

VV-O Makler-UG (haftungsbeschränkt) & Co.KG

Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach §34d Abs1.GewO, Makler nach §34c GewO
Finanzanlagenvermittler mit Erlaubnis nach §34f (1,2,3) GewO

Informationspflichten gemäß VersVermV und FinVermV (Stand 01.10.2026) und Auftrag

1. allgemeine Angaben

VV-O Makler-UG (haftungsbeschränkt) & Co.KG, Humboldtstrasse 31, 02763 Zittau, HR Amtsgericht Dresden, HRA-Nr.5519 GF: Herr Eckehard Wolf persönlich haftender Gesellschafter: „Wolf Beteiligungen UG“ (haftungsbeschränkt), Handelsregister Dresden HRB 27614 GF: Herr Eckehard Wolf Bank: Sparkasse OL-NS, IBAN DE24850501003000093663, BIC:WELADED1GRL,Finanzamt Löbau, Steuernummer = USt-Nummer 208/166/12218 Tel.: 03583-704300, Fax.: 03583-704301, Fu 0176-32222254, Email: post@maklerwolf.de, Web: www.maklerwolf.de,

2. Erlaubnis und Registrierung

Gewerbeerlaubnis n. § 34d Abs.1 der GewO, ausstellende und Aufsichtsbehörde: IHK Dresden, Langer Weg 4, 01239 Dresden, Tel.: 0351-2802-0
Gewerbeerlaubnis n. § 34c +§ 34f (1,2,3) der GewO, ausstell. u. Aufsichtsbeh.: Landkreis Görlitz, Hochwaldstrasse 29, 02763 Zittau Tel 03583-72-0
Vermittlerregister DIHK e.V., Breite Straße 29, 10178 Berlin, Registrierungsnummer **34d: D-A2NK-A8FS3-30, 34f: D-F-144-A13Y-46**

3. Vermögensschadenhaftpflichtversicherung

VV-O Makler-UG (haftungsbeschränkt) & Co.KG besitzt eine gesetzeskonforme Vermögensschadenhaftpflichtversicherung.

4. Beteiligungsverhältnisse (Unabhängigkeitsklausel)

Es bestehen grundsätzlich keine direkten oder indirekten Beteiligungen von und an Versicherungs-, Finanz- oder sonstigen Unternehmen.

5. Schlichtungs- und Beschwerdestellen

- Versicherungsombudsmann e. V. Leipziger-Strasse 121. 10117 Berlin PF 080632, 10006 Berlin (www.versicherungsombudsmann.de)	- Versicherungsombudsmann e.V. Private Kranken- und Pflegeversicherung Kronenstrasse 13, 10117 Berlin (www.pkv-ombudsmann.de)	- Ombudsfrau der privaten Bausparkassen Postfach 30 30 79 10730 Berlin (www.bausparkassen.de)
---	--	--

6. Geschäftsbedingungen – Abgrenzung

Der Makler (Vermittler) stellt sein Wissen im Kundenauftrag zur Verfügung. Er vermittelt zweckmäßigen Versicherungsschutz und unterliegt bei der Auswahl der Anbieterunternehmen keinen Einschränkungen. Er stützt sich bei der Vermittlung auf eine hinreichende Anzahl von Anbieterunternehmen, die jeweils bestimmten Mindestqualitätskriterien genügen. Diese werden dem Kunden vor Vertragsabschluss individuell vorgestellt und erläutert. Die Vorauswahl der zu berücksichtigenden Versicherungs- und Finanzprodukte erfolgt objektiv und ausgewogen. Der Makler stellt dem Kunden zusätzlich umfangreiche Onlinevergleichsrechner und Onlineabschlussmöglichkeiten zur Verfügung. Deren Nutzung erfolgt durch den Kunden auf eigene Verantwortung, da die Rechenkerne und Vertragsbedingungen der Anbieter vom Makler nicht permanent geprüft werden können. Grundsätzlich wird immer ein persönliches Gespräch durch und mit dem Makler empfohlen, welches der Kunde jederzeit kurzfristig beantragen kann. Im Bereich Finanzanlagen §34 f (1) wird die Nutzung der Onlineplattform der Frankfurter Fondsbank empfohlen, wobei der Kunde selbstständig die Auswahl unter mehr als 10.000 Fonds hat. Im Bereich §34 f (2) werden Private Equity Fonds des Anbieters MPE empfohlen. Letztendlich verbleiben alle Kauf-, Verkauf-, Tausch und Sparentscheidungen grundsätzlich in der Verantwortung des Kunden. .

Achtung: Diese Tätigkeit ist keine Anlageberatung sondern Anlagevermittlung.

7. Geschäftsbedingungen - Kosten

Die Informationen, Onlineberatungen, Vermittlungs- und auch Betreuungsdienstleistungen sind für den Kunden i.d.R. kostenfrei. Der Makler finanziert sich aus der Courtage von den Anbieterunternehmen. Diese Vergütungen sind, wie in den Finanzprodukten üblich, kalkulierter Teil der vom Kunden zu entrichtenden Beiträge u. Prämien und werden in den Angeboten oder Prospekten offengelegt. Alternativ können auch Produkte vermittelt werden, in denen keine derartigen Kosten enthalten sind. Hierbei wird vorher eine Vermittlungsvergütung vereinbart. Ebenso können Vergütungen für den Makler vereinbart werden, wenn dieser kaufmännische Leistungen für den Kunden erbringt (z.B. Erstellen v. Ordnern, Nutzung d. Airbagsystems etc.)

8. Geschäftsbedingungen - Datenschutz

Die Beauftragung des Maklers setzt das ausdrückliche Einverständnis des Kunden voraus, beim Makler alle freiwillig vom Kunden übergebenen und alle öffentlich zugänglichen Daten zu speichern. Der Makler verpflichtet sich, den Datenschutz nach den jeweils aktuellen Gesetzen und Vorschriften einzuhalten. Der Kunde hat das Recht, jederzeit Informationen über die gespeicherten Daten einzusehen bzw. abzufordern u.ggf. diese auch löschen zu lassen, wenn dagegen keine anderen gesetzlichen Bestimmungen stehen. Da es für den Makler nicht möglich ist, mit allen Anbietern direkte vertragliche Beziehungen zu unterhalten, bedient er sich bestimmter Geschäftspartner (Spezialmakler, Pools, Internetplattformen etc.). Die Weitergabe bzw. der Datenaustausch der für Vertragsabschlüsse und Vertragsbetreuung notwendigen Daten, auch Gesundheitsdaten an bzw. mit dem jeweiligen Anbieter, aber auch an und mit den notwendigen Geschäftspartnern wie **Invers GmbH, Patronus GmbH, Fondskonzept AG, Insuro, Inobroker, Procheck24, Deutsche Vorsorgedatenbank, ServiceCenter-Ostsachsen e.K.** etc. wird hiermit durch den Kunden ausdrücklich bis auf Widerruf erlaubt.

Außerdem erlaubt der Kunde hiermit, dass der Makler ihn jederzeit (auch telefonisch) nach eigenem Ermessen aktiv kontaktieren darf.

Kundenauftrag und Vollmacht.

Hiermit wird der Makler beauftragt u. bevollmächtigt, dem Kunden die gewünschten Versicherungs- u. Finanzprodukte zu beschaffen bzw. zu vermitteln. **Gleichzeitig wird der Makler hiermit beauftragt und bevollmächtigt, den Kunden gegenüber Dritten zu vertreten** sowie für ihn Vertrags- und allg. Informationen, welche der Versicherer gem. §7 VVG dem Versicherungsnehmer zu übergeben hat, entgegenzunehmen. Das betrifft allg. u. besondere Versicherungsbedingungen, Vertrags- u. Verbraucherinformationen sowie Produktinformationen etc. Ebenso wird der Makler v. Kunden bevollmächtigt, Anzeigen u. Willenserklärungen entgegenzunehmen sowie Kündigungen auszusprechen. Für eine weiterführende, über die o.g. Beschaffung bzw. Vermittlung hinausgehende Beauftragung des Maklers, wie die **Betreuung** einzelner oder mehrerer Verträge ist ein **schriftlicher Maklervertrag** notwendig und abzuschließen. Ansonsten ist die Aufgabe des Maklers mit dem Zustandekommen des zu vermittelten Vertrages erfüllt und beendet. Da der Makler im Wesentlichen als ONLINE-Makler arbeitet, ist eine umfassende Analyse aller Deckungslücken des Kunden und eine Betreuung dem Makler unbekannter Verträge unmöglich. Über den Nachteil dieser eingeschränkten Zusammenarbeit ist der Kunde ausdrücklich hingewiesen worden. Da der Makler auch im Auftrag des „ServiceCenter-Ostsachsen e.K.“ arbeitet, bezieht sich diese Vollmacht auch auf dessen Kunden und Verträge.

Hiermit stimmt der Kunde der Übertragung o.g. Verträge in den Bestand des Maklers bzw. eines seiner o.g. Kooperationspartners zu!

Diese jederzeit vom Kunden widerrufbare Vollmacht sowie der aktuelle Auftrag wird beschränkt auf:

Erklärung des Kunden Ich bestätige, dass ich o.g. Punkte gelesen u. verstanden habe sowie damit einverstanden bin.

Datum: _____ Name, Vorname, Adresse _____ Unterschrift: _____

VV-O Makler-UG (haftungsbeschränkt) & Co.KG
Allgemeines Informationsblatt für Versicherungen

11 Tipps zum Umgang mit Versicherungen

1. **Versicherungen können Ihren Lebensstandard, Ihre Einkünfte, Ihr Vermögen und Ihre Werte schützen.** Aber Versicherungen kosten Geld. Also versichern Sie vor Allem das, was Sie existenziell gefährden könnte.
2. **Verantwortlich für Ihre Versicherungen sind Sie selbst** – niemand anderes – und Ihr Leben ändert sich ständig: Sie sollten Ihre Versicherungen bei jeder Veränderung Ihrer Lebensumstände neu prüfen lassen.
3. **Vergleichen Sie nie Versicherungen, wenn Sie dazu keine fachlichen Kenntnisse haben!** Versicherungen sind wie „Wetten auf ein Risiko“. Dabei wählen Sie jeweils das abzusichernde Risiko aus, das Versicherungsunternehmen kalkuliert den Preis u. bestimmt die Voraussetzungen/Bedingungen unter denen es leistet. Entweder tritt dann später der Versicherungsfall ein und Sie erhalten eine Leistung oder der Versicherungsfall tritt nicht ein, dann wird mit Ihrem Geld eben ein anderer Pechvogel entschädigt.
4. **Vergleichen Sie nie (nur) den Preis, denn hinter jedem Preis steht immer eine bestimmte Leistung!** In einem möglichen Schadenfall festzustellen, dass man zwar billig versichert, aber der konkrete Schaden nicht mitversichert war, das führt bestenfalls zur Enttäuschung, im schlimmsten Fall zum Verlust der Existenz. Achtung: Versicherer versuchen oft, Kunden mit einem günstigen Preis zu ködern. Diesen Preis können Sie aber nur gestalten, wenn sie Leistungen kürzen oder weglassen. Finden Sie stets heraus, was Ihr Tarif nicht leistet! Allein Ihrer eigenen Verantwortung obliegt es, aus der Vielzahl der Anbieter Ihren Favoriten auszuwählen.
5. **Suchen Sie grundsätzlich Expertenrat** und vertrauen Sie nie den Werbesprüchen der Anbieterseite, auch wenn der Vertreter noch so nett ist! Im Leitungsfall hat er kein Entscheidungsrecht. Sie können sich an Versicherungsberater, Verbraucherzentralen oder Versicherungsmakler wenden!
6. **Formulieren Sie genau Ihre Ziele und Wünsche und lassen Sie den Experten seinen Rat begründen!** Bevor Sie eine Versicherung abschließen, definieren Sie unbedingt (ggf. mit Hilfe der Experten) was diese Versicherung in welchem Fall leisten soll. Diese Leistungsdetails sind entscheidend, erst dann der Preis.
7. **Sie erhalten immer rechtzeitig vor Vertragsabschluss die kompletten Vertragsunterlagen zur Einsicht.** Diese sollten Sie auch lesen und ggf. alles hinterfragen, was Sie nicht verstehen. Leistungen gibt's später nur, wenn der Versicherungsfall eintritt. Aber was genau ist nun der Versicherungsfall, durch welche Klauseln und Bedingungen wird er ausgelöst. Und - welche Ausnahmen sind durch den Versicherer im Vertrag definiert?
8. **Machen Sie immer wahrheitsgetreue Angaben bei der Antragstellung** Auch der Versicherer will genau wissen, auf welches Risiko er sich einlässt. Beachten Sie auch die Obliegenheiten, zu denen Sie während der Laufzeit Ihres Vertrages verpflichtet sind, damit Sie den Versicherungsschutz nicht verlieren. Geben Sie den Versicherern nie die Chance, den Vertrag im Leistungsfall anzufechten oder gar zurückzutreten.
9. **Auch Ihr Versicherer hat auch während der Laufzeit des Vertrages Pflichten** – Post vom Versicherer ist selten Werbung. Sie erhalten Anfragen zur Präzisierung/Änderung des Risikos. Diese sind von Ihnen zeitnah auszufüllen und zurückzusenden. Gern hilft Ihnen dabei Ihr Makler.
10. **Versicherungen vermitteln darf nur, wer eine staatliche Erlaubnis dafür hat!** Jeder Vermittler/Berater ist in einem, auch für Sie zugängigem Register eingetragen. Hier können Sie genau überprüfen, ob Ihnen ein Versicherungsberater, ein Versicherungsmakler oder ein Verkäufer/Vertreter eines Anbieters gegenübersteht. Besonders bei Vertretern von Vertriebsunternehmen ist es manchmal spannend, den Status herauszufinden.
11. **Vermittler haben durch den Gesetzgeber klar definierte Informationspflichten und Handlungsrichtlinien.**

Zu **Beginn des Geschäftskontaktes** haben sie unaufgefordert über sich, Ihren Status, die Erlaubnis und Registrierung, Ihre Vermögensschadenhaftpflichtversicherung und die Schlichtungsstellen zu informieren.

Makler benötigen eine **Vollmacht**, um als Vertreter des Kunden bei den Versicherungen handeln zu können. Diese kann umfassend sein oder sich auf Sparten oder nur konkrete Einzelverträge beschränken.

Das Rechtsverhältnis (Rechte und Pflichten) zwischen Kunde und Makler regelt ein Maklervertrag.

Auch dieser kann umfassend sein oder sich auf Sparten oder konkrete Einzelverträge beschränken. Auch bei anderslautenden Formulierungen ist ein Maklervertrag jederzeit durch den Kunden kündbar!

Während des Beratungsprozesses haben Makler, aber auch Vertreter umfangreiche **Dokumentationspflichten**. Festzuhalten sind Ihre Ziele und Wünsche, ggf. Ihr objektiver Bedarf, die Auswahl und der Rat des Vermittlers und eine inhaltliche Begründung des Rates und auch Ihrer Entscheidung.

Datum: _____ Name, Vorname _____ Unterschrift: _____

Einzelmaklervertrag und Vollmacht

Fassung v. 01.06.2025

VV-O Makler-UG (haftungsbeschränkt) & Co.KG

Eckehard Wolf, Geschäftsführer, 03583-704300
Humboldtstraße 31, 02763 Zittau

Kunde: _____

Der Kunde bestätigt durch seine Unterschrift auf diesem Dokument, dass er die gesetzl. Erstinformationen des Maklers nach § 11 VersVermV. erhalten hat.

1. Gegenstand des Vertrages ist ausschließlich die Betreuung des nachfolgenden Versicherungsvertrages:

Nicht Gegenstand dieses Vertrages sind bei Abschluss dieser Vereinbarung bereits bestehende Versicherungs- und Bausparverträge, wenn sie hier nicht aufgeführt sind und für die kein separater Einzelmaklervertrag seit 22.05.2007 besteht sowie nicht durch den Makler vermittelte Verträge. Für neu hinzukommende Sparten und Finanzprodukte wird zukünftig jeweils ein separater neuer Vertrag geschlossen. Rechtsnachfolge: Dieser Vertrag tritt an die Stelle aller bisherigen Verträge mit Ausnahme aller vorangegangenen Spartenmaklerverträge seit 25.09.2010. Gleichzeitig tritt dieser Vertrag auch an die Stelle aller bisherigen Verträge, auch der konkludent (durch schlüssiges Handeln) angenommenen Verträge des Kunden mit dem Makler „Herrn Eckehard Wolf“ und dem Makler „ServiceCenter-Ostsachsen e.K.“ und ersetzt diese. Das Maklerunternehmen „VV-O Makler-UG (haftungsbeschränkt) & Co.KG“ ist seit dem 01.04.04 der Rechtsnachfolger des Maklers „Eckehard Wolf“ und hat alle Rechte und Pflichten aus dessen vertraglichen Gestaltungen übernommen. Ebenso wurden die Rechte und Pflichten des Maklerunternehmens „ServiceCenter-Ostsachsen e.K.“ übernommen.

2. Der Makler nimmt die Versicherungsinteressen des Kunden wahr und ist an keine Versicherungsgesellschaft gebunden. Die Tätigkeit des Maklers beschränkt sich auf Deckungsangebote von Risikoträgern, die Sitz oder Niederlassung in Deutschland haben, deren Anträge, Vertragsbedingungen und Policen in deutscher Sprache erstellt werden und für deren Abwicklung deutsches Recht gilt.

3. Der Makler übernimmt im Rahmen des oben genannte Vertrags folgende Pflichten:

- a) Prüfung des Versicherungsbedarfs incl. Analyse des Risikos unter Berücksichtigung der speziellen Probleme u. Bedürfnissen des Kunden n. dessen Angaben;
 - b) Untersuchung des Versicherungsmarktes und der Auswahl der vorhandenen Deckungsangebote aus einer hinreichenden Anzahl von Anbietern;
 - c) Vermittlung der nach Absprache mit dem Kunden für notwendig erachteten Versicherungsverträge an die Gesellschaften;
 - d) Betreuung der vermittelten und hier aufgeführten Verträge des Kunden
 - e) Vertretung des Kunden gegen die Anbieterseite
- Bei der Auswahl des jeweils geeigneten Produktes stützt der Makler seinen Rat auf eine hinreichende Zahl von auf dem Markt angebotenen Versicherungsverträgen und Versicherern. Er orientiert sich vor allem am Preis/Leistungsverhältnis, Bonität, Marktpresenz, Verhalten bei Schadenabwicklung sowie Kulanzbereitschaft. Die Parteien stimmen überein, dass nicht der billigste Preis das Auswahlkriterium ist.

4. Vollmacht: Der Makler wird hiermit beauftragt und bevollmächtigt, den Kunden gegenüber der jeweiligen Gesellschaft zu vertreten. Insbesondere ist der Versicherungsmakler berechtigt, Anzeigen und Willenserklärungen des Kunden entgegenzunehmen und verpflichtet, diese unverzüglich an den Versicherer, bzw. Bausparkasse oder Fondsgesellschaft weiterzuleiten. Der Makler ist zudem bevollmächtigt, die dem Kunden durch das jeweilige Versicherungsunternehmen vor Vertragserklärung zu übergebenden vertragsbezogenen Unterlagen im Sinne des § 7 VVG, insbesondere Allgemeine und Besondere Bedingungen, Produktinformationsblatt, Verbraucherinformationen etc. entgegenzunehmen. Insbesondere wird der Makler hiermit bevollmächtigt, nach Abstimmung mit dem Kunden Kündigungen zu bestehenden Versicherungsverträgen, Bauspar- und/oder Investmentfondsverträgen auszusprechen, auch wenn diese nicht durch den Makler vermittelt wurden. Des Weiteren ist der Makler berechtigt, nach vorheriger Abstimmung mit dem Kunden Versicherungsverträge und Bausparverträge für diesen abzuschließen oder bestehende Verträge anzupassen.

5. Organisation: Der Makler ist von den Beschränkungen des § 181 BGB befreit. Der Makler ist berechtigt, bei der Erfüllung seiner Aufgaben ggf. Untervollmachten zu erteilen sowie die Verträge durch externe Unternehmen kaufmännisch verwalten zu lassen. Der Kunde stimmt hiermit einer Bestandsfreigabe seiner durch diesen Maklervertrag berührten Verträge seitens der Gesellschaften bzw. einer Bestandübertragung in den Bestand des Maklers oder andere Verwaltungseinheiten, Maklerplattformen oder Pools, wie Invers-GmbH zu.

6. Mitwirkungspflichten des Kunden:

Der Kunde verpflichtet sich, den Makler von allen persönlichen u. finanziellen Veränderungen sowie anderen Risikoveränderungen unverzüglich zu unterrichten, die für den Versicherungsschutz von Bedeutung sein könnten, beispielsweise familiäre o. berufliche Änderungen, Wohnortwechsel, Einkommensänderungen o. Änderungen am zu versichernden Risiko. Der Kunde verpflichtet sich, die Korrespondenz mit den Gesellschaften dem Makler zu überlassen oder über ihn zu führen. Bei Nichterfüllen dieser Pflichten erlischt automatisch dieser Vertrag u. der Makler ist frei von jeglicher Haftung aus daraus resultierenden Versicherungslücken und/oder Unterdeckungen.

7. Haftung: Der Makler haftet dem Kunden für Schäden, welche er ihm zufügt. Die Haftungshöchstsumme für leichte Fahrlässigkeit beschränkt sich auf die in der abgeschlossene Haftpflichtversicherung dokumentierte gesetzliche Mindesthöhe im Versicherungsbereich und 250.000 Euro im Bausparbereich und Kapitalanlagebereich. Der Kunde hat jedoch die Möglichkeit, den Haftpflichtversicherungsschutz auf eigene Kosten auf eine Versicherungssumme zu erhöhen, um höhere Risiken abzudecken. Kommt der Kunde seinen, ihm nach dem Maklervertrag obliegenden Mitwirkungspflichten nicht bzw. nicht vollständig und/oder nicht fristgerecht nach, so haftet der Makler auch für daraus entstehende Schäden – gleich welcher Art- nicht. Ebenso ist der Makler frei von Haftung in allen nicht ausdrücklich unter diesen Vertrag fallenden Sparten. Ansprüche gegen den Versicherungsmakler verjähren innerhalb von drei Jahren bzw. nach den gesetzlichen Fristen. Die Verjährung beginnt mit dem Schluss des Jahres, in welchem der Anspruch entstanden ist und der Kunde Kenntnis von dem Pflichtverstoß des Maklers erlangt, spätestens jedoch fünf Jahre nach Beendigung des Maklervertrages.

8. Kosten: Die Courtage für die Vermittlung ist Bestandteil der Prämien (Beiträgen). Alle Beratungs- und Vermittlungsleistungen sind für den Kunden/ Verbraucher kostenfrei. Der Makler bezieht seine Courtage von den Versicherungsunternehmen, Bausparkassen und Anbietern von Kapitalanlagen. Diese Vergütungen sind Teil der Beiträge, die der Kunde zahlt. Deshalb können bei Kündigungen v. Kapitalbildenden Sparformen, wie LV/RV die Rückkaufswerte in den ersten Jahren unter dem einbezahlten Sparbeiträgen liegen. Die Courtage ist auch dann verdient, wenn nach Vertragsaufhebung ein Ersatzvertrag geschlossen wird. Gleiches gilt bei bestehenden Verträgen für Verlängerungsverträge. Nicht Gegenstand dieses Vertrages sind auch alle Versicherungen und Unternehmen, welche dem Makler keine Courtage für die Versicherungsvermittlung und/oder Betreuung zahlen. Der Makler ist berechtigt, aufgrund gesonderter Vereinbarung, insbesondere bei der Vermittlung von courtagefreien Verträgen, aber auch bei vom Kunden zusätzlich gewünschten kaufmännischen Leistungen eine Vergütungsvereinbarung mit dem Kunden zu treffen.

9. Einwilligungsklauseln nach dem BDSG

Der Kunde erklärt sich damit einverstanden, dass die Daten unter Beachtung des Bundesdatenschutzgesetzes zum Zwecke der Weiterverarbeitung beim Makler – auch elektronisch – gespeichert und an vom Makler empfohlene Produktanbieter und/oder mit diesem vertraglich gebundene Vermittler oder Servicegesellschaften zur Antrags- und Vertragsbearbeitung und ggf. Archivierung weitergeleitet werden. Diese Einwilligung gilt auch unabhängig vom Zustandekommen des Vertrages sowie für entsprechende Prüfungen bei anderweitig beantragtem Versicherungsverträgen und bei künftigen Anträgen. Ohne Einfluss auf den Vertrag und jederzeit widerrufbar willigt der Kunde weiter ein, dass der Makler seine allgemeinen Antrags, Vertrags- und Leistungsdaten darüber hinaus für die Betreuung und Beratung im Rahmen des Maklermandates nutzen darf.

Der Kunde willigt hiermit ein, dass der Makler ihm zukünftig Informationen jedweder Art zukommen lassen kann, persönlich, per Telefon, Per Telefax und per E-Mail.

10. Vertragsdauer: Der vorliegende Vertrag ist auf unbestimmte Dauer geschlossen und kann jederzeit ohne Angabe besonderer Gründe von beiden Seiten gekündigt werden. Die Kündigungserklärung bedarf zu ihrer Wirksamkeit der Textform.

11. Salvatorische Klausel:

Sollte eine Bestimmung dieses Vertrages unwirksam sein oder werden oder der Vertrag eine Lücke enthalten, so bleibt die Rechtswirksamkeit der übrigen Bestimmungen hiervon unberührt. Unwirksame Bestimmungen sind so umzudeuten, dass das von den Vertragsparteien angestrebte Vertragsziel bestmöglich erreicht wird; das gleiche gilt im Falle einer Vertragslücke. Nebenabreden zu diesem Vertrag bestehen nicht. Änderungen und Ergänzungen bedürfen der Schriftform, ebenso wie die Aufhebung dieses Formerfordernisses. Gerichtsstand für alle aus diesem Vertrag sich ergebenden Streitigkeiten ist Sitz des Maklers. Auf die relevanten Beschwerdestellen wurde in der Erstinformation hingewiesen.

Haftungshinweis:

Dem Kunden ist bekannt, dass er lediglich Vermittlungs- und Betreuungsdienstleistung zu o.g. Vertrag erhält. Sollte er weitergehende Wünsche haben, so wird er sich neu an den Makler wenden. Der Kunde stellt den Makler ausdrücklich von jedweder Haftung frei, insofern sie nicht den vorgenannten Vertrag betrifft. Der Kunde ist auf die Nachteile dieser eingeschränkten Zusammenarbeit hingewiesen worden.

Datum, Ort

Makler

Kunde(n)

Zeuge (wenn vorh.)

Allgemeines Informationsblatt für Finanzanlagen

Informationspflichten nach FinVermV

1. **Werte:** Es wird zwischen „Geldwerten“ und „Sachwerten“ unterschieden. (Geldwert = Forderung, Sachwert = Besitz)
2. **Geldwerte:** Sichteinlagen bei Banken, Zinsanlagen, auch Anleihen, Bausparguthaben, Guthaben KLV, ...
3. **Sachwerte:** Aktien, Edelmetall, Rohstoffe, Beteiligungen am Produktivvermögen, Immobilien, (auch Fonds dieser Art)
4. **Risiken der Geldwerte:** Bonität des Emittenten, da Anlage nur eine Forderung ist + individuelle Produktrisiken, ...
5. **Risiken der Sachwerte:** eingeschränkte Verfügbarkeit, Wertschwankungen, das Risiko von Hebelungen, Anbieterisiko, Ausfallrisiko, Nachschussverpflichtungen, veränderliche steuerliche Verpflichtungen ...
Achtung: die Risiken d. konkreten Finanzanlage sind im jeweiligen Emissionsprospekt + im VIP ausführlich beschrieben
6. **Generelles Risiko:** Es gibt keine 100% Sicherheit. Selbst „mündelsichere“ Kapitalanlagen tragen das Risiko der inflationären Entwertung, das Risiko von „Währungsturbulenzen“ und das Risiko einer sich ändernden Besteuerung bzw. Verbeitragung in der Sozialversicherung in sich. § 6 Absatz 10 des Statuts des **Einlagensicherungsfonds** sieht ausdrücklich vor, dass ein Rechtsanspruch auf ein Eingreifen oder auf Leistungen des Einlagensicherungsfonds nicht besteht. Und nun die **CAC** – von den Eurostaaten beschlossene Enteignungsklausel (kollektive Handlungsklausel). Damit brauchen neu aufgelegte Staatsanleihen im Krisenfall nicht vollständig oder gar nicht zurückgezahlt werden!
7. **Kosten:** Jede Finanzanlage beinhaltet Kosten, welche man in „Kosten zu Beginn“ und „Kosten während der Laufzeit“ unterteilt. Man unterscheidet außerdem externe Kosten, z.B. ein Agio oder laufende Servicegebühr, welche von Kunden separat zu entrichten sind und interne Kosten (sogenannte Weichkosten), die für Produktentwicklung incl. der Materialkosten, Mittelverwendungskontrolle, rechtliche und steuerliche Prüfungen, aber auch Werbung, Vertrieb, Kundenbetreuung und Service verwendet werden. Die Gesamtkosten werden in den Emissionsprospekten ausführlich erläutert. Die konkrete Vermittlervergütung ist sehr unterschiedlich, nicht nur in der Art, sondern auch in der Höhe. Da die „vertriebsbezogenen Weichkosten“ im Produkt immer einheitlich sind, entscheidet die Länge des Vertriebsweges oft über die Höhe des Anteils für den jeweiligen Abschlussvermittler. Dies wird in den jeweiligen Vertriebsverträgen zwischen Anbieter und Vermittler geregelt. Laufende Kosten können sich durch sich verändernde Rahmenbedingungen, wie z.B. rechtliche oder steuerliche Gesetzesänderungen verändern.
8. **Interessenskonflikte:** Da die „VV-O Makler-UG (haftungsbeschränkt) & Co.KG“ als Versicherungsmakler bzw. Finanzanlagenvermittler grundsätzlich keinerlei wirtschaftliche Verflechtungen mit der Anbieterseite eingeht, gibt es auch keinerlei Interessenkonflikte.
9. **Basisinformationsblatt:** Dieses Informationsblatt zeigt alle produktspezifischen Informationen „auf einen Blick“, incl. der Gesamtkosten und wird dem Kunden vor Vertragsabschluss ausgehändigt.
10. Durch den Vermittler sind vor einer Anlagevermittlung alle Informationen einzuholen, die für Beurteilung notwendig sind, welche Finanzanlagen für den Kunden angemessen sind. Es handelt sich um Informationen über Kenntnisse und Erfahrungen des Anlegers in Bezug auf bisherige Finanzanlagen, seinen Anlagezielen, seinen finanziellen Verhältnissen, seinem Verständnis für die Risiken der Anlage und der Tragbarkeit der Risiken. Diese Angemessenheitsprüfung soll Aufschluss geben, ob die Vermittlung angemessen ist und ob das Produkt zum Kunden und Kundenwunsch passt.
11. **Beratungsdokumentation:** Die Angemessenheit wird zu Beginn der Geschäftsbeziehung und bei vom Kunden gemeldeten Änderungen durch eine Umfrageliste ermittelt (www.kapital-intern.de). Kundengespräche zu konkreten Anlagen werden dokumentiert. Telefonate werden mitgeschnitten (Taping)
12. Vor der konkreten Anlage kann sich der Kunde eine ex-ante Kosteninformation (Hochrechnung auf 5 Jahre) ausdrucken. Mindestens einmal jährlich erhält er eine konkrete (post-ante) Kosteninformation des Vorjahres.
13. Bei Kundenaufträgen, die der Kunde selbst veranlasst, werden keine weiteren Dokumentationen durchgeführt.

Konkrete Handlungsabläufe nach FinVermV

1. Die statusbezogenen Informationspflichten werden im Signum jeder Email an den potentiellen Kunden versandt, ebenso durch das Blatt 1 dieses Schriftsatzes, welches durch den Kunden bezüglich Kenntnisnahme zu unterzeichnen ist. (§12)
2. Die allgemeinen Risiken sind hier in diesem Info-blatt beschrieben, dessen Erhalt der potentielle Kunde zu unterzeichnen hat.
3. Die konkreten Risiken und Kosten werden im Basisinformationsblatt des Anbieters und im Emissionsprospekt beschrieben, deren Erhalt ebenso zu bestätigen ist. (§13,15). Zuwendungen (§17) werden in der Beratungsdokumentation ausgewiesen.
4. Die Informationen nach der Angemessenheitsbeurteilung (§16) werden zusammengefasst und dokumentiert.
5. Die speziellen Besonderheiten der „Strategien“ des Vermittlers werden dem Kunden in Textform zur Verfügung gestellt.
6. Nachstehende Dokumente sollten sowohl beim Anleger als auch beim Vermittler archiviert werden:
Vermittlerdokumente: Angemessenheitstest (www.kapital-intern.de), Checkliste, diese Schriftsatz
Anbieterdokumente: Depoteröffnungsunterlagen, Emissionsprospekt +Rechenschaftsberichte, Basisinfo.-blatt

Diese Information habe ich erhalten und verstanden:

Datum: _____ Name, Vorname _____ Unterschrift: _____

Kontaktinformationen für die Vermittlung von Finanzanlagen

Finanzanlagenvermittler mit Erlaubnis nach §34 f GewO: VV-O Makler-UG (haftungsbeschränkt) & Co.KG

Kontaktdaten des Interessenten: _____

Kunde wünscht: ☐ keine Beratung zu. Finanzanlagen in Bezug auf seine Ziele, Wünsche u. Situation
☐ eine Präsentation der vom Vermittler angebotenen Finanzanlagen
(Kunde will daraus selbst eine oder mehrere Finanzanlagen auswählen)
☐ Vermittlung (Nachkauf) bereits bekannter Finanzanlagen

Finanzanlagen: ☐ offene Investmentfonds, 1 x oder/und ratierlich
☐ Nutzung (Kopieren) der Musterdepots mit Airbagstrategie
☐ Unternehmensbeteiligungen mittels Private Equity Dachfonds (KG)
☐ Edelmetalle physisch ☐ Edelmetalle ☐ Edelmetalle als Sparplan
☐ Technologiemetalle und seltene Erden ☐ Anlage ☐ Sparplan
☐ Versicherungsanlagen: ☐ 1x ☐ ratierlich ☐ staatl. gefördert ☐ britisch
☐ Pfliegerente gegen 1x Betrag
☐ sonstige _____

Kundenentscheidung ☐ Vermittlung von _____
☐ Anlagebetrag: _____ voraussichtliche Dauer: _____
☐ Sparrate: _____ Voraussichtliche Dauer: _____

Ablaufplan bzw. Historie für die gesetzeskonforme Vermittlung nach § 34f GewO und der FinVermV

1. Erstgespräch (Zeit-Inhalt): _____

2. Folgegespräche (Zeit/Inhalt): _____

3. Entschluss d. Kunden: www.kapital-intern.de (Angemessenheit) + Checkliste PE: _____

4. Zusenden der Depotöffnungsunterlagen: _____

5. Hilfestellung beim Ausfüllen der Unterlagen: _____

- + Formularsatz Maklerformulare (gesetzl. Erstinfo, allg. Kontaktinfo, Infoblatt FA, Zusatzvereinbarung, Zusammenfassung)
- + Post-Ident Verfahren
- + Depotöffnungsunterlagen + Vereinbarung einer Servicevergütung + beidseitige Ausweiskopie

6. Einweisung in die Fondsplattform u. das Auffinden aller Dokumente (incl. Kosten):: _____

- + Freischaltung und Handhabung FFB-Plattform, Einrichten aller Werte, Zeigen und Demonstrieren der Anwendungen
- + nach Depotöffnung und vor (auch Folge-) Kaufentscheidungen sind im Onlineportal unter der Rubrik „Fondsfinder“ von allen Fonds folgende aktuelle Unterlagen durch den Anleger jederzeit einsehbar und als PDF downloadbar:
KIID (Kurzprospekt), Verkaufsprospekt, letzte Halbjahres- u. Jahresbericht, Analyseunterlagen von „Morningstar“
- + Formularshop mit Broschüre „Basisinformationen über Investmentfonds“ u.a.
- + Depotöffnungsunterlagen bei offenen Fonds (Zeichnungsscheine und Prospekte bei geschlossenen Fonds) + Protokoll zur Beurteilung der Angemessenheit, zzgl. FSA, Fernabsatzerklärung, Depotvollmachten für Dritte etc.
- + Nutzung der FFB-App und der Informationen zu den Musterdepots (-fonds) – Webseite + telegram-Kanal

7. Kauf und Verkauf bei offenen Investmentfonds

- + Kunde handelt selbst nach eigenen Entscheidungen mit oder ohne Beachtung der Informationen zu den Musterfonds
- + die Kosteninformation vorab ist sichtbar vor (!) der TAN Eingabe (Simulation kaufen und 5 Jahre halten), über die tatsächlichen Fondskosten informiert 1 x p.a. die FFB, die Bank- u. die Servicegebühr sehen Sie im Abwicklungskonto.

Datum _____ Unterschrift _____ Unterschrift: _____ Unterschrift: _____
FA-Vermittler Interessent / Kunde Partner / Zeuge

VV-O Makler-UG (haftungsbeschränkt) & Co.KG

Zusatz-Vereinbarung zu den Strategien der Musterdepots bzw. Musterfonds

Anleger : _____ (Name(n) + Adresse)
Finanzanlagenvermittler: VV-O Makler-UG (haftungsbeschränkt) & Co.KG, GF Eckehard Wolf, HR Dresden, HRA-Nr. 5519,

Unter Nutzung der Internetplattform der FFB kauft und verkauft o.g. Anleger nach eigener (!) Entscheidung Fondsanteile.

Zur Unterstützung der Anlegerentscheidungen werden vom o.g. Finanzanlagenvermittler mehrere Strategien vorgestellt und begleitet. Diese Strategien werden nur Anlegern, die das Wesen, die Chancen, aber auch die Risiken von Aktien- und Mischfonds gut kennen und akzeptieren angeboten. **Die Strategien und ihre Handhabung werden vor der Investition ausführlich erläutert und demonstriert.**

Bei der **Basisstrategie** kauft und verkauft o.g. Anleger nach eigener (!) Entscheidung Anteile von mehreren (i.d.R. 5, zu je 20%) Mischfonds zu gleichen Teilen. Ziel dieser Strategie ist es, durch Streuung über mehrere gemischte (gemanagte bzw. vermögensverwaltende) Fonds mit zusätzlicher Überwachung und Re-Allokationsmöglichkeit einen überdurchschnittlichen positiven Ertrag bei geringem Risiko (Volatilität bis ca. 5%) zu erwirtschaften. **Zielmarkt:** sicherheits- und kostenbewusste Privat-Anleger, der sich selbst um nichts kümmern will, aber "mehr" als den aktuellen Festzins anstrebt, geringe Schwankungen akzeptiert u. der Kapitalvermehrung (als Ziel) auch etwas Zeit gibt. Besonders geeignet: Mittelfristiger Anlagehorizont (3 Jahre + x). Ratierliches Sparen möglich!

Bei der **Individualstrategie** mit Aktienfonds, Aktienfonds Zukunft, Aktienfonds Nachhaltigkeit (ESG) oder mit ETF kauft und verkauft o.g. Anleger nach eigener (!) Entscheidung Anteile von aktiv gemanagten Aktienfonds oder passiven Index-Fonds (ETF). Anlageziel ist, die Kapitalvermehrung durch das Nutzen günstiger Kauf- u. Verkaufszeitpunkte sowie durch das Absichern erreichter Gewinne zu optimieren. Für seine praktischen Kauf- oder Verkaufshandlungen kann der Anleger die Tipps aus den Musterdepots des Vermittlers nutzen (Webseite, Messenger „telegram“, etc.), kann aber natürlich auch eigene Entscheidungen treffen.

Zielmarkt: renditeorientierte Anleger mit längerfristigem Anlagehorizont (mind. 5 Jahre), der zusätzlich bereit, diszipliniert Zeit zu investieren und dem das Risiko in Form von hohen Schwankungen (>10%) bekannt ist und den auch ggf. Verluste nicht existentiell bedrohen. Eine zusätzliche Sicherheit wird mittels Streuung angestrebt.

Zur besseren Nutzung des „**Coast-Average-Effektes**“ wird zusätzlich ein Ratensparen mit dieser Strategie empfohlen.

Die gesetzlich vorgeschriebenen Dokumente werden nur zu Beginn der Geschäftsbeziehung einmalig erstellt. Spätere Veränderungen zu seiner Person, seinen finanziellen Zielen und Wünschen, seinen wirtschaftlichen Verhältnissen, ggf. neuen Anlagewünschen, auch Strategiewechsel hat der Anleger zeitnah bekannt zu geben, so dass der Finanzanlagenvermittler die richtigen Ratschläge geben kann, welche dann erneut dokumentiert werden.

Das Kapital selbst verbleibt stets in der Verfügungsgewalt des Anlegers, ist für diesen online sichtbar und jederzeit verfügbar. Die Entscheidung über Kauf o. Verkauf obliegt grundsätzlich u. unabhängig von den übermittelten Signalen dem Anleger.

Risikobelehrung Der Anleger kennt und akzeptiert das allgemeine Risiko von offenen Investmentfonds und auch das Schlüsselpersonen-Risiko (Person des Vermittlers) u. akzeptiert, dass mögliche Wertschwankungen systemimmanent sind. Der Vermittler hat keine Pflicht zur Beobachtung der Fondsanlagen des Anlegers, wird aber im Rahmen seiner Möglichkeiten, seiner Musterfonds und Musterdepots über seine eigenen Beobachtungen informieren, sobald sich Kauf- o. Verkaufssignale nach den o.g. Strategien zeigen.

Der Vermittler rät, grundsätzlich nur eigenes u. frei verfügbares Kapital einzusetzen, welches mittel- o. langfristig nicht anderweitig benötigt wird. Das Risiko der permanenten Erreichbarkeit (telegram, Email, Tel, SMS) trägt der Anleger.

Steuer: Über Abgeltungssteuer, Kirchensteuer, die richtige Nutzung von Freistellungsaufträgen sowie Verlustverrechnungsmöglichkeiten wurde und wird der Kunde informiert, sollte aber grundsätzlich zu Details seinen steuerlichen Berater konsultieren.

Kosten und Gebühren: 45,- € Kontogeb. p.a., je Zweitkt: 12,- €; je 2,00 € Ticketfee pro Order (außer Sparplan), 100% Rabatt auf Agio/ Ausgabeaufschlag, unterschiedl. lfd. int.Fondskosten (siehe Prospekte und KIID). Davon kann der Vermittler bis 90% erhalten. Bei Kauf von ETF fallen Zusatzgebühren an, welche ausgewiesen werden. Ebenso fallen Kosten lt. Preisverzeichnis der FFB an.

Als Servicehonorar für den Finanzanlagenvermittler werden 1,5% des Kapitalstockes zzgl. aktueller Ust. vereinbart.

Der Depotinhalt wird täglich gewertet, die Servicegebühr wird vierteljährig (01/04/07/10) fällig und dem Abwicklungskonto belastet.

1. Der Kunde bestätigt hiermit, dass er das vorgestellte System verstanden hat. (Inhalt, Handling, Kosten, Risiken, Steuer)
2. Der Kunde akzeptiert, dass sich aufgrund von Marktbewegungen das eingesetzte Kapital auch verringern bzw. länger gebunden sein kann, als ursprünglich beabsichtigt. Das vorhandene Kapital ist für den Anleger jederzeit verfügbar (nur auf Referenzkonto)
3. Orderausführung: Eigenerstellung durch Kunden, auslösen mit TAN
4. Der Vermittler kann keine Haftung für das reibungslose Funktionieren der Fondsplattform übernehmen.
5. Kontaktmöglichkeiten: Tel: 03583-704300 Fax: 03583-704301 / Funk+telegram 0176-32222254 Email: post@maklerwolf.de

Handlungsablauf: Zu Beginn der Geschäftsbeziehung steht die allgemeine und ausführliche Beratung zu Finanzanlagen, Fonds und zu den „Strategien“ sowie deren Handhabung. Nach Prüfung der Angemessenheit (Umfrage-Checkliste) erfolgt die Depot-Eröffnung und Online-Freischaltung. Danach wird der Anleger ausführlich in die Handhabung seines Depots eingewiesen.

Der Vermittler ist bestrebt, Informationen zu den Kursbewegungen seiner Musterfonds und Musterdepots täglich auf dem Messenger „telegram“, u. mind. 1x wöch.(i.d.R. am Sa. o. So) auf seiner Webseite (Landingpage www.rendite-intern.de) zu veröffentlichen.

Datum _____ Unterschrift: _____
FA-Vermittler

Unterschrift: _____ Unterschrift: _____
Interessent / Kunde Partner / Zeuge

VV-O Makler-UG (haftungsbeschränkt) & Co.KG

Beratungsprotokoll für die Vermittlung von Finanzanlagen (offene Investmentfonds)

Vermittler: die Vermittlerdaten sind dem Kunden seit Überlassung der „Erstinformationen nach FinVermV bekannt
Hotline für den direkten Kontakt: 03583-755120 / 0176-3222254

Anleger : _____ sonst. anwesende Personen: _____

Datum: _____ Uhrzeit: _____ Dauer: _____ Ort: _____ Anlass: _____

Bestandskunde: ☐ _____

Neukunde: ☐ Der Kontakt kam zustande durch: _____

Kunde wünschte ☐ Informationen zu Finanzanlagen + Vermittlung von Finanzanlagen entsprechend der Kontaktinformationen konkret: _____

Anleger möchte: ☐ ratierlich sparen ☐ Kapital anlegen ☐ beides Betrag : _____ Rate: _____
☐ kurzfristig (0-3J) ☐ mittelfristig (3-5J) ☐ langfristig (über 5J) ☐ konkretes Ziel: _____

Vorkenntnisse und Anlegererfahrung: _____

Makler empfahl

- ☐ Investmentfonds mit Nutzung der Internetplattform der FFB (only execution) u. zusätzlich die vorgestellten Strategien
- ☐ Private Equity
- ☐ Edelmetalle
- ☐ Industriemetalle/seltene Erden
- ☐ Versicherungsprodukte
- ☐ Pflegeversicherung gegen 1x Betrag

Anlegerentscheidung und Begründung : _____

Zur Prüfung, ob die erteilten Ratschläge zur finanziellen Situation passen, waren Angaben des Kunden notwendig.

Dafür wurde durch eine separate Angemessenheitsprüfung die Kenntnisse und Erfahrungen des Anlegers, seine Ziele, seine Wünsche, die Ertragserwartung und auch die Risikobereitschaft erfasst. (Angemessenheit) Diese Analyse wird hier wie folgt zusammengefasst:

Das Finanzanlageart ☐ wurde schon gezeichnet ☐ ist bekannt ☐ war noch nicht bekannt ☐ wurde verstanden ☐ sonst.: _____

Der Anbieter ☐ wurde schon gezeichnet ☐ ist bekannt ☐ war noch nicht bekannt ☐ wurde verstanden ☐ sonst.: _____

Die Anlagesumme beträgt maximal ca. _____ % des frei verfügbaren Vermögens (ohne existenzsichernde Reserven).

Die monatliche Sparrate ist tragbar und belässt (ohne weitere ratierliche Verpflichtungen) mind. _____ zum Lebensunterhalt.

Wertschwankungen während der geplanten Laufzeit werden ☐ akzeptiert ☐ nicht akzeptiert ☐ bis _____ % akzeptiert.

Ein mögliches Totalausfallrisiko ist ☐ existenziell bedrohlich, ☐ nicht existenziell bedrohlich

Die Auffindbarkeit der Dokumente wie Basisinfo, Emissionsprospekt, Berichte, Kosteninformationen wurden rechtzeitig vor Abschluss im Fondsfinder gezeigt, dargestellt bzw. erläutert.

Die Risiken der. gewünschten FA u. Strategien: ☐ wurden verstanden ☐ sind tragbar ☐ werden akzeptiert.

Folgende Eckdaten bei Anlage FFB wurden erklärt und verstanden:

Laufzeit: offen; Verfügbarkeit: jederzeit; Flexibilität: keine Einschränkungen Garantien: keine; Sicherheit: Streuung + Überwachung;

Onlineeinsicht: ja Kosten: Agio:100%,Rabatt, 2,00 € b. K/V außer Ratensparen, p.a. Kontogebühr.: 45,- €, 12,-€ ab Zweitdepot

Servicevergütung für den Finanzanlagenvermittler: 1,5% p.a.+ USt, Verwaltungsgebühr.: je nach Anbieter u. Fonds verschieden, davon erhält der Vermittler bis zu 90% Bestandsvergütung, mögliche zusätzliche Kosten.: lt. Preisverzeichnis der Bank,

Risikobelehrung: Jede Kapitalanlage beinhaltet Chancen, aber auch Risiken, die bei der Entscheidungsfindung über die Art und Form der Anlage berücksichtigt werden müssen. Die allg. Risiken von offenen Fonds sind dem Anleger bekannt; diese sollen durch die Nutzung der Strategien vermindert werden. Mit Ihrer Unterschrift auf diesem Beratungsprotokoll bestätigen Sie, dass Ihnen die Strategien ausführlich und in verständlicher Form erklärt und dargelegt worden sind und alle von Ihnen gestellten Fragen vom Vermittler zufriedenstellend und vor Ihrer Anlageentscheidung beantwortet sind. Sie hatten ausreichend Zeit für Ihre Entscheidung.

Fonds sind nicht geeignet bzw. nicht empfehlenswert für Anleger, die eine garantierte Rendite wollen, die eine garantiert lebenslange Ausschüttung (Rente) wollen oder für die eine kurzfristige Verfügbarkeit der eingesetzten Mittel wichtig ist.

Grundlage und Voraussetzung für Kapitalanlagen sind ausreichende Liquidität sowie das Bewusstsein für die Chancen u. Risiken dieser Anlageformen. Alle Informationen wurden rechtzeitig sowohl Online als auch in Papierform zur Verfügung gestellt.

Abschließende Einschätzung des Vermittlers: Die beabsichtige Anlage ist für den Anleger ☐ angemessen, ☐ das Risiko wurde verstanden und ist tragbar, ☐ die Handhabung der Plattform mit und ohne den Signalen der Musterfonds wurde geübt und verstanden

Datum _____ Unterschrift: _____ Unterschrift: _____ Unterschrift: _____
FA-Vermittler Interessent / Anleger Partner / Zeuge