesendungen und Pakete Kosten entstehen, ist GFD berechtigt, die Kosten von dem Vertriebspartner zurückzufordern, außer er hat die fehlerhafte Zustellung nicht selbst zu vertreten.

(3) Des Weiteren ist das Crosslinesponsoring und auch allein der Versuch dessen innerhalb des Unternehmens untersagt. Crosslinesponsoring bedeutet das Akquirieren einer Person oder eines Unternehmens, die bereits Vertriebspartner bei GFD in einer anderen Vertriebspartnerlinie ist oder innerhalb der letzten 12 Monate einen Vertriebspartnervertrag hatte. Untersagt ist insoweit auch, den Namen des Ehepartners, Verwandtschaft,

Handelsnamen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften oder sonstiger Dritter zu verwenden, um diese Bestimmung zu umgehen.

(4) Dem Vertriebspartner ist untersagt, bestehende Vertriebspartner für andere Geschäfte/Unternehmen abzuwerben und auch allein der Versuch dessen ist untersagt. Abwerbung bedeutet das Akquirieren einer Person oder eines Unternehmens, die/das bereits Vertriebspartner bei GFD ist, gleich ob eigene oder Crossline Strukturen, für ein anderes und fremdes Geschäft/Unternehmen. Untersagt ist insoweit auch, den Namen des Ehepartners, Verwandtschaft, Handelsnamen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften oder sonstiger Dritter zu verwenden, um diese Bestimmung zu umgehen.

(5) Vergütungsmanipulationen sind untersagt. Hierzu gehören insbesondere das Sponsoring von Vertriebspartnern, die tatsächlich das GFD Geschäft gar nicht ausüben (sog. Strohmann genannt), ebenso wie offene oder verschleierte Mehrfachregistrierungen. Untersagt ist insoweit auch, den Namen des Ehepartners, Verwandtschaftsangehöriger, Personen des gleichen Haushaltes, Handelsnamen, Kapitalgesellschaften, Personengesellschaften, Treuhandgesellschaften oder sonstiger Dritter zu verwenden, um diese Bestimmung zu umgehen. Ebenfalls ist es untersagt, Dritte für eine Tätigkeit für GFD zu veranlassen, um hierdurch eine bessere Position im Vergütungsplan zu erreichen oder sonst eine Vergütungsmanipulation herbeizuführen. Sollte der Vertriebspartner dennoch gegen diese Bestimmung verstoßen, werden ab Kenntnisstand für alle betroffenen Accounts die Provisionen als unverdient verbucht und die Strohmann-Accounts annulliert.

(6) Dem Vertriebspartner steht kein Anspruch auf Gebietsschutz zu.

(7) GFD nutzt auf eigene Kosten Drittplattformen (wie z.B. die Internetplattformen wie Google, Facebook) zur Generierung von potentiellen Interessenten- und/oder Vertriebspartnerleads und überlässt die hierüber gewonnenen Leads nach Maßgabe eines vorgegebenen randomisierten Lead-Verteilungs-Schlüssels seinem Vertriebspartner zum Zwecke der Kunden- und/oder Vertriebspartnergewinnung. Die an den Vertriebspartner überlassenen Leads (Kunden- oder Interessentendaten, einschließlich deren Namen, Anschrift, Telefonnummer und E-Mails-Adresse und verschiedene Angaben zum Versicherungsvertrag) stehen, wie auch sämtliche andere Kunden- und Vertriebspartner Daten, im Eigentum von GFD und stellen zugleich ein Geschäftsgeheimnis dar. Der Vertriebspartner erwirbt lediglich ein einfaches, widerrufliches, nur für die Dauer des Vertragsverhältnisses und der vorgegebenen Überlassungsdauer gewährtes, nicht übertragbares Nutzungsrecht hinsichtlich der Kundenleads zu den in diesem Vertrag [siehe Absatz (7)] geregelten Zwecken. Der Vertriebspartner ist nach Zuweisung eines Leads

verpflichtet, denselben binnen 72 Stunden zum Zwecke der Gewinnung eines neuen Kunden und/oder Vertriebspartners zu verwenden und dies im Dashboard nach den technisch vorgegeben Parametern zu dokumentieren. Für den Fall des fruchtlosen Verstreichens der 72-Stunden-Bearbeitungsfrist ist GFD befugt, den Lead an einen anderen Vertriebspartner zum Zwecke der Bearbeitung weiterzugeben. Gleiches gilt, sofern es hinsichtlich eines in Bearbeitung befindlichen Leads durch GFD oder deren Partner im Zusammenhang mit der Vermittlung oder der abzuwickelnden Verträgen Nachfragen oder Anforderungen gibt und der Vertriebspartner nicht spätestens innerhalb von 5 Tagen nach der 2. Mahnung, die angeforderte Handlung erfüllt hat.

(8) Der Vertriebspartner hat bei der Nutzung der überlassenen Leads, die etwa über die Internetplattformen generiert und ihm zugewiesen werden, die gesetzlichen Bestimmungen, insbesondere diejenigen des Datenschutzes und des Wettbewerbsrechts, vollumfänglich in eigener Verantwortung zu beachten. Trägt sich die als Lead an den Vertriebspartner weitergereichte, natürliche oder juristische Person wieder als Lead aus oder nimmt dies der Betreiber auf Aufforderung dieser natürlichen oder juristischen Person (z.B. durch Widerruf der erteilten datenschutz-rechtlichen Einwilligung) vor, so hat der Vertriebspartner ab Kenntnissnahme hiervon jegliche Nutzung des betreffenden Leads unverzüglich zu unterlassen.

(9) Die überlassenen Leads dürfen zur Kontaktierung bezüglich des Vertriebs oder der von GFD nach Maßgabe des § 2 Absatz (1) erbrachten Leistungen einschließlich der Anwerbung neuer Vertriebspartner oder Interessenten genutzt werden. Die gezielte Nutzung und Verwendung der Leads zu anderen Zwecken, wie etwa der Verwendung für die Bewerbung des Verkaufs oder Vertriebs von Produkten oder Dienstleistungen anderer Unternehmen oder der Anwerbetätigkeit für eine Vertriebstätigkeit für andere Unternehmen oder dergleichen, ist ausdrücklich untersagt und stellt eine missbräuchliche Verwendung eines Geschäftsgeheimnisses von GFD und zugleich eine unzulässige Datenverwendung dar. Ferner stellt auch jede direkte oder indirekte entgeltliche oder unentgeltliche Überlassung der Leads an Dritte eine missbräuchliche Verwendung eines Geschäftsgeheimnisses von GFD und zugleich eine unzulässige Datenverwendung dar.

(10) Ist das Vertragsverhältnis zwischen den Parteien beendet oder der Lead nicht mehr vorhanden, hat der Vertriebspartner den Lead auch bei sich unverzüglich komplett und nicht wieder herstellbar zu löschen und dies GFD auf entsprechende Aufforderung hin nachzuweisen.

§ 11 Abmahnung, Vertragsstrafe, Schadensersatz, Haftungsfreistellung

(1) Bei einem ersten Verstoß gegen die in § 7 geregelten Pflichten des Vertriebspartners erfolgt eine schriftliche Abmahnung durch GFD unter Setzung einer Frist von 10 Tagen zur Behebung der Pflichtverletzung. Der

Vertriebspartner verpflichtet sich, die Abmahnkosten, insbesondere die für die Abmahnung anfallenden Anwaltskosten, zu ersetzen.

(2) Es wird ausdrücklich auf § 16 Absatz (3) hingewiesen, nach dem GFD bei einem Verstoß gegen die in §§ 8, 9 und 10 Absatz (3) bis (9) geregelten Pflichten, ebenso wie bei einem besonders schweren Verstoß gegen die in § 7, sonstiges geltendes vertragliches oder gesetzliches Recht ohne vorherige Abmahnung, zur außerordentlichen Kündigung berechtigt ist. Ungeachtet des in § 16 Absatz

(3) geregelten sofortigen außerordentlichen Kündigungsrechtes hat GFD das Recht, in Einzelfällen bei Eintritt einer der vorgenannten Pflichtverletzungen nach ihrem eigenen freien Ermessen vor Ausspruch der außerordentlichen Kündigung eine Abmahnung im Sinne des Absatzes (1) auch mit verkürzter Behebungsfrist auszusprechen.

(4) Kommt es nach Ablauf der durch die Abmahnung gesetzten Behebungsfrist erneut zu demselben oder einem kerngleichen Verstoß oder wird der ursprünglich abgemahnte Verstoß nicht beseitigt, so wird unmittelbar eine im Ermessen von GFD erhobene, durch das zuständige Gericht zu prüfende Vertragsstrafe fällig. GFD ist berechtigt, ihre Vertragsstrafenforderungen mit bestehenden Provisionsansprüchen des Vertriebspartners zu verrechnen. Für die Geltendmachung der Vertragsstrafe fallen zudem weitere Anwaltskosten an, die der Vertriebspartner zu ersetzen verpflichtet ist, worauf bereits jetzt ausdrücklich hingewiesen wird.

(5) Der Vertriebspartner haftet ungeachtet der verwirkten Vertragsstrafe zudem für alle Schäden, die GFD durch eine Pflichtverletzung im Sinne der §§ 7 - 9 und § 10 Absätze (3) bis (5) entstehen, außer der Vertriebspartner hat die Pflichtverletzung nicht zu vertreten.

(6) Der Vertriebspartner stellt GFD für den Fall einer Inanspruchnahme durch einen Dritten wegen eines Verstoßes gegen eine der in §§ 7 - 9 und § 10 Absätze (3) bis (5) geregelten Pflichten oder eines sonstigen Verstoßes des Vertriebspartners gegen geltendes Recht, auf die erste Anforderung der GFD von der Haftung frei. Insbesondere verpflichtet sich der Vertriebspartner insoweit, sämtliche Kosten, insbesondere Anwalts-, Gerichts- und Schadensersatzkosten zu übernehmen, die GFD in diesem Zusammenhang entstehen.

§ 12 Anpassung der Vergütung

GFD behält sich, insbesondere im Hinblick auf Veränderungen der Marktlage und/oder Lizenzstruktur vor, die an den Vertriebspartner zu zahlende Vergütung oder die den Leistungen zugeordneten Vergütungsanteile, den Vergütungsplan oder Nutzungsentgelte zu Beginn eines neuen Abrechnungszeitraumes zu ändern. Die Änderung teilt GFD dem Vertriebspartner innerhalb eines angemessenen

Zeitraums vor der Änderung mit. Änderungen am Vergütungsplan zu Lasten des Vertriebspartners geben dem Vertriebspartner das Recht, der Änderung zu widersprechen. Widerspricht er den geänderten Bedingungen nicht innerhalb eines Monats nach Bekanntgabe, so werden diese Vertragsbestandteil. Zum Zeitpunkt des Abschlusses des Vertriebspartnervertrages bekannte Änderungen sind nicht mitteilungs-pflichtig und begründen kein Widerspruchsrecht des Vertriebspartners. Im Falle eines Widerspruchs ist GFD berechtigt, den Vertrag zu dem Zeitpunkt außerordentlich zu kündigen, in dem die geänderten oder ergänzenden Geschäftsbedingungen in Kraft treten sollen.

§ 13 Werbemittel, Zuwendungen, Datenverarbeitung

Sämtliche kostenlose Werbemittel und sonstigen Zuwendungen von GFD können mit Wirkung für die Zukunft jederzeit widerrufen werden.

§ 14 Vergütung / Zahlungsbedingungen / Provisionszahlungsmodalitäten / Abtretungsverbot

(1) Als Vergütung für seine Tätigkeit erhält der Vertriebspartner bei Erreichen der erforderlichen Qualifikationen eine Tipgebervergütung (künftig Vergütung), sofern es auf die Kontaktherstellung zu einem späteren Vertragsabschluss mit dem Rückabwickler/Käufer und dessen Partnern kommt. Die Einzelheiten der Vergütung sowie andere Vergütungen ergeben sich einschließlich der jeweiligen Qualifikationsanforderung aus dem Vergütungskonzept von GFD, **Anlage 1**. Die Vergütung reduziert sich bei Leads nach Maßgabe des § 10 Absatz (7) auf 50 % der im Vergütungsplan benannten Abschlussvergütung. Mit der Zahlung der Vergütung sind alle Kosten des Vertriebspartners für die Aufrechterhaltung und Durchführung seines Geschäftes, soweit sie nicht gesondert vertraglich vereinbart sind, abgedeckt.

1a) Eine Vergütung entsteht erst, wenn das Vertragsverhältnis zwischen dem Interessenten des Versicherungsproduktes (oder anderen Produkten aus der Versicherungs-, Finanzdienstleistungsbranche und Finanzbranche) und dem Käufer/Rückabwickler wirksam zustande gekommen ist, die für den Verkauf erforderlichen Unterlagen vollständig übersandt und als ordnungsgemäß bestätigt wurden und der Kaufpreis vollständig geleistet wurde. Die bloße Kontaktherstellung durch den Tipp gebenden Vertriebspartner löst demgegenüber ausdrücklich keinen Vergütungsanspruch aus. Ein Vergütungsanspruch entsteht ferner erst dann, wenn die Zahlung seitens des Käufers/Rückabwicklers auf dem Konto von GFD gutgeschrieben ist und alle sonstigen Auszahlungsvoraussetzungen vorliegen.

1b) Ein Vergütungsanspruch entsteht insbesondere nicht, wenn

- a.) der Kaufvertrag widerrufen wird,
- b.) der Kaufvertrag rechtswirksam angefochten wird,
- c.) der Kaufvertrag widerrechtlich zustande gekommen ist,

- d.) der Käufer/Rückabwickler die Annahme des Kaufvertrages ablehnt,
- e.) fehlerhafte unvollständige Unterlagen, Vertragsdokumente oder Vertragsanträge eingereicht werden.

Außerdem entsteht in Fällen betrügerischer Kontaktherstellung, entweder durch betrügerische oder missbräuchliche Maßnahmen des Interessenten, des Vertriebspartners oder dessen Erfüllungsgehilfen kein Vergütungsanspruch.

1c) Sofern der Vertriebspartner einen potentiellen Kunden/Interessenten generiert hat [für Leads die durch GFD generiert und dem Vertriebspartner zur Verfügung gestellt wurden, gelten die Regelungen des § 10 Absatz (7 - 11) und hinsichtlich dieses potentiellen Kunden/Interessenten im Rahmen der Anbahnung/der Prüfung des Vermittlungsgeschäftes durch GFD oder deren Partner im Zusammenhang mit der Vermittlung oder der abzuwickelnden Versicherung Nachfragen oder Anforderungen aufgegeben werden und der Vertriebspartner nicht spätestens innerhalb von 5 Tagen nach der 2. Mahnung, die angeforderte Handlung erfüllt hat, ist GFD zur Klärung/Bearbeitung der Nachfragen oder Anforderungen direkt mit dem potentiellen Kunden/Interessenten im Rahmen des Vermittlungsgeschäftes befugt. Für den Fall des Erreichens eines positiven Vermittlungsgeschäftes nach Tätigwerden von GFD reduziert sich der Provisionsanspruch des Vertriebspartners um 50 % hinsichtlich dieses Kunden (ehemals potentiellen Kunden/Interessenten).

(2) GFD behält sich das Recht vor, den Vertriebspartner vor der erstmaligen Auszahlung von Vergütungen zum Nachweis seiner Identität, Adresse und seine Gewerbeanmeldung (z.B. Vorlage des Gewerbescheins) aufzufordern. Der Gewerbe-, Identitäts- und Adressnachweis kann nach Wahl von GFD in Form einer Kopie der Gewerbeberechtigung und des Personalausweises oder Reisepasses oder einem anderen Melderegisternachweis (nicht älter als einen Monat) auf dem vorgegebenem elektronischen Weg erfolgen und hat unverzüglich, spätestens binnen 2 Wochen nach der Aufforderung, zu geschehen. Bei juristischen Personen oder Personengesellschaften oder eingetragenen Kaufleuten ist ein Identifikationsnachweis der Verantwortlichen Person (z.B. Geschäftsführer oder persönlich haftender Gesellschafter) und – sofern eine Eintragung in das Handelsregister erfolgte - eine Kopie des aktuellen Handelsregisterauszuges (nicht älter als einen Monat) vorzulegen. Ferner muss der Vertriebspartner vor der erstmaligen Auszahlung von Vergütungen seine Bankdaten bekanntgeben.

(3) Der Vertriebspartner wird zunächst als Kleingewerbetreibender bei GFD geführt. Er wird unter Mitteilung seiner Umsatzsteueridentifikationsnummer GFD sofort informieren, sobald er im Rahmen seiner gewerblichen Tätigkeit nach dem für ihn maßgeblichen Recht zur Zahlung

von Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) optiert oder die Kleinunternehmergrenzen überschreitet.

(4) Vergütungen des Vertriebspartners können, soweit ein abweichendes Konto nicht ausdrücklich gesondert durch GFD schriftlich akzeptiert wurde, nur auf Konten ausbezahlt werden, die auf seinen Namen oder einer Personengesellschaft oder einer juristischen Person lauten, die in einem Vertragsverhältnis mit der GFD stehen. Sofern GFD für die Überweisung der Vergütung Bankgebühren entstehen, die über diejenigen Bankgebühren, die bei Inlandsüberweisungen entstehen, hinausgehen, ist GFD berechtigt, diese Bankgebühren insoweit an den Vertriebspartner auch unter Anwendung der Maßgabe des Absatz (6) Satz 1 weiterzugeben, wie sie die üblichen Bankgebühren überschreiten.

(5) GFD ist zur Geltendmachung eines Zurückbehaltungsrechtes im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben berechtigt. Außerdem ist GFD zur Geltendmachung eines Zurückbehaltungsrechtes wegen der Auszahlung von Vergütungen berechtigt, wenn nicht alle gesetzlich erforderlichen Dokumente vor der erstmaligen Auszahlung vorliegen, z.B. die gegebenenfalls erforderliche Umsatzsteueridentifikationsnummer oder die Voraussetzungen des Absatzes (2) erfüllt sind. Für den Fall der Ausübung des Zurückbehaltungsrechts von Vergütungsauszahlungen seitens der GFD gilt als vereinbart, dass dem Vertriebspartner kein Zinsanspruch für den Zeitraum des Vergütungsrückbehaltes zusteht.

(6) GFD ist berechtigt, Forderungen, die GFD gegen den Vertriebspartner zustehen, mit dessen Vergütungsansprüchen ganz oder teilweise aufzurechnen. Der Vertriebspartner ist zur Aufrechnung berechtigt, wenn die Gegenforderungen unbestritten oder rechtskräftig festgestellt sind.

(7) Abtretungen und Verpfändungen von Ansprüchen des Vertriebspartners aus Vertriebspartnerverträgen sind ausgeschlossen, sofern dem zwingendes geltendes Recht nicht entgegensteht. Die Belastung des Vertrages mit Rechten Dritter ist nicht gestattet, sofern dem zwingendes geltendes Recht nicht entgegensteht.

(8) Die Abrechnung der Vergütung erfolgt, indem GFD dem Vertriebspartner eine sog. Vergütungsgutschrift erteilt. Der Vertriebspartner wird die erteilten Vergütungsgutschriften zeitnah prüfen und eventuelle Einwände GFD unverzüglich mitteilen. Fehlerhafte Vergütungen oder sonstige Zahlungen sind GFD binnen 30 Tagen nach Erhalt bzw. Eingang der fehlerhaften Zahlung schriftlich mitzuteilen. Nach diesem Zeitpunkt gelten die Vergütungen oder sonstige Zahlungen als genehmigt.

(9) Die Vergütung wird unter Berücksichtigung der GFD Zahlungsmodalitäten und Auszahlungsarten wöchentlich abgerechnet und ausgekehrt, ausgenommen hiervon ist die Abrechnung und Auskehrung der Vergütung für die

erfolgreiche Vermittlung von Tilgungsaussetzungsdarlehen: Diese Vergütung wird erst nach Beendigung der Kaufabwicklung durch das mit GFD verbundene Unternehmen im Rahmen einer Endabrechnung gegenüber dem Vertriebspartner abgerechnet und an ihn ausgekehrt. GFD behält sich das Recht vor, Vergütungen erst ab einem Gesamtbetrag von € 25,00 zu überweisen. Für den Fall, dass die Mindestauszahlungshöhe nicht erreicht wird, werden die Vergütungsansprüche auf dem bei GFD für den Vertriebspartner geführten Vergütungsverrechnungskonto fortgeführt und in der Folgeweche nach Erreichen der Mindestauszahlungshöhe an den Vertriebspartner ausgezahlt.

§ 15 Sperrung des Vertriebspartners

(1) Für den Fall, dass der Vertriebspartner nicht innerhalb von 14 Tagen seit Registrierung und Kenntnisnahme der Erfordernisse zur Auszahlung von Vergütungen, alle notwendigen Nachweise erbringt, steht GFD die vorübergehende Sperrung des Vertriebspartners bis zum Zeitpunkt der Erbringung der gesetzlich erforderlichen Unterlagen zu. Vorgenanntes gilt auch bei fruchtlosem Verstreichen der Frist im Sinne des § 14 (2) oder einem Verstoß gegen die in § 14 (3) geregelten Vorgaben bis zur Nachholung der erforderlichen Handlung, ebenso wie für den Fall der Nichtzahlung der durch den Vertriebspartner zu zahlenden Servicegebühren (siehe § 6). Der Zeitraum einer Sperre berechtigt den Vertriebspartner nicht zur außerordentlichen Kündigung und verursacht genauso wenig eine Rückzahlung der bereits bezahlten Leistungen oder einen Schadensersatzanspruch, außer der Vertriebspartner hat die Sperrung nicht zu vertreten.

(2) Vergütungsansprüche, die aufgrund der genannten Gründe nicht ausbezahlt werden können, werden innerhalb der GFD als Rückstellung gebucht und verjähren spätestens innerhalb der gesetzlichen Verjährungsfristen.

(3) Für jeden Fall der Anmahnung ist GFD zum Ersatz der für diese Anmahnung erforderlichen Kosten berechtigt.

(4) Unabhängig der in Absatz (1) genannten Sperrungsgründe behält sich GFD das Recht der Sperrung aus einem wichtigen Grund vor. GFD behält sich insbesondere vor, den Zugang des Vertriebspartners ohne Einhaltung einer Frist zu sperren, wenn der Vertriebspartner gegen die in §§ 7 - 9 und § 10 Absätze (3) bis (5) genannten Pflichten, sonstiges vertragliches Recht, gegen sonstiges geltendes Recht verstößt oder sonst ein wichtiger Grund vorliegt. Sofern nicht ein sofortiger Kündigungsgrund vorliegt und GFD eine Abmahnung gemäß §11 Absatz (1) an den Vertriebspartner versendet, wird die Sperrung wieder aufgehoben, sofern der Vertriebspartner die entsprechende Pflichtverletzung auf die Abmahnung der GFD innerhalb der gesetzten Frist beseitigt.

§ 16 Dauer und Beendigung des Vertrages und Folgen der Beendigung/ Rückgaberecht

(1) Der Vertriebspartnervertrag wird auf unbestimmte

Zeit geschlossen. Dem Vertriebspartner ist es gestattet, dieses Vertragsverhältnis mit einer Frist von 14 Tagen zu kündigen. GFD ist ausdrücklich berechtigt, die zu Beginn des 2. Vertragsjahres fällige Servicegebühr in Höhe von 100,00 € zzgl. gesetzl. MwSt. von dem Guthaben des Vertriebspartners auf dessen Vergütungsverrechnungskonto abzubuchen, was der Vertriebspartner vor dem Versenden des Vertriebspartnerantrages ausdrücklich bestätigt. Für den Fall der Nichtdeckung des Guthabens des Vertriebspartners auf dessen Vergütungsverrechnungskonto oder des Vorliegens anderer Umstände, die eine Abbuchung von dem Guthaben des Vertriebspartners nicht zulassen, ist der Vertriebspartner zur aktiven Zahlung der Servicegebühr verpflichtet. Sofern der Vertriebspartner trotz entsprechender Zahlungsaufforderung durch GFD die vorgenannte Servicegebühr nicht innerhalb von 30 Tagen nach dem Ende der jeweiligen Vertragslaufzeit zahlt, wird der Vertrag automatisch gekündigt.

(2) Ungeachtet des Kündigungsgrundes in (1) behält sich GFD das Recht zur Kündigung aus einem wichtigen Grund vor. Ein wichtiger Grund liegt insbesondere bei einem Verstoß gegen eine der in § 7 geregelten Pflichten vor, sofern der Vertriebspartner seiner Beseitigungspflicht im Sinne des § 11 Absatzes (1) nicht fristgerecht nachkommt oder es nach der Beseitigung der Pflichtverletzung zu einem späteren Zeitpunkt erneut zu demselben oder einem vergleichbaren Verstoß kommt. Bei einem Verstoß gegen die in § 8, 9 und 10 (3) bis (5) geregelten Pflichten, ebenso wie bei einem besonders schweren Verstoß gegen die in § 7 oder sonstiges geltendes vertragliches oder gesetzliches Recht, ist GFD ohne vorherige Abmahnung zur außerordentlichen Kündigung berechtigt. Ebenfalls liegt ein außerordentlicher Kündigungsgrund vor, wenn der Vertriebspartner die Vorgaben des § 14 (2) und (3) nicht wahrt und auch nach einer Sperrung nach Maßgabe des § 15 (1) und einer letzten Fristsetzung zur Erfüllung der Vorgaben, diese Frist fruchtlos verstreichen lässt. Ein wichtiger Grund liegt außerdem insbesondere dann vor, wenn der Vertriebspartner eine sonstige wesentliche Bestimmung dieser Vertragsbedingungen verletzt, schwer oder nachhaltig gegen Bestimmungen dieses Vertrages oder gesetzliche Bestimmungen verstößt. Zudem liegt ein wichtiger Grund zur Kündigung des Vertriebspartners vor, wenn:

Der Vertriebspartner die Geschäftsinteressen von GFD oder deren Dienstleistungspartner schädigt;
Der Vertriebspartner gegen Geheimhaltungs- oder Verschwiegenheitspflichten verstößt;
Der Vertriebspartner sich der Begehung strafbarer Handlungen (insbesondere gegen das Vermögen) schuldig gemacht hat;
Der Vertriebspartner berechnete Forderungen von GFD zum Fälligkeitszeitpunkt nicht bezahlt (z.B. Vergütungskonto, Darlehen, etc.);
Das Unternehmen des Vertriebspartners aufgelöst (liquidiert) wird;
Über das Vermögen des Vertriebspartners ein

Konkursverfahren eröffnet wird oder ein entsprechender Antrag auf Konkurseröffnung mangels kostendeckenden Vermögens abgewiesen wird; oder
Gegen den Vertriebspartner Exekution geführt wird und diese Exekution nicht binnen angemessener Frist von höchstens 4 Wochen ab Zustellung der Exekutionsbewilligung an den jeweiligen Verpflichteten zur Einstellung gebracht werden kann.

Ferner liegt ein außerordentlicher Kündigungsgrund für jede Partei vor, wenn gegen die andere Partei ein Insolvenzverfahren eröffnet wurde, oder die Eröffnung mangels Masse abgelehnt wurde, oder die andere Partei sonst zahlungsunfähig ist, oder im Rahmen der Zwangsvollstreckung eine eidesstattliche Versicherung über die Zahlungsunfähigkeit abgegeben hat. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung besteht unbeschadet weiterer Ansprüche.

(3) Domains, die das Kennzeichen „GFD“, eine Marke, eine geschäftliche Bezeichnung oder einen Werktitel von GFD beinhalten, dürfen nach Beendigung des Vertrages nicht mehr genutzt werden und sind nach entsprechender Aufforderung an GFD gegen Übernahme der Kosten der Übertragung der Domain herauszugeben. Vorgenanntes gilt auch für Marken, geschäftliche Bezeichnungen oder Werktitel, an denen GFD ein ausschließliches Nutzungsrecht hat.

(4) Bei vorzeitiger Kündigung eines Vertrages mit Mindestlaufzeit wie z.B. den Vertrag über das Nutzungsrecht nach Maßgabe des § 6 (Servicegebühr) besteht kein Anspruch auf Rückerstattung der entrichteten Gebühren/Vergütung, außer der Vertriebspartner hat den Vertrag aus einem wichtigen Grund außerordentlich gekündigt.

(5) Ein Vertriebspartner kann sich nach einer ordentlichen Kündigung seiner alten Position erneut durch einen anderen Vertriebspartner bei GFD registrieren. Voraussetzung ist, dass die ordentliche Kündigung und die Bestätigung der Kündigung durch GFD für die alte Position des Vertriebspartners mindestens 12 Monate zurückliegen und der kündigende Vertriebspartner in dieser Zeit keine Aktivitäten für GFD verrichtet hat.

(6) Mit der Beendigung des Vertrages steht dem Vertriebspartner kein Recht auf Vergütung, insbesondere auch kein Handelsvertreterausgleichsanspruch zu, da der Vertriebspartner kein Handelsvertreter im Sinne des Handelsgesetzbuches ist.

(7) Falls ein Vertriebspartner gleichzeitig andere von dem Vertriebspartnervertrag unabhängige Leistungen von GFD beansprucht, bleiben diese Leistungen von der Beendigung des Vertriebspartnervertrages unberührt in Kraft, es sei denn, dass der Vertriebspartner mit der Kündigung auch deren Beendigung ausdrücklich verlangt und eine solche Kündigung zulässig ist.

(8) Kündigungen haben stets schriftlich zu erfolgen, wobei eine ordentliche Kündigung auch per E-Mail unter info@gfd-service.de erfolgen kann.

§ 17 Haftungsausschluss

- (1) GFD kann nicht für falsche Angaben in der Anmeldung verantwortlich gemacht werden. Hieraus folgt, dass GFD keine Haftung für die Richtigkeit dieser Angaben übernehmen kann und die bei GFD gesicherten Inhalte für GFD fremde Informationen im Sinne des anzuwendenden Telemedienrechtes sind.
- (2) GFD haftet ferner nicht für den Eintritt des gewünschten Erfolges, den der Vertriebspartner mit der Nutzung der Internetplattform von GFD zu erzielen wünscht.
- (3) Für andere als durch Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit entstehende Schäden haftet GFD lediglich, soweit diese auf vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Handeln oder auf schuldhafter Verletzung einer wesentlichen Vertragspflicht (z.B. Zahlung der Vergütung) durch GFD, ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen beruht. Dies gilt auch für Schäden aus der Verletzung von Pflichten bei Vertragsverhandlungen sowie aus der Vornahme von unerlaubten Handlungen. Eine darüber hinaus gehende Haftung auf Schadensersatz ist ausgeschlossen.
- (4) Die Haftung ist, außer bei der Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit oder vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten der GFD ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen, auf die bei Vertragsabschluss typischer Weise vorhersehbaren Schäden und im Übrigen der Höhe nach auf die vertragstypischen Durchschnittsschäden begrenzt. Dies gilt auch für mittelbare Schäden, insbesondere entgangenen Gewinn.
- (5) Für Schäden, gleich welcher Art, die durch Datenverluste auf den Servern entstehen, haftet die GFD nicht, außer im Falle eines grob fahrlässigen oder vorsätzlichen Verschuldens der GFD ihrer Mitarbeiter oder Erfüllungsgehilfen.

§ 18 Übertragung des Geschäftsbetriebs / Keine Übertragbarkeit der gesponserten Vertriebspartner/ Vertriebspartnerstruktur auf Dritte/ Tod des Vertriebspartners / Umwandlung der Vertriebspartnerschaft in eine Personen- oder Kapitalgesellschaft

- (1) GFD kann seine Vertragsposition jederzeit auf ein Nachfolgeunternehmen ganz oder teilweise übertragen, welches die Geschäfte, die Gegenstand dieses Vertrages sind, in gleicher Weise fortsetzt und in die bestehenden Rechte und Pflichten in vollem Umfang eintritt.
- (2) Der Vertriebspartner ist nicht zur Übertragung seiner

Vertriebspartnerstruktur berechtigt.

- (3) Sofern eine neue als Vertriebspartner registrierte juristische Person oder Personengesellschaft einen neuen Gesellschafter aufnehmen will, ist dies möglich, sofern der/die bisherige/n Gesellschafter, die die Vertriebspartnerschaft beantragt haben, ebenfalls Gesellschafter bleiben. Sofern ein Gesellschafter als Vertriebspartner der registrierten juristische Person oder Personengesellschaft ausscheiden möchte oder seine Anteile auf Dritte übertragen möchte, ist diese Handlung auf entsprechenden schriftlichen Antrag gegebenenfalls unter Vorlage der entsprechenden notariellen Urkunden und in Übereinstimmung mit den Vorgaben dieses Vertrages unter Beachtung der Maßgabe des § 2 der Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen zulässig. GFD erhebt für die Bearbeitung des vorgenannten Antrags eine Verwaltungsgebühr in Höhe von 25,00 €. Wird diese Vorgabe nicht eingehalten, so behält GFD sich die Kündigung des Vertrages der als Vertriebspartner registrierten juristischen Person oder Personengesellschaft vor.
- (4) Der Vertriebspartnervertrag endet spätestens mit dem Tode des Vertriebspartners.
- (5) Wandelt der Vertriebspartner sein Einzelkaufmännisches Unternehmen während der Dauer des Vertragsverhältnisses in eine Personen- oder Kapitalgesellschaft um, so tritt diese Personen- oder Kapitalgesellschaft erst dann in den Vertrag ein, wenn GFD dazu ihre ausdrückliche schriftliche Zustimmung erteilt hat. Tritt die Personen- oder Kapitalgesellschaft anstelle des Vertriebspartners sodann nach Zustimmung von GFD in den Vertrag ein, gelten die folgenden ergänzenden Bestimmungen:
- a) Nach Eintritt der Personen- oder Kapitalgesellschaft in diesen Vertrag bleibt der Vertriebspartner, der diesen Vertrag als Einzelkaufmann abgeschlossen hat, ausschließlich persönlich für die Erfüllung der Aufgaben und Pflichten aus diesem Vertrag gegenüber der GFD verantwortlich.
- b) Der Vertriebspartner ist verpflichtet, die GFD im Vorhinein von jeder Änderung in den Rechtsverhältnissen und/ oder der Geschäftsführung der Vertriebspartnergesellschaft rechtzeitig zu unterrichten.
- c) Unabhängig von den Regelungen in § 16 endet dieser Vertrag an dem Tag, an dem die Vertriebspartnergesellschaft aufgelöst, liquidiert oder über ihr Vermögen der Konkurs eröffnet wird bzw. die Konkurseröffnung mangels Masse nicht erfolgt.
- d) Unabhängig von den Regelungen in § 16 endet dieser Vertrag an dem Tag an dem der Vertriebspartner, der diesen Vertrag als Einzelkaufmann abgeschlossen hat, stirbt.

e) GFD ist berechtigt, diesen Vertrag im Fall einer bevorstehenden Änderung in den Rechts- und Mehrheitsverhältnissen und/oder der Geschäftsführung der Vertriebspartnergesellschaft außerordentlich zu kündigen, wenn der Vertriebspartner, der diesen Vertrag als Einzelkaufmann abgeschlossen hat, nach der Änderung nicht weiterhin den maßgeblichen Einfluss auf die Geschicke der Gesellschaft ausüben kann und mehr als 24,90 % an der Gesellschaft auf Dritte überträgt. Die Kündigung ist bis spätestens 4 Wochen nach Kenntniserlangung von der Änderung durch GFD auszusprechen, und zwar auf den Zeitpunkt, zu dem die Änderung in Kraft treten soll. Ist dies bereits geschehen, ist GFD zur fristlosen Kündigung berechtigt.

§ 19 Trennung /Auflösung

Für den Fall, dass eine als juristische Person oder als Personengesellschaft registrierter Vertriebspartner seine Gesellschaft intern beendet, gilt das auch nach der Trennung, Auflösung oder sonstigen Beendigung der vorgenannten Gesellschaft nur eine Vertriebspartnerposition verbleibt. Die sich trennenden Mitglieder/Gesellschafter haben sich intern zu einigen, durch welches/n Mitglied/Gesellschafter die Vertriebspartnerschaft fortgesetzt werden soll und dies GFD schriftlich anzuzeigen. Für den Fall eines internen Streits über die Folgen der Trennung, Scheidung, Auflösung, oder sonstigen Beendigung in Bezug auf die Vertriebspartnerschaft bei GFD behält sich GFD das Recht der außerordentlichen Kündigung vor, sofern ein solcher Streit zu einer Vernachlässigung der Pflichten des Vertriebspartners, zu einem Verstoß gegen diese Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen, zu einem Verstoß gegen geltendes Recht oder zu einer unangemessenen Belastung der Down- oder Upline führt.

§ 20 Einbeziehung des Vergütungsplans

- (1) Der Vergütungsplan und die darin enthaltenen Vorgaben sind ausdrücklich Bestandteil des Vertriebspartnervertrages. Der Vertriebspartner muss diese Vorgaben gemäß der jeweils gültigen Fassung stets einhalten.
- (2) Mit der Übermittlung des Antrages an GFD versichert der Vertriebspartner zugleich, dass er den Vergütungsplan zur Kenntnis genommen hat und diese Dokumente als Vertragsbestandteil akzeptiert.
- (3) GFD ist zu einer Änderung des Vergütungsplans nach Maßgabe des § 25 Absatz (1) berechtigt.

§ 21 Einwilligung zur Verwendung von fotografischem und audiovisuellem Material

(1) Der Vertriebspartner gewährt GFD unentgeltlich das Recht, fotografisches und/oder audiovisuelles Material mit seinem Bildnis, Stimmaufzeichnungen oder Aussagen und

Zitate von ihm im Rahmen seiner Funktion als Vertriebspartner zu erfassen bzw. durchzuführen. Insoweit willigt der Vertriebspartner durch die Unterzeichnung des Vertriebspartnerantrages und der Kenntnisnahme dieser Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen ausdrücklich in eine Veröffentlichung, Nutzung, Vervielfältigung und Veränderung seiner Zitate, Aufnahmen oder Aufzeichnungen ein. Der Vertriebspartner hat das Recht, die vorgenannte Einwilligung zu widerrufen. Für den Fall eines Widerrufs wird GFD die vorgenannte Nutzung binnen Monatsfrist einstellen.

(2) Es ist dem Vertriebspartner nicht gestattet, zum Zwecke des Verkaufs, sowie zur persönlichen oder geschäftlichen Verwendung, Audio-, Video- oder sonstige Aufzeichnungen von Veranstaltungen, die von GFD gesponsert wurden, sowie von Telefonkonferenzen, Ansprachen oder Meetings, anzufertigen. Ein Vertriebspartner darf ferner ohne die vorherige schriftliche Zustimmung von GFD keine Audio- oder Videopräsentationen oder –aufzeichnungen von GFD Veranstaltungen, Ansprachen, Telefonkonferenzen oder Meetings aufzeichnen, anfertigen oder zusammenstellen.

§ 22 Datenschutzpflichten des Vertriebspartners /Datenschutz

- (1) Es ist dem Vertriebspartner verboten, die ihm bekanntwerdenden persönlichen oder kundenspezifischen Daten der potentiellen Interessenten über die vertraglichen Rechte und/oder Vorgaben hinaus an Dritte weiterzugeben, zu speichern oder zu nutzen.
- (2) GFD erhebt und nutzt die von Ihnen freiwillig übermittelten Daten nur im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen. Die detaillierten Bestimmungen zum Datenschutz finden Sie in den Datenschutzbestimmungen von GFD.

§ 23 Verjährung

- (1) Alle Ansprüche aus diesem Vertrag verjähren in 6 Monaten, gerechnet ab dem Schluss des Monats, in dem der Anspruchsberechtigte Kenntnis von den anspruchsbegründenden Umständen und der Person des Schuldners erlangt.
- (2) Ausgenommen von der verkürzten Verjährungsfrist aus Absatz 1 sind Provisionsrückzahlungs- bzw Provisionsnachzahlungsansprüche zwischen GFD und den Vertriebspartnern aufgrund von Falschberechnungen der Versicherungsgesellschaften und/oder der Pacta Invest GmbH und anderen angeschlossenen Dienstleistern, die sich auf die Berechnungen der Vertriebspartner-Provisionen aus diesem Vertrag ausgewirkt haben; diese Rückzahlungsansprüche verjähren nach der allgemeinen Verjährungsfrist von 3 Jahren, gerechnet ab dem Schluss des Jahres, in dem die jeweilige Partei Kenntnis von den anspruchsbegründenden Umständen und der Person des Schuldners erlangt, was regelmäßig mit der Kenntnisnahme

der Endabrechnung der Versicherungsgesellschaften erfolgt.

(3) Soweit der Anspruchsberechtigte keine Kenntnis von den anspruchsbegründenden Umständen und/oder der Person des Schuldners erlangt, verjähren die Ansprüche spätestens in 4 Jahren, beginnend mit dem Schluss des Jahres, in dem die Fälligkeit eintritt. Die abgekürzte Verjährungsregelung gilt nicht in den Fällen des § 202 BGB (Haftung wegen Vorsatzes) und des § 309 Nr. 7 BGB (Haftung wegen Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit und bei grobem Verschulden) sowie in anderen Fällen, in denen von Gesetzes wegen zwingend eine längere Verjährungsfrist zu beachten ist. Der Kenntniserlangung steht es gleich, wenn der Berechtigte ohne grobe Fahrlässigkeit hätte Kenntnis erlangen müssen. Die Regelung gewährleistet, dass etwaige Unstimmigkeiten über gegenseitige Ansprüche aktuell und zeitnah geregelt werden.

§ 24 Anwendbares Recht/ Gerichtsstand

(1) Es gilt das Recht des Sitzes von GFD unter Ausschluss des UN-Kaufrechts. Unberührt bleiben zwingende Bestimmungen des Staates, in dem der Vertriebspartner seinen gewöhnlichen Aufenthalt hat.

(2) Der Gerichtsstand und der Erfüllungsort ist, soweit dieser Vorgabe nicht zwingendes Recht entgegensteht, der Sitz von GFD.

§ 25 Schlussbestimmungen, Änderungsvorbehalt

(1) GFD behält sich vor, diese Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen oder den Vergütungsplan jederzeit und ohne Angabe von Gründen zu ändern. Über die geänderten Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen oder

den geänderten Vergütungsplan wird GFD dem Vertriebspartner spätestens sechs Wochen vor ihrem Inkrafttreten per E-Mail oder im Dashboard benachrichtigen. Der Vertriebspartner hat das Recht, der Änderung zu widersprechen. Sofern der Vertriebspartner den geänderten Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen oder dem geänderten Vergütungsplan nicht binnen sechs Wochen seit Erhalt der Änderungsbenachrichtigung widerspricht, nimmt der Vertriebspartner die Änderung ausdrücklich an. GFD wird den Vertriebspartner in der Benachrichtigung über die Änderung dieser Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen oder des Vergütungsplans über das Recht des Widerspruchs, die Folgen eines Widerspruchs, ebenso über die Rechtsfolgen des Schweigens gesondert und ausdrücklich aufklären. Im Falle des Widerspruchs sind beide Parteien berechtigt, den Vertrag zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Änderung zu kündigen.

(2) Im Übrigen bedürfen Änderungen oder Ergänzungen dieser Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen der Schriftform. Dies gilt auch für die Aufhebung des Schriftformerfordernisses.

(3) Bei Unwirksamkeit oder Unvollständigkeit einer Klausel dieser Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen soll nicht der gesamte Vertrag unwirksam sein. Vielmehr soll die unwirksame Klausel durch eine solche ersetzt werden, die wirksam ist und dem Sinn der unwirksamen Klausel wirtschaftlich am nächsten kommt. Das Gleiche soll bei der Schließung einer regelungsbedürftigen Lücke gelten.

Stand der Unternehmensgrundsätze und Allgemeinen Vertriebspartnerbedingungen: 01.04.2024