

VV-O Makler-UG (haftungsbeschränkt)& Co.KG
Eckehard Wolf
Humboldtstr. 31
02763 Zittau
Telefon 03583-704300
Telefax 03583-704301
E-Mail post@maklerwolf.de
Internet www.maklerwolf.de

Bedarfsanalyse von

**Frau Sandra Connor
Humboldtstrasse 13
02763 Zittau
Telefon 03583-755120
E-Mail wolf@vv-o.com**

Bedarfsanalyse von

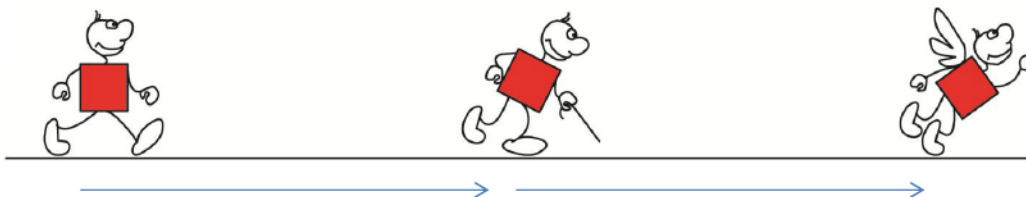
Frau Sandra Connor
Humboldtstrasse 13
02763 Zittau
Telefon 03583-755120
E-Mail wolf@vv-o.com

1. Ihr bestehender Versicherungsschutz	3
1.1 Absicherung von Ihnen und Ihrer Familie	3
1.2 Rund ums Wohnen und Ihre Tiere	4
1.3 Ihr Auto und Ihre Freizeit	5
2. Warum wir Ihren Bedarf so eingeschätzt haben	6
1.1 Absicherung von Ihnen und Ihrer Familie	6
2.2 Rund ums Wohnen und Ihre Tiere	8
2.3 Ihr Auto und Ihre Freizeit	9
3. Ihr gewünschter Versicherungsschutz	10
4. Ihre Angaben	10
5. Produkte für Ihren Bedarf schnell erklärt	
5.1 Altersvorsorge	11
5.2 Arbeitsrechtsschutz	11
5.3 Berufsunfähigkeitsversicherung	11
5.4 Gesetzliche Krankenkasse	11
5.5 Glasversicherung	11
5.6 Hausratversicherung	12
5.7 Autohaftpflicht	12
5.8 Autokasko	12
5.9 Krankentagegeld	12
5.10 Private Pflegeversicherung	12
5.11 Privathaftpflichtversicherung	13
5.12 Privatrechtsschutzversicherung	13
5.13 Rechtsschutz für Eigentümer und Mieter	13
5.14 Reisekrankenversicherung	13
5.15 Risikolebensversicherung	13
5.16 Tierhalterhaftpflichtversicherung (Hund)	14
5.17 Tierkrankenversicherung (Hund)	14
5.18 Unfallversicherung	14
5.19 Unfallversicherung für Kinder	14
5.20 Verkehrsrechtsschutzversicherung	14

1. Ihr bestehender Versicherungsschutz

1.1 Absicherung von Ihnen und Ihrer Familie

	Gedeckt	Bedarf	Produkt
	✓		Altersversorgung
	✗		Berufsunfähigkeit
	✓		Gesetzliche Krankenversicherung
	✗		Krankentagegeld
	✓		Privathaftpflicht
	✗		Arbeitsrechtsschutz
	✗		Private Pflegeversicherung
	✗		Privatrechtsschutz
	✗		Reisekrankenversicherung
	✓		Risikolebensversicherung
✓		Unfallversicherung für Frauen	
	✓		Unfallversicherung für Kinder



Ihr monatliches Nettoeinkommen beträgt 1300 EUR.

Davon benötigen Sie monatlich 1200 EUR.

Als Rentner schätzen Sie Ihren Bedarf auf 1000 EUR.

1. Ihr bestehender Versicherungsschutz

1.2 Rund ums Wohnen und Ihre Tiere

	Gedeckt	Bedarf	Produkt
			Hausratversicherung
			Glasversicherung
			Rechtsschutz für Eigentümer und Mieter
			Tierhalterhaftpflicht (Hund)
			Tierkrankenversicherung (Hund)

Sie wollen sich gegen die wirtschaftlich wichtigen Risiken versichern

Sie wohnen in einer Mietwohnung.

Sie haben Hunde.

Verzichten können Sie auf 100 EUR pro Monat.

1. Ihr bestehender Versicherungsschutz

1.3 Ihr Auto und Ihre Freizeit

	Gedeckt	Bedarf	Produkt
	✓		KFZ-Haftpflicht (PKW)
	✓		KFZ-Kasko (PKW)
	✗		Verkehrsrechtsschutz

Sie wollen sich gegen die wirtschaftlich und körperlich wichtigen Risiken versichern

Sie haben ein Auto.

Das Auto ist finanziert.

Verzichten können Sie auf 100 EUR pro Monat.

2. Warum wir Ihren Bedarf so eingeschätzt haben

2.1 Absicherung von Ihnen und Ihrer Familie

Unbedingt notwendiger Versicherungsschutz:

 **Altersvorsorge**

Das Einkommen, das Sie als Rentner zur Verfügung haben möchten, wird Ihnen die gesetzliche Rentenversicherung wohl nicht bieten können. Deshalb sollten Sie privat vorsorgen.

 **Berufsunfähigkeitsversicherung nicht vorhanden!**

Wenn Sie Ihre Arbeitskraft verlieren fehlt eventuell Ihr gesamtes Nettogehalt. Da Sie auf dieses nicht verzichten können, brauchen Sie eine Versicherung, die das fehlende Einkommen ausgleicht. Eine Berufsunfähigkeitsversicherung wird hier in den meisten Fällen die richtige Lösung sein.

 **Gesetzliche Krankenkasse**

Die Krankenversicherung ist in Deutschland seit einigen Jahren eine Pflichtversicherung.

 **Krankentagegeld nicht vorhanden!**

Nach 6 Wochen Krankheit fällt Ihr verfügbares Einkommen unter Ihren tatsächlichen Bedarf. Weil Sie große Teile Ihres Einkommens benötigen, brauchen Sie eine Krankentagegeldversicherung, die nach längerer Krankheit entstehende Einkommenslücken ausgleicht.

 **Privathaftpflichtversicherung**

Sie haften Kraft Gesetz in unbegrenzter Höhe für Schäden, die Sie anderen zufügen. Ein falscher Schritt reicht aus um lebenslang zahlen zu müssen. Daher ist auch diese Haftpflichtversicherung eigentlich ein Muss.

Sehr wichtiger Versicherungsschutz:

 **Arbeitsrechtsschutz nicht vorhanden!**

Sie benötigen einen Großteil Ihres Arbeitseinkommens. Deshalb ist ein Arbeitsrechtsschutz für Sie wichtig. Oft möchten sich Arbeitgeber von Mitarbeitern trennen, wenn diese z.B. alters- und oder gesundheitsbedingt nicht mehr die volle Leistung bringen können. Da muss man sich ggf. wehren können.

 **Private Pflegeversicherung nicht vorhanden!**

Ihre finanziellen Mittel benötigen Sie zu einem großen Teil. Im Pflegefall müssten Sie davon ausgehen, im Schnitt auf 1.500 Euro monatlich sitzen zu bleiben. Deshalb erscheint eine Pflegeversicherung wichtig.

 **Privatrechtsschutzversicherung nicht vorhanden!**

Schnell ist man in einen Rechtsstreit verwickelt. Die neu gekaufte Couchgarnitur löst sich nach Wochen auf, die Kranken- oder Rentenversicherung leistet nicht oder man macht einfach mal einen Fehler. Da kommen schnell immens Kosten zusammen. Eine Rechtsschutzversicherung ist sehr wichtig, weil sie einen in die Lage versetzt, zu seinem Recht zu kommen. Ohne Versicherung ist das oft nicht möglich oder man unterliegt als Beklagter, weil man sich nicht ausreichend verteidigen kann.

✘ Reisekrankenversicherung nicht vorhanden!

Sie haben angegeben, dass Sie gelegentlich Urlaub im Ausland machen. Wir halten diese Versicherung für sehr wichtig, weil Sie sie im Ausland auch dann schützt, wenn Ihre gesetzliche Versicherung nicht leisten darf. Die gesetzliche Versicherung wird in vielen Fällen ausreichen, in manchen aber nicht. Der Jahresbeitrag einer solchen Versicherung ist derart gering, dass man sie einfach haben sollte.

✔ Risikolebensversicherung

Aufgrund Ihrer persönlichen Situation könnte ein finanzielles Problem entstehen, wenn Sie vorzeitig sterben. Dieses Risiko können Sie über eine Risikolebensversicherung preisgünstig absichern.

✔ Unfallversicherung

✔ Unfallversicherung für Kinder

Das Unfallrisiko bei Kindern ist erheblich höher als bei Erwachsenen. Ein Unfall kann bedeuten, dass Ihr Kind lebenslang auf Ihre finanzielle Unterstützung angewiesen ist. Sie können dafür aber nicht garantieren, weil Ihr Kind vermutlich deutlich länger lebt als Sie selbst. Eine Unfallversicherung mit hoher Deckungssumme, erscheint in diesem Fall sehr wichtig.

2. Warum wir Ihren Bedarf so eingeschätzt haben

2.2 Rund ums Wohnen und Ihre Tiere

Unbedingt notwendiger Versicherungsschutz:

- ✓ **Tierhalterhaftpflichtversicherung (Hund)**
Für Schäden die Ihr Tier verursacht, haften Sie in unbegrenzter Höhe. Selbst dann, wenn Ihr Tier oder Sie keine Schuld trifft. Die Angst eines Anderen vor Ihrem Tier und die daraus resultierenden Folgen, könnten Sie schon in die Haftung bringen. Deshalb ist eine Tierhaftpflicht eigentlich ein Muss.

Sehr wichtiger Versicherungsschutz:

- ✓ **Hausratversicherung**
Wer seinen gesamten Besitz verliert, ist trotzdem finanziell nicht am Ende. Solange man arbeiten kann, wird der Verlust des Hausrats irgendwie lösbar sein. Vielleicht nicht gleich, aber auf Dauer. Der Verlust bedeutet ggf. erhebliche Einschränkungen des Lebensstandards, unbedingt notwendig ist die Versicherung aber nicht.

Versicherungsschutz dessen Bedarf überlegenswert ist:

- ✗ **Glasversicherung nicht vorhanden!**
Ein Glasschaden kann meistens aus eigener Tasche beglichen werden. Trotzdem kann eine Glasversicherung sinnvoll sein, z. B. weil sie wenig kostet. Wer große Glasflächen oder gar einen Wintergarten hat, sollte ebenfalls eine solche Versicherung in Betracht ziehen.
- ✗ **Rechtsschutz für Eigentümer und Mieter nicht vorhanden!**
Ob diese Versicherung wichtig ist, sollte individuell geprüft werden. Für Vermieter ist sie unserer Ansicht nach sehr viel wichtiger als für Mieter
- ✗ **Tierkrankenversicherung (Hund) nicht vorhanden!**
Aufgrund Ihrer Angaben besteht keine Notwendigkeit zum Abschluss einer Tierkrankenversicherung. Falls Sie sicher sein möchten, dass die Krankheit eines Tieres Sie finanziell nicht belastet, könnte eine Tierkrankenversicherung sinnvoll sein.

2. Warum wir Ihren Bedarf so eingeschätzt haben

2.3 Ihr Auto und Ihre Freizeit

Unbedingt notwendiger Versicherungsschutz:

- ✓ **Autohaftpflicht**
In Deutschland zugelassene Autos, müssen eine Haftpflichtversicherung haben (Pflichtversicherung)

- ✓ **Autokasko**
Aufgrund der Finanzierungsform müssen Sie mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit eine Kaskoversicherung haben.

Sehr wichtiger Versicherungsschutz:

- ✓ **Risikolebensversicherung**
Aufgrund Ihrer persönlichen Situation könnte ein finanzielles Problem entstehen, wenn Sie vorzeitig sterben. Dieses Risiko können Sie über eine Risikolebensversicherung preisgünstig absichern.

- ✓ **Unfallversicherung**

- ✗ **Verkehrsrechtsschutzversicherung nicht vorhanden!**
Im Straßenverkehr ist man Risiken und Gefahren ausgesetzt. Sie können andere schädigen, was ein Strafverfahren nach sich ziehen kann. Gutachterkosten, Rechtsanwaltskosten, Gerichtskosten, da kommen schnell große Summen zusammen.

3. Ihr gewünschter Versicherungsschutz

Sie suchen Versicherungen mit einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis. Wir sind überzeugt davon, dass dies genau der richtige Weg ist. Denn die billigste Versicherung nützt nichts, wenn der eingetretene Schaden nicht versichert ist. Jeder Mensch muss Lebensrisiken tragen und selbst entscheiden, welche Versicherungen ihm wichtig sind. Und diese sollten dann aber gut und nicht zu teuer sein.

4. Ihre Angaben

Geschlecht	weiblich
Alter	36 Jahre
Familienstand	geschieden
Haben Sie Kinder unter 18 Jahre?	Ja
Ihr Nettoeinkommen?	1300 EUR
Möglicher Einkommensverzicht?	100 EUR
Geschätzter Bedarf als Rentner?	1000 EUR
Welche Tätigkeit üben Sie aus?	Angestellter
Vorstellung von optimalen Versicherungsschutz?	Top Preis/Leistung
Gegen was wollen Sie sich versichern?	Wichtige Risiken
Legen Sie wert auf optimale Krankenversorgung?	Nein
Wie sind Sie z.Z. krankenversichert?	gesetzlich
Ihr derzeitiger Gesundheitszustand?	geht so
Sind Sie beruflich körperlich tätig?	Ja
Machen Sie gelegentlich Urlaub im Ausland?	Ja
Besitzen Sie ein Auto?	Ja
wie ist das Auto finanziert?	kredit
Besitzen Sie ein Motorrad?	Nein
Besitzen Sie ein Wohnmobil?	Nein
Besitzen Sie ein Hund?	Ja
Besitzen Sie ein Pferd?	Nein
Besitzen Sie ein Boot?	Nein
Sind Sie Jäger?	Nein
Sind Sie Vorstandsmitglied in einem Verein?	Nein
Betreiben Sie gefährliche Sportarten?	Nein
Wie wohnen Sie zur Zeit?	zur Miete

5. Produkte für Ihren Bedarf schnell erklärt

5.1 Altersvorsorge

Die gesetzliche Rente bietet nur noch eine Grundabsicherung und wird kaum ausreichen, den gewohnten Lebensstandard im Rentenalter beizubehalten. Mit einer privaten Rentenversicherung kann man bereits in jungen Jahren für den Ruhestand vorsorgen. Durch das Altersvermögensgesetz (AVMG) gibt es die Möglichkeit, eine Altersvorsorge mit Hilfe von staatlichen Zulagen oder steuerlichen Vorteilen aufzubauen. Staatlich gefördert wird die Riester Rente, die Direktversicherung, die Pensionskasse und der Pensionsfond sowie die Basis/Rüruprente. Kapitalanlagen oder andere private Rentenversicherungen sind ebenfalls als Altersvorsorge geeignet, sie werden allerdings nicht staatlich gefördert.

5.2 Arbeitsrechtsschutz

Den Unternehmen geht die Puste aus. Oft will man sich deshalb von teuren Arbeitsverträgen lösen und nutzt manchmal vielleicht auch merkwürdige Wege. Wer bei Bespitzelungen oder einer ungerechtfertigten Entlassung auch den Rechtsweg als Möglichkeit haben möchte, schützt sich mit dieser Versicherung vor den hohen Kosten.

5.3 Berufsunfähigkeitsversicherung

Ihre Arbeitskraft ist Ihr höchstes Kapital. Die Berufsunfähigkeitsversicherung ist mit Sicherheit für alle, die auf Ihr Einkommen angewiesen sind, die wichtigste Versicherung überhaupt. Menschen, die nach einer schweren Krankheit oder einem Unfall ihren erlernten Beruf nicht mehr ausüben können, bezeichnet man als berufsunfähig. Aber auch Personen, die durch die Ausübung ihrer Arbeit körperliche oder geistige Schäden davon getragen haben, sind berufsunfähig. Seit dem 1. Januar 2001 wurden die gesetzlichen Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsrenten durch die neue Erwerbsminderungsrente ersetzt. Betrogen die staatlichen Rentenzahlungen im Falle eingeschränkter Erwerbsfähigkeit schon bislang nur einen Bruchteil des letzten Bruttogehalts, so sind diese Leistungen mit Jahresbeginn 2001 noch einmal gekürzt worden. Deshalb sollten Sie den Teil Ihres Einkommens versichern, den Sie zum Leben garantiert brauchen. Welche Alternativen gibt es zur Berufsunfähigkeitsversicherung? Aus Kosten- oder gesundheitlichen Gründen kann der Abschluss einer Berufsunfähigkeitsversicherung schwierig werden. Die Versicherer bieten hier weitere Lösungen an. Die Dread Disease Versicherung zahlt bei Eintritt von schweren Krankheiten. Die vereinbarte Summe wird ohne Wenn und Aber ausgezahlt, wenn die versicherte Krankheit eintritt. Eine weitere Vertragsform ist die Absicherung von Grundfähigkeiten. Hier zahlt der Versicherer, wenn Grundfähigkeiten während der Vertragslaufzeit verloren gehen. Welche Vertragsform passt, sollte gut überlegt werden, da sie eigentlich wenig miteinander zu tun haben. Die Risikoprüfungen sind bei diesen Vertragsformen übrigens auch völlig unterschiedlich.

5.4 Gesetzliche Krankenkasse

Nahezu 95% aller Leistungen der gesetzlichen Krankenkassen sind durch den Gesetzgeber vorgeschrieben. Für die Versicherten bedeutet dies, dass die Krankenkasse stets das bezahlt, was an ärztlichen Behandlungen notwendig und wirtschaftlich ist, unabhängig davon, welcher Beitrag bezahlt wird. Ab Januar 2009 zahlen alle gesetzlich Versicherten ihre Beiträge in einen Gesundheitsfonds ein. Reichen die Beträge, die eine Krankenkasse erhält, nicht aus, um die Kosten zu decken, kann die Krankenkasse einen Zusatzbeitrag direkt von den Versicherten erheben. Ebenso kann die Krankenkasse einen Beitrag ausschütten, wenn die Kosten niedriger liegen als der Betrag, den die Kasse aus dem Gesundheitsfonds erhält.

5.5 Glasversicherung

Die Glasversicherung zahlt bei Schäden an der Gebäude- und Mobiliarverglasung. Zur Gebäudeverglasung gehören z. B. Glasscheiben von Fenstern und Türen, Duschkabinen, Wintergärten. Zur Mobiliarverglasung gehören z. B. Glasscheiben von Schränken und Vitrinen, Bildern, Stand-, Wand- und Schrankspiegeln. Auch Cerankochfelder sind meist mitversichert! Bei der Glasversicherung spielt die Schadenursache keine Rolle. Entsteht der Schaden z. B. durch Luftzug, Hagel oder den Fußball der Nachbarkinder, die Glasversicherung zahlt in allen Fällen (Ausnahme eigener Vorsatz).

5. Produkte für Ihren Bedarf schnell erklärt

5.6 Hausratversicherung

Was ist versichert? Der Hausrat umfasst sämtliche Gegenstände, die im Haushalt gebraucht werden oder der Einrichtung dienen. Dazu gehören zum Beispiel Möbel, Teppiche, Bekleidung, Haushaltsgeräte, Bücher oder Arbeitsgeräte. Der Einschluss einer Glasversicherung sowie Fahrradversicherung ist möglich. Die Hausratversicherung zahlt bei Schäden am Hausrat, die durch Feuer, Leitungswasser, Sturm und Hagel oder Einbruchdiebstahl verursacht werden. Bei manchen Anbietern können auch Elementargefahren, wie Erdbeben mitversichert werden. Wie hoch sollte die Versicherungssumme sein? Um die nötige Versicherungssumme zu ermitteln, ist es notwendig, den Wert des eigenen Hausrats zu ermitteln. Dies kann jeder selbst errechnen, oder aber die Versicherungsgesellschaft wendet eine Pauschalmethode an. So kann der Versicherer beispielsweise pauschal 650 Euro je Quadratmeter Wohnfläche als durchschnittlichen Wert ansetzen und gleichzeitig den Verzicht auf die Einrede der Unterversicherung erklären. Bei 80 Quadratmetern Wohnfläche bedeutet dies also eine Versicherungssumme von 52.000 Euro. Im Schadenfall ersetzt der Versicherer den Schaden nur bis zur Höhe der Versicherungssumme.

5.7 Autohaftpflicht

Für nahezu jedes Kraftfahrzeug ist eine Haftpflichtversicherung gesetzlich vorgeschrieben. Die Kfz-Haftpflichtversicherung hat die Aufgabe, berechnete Schadenersatzansprüche zu befriedigen und unberechtigte Schadenersatzansprüche abzuwehren. Sie leistet für Personen-, Sach- und Vermögensschäden.

5.8 Autokasko

Alle zwei Minuten wird in Deutschland ein PKW gestohlen. Die Teilkaskoversicherung sorgt dafür, dass Sie im Fall des Falles nicht mit leeren Händen dastehen. Versichert sind Schäden durch Glasbruch, Sturm, Brand und Hagel oder Wildschäden. Je nach Versicherer sind auch Marderbiss und dessen Folgeschäden mitversichert. Abweichend von der Haftpflicht- oder Vollkaskoversicherung gibt es in der Teilkaskoversicherung keinen Schadenfreiheitsrabatt. Die Prämie ist fest vereinbart und wird auch durch die Meldung eines Schadens nicht beeinflusst. Die Vollkaskoversicherung ersetzt Schäden am eigenen Fahrzeug, auch wenn diese durch eigenes Verschulden verursacht wurden. Vandalismusschäden oder auch Schäden durch Dritte, die nicht zur Rechenschaft gezogen werden können, werden von der Vollkaskoversicherung ersetzt. Die Vollkaskoversicherung wird mit verschiedenen Selbstbehalten angeboten. Im Gegensatz zur Teilkaskoversicherung wird ein Schadenfreiheitsrabatt gewährt.

5.9 Krankentagegeld

Bei Angestellten liegt das nach sechs Wochen Krankheit von der gesetzlichen Krankenversicherung auszahlende Tagegeld, deutlich unter dem bisherigen Lohn. Die Differenz zum heutigen Nettolohn übernimmt die Krankentagegeldversicherung für wenig Geld. Für Selbständige bietet die gesetzliche Krankenversicherung seit Januar 2009 keine Absicherungsmöglichkeit mehr an. Da durch diesen Gesetzesbeschluss viele Probleme aufgetreten sind, soll es hierzu noch in diesem Jahr eine erneute Änderung geben.

5.10 Private Pflegeversicherung

Die gesetzliche Pflegeversicherung allein reicht meistens nicht aus. 1.500 Euro monatlich müssen Pflegebedürftige im Durchschnitt selbst aufbringen. Wenn das eigene Geld nicht reicht, werden die Angehörigen zur Kasse gebeten. Private Pflegeversicherungen gibt es in sehr unterschiedlichen Formen. Der Vergleich ist sehr schwierig, das geeignete Produkt hängt auch von vielen Faktoren ab. Alter, Geschlecht, Gesundheitszustand und die eigene familiäre Situation, müssen in die Entscheidungsfindung einfließen.

5. Produkte für Ihren Bedarf schnell erklärt

5.11 Privathaftpflichtversicherung

Wer einen Schaden verursacht, haftet gegenüber dem Geschädigten mit seinem ganzen Vermögen. Eine Privathaftpflichtversicherung schützt Sie vor den finanziellen Folgen. Die Privathaftpflichtversicherung sichert Sie und, je nach Vertragsform, Ihre Familie vor den finanziellen Auswirkungen von Schäden, die Sie Dritten zufügen und für die Sie nach dem Gesetz verantwortlich sind. Beamte oder Angestellte im öffentlichen Dienst: Aufgrund Ihrer beruflichen Tätigkeit benötigen Sie wahrscheinlich eine erweiterte Privathaftpflicht, die beruflich verursachte Schäden mitversichert (Diensthaftpflicht). Auszubildende: In der Regel sind Auszubildende in der Privathaftpflicht der Eltern mitversichert. Dieser Einschluss gilt in der Regel, bis erstmals ein eigenes Einkommen erzielt wird (die Ausbildungsvergütung gilt nicht als eigenes Einkommen). Da es Versicherer gibt, bei denen mitversicherte Kinder mit Erreichen der Volljährigkeit vom Versicherungsschutz ausgeschlossen werden, sollte man hier ggf. nachfragen.

5.12 Privatrechtsschutzversicherung

Der Stoff Ihrer neu gekauften Couch ist nach 6 Wochen Schrott. Ihr Mobilfunkanbieter bucht Ihnen 20.000 Euro vom Konto ab oder Ihre Versicherung möchte einen Schaden nicht ersetzen. In diesen Fällen hilft Ihnen die Privatrechtsschutzversicherung zu Ihrem Recht zu kommen.

5.13 Rechtsschutz für Eigentümer und Mieter

Rund ums Wohnen kommt es oft zu Ärger. Die Streitwerte liegen oft im kleineren Rahmen, die damit verbundenen Kosten auch. Bei Vermietern kann es schnell sehr teuer werden, weshalb wir dieses Risiko für wichtiger halten.

5.14 Reisekrankenversicherung

In vielen Ländern gelten die Auslandsreisekrankenscheine der gesetzlichen Krankenversicherungen nicht oder nicht ausreichend. So ist der Rücktransport über Ihre gesetzliche Krankenversicherung nicht mitversichert. Wann und wohin auch immer Sie verreisen: Die Auslands-Reisekrankenversicherung gehört mit ins Gepäck!

5.15 Risikolebensversicherung

Die Risikolebensversicherung zahlt die vereinbarte Summe, wenn die versicherte Person während der Vertragslaufzeit stirbt. Wer noch Kinder im Haushalt hat, die kein eigenes Einkommen haben oder ein offenes Darlehen (z. B. Immobilienfinanzierung), kann das Todesfallrisiko über diese Versicherung günstig absichern.

5. Produkte für Ihren Bedarf schnell erklärt

5.16 Tierhalterhaftpflichtversicherung (Hund)

Als Hundebesitzer haften Sie für Ihr Tier, auch wenn Sie selbst keine Schuld trifft. Allein die Tatsache, dass man dieses Tier besitzt, reicht aus, um haftbar gemacht werden zu können (Gefährdungshaftung). Während z. B. Vögel und Katzen über die Privathaftpflichtversicherung mitversichert sind, brauchen Hunde einen eigenen Vertrag.

5.17 Tierkrankenversicherung (Hund)

Erstattet werden die Tierarztkosten (und Operationskosten) für ambulante, stationäre und chirurgische Behandlungen, zuzüglich der notwendigen Medikamente. Einige empfehlenswerte Tarife übernehmen darüber hinaus unter anderem die Kosten für Vorsorgemaßnahmen (wie Impfungen) und für die Registrierung.

5.18 Unfallversicherung

Gerade Frauen sind im häuslichen Bereich besonderen Gefahren ausgesetzt. Die Unfallversicherung bietet Versicherungsschutz gegen die Folgen von Unfällen wie Invalidität, vorübergehende Beeinträchtigung der Arbeitsfähigkeit, Tod und Krankenhausaufenthalt. Eine Unfallversicherung sichert Sie und Ihre Familie rund um die Uhr ab und bewahrt Sie vor den finanziellen Folgen einer unfallbedingten Invalidität. Was ist ein Unfall: Ganz grob ein Ereignis, welches plötzlich und unvorhersehbar von außen eintritt.

5.19 Unfallversicherung für Kinder

Kinder und Jugendliche sind oft besonderen Gefahren ausgesetzt. Die Unfallversicherung bietet Versicherungsschutz gegen die Folgen von Unfällen wie Invalidität, vorübergehende Beeinträchtigung der Arbeitsfähigkeit, Tod und Krankenhausaufenthalt. Eine Unfallversicherung sichert Sie und Ihre Familie rund um die Uhr ab und bewahrt Sie vor den finanziellen Folgen einer unfallbedingten Invalidität.

5.20 Verkehrsrechtsschutzversicherung

Im Straßenverkehr ist schnell was passiert. Hierbei ist es egal, ob Sie mit dem eigenen Auto, mit öffentlichen Verkehrsmitteln oder als Fußgänger unterwegs sind. Wenn Sie Schadenersatzsprüche durchsetzen müssen, ist Ihr Gegner oft ein finanzstarker Versicherer. Da hilft es natürlich, wenn einem nicht die finanzielle Puste ausgeht.

5. Produkte für Ihren Bedarf schnell erklärt

Übersicht von Frau Sandra Connor

	Produkt	Beitrag	Versicherer / Tarif	Anmerkung
✓	Altersvorsorge	600 EUR	Banania Riester	
	Arbeitsrechtsschutz			
	Berufsunfähigkeitsversicherung			
✓	Gesetzliche Krankenkasse		AOK allgemein	
	Glasversicherung			
✓	Hausratversicherung	45 EUR	Pampelmusia Basis	
✓	Autohaftpflicht	345 EUR	Apfelsinia Klassik	
✓	Autokasko	123 EUR	Apfelsinia Teilkasko 300 SB	
	Krankentagegeld			
	Private Pflegeversicherung			

✓	Privathaftpflichtversicherung	52 EUR	Pampelmusia Premium - 150 SB	
	Privatrechtsschutzversicherung			
	Rechtsschutz für Eigentümer und Mieter			
	Reisekrankenversicherung			
✓	Risikolebensversicherung	99 EUR	Aprikosia Basistarif - VS 100.000	
✓	Tierhalterhaftpflichtversicherung (Hund)	60 EUR	Pampelmusia Premium - 150 SB	
	Tierkrankenversicherung (Hund)			
✓	Unfallversicherung	125 EUR	Kiwinania Komfort	
✓	Unfallversicherung für Kinder	2 x 85 EUR	Kiwinania Komfort	
	Verkehrsrechtsschutzversicherung			

Wichtiger Hinweis

Die Erstellung dieser Bedarfsanalyse ist eine unverbindliche Dienstleistung. Sie ist die Basis zur Einschätzung der persönlichen Situation des Interessenten. Pflichten für den Vermittler entstehen erst dann, wenn dieser beauftragt wird tätig zu werden. Hierzu bedarf es einer Bevollmächtigung durch den Auftraggeber. Solange diese nicht vorliegt, entstehen aus dieser Bedarfsanalyse für niemanden Rechte oder Pflichten.

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 Abschnitt 4 / § 11 VVV und Abschnitt 4.1. § 12 FinVermV (Stand 01.12.2016)

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 Tel.: 03583-704300, Fax.: -704301, Fu 0176-32222254, Email für Kunden: post@maklerwolf.de, Partner wolf@vv-o.com, Web: www.maklerwolf.de, Bankverbindung: Sparkasse Oberlausitz-Niederschlesien, IBAN DE24850501003000093663, BIC:WELADED1GRL Finanzamt Löbau, Steuernummer 208/166/12218, umsatzsteuerbefreit nach § 4 Nr.11 UStG + §19 UStG (Stand 01.01.2017)

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

- Versicherungsombudsman e. V. Leipziger-Strasse 121. 10117 Berlin PF 080632, 10006 Berlin (www.versicherungsombudsman.de)	- Versicherungsombudsman e.V. Private Kranken- und Pflegeversicherung Kronenstrasse 13, 10117 Berlin (www.pkv-ombudsman.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 und ist von der Anbieterseite unabhängig! Er 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. Im Bereich 34f (Finanzanlagen) werden aktuell offene (zugelassene) Investmentfonds ohne Einschränkungen über Onlineplattformen, wie Metzler, Augsburger Aktienbank, ebase, Fondsdepotbank und Frankfurter Fondsbank vermittelt. Im Bereich Private Equity und KG-Beteiligungen werden aktuell ausschließlich die Produkte der RWB-AG vermittelt.

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 eigenes Risiko, 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.

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 anschließend kaufmännische Leistungen für den Kunden erbringt (z.B. Erstellen von Ordnern 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. Für den Makler ist es nicht möglich, mit allen Anbietern vertragliche Beziehungen zu unterhalten. Deshalb 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, Inobroker, Insuro, Procheck24, Deutsche Vorsorgedatenbank, ServiceCenter-Ostsachsen e.K, etc. wird hiermit durch den Kunden erlaubt.

Außerdem erlaubt der Kunde, dass der Makler ihn jederzeit nach eigenem Ermessen aktiv kontaktieren darf.

Erklärung des Kunden

Ich bestätige dem Makler, dass ich alle Punkte gelesen und verstanden habe und auch mit den genannten Bedingungen einverstanden bin.

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

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 u. bevollmächtigt, den Kunden gegenüber der jeweiligen Gesellschaft zu vertreten und für ihn Vertrags- und allg. Informationen, welche der Versicherer gem. §7 VVG dem Versicherungsnehmer zu übergeben hat, entgegenzunehmen. Das betrifft z.B. allg. Versicherungsbedingungen, besondere Versicherungsbedingungen, Vertrags- u. Verbraucherinformationen sowie Produktinformationen. Ebenso wird der Makler mit konkretem Einzelauftrag vom Kunden bevollmächtigt, Versicherungs- u. Bausparverträge für diesen abzuschließen bzw. bestehende Verträge anzupassen (das gilt auch für Kapitalanlagen und Fondssparpläne), Anzeigen u. Willenserklärungen entgegenzunehmen sowie Kündigungen auszusprechen. Für eine weiterführende, über die o.g. Beschaffung bzw. Vermittlung hinausgehende Beauftragung des Maklers, wie die Betreuung einzeln oder mehrerer Verträge ist ein schriftlicher Maklervertrag notwendig und abzuschließen. Ansonsten ist die Aufgabe des Maklers mit dem Zustandekommen des vermittelten Vertrages erfüllt und beendet. Da der Makler im Wesentlichen als ONLINE-Makler arbeitet, ist eine umfassende Betreuung als Sachwalter nicht möglich. 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.

Dieser Auftrag bzw. die Vollmacht wird beschränkt auf: _____

Der Kunde stimmt außerdem der Übertragung o.g. Verträge in den Bestand des Maklers oder eines seiner Kooperationspartners zu!

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 Lebensstandart, 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 das zu schützende Risiko aus, das Versicherungsunternehmen kalkuliert den Preis und 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 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 war, 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 zahlt! Allein Ihrer eigenen Verantwortung obliegt es, aus der Vielzahl der Anbieter Ihren Favoriten auszuwählen.
5. **Suchen Sie grundsätzlich unabhängigen 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 freie Maklerexperten 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. Die Detail u. die Bedingungen 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 Laufzeiten Informationspflichten** – Achtung – das ist keine Werbung! Erhalten Sie Fragebögen zur Präzisierung des Risiko's, so sind diese 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 zugänglichem Register eingetragen. Hier können Sie genau überprüfen, ob Ihnen ein Versicherungsberater, ein freier Makler oder ein Verkäufer/Vertreter eines Anbieters gegenüber sitzt. Besonders bei Angehörigen großer deutscher 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 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. 01.11.2015

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 Versicherungsvertrags:

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:**

- Prüfung des Versicherungsbedarfs incl. Analyse des Risikos unter Berücksichtigung der speziellen Probleme u. Bedürfnissen des Kunden n. dessen Angaben;
 - Untersuchung des Versicherungsmarktes und der Auswahl der vorhandenen Deckungsangebote aus einer hinreichenden Anzahl von Anbietern;
 - Vermittlung der nach Absprache mit dem Kunden für notwendig erachteten Versicherungsverträge an die Gesellschaften;
 - Betreuung der vermittelten und hier aufgeführten Verträge des Kunden
 - 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, Marktpräsenz, 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 Versicherungs-, 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 Versicherungs- 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. Intervollmachten 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.**

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.

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, bei spielsweise familiäre o. berufliche Änderungen, Wohnortwechsel, Einkommensveränderungen 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.

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, Anbieterrisiko, 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 „Währungsturbolenzen“ 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. 5% 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 „VV-O Makler-UG (haftungsbeschränkt) & Co.KG“ als unabhängiger Makler grundsätzlich keinerlei wirtschaftliche Verflechtungen mit der Anbieterseite eingeht, gibt es auch keinerlei Interessenkonflikte.
9. **Vermögensanlagen und Informationsblatt (VIB):** Dieses neue Kundeninformationsblatt zeigt alle produktspezifischen Informationen „auf einen Blick“, incl. der Gesamtkosten und wird dem Kunden vor Vertragsabschluss ausgehändigt.
10. Durch den Vermittler sind bei der Anlageberatung alle Informationen einzuholen, die für Beurteilung notwendig sind, welche Finanzanlage für den Kunden geeignet ist. Es handelt sich um Informationen über Kenntnisse und Erfahrungen des Anlegers in Bezug auf Finanzanlagen, seinen Anlagezielen, seinen finanziellen Verhältnissen, seinem Verständnis für die Risiken der Anlage und die Tragbarkeit der Risiken. Diese Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung soll Aufschluss geben, ob der Kunde für das Finanzprodukt geeignet ist und ob das Produkt zu dem Kundenwunsch passt.
11. **Beratungsprotokoll:** Unmittelbar nach der Beratung und vor Abschluss des Geschäftes ist ein Protokoll in Textform anzufertigen und dem Kunden zur Verfügung zu stellen. Es hat alle wesentlichen Punkte der Beratung zu beinhalten: Anlass, Dauer, Ergebnis der Angemessenheitsprüfung und die persönliche Situation des Kunden, alle Finanzanlagen, die Gesprächsinhalt waren, Anlegerwunsch und –ziel, Empfehlungen und deren Begründungen, Kostendarstellung.

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 VIB des Anbieters und im Emissionsprospekt beschrieben, deren Erhalt ebenso zu bestätigen ist. (§13,15). Die Zuwendungen (§17) werden im Beratungsprotokoll ausgewiesen.
4. Die Informationen nach der Angemessenheitsprüfung (§16) werden im Beratungsgespräch eingeholt und zusammengefasst im Beratungsprotokoll dokumentiert..
5. Das Beratungsprotokoll wird dem Kunden vor Vertragsabschluss übergeben. Der Erhalt ist zu quittieren.

Nachstehende Dokumente sollten sowohl beim Anleger als auch beim Vermittler archiviert werden:

Vermittlerdokumente

Blatt 1 +4 dieses Schriftsatzes
Kontaktinfo-blatt + Zusatzvereinbarung Fonds
Beratungsdokumentation
Antragsunterlagen

Anbieterdokumente

VIB
Emissionsprospekt
Antragsunterlagen

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: eine Beratung bez. Finanzanlagen in Bezug auf seine Ziele, Wünsche und Situation
 eine Präsentation der vom Vermittler ausgewählten u. vorgehaltenen Finanzanlagen (Kunde will daraus selbst eine oder mehrere Finanzanlagen auswählen)
 Vermittlung (Nachkauf) bereits bekannter Finanzanlagen
- erklärte Finanzanlagen: Investmentfonds „mit Airbag“ (Strategie 1+) und eigenem Mitwirken
 Investmentfonds nach Strategie 2+ (ggf. „mit Airbag“)
 Investmentfonds auf der Basis von „Index-ETF“ (Strategie 3+) (ggf. „mit Airbag“)
 Ratensparen (Nutzung Cost-Average-Effekt in Zusammenhang mit einer der „+ Strategien“)
- Unternehmensbeteiligungen mittels Private Equity Dachfonds (KG)
 Edelmetalle physisch Edelmetalle (steuerbegünstigt) Edelmetalle als Sparplan
- Versicherungsanlagen: 1x ratierlich staatl. gefördert britisch
 sonstige _____
- Beträge Vermittlung von _____
 Anlagebetrag: _____ Dauer: _____ Verfügbarkeit: _____
 Sparrate: _____ Dauer: _____ Verfügbarkeit: _____

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

1. **Erstgespräch (Zeit-Inhalt):** _____
2. **Folgegespräche (Zeit/Inhalt)** _____
3. **Entschlussfassung des Kunden:** _____
4. **Überlassung bzw. Versand aller Dokumente für Informationen, Beratung u. Vermittlung** _____
 - + Kontaktinformationen, gesetzliche Erstinformationen u. allgemeines Informationsblatt über Finanzanlagen
 - + Zusatzvereinbarung (Erläuterung) zur Strategie 1+, Strategie 2+ bzw. Strategie 3+
 - + Depotöffnungsunterlagen bei offenen Fonds (Zeichnungsscheine und Prospekte bei geschlossenen Fonds) + Protokoll zur Beurteilung der Geeignetheit u der Angemessenheit, zzgl. FSA, Fernabsatzerklärung, Depotvollmachten für Dritte etc.
 - + Beratungsprotokoll
 - + Post-Ident Formular – (nur bei Neukunden und Fernabsatz)
 - + Anbieterinformationen zur Metzler-Bank und Fondsplattform MFX 2.0
 - + Anlageinformationen
 - Broschüre „Basisinformationen über Investmentfonds“
 - CD mit Emissionsprospekten, Berichten, Anlegerinformationen (KIID) etc. zu allen Fonds

Bitte kontrollieren, ausfüllen bzw. ergänzen und unterschreiben

Eingang: _____

Zurückschicken mit dem Post-Ident-Verfahren + beidseitige Kopie Ausweis beilegen

5. **Folgegespräche:** _____
6. **Weiter bei offenen Investmentfonds**
 - + Veranlassung der Depotöffnung, Beantragung Online-Kundenzugang, Info über Bereitschaft (Vermittler)
 - + nach Geldeingang auf dem Cashkonto, handeln nach der gewünschten Strategie
 - + alle „Handlungsformulare“ werden vom Vermittler komplett vorbereitet und an den Anleger, in der regel elektronisch Versand, diese müssen immer von Kunden unterschrieben und zurückgesandt werden, der Makler selbst hat keine Handlungsvollmacht, Kommunikationswege für die Formulare: Postbox, Fax, E-Mail, Post, persönlich

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

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

Zusatz-Vereinbarung zu den + Strategien bei Investmentfonds

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

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

Zur Unterstützung der Anlegerentscheidungen werden vom o.g. Finanzanlagenvermittler 3 Strategien angeboten 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 Strategie 1+ kauft und verkauft o.g. Anleger nach eigener (!) Entscheidung Anteile von offenen Investmentfonds. Ziel ist es, einen positiven Ertrag durch das Nutzen günstiger Kauf- und Verkaufszeitpunkte sowie durch das Absichern erreichter Gewinne zu erwirtschaften. Für die Kauf- und Verkaufshandlungen kann der Anleger die Tipps vom Vermittler nutzen, muss aber seinen Willen aktiv bekunden. Zur besseren Nutzung des „**Coast-Average-Effektes**“ wird ein Ratensparen mit dieser Strategie empfohlen.

Bei der Strategie 2+ kauft und verkauft o.g. Anleger nach eigener (!) Entscheidung Anteile von mehreren (i.d.R. 5, zu je 20%) Mischfonds zu gleichen Teilen. Ziel der Strategie 2+ 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 ca. 5%) zu erwirtschaften. Besonders geeignet: Mittelfristiger Anlagehorizont. Ratierliches Sparen mgl.

Bei der Strategie 3+ kauft oder verkauft o.g. Anleger nach eigener (!) Entscheidung Anteile von mehreren (i.d.R. 10, je 10%) passiv gemanagte Indes-ETF zu gleichen Teilen. Ziel der Strategie 3+ ist es, einen langfristig überdurchschnittlicher Ertrag bei geringen Kosten, allerdings hoher Volatilität (10%-15%) zu erwirtschaften. Langfristiger Anlagehorizont, mind. 1.000,- € je ETF.

R-Strategien sind Strategien für ratierliches Ansparen, bei 3+R ist Ansparen auf Cashkonto und Kauf nach Signalen möglich.

Die vorgeschriebenen Dokumente wie Angemessenheits- u. Geeignetheitstest sowie das Beratungsprotokoll etc. 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 Schlüsselpersonenrisiko (Person des Vermittlers) u. akzeptiert, dass mögliche Wertschwankungen systemimmanent sind. Der Vermittler hat keine Pflicht zur Beobachtung der Fondsanlagen, wird den Anleger im Rahmen seiner Möglichkeiten und 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 mittelfristig nicht anderweitig benötigt wird. Das Risiko aktueller Kontaktdaten (Email, Tel, SMS) trägt der Anleger, ebenso das Risiko der Erreichbarkeit!

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

Kosten und Gebühren:

kein Agio/Ausgabeaufschlag b. Kauf o. Verkauf, dafür je 2,00 € Ticketfee pro Order, bei MfX Plattform keine fixe Depotgebühr
pauschale Servicegebühr (Flatrate): 1,5% p.a. + USt, davon erhält der Vermittler 1,25%, Metzler 0,25%, und der Fiskus die MwSt.
Mindestgebühr mtl. 3,50 €, alternativ Fixgebühr mtl. 1,25 € je Wertpapier. Bei Kauf von ETF 0,18% Zusatzgebühr, mind. 10,00 €
Berechnung: der Depotinhalt wird mtl. gewertet, die Servicegebühr wird vierteljährig (01/04/07/10) fällig und belastet, die interne Verwaltungsgebühr ist je nach Anbieter und Fonds verschieden (bitte erfragen), davon erhält der Vermittler bis zu 90%,
zusätzliche Kosten: lt. Preisverzeichnis der Metzler-Bank (ersichtlich im Onlineportal), davon erhält der Vermittler keinen Anteil

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. Um bei Kauf oder Verkauf den nächstmöglichen Kurs zu erhalten, sollte die unterschriebene Order bis 09:00 Uhr beim Vermittler sein. Der Vermittler übernimmt keine Garantie für das Funktionieren von Fax oder Email sowie für die Arbeitsabläufe der Fondsplattform) **Fax: 0 3 5 8 3 - 7 0 4 3 0 1** / Email: **post@maklerwolf.de** / **Postbox** // Hotline **0176-3222254**

Folgende Unterlagen wurden - wie gesetzlich (nach FinVermV) vorgeschrieben – ausgehändigt:

- Kontaktinfo. + Erstinfo.+ allg.Infoblatt FinVermV) + diese Zusatzvereinbarung
- Beratungsprotokoll inclusive Angemessenheitsprüfung und Geeignetheitstest
- Depoteröffnungsunterlagen mit Geschäftsbedingungen u. Preisverzeichnis der „Metzler-Fund-Xchange“
- Broschüre: Basisinformation über die Vermögensanlagen in Investmentfonds + DVD mit allen Fondsunterlagen
- nach Depoteröffnung und vor (auch Folge-) Kaufentscheidungen sind im Onlineportal unter der Rubrik „Pflichtunterlagen“ 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“

Datum _____ Unterschrift: _____ Unterschrift: _____ Unterschrift: _____
FA-Vermittler 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 Anlageberatung entsprechend seiner persönlichen Situation bzw. seinen Zielen und Wünschen:
Konkret: _____

Informationen zu Finanzanlagen + Vermittlung von Finanzanlagen entspr. Kontaktinformationen
konkret: _____

Anleger möchte: ratierlich sparen Kapital anlegen beides Betrag : _____ Rate: _____
 kurzfristig (0-3J) mittelfristig (4-7J) langfristig (über 7J) konkretes Ziel: _____

Vorkenntnisse und Anlegererfahrung: _____

Makler empfahl Nutzung der Internetplattform des Bankhauses Metzler (only execution) u. zusätzlich die vorgestellten Strategien
Strategie 1+: Nutzung von sehr volatilen Aktienfonds unter Anwendung des Stopp-und Go Ansatzes, ggf. Ratensparen
Strategie 2+: Nutzung des Know-Hows mehrerer Vermögensverwalter, mittelfristiger Anlagehorizont bei geringer Vola.
Strategie 3+: Nutzung von 10 Index-ETF ab 10.000 € und langfristigen Anlagehorizont oder Ratensparen mit 1 ETF

Anlegerentscheidung und Begründung : _____

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

Dafür wurde eine separate Analyse die finanzielle Situation des Anlegers, seiner Ziele, seine Wünsche, die Ertragsersparung und auch die Risikobereitschaft erfasst. (Geeignetheit und Angemessenheit) Diese Analyse wird hier wie folgt zusammengefasst:

Die Risiken lt. Emissionsprospekt und VIP (KIID) sowie Strategien: wurden verstanden sind tragbar werden akzeptiert.

Die Anlageart wurde schon gezeichnet ist bekannt war noch nicht bekannt wurde verstanden sonst.: _____

Der Anbieter (MX) wurde schon gezeichnet ist bekannt war noch nicht bekannt wurde verstanden sonst.: _____

Das Finanzanlage 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 Dokumente VIP, (KIID), Emissionsprospekt, Berichte, Antragsunterlagen wurden rechtzeitig vor Abschluss übergeben.

Folgende Eckdaten wurden erklärt und verstanden:

Laufzeit: offen; Verfüg.: jederzeit; Renditeerwartg.: 6% -10%; Garantien: keine; Sicherheit: Strat.1+/2+/3+; Besteuerung: AGS

Risiken: die allg. Risiken von offenen Fonds sind bekannt; diese sollen durch die Nutzung der Strategien vermindert werden

Kosten (Agio): 0%, 2,00 € Fix bei K/V, Depotgeb: 0,00€ Das System finanziert sich über eine pauschale Servicegebühr (Flatrate):

1,5% p.a. + USt, davon erhält der Vermittler 1,25%, Metzler 0,25%, und der Fiskus die USt. (4x je 25% davon in 01/04/07/10),

Verwaltungsgebühr.: je nach Anbieter u. Fonds verschieden, davon erhält der Vermittler bis zu 90% Bestandsvergütung

zusätzliche Kosten.: lt. Preisverzeichnis der Metzler-Bank (ersichtlich im Onlineportal), davon erhält der Vermittler keinen Anteil

Zusätzliche Risikobelehrung:

Jede Kapitalanlage beinhaltet Chancen, aber auch Risiken, die bei der Entscheidungsfindung über die Art und Form der Anlage berücksichtigt werden müssen. Mit Ihrer Unterschrift auf diesem Beratungsprotokoll bestätigen Sie, dass Ihnen 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 Anlageentscheidung.

Für Anleger, die von einer garantieren Rendite ausgehen oder für die ggf. eine kurzfristige Verfügbarkeit der eingesetzten Mittel notwendig werden könnte, sind Anlagen u. Beteiligungen dieser Art nicht empfehlenswert.

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

Abschließende Einschätzung des Vermittlers: _____

Die beabsichtige Anlage ist für den Anleger _____ geeignet, angemessen, Risiko verstanden, Risiko tragbar, sonstige Bemerkungen

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

Beratungsprotokoll

Pflichtangaben nach § 11 der Verordnung über die Versicherungsvermittlung

Kontaktdaten	VV-O Makler-UG (haftungsbeschränkt)& Co.KG Humboldtstr. 31 02763 Zittau Telefon 03583-704300 Telefax 03583-704301 E-Mail post@maklerwolf.de Internet www.maklerwolf.de
Berufsbezeichnung	Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO. Finanzanlagenvermittler mit Erlaubnis nach § 34f Abs. 1 GewO Die Erlaubnis nach § 34c Abs. 1 GewO liegt vor.
IHK-Registernummer (§ 34d GewO)	D-A2NK-A8FS3-30
IHK-Registernummer (§ 34f GewO)	D-F-144-A13Y-46
Behörde für die Erlaubnis nach § 34d GewO	Industrie- und Handelskammer Dresden Langer Weg 4 01239 Dresden Telefon 0351/2802-699 Telefax 0351/2802-7699 http://www.dresden.ihk.de
Behörde für die Erlaubnis nach § 34c GewO	Landratsamt 02763 Zittau, Hochwaldstrasse 29, Tel 03583-72-0
Beteiligungen	Es bestehen keine Beteiligungen an und von Versicherungsunternehmen von mehr als 10%

Übersicht Vermittlerregister und Schlichtungsstellen

Pflichtangaben nach § 11 der Verordnung über die Versicherungsvermittlung

Vermittlerregister

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V.
Breite Straße 29
10178 Berlin
Telefon 0180-6005850 (20 Cent/Anruf aus dem dt. Festnetz, max. 60 Cent/Anruf aus Mobilfunknetzen)
E-Mail vr@dihk.de
Internet www.vermittlerregister.info

Schlichtungsstellen

Versicherungsombudsmann e.V. Professor Dr. Günther Hirsch
Postfach 08 06 32
10006 Berlin
Telefon 0800 3696000 (kostenfrei aus dem deutschen Telefonnetz)
E-Mail info@versicherungsombudsmann.de
Internet www.versicherungsombudsmann.de

Ombudsmann Private Kranken- und Pflegeversicherung
Postfach 06 02 22
10052 Berlin
Telefon 0180-2550444 (6 Cent/Anruf Festnetz T-Home, Mobilfunkpreise abweichend, max. 42 Ct./Min.)
E-Mail info@pkv-ombudsmann.de
Internet www.pkv-ombudsmann.de

Ombudsmann für Investmentfonds, Dr. h.c. Gerd Nobbe
Büro der Ombudsstelle des BVI, Bundesverband Investment und Asset Management e.V.
Unter den Linden 42
10117 Berlin
Telefon 030 64490460
E-Mail info@ombudsstelle-investmentfonds.de
Internet www.ombudsstelle-investmentfonds.de

Ombudspersonen für geschlossene Fonds
Frau Dr. Schmidt-Syaßen
Herr Dr. Fritz Frantziöch
Ombudsstelle Geschlossene Fonds e.V.
Georgenstraße 25
10117 Berlin
Telefon 030 25761690
Telefax 030 25761691
E-Mail info@ombudsstelle-gfonds.de
Internet www.ombudsstelle-geschlossene-fonds.de