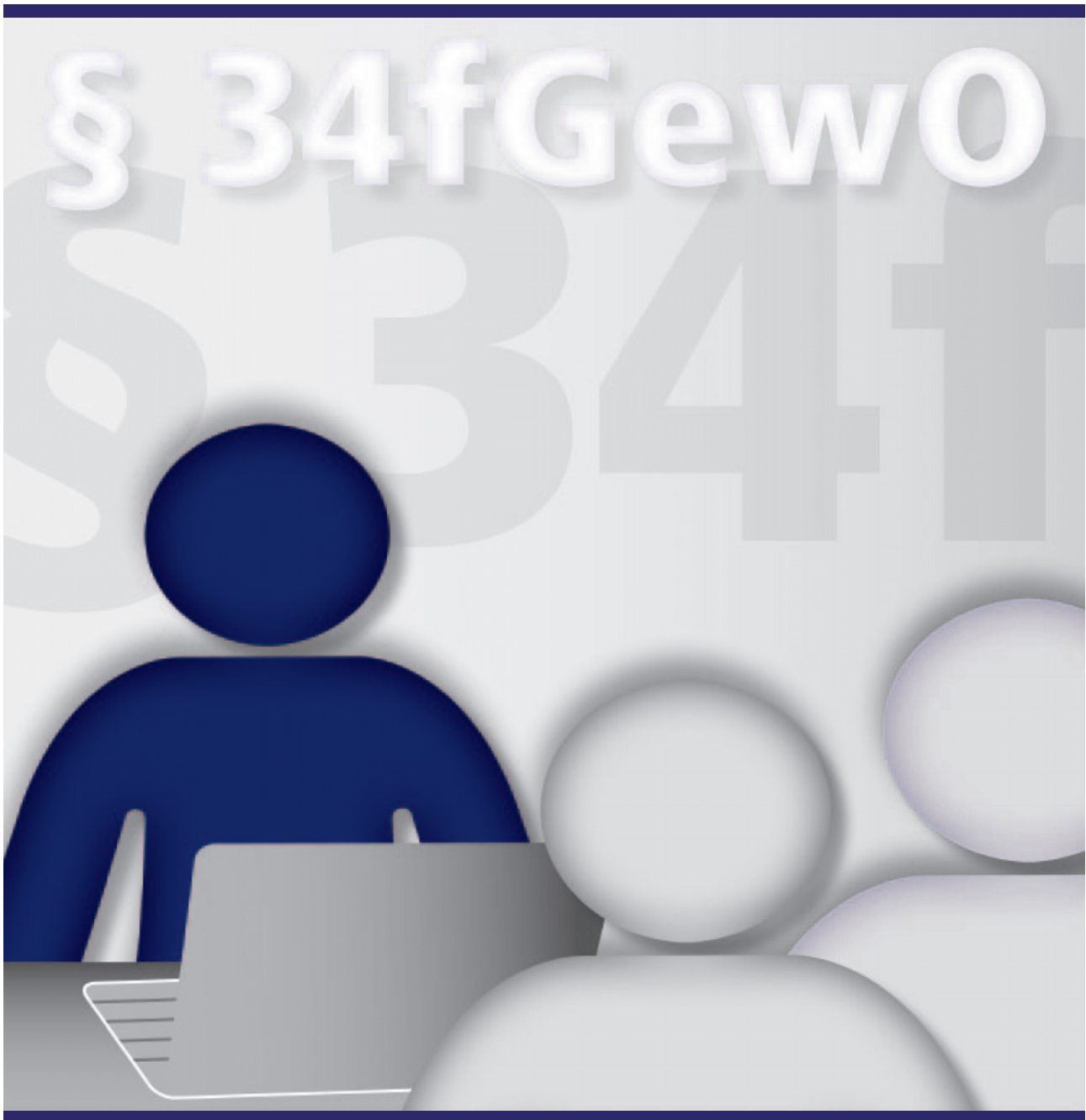


Stichtag 1. Januar 2013:  
Der neue § 34 f GewO



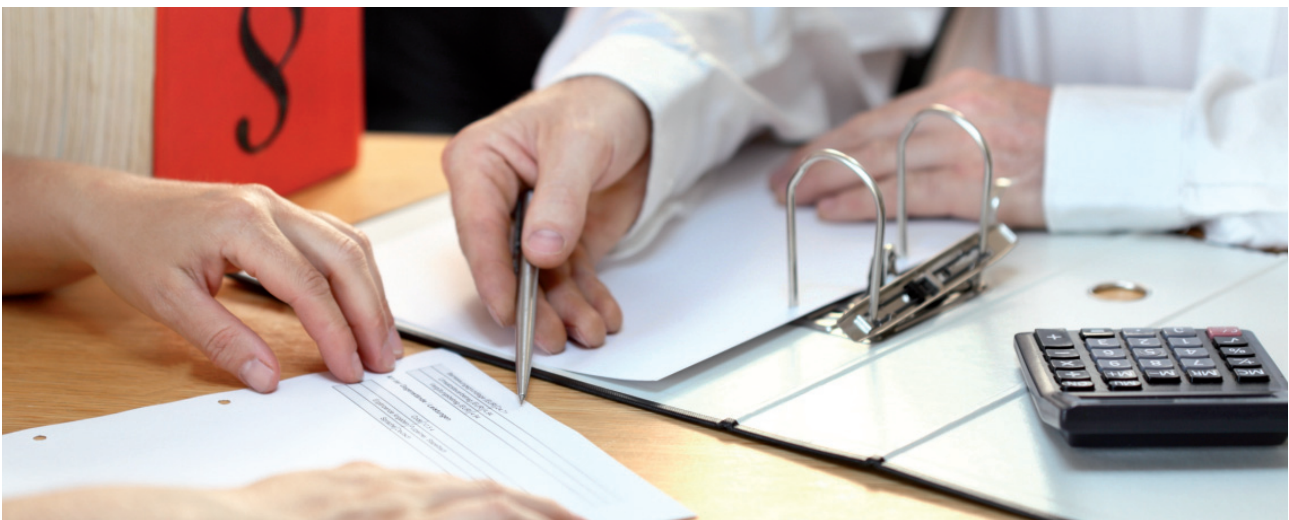
Lösungen von Ihrem Servicepartner FONDSNET

# Die neue Erlaubnispflicht gemäß § 34 f GewO

Seit dem 1. Januar 2013 wurde die Erlaubnis, als Finanzanlagenvermittler und -berater tätig zu sein, im § 34 f der Gewerbeordnung (GewO) neu geregelt. Die neue Erlaubnispflicht bringt für Sie als Berater eine Reihe von Änderungen mit sich, über die wir Sie gerne informieren und Ihnen Lösungsansätze vorstellen möchten.

**i**

*Die Regelungen rund um den § 34 f GewO werden zur Professionalisierung der Branche beitragen. Wer sich in der Materie auskennt und sorgfältig protokolliert, der braucht sich weder um Sachkunde noch um Wirtschaftsprüfung Sorgen zu machen.*



**i**

*Die Erlaubnis erhält nach § 34 f GewO grundsätzlich nur, wer über geordnete Vermögensverhältnisse, einen guten Leumund, eine Berufshaftpflichtversicherung (VSH) und einen Sachkundennachweis (IHK-Prüfung) verfügt.*

## Was sich ändert

Waren bisher zur Gewerbebeanmeldung die Prüfung der persönlichen Zuverlässigkeit und der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ausreichend, so sind mit dem neuen Gesetz nun weitere Faktoren hinzugekommen. So müssen beispielsweise eine Sachkundeprüfung abgelegt, eine Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen und geordnete Vermögensverhältnisse nachgewiesen werden.

## Zusätzliche Pflichten

Erstmals werden jetzt auch Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten für die Branche wirklich definiert. Dadurch erweist sich die neue verbraucherfreundliche Regelung für Sie als Vermittler in der Umsetzung zwar als aufwändiger, eröffnet Ihnen jedoch auch die Chance, bei Ihren Kunden mit Transparenz zu punkten und Ihr Geschäftsmodell zu optimieren. Dabei bietet Ihnen Ihr Servicepartner FONDSNET ausgefeilte Lösungen an, um die diversen Anforderungen des neuen Gesetzes zu erfüllen.

# Der Sachkundenachweis: Die optimale Vorbereitung entscheidet

Grundsätzlich müssen alle Personen, die selbstständig oder unselbstständig (also auch angestellte Mitarbeiter) im Bereich der Anlagenvermittlung und -beratung tätig sind, für die Erlaubnis nach § 34 f GewO einen Sachkundenachweis erbringen.

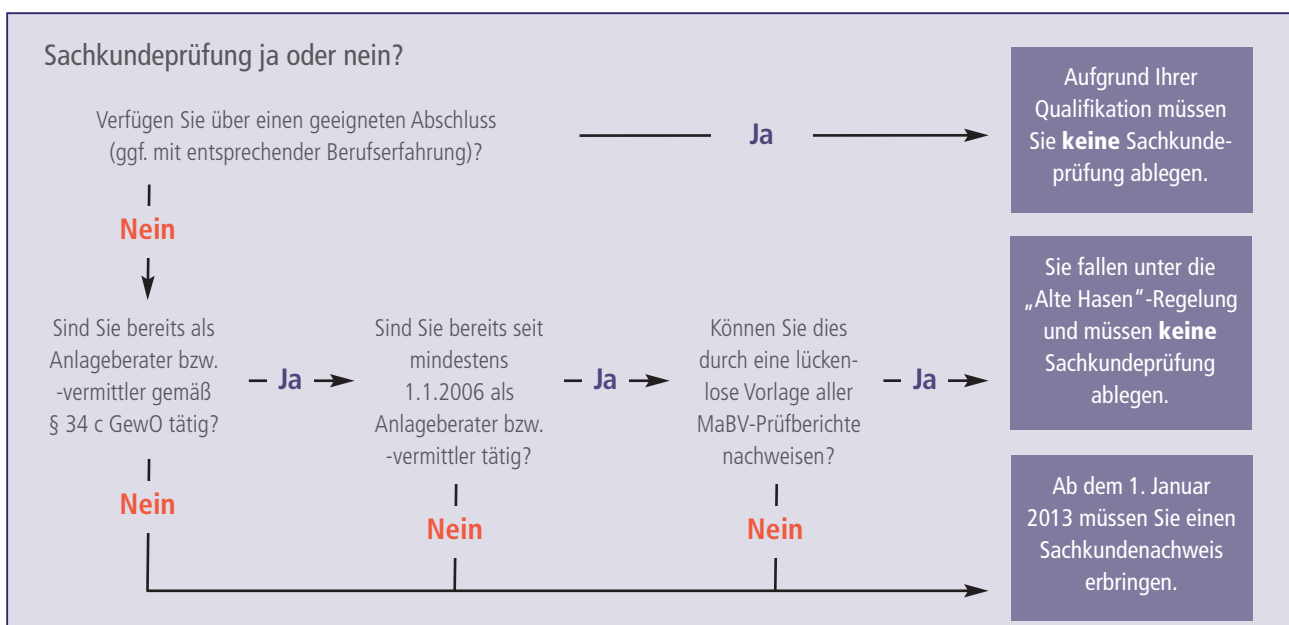
## Für jeden Vermittler das richtige Modul

Wer seit dem 1. Januar 2006 ohne Unterbrechung als Vermittler tätig ist und für diesen Zeitraum alle MaBV-Prüfberichte vorlegen kann, fällt unter die so genannte „Alte Hasen-Regelung“. (Dieser Nachweis muss bis zum 30. Juni 2013 erbracht werden. Sollten Sie Hilfe bei der Überprüfung der „Alte Hasen-Regelung“ benötigen, wenden Sie sich bitte an unseren Firmenanwalt Herrn Klaus Hasenbach.)

Darüber hinausgehend müssen sachkundige Vermittler keine Prüfung ablegen. Als „sachkundig“ gelten Vermittler, die ihre Qualifikation mit einem Abschlusszeugnis in einem betriebswirtschaftlichen Studiengang der Fachrichtungen Bank, Versicherungen oder Finanzdienstleistung nachweisen können.



Für jene Berater, die ihre Sachkunde durch eine entsprechende IHK-Prüfung nachweisen müssen, bietet FONDSNET gemeinsam mit dem renommierten Weiterbildungsdienstleister FINTAC zu günstigen Preisen spezielle Vorbereitungsseminare für die einzelnen Module der IHK-Sachkundeprüfung an. Ein umfangreiches E-Learning-Angebot sowie die Unterstützung zahlreicher Experten, die als Dozenten für FINTAC tätig sind, ergänzen dieses Paket.



# Von Beratungsdokumentation bis Kundenprofil: FONDSNET unterstützt mit Onlineangebot

Neben der Dokumentation des Beratungsprozesses muss für jeden Kunden zukünftig auch ein detailliertes Kundenprofil erstellt werden.

## Wichtig ist Ihr Geschäft

Um diesen zusätzlichen administrativen Aufwand für Sie auf ein Mindestmaß zu reduzieren, hat FONDSNET in Anlehnung an die Bestimmungen des Wertpapierhandelsgesetzes sowie der Finanzanlagenvermittlungsverordnung eine IT-gestützte Beratungsdokumentation entwickelt, die von Juristen eingehend überprüft wurde. Sie ist einfach zu handhaben und für unsere Vertriebspartner selbstverständlich kostenfrei.



Der gesamte Beratungsprozess sowie die hierbei benötigten Unterlagen müssen zur Sicherheit der Anleger für diese verständlicher und umfassender als bisher dokumentiert und aufbereitet werden. FONDSNET bietet Ihnen eine kostenfreie und revisions sichere Archivierung der Daten an und gleicht das Risiko der im Kundenprofil festgelegten Risikoklasse mit dem Risiko Ihrer Angebote ab.

(Für Kunden, die ausdrücklich auf eine Beratung verzichten, stellen wir juristisch geprüfte, vorformulierte Verzichtserklärungen zur Verfügung.)

Angaben zum Kundengespräch	Zugrunde liegende Kundenangaben	Anlagevorschlag	Wesentliche Gründe	Dokumente
<b>Angaben zum Gesprächspartner</b>				
Anrede	Herr	Postleitzahl, Ort	12345 Musterstadt	
Titel		Straße, Hausnr.	Musterstrasse 22	
Vorname	Max	Telefonnummer	030-555112	
Name	Mustermann	E-Mail	maxmustermann@fondsnet.de	
<b>Angaben zum Berater</b>				
Anrede	Firma	Postleitzahl, Ort	50374 Erfstadt	
Titel		Straße, Hausnr.	Steinstr. 33	
Vorname	Max	Telefonnummer	02235956610	
Name	Muster	Faxnummer	02235956611	
Firma	FONDSNET	E-Mail	info@fondsnet.de	
Zulassung des Beraters	§ 34d/34f	Registernr.		
<b>Angaben zum Beratungsgespräch</b>				
Datum	15.01.2013	<input checked="" type="checkbox"/> weitere Gesprächsteilnehmer	Sabine Mustermann	
Dauer der Beratung	zwei Stunden			
Gesprächsort	beim Kunden			
Gesprächsinitiative	durch den Kunden			
Anlass der Beratung	Anlagevorschlag			

Die Formulare sind nach Themen in so genannte „Tabs“ gegliedert. In dieser Reihenfolge werden die einzelnen Punkte auch in den fertigen PDF-Dokumenten, die Sie über das Dokumentationstool erzeugen können, aufgeführt. Die Bearbeitung der einzelnen „Tabs“ muss nicht in einer bestimmten Reihenfolge erfolgen. Beim Ausfüllen der Formulare haben Sie die Möglichkeit, sowohl aus vordefinierten Auswahllisten zu wählen als auch frei formulierte Eingaben zu machen. Darüber hinaus können Sie über ein sogenanntes Freitextfeld zusätzliche Anmerkungen machen, welche dann auch im PDF aufgeführt werden.

Wir möchten den administrativen Aufwand bei der Dokumentation der Kundenberatung für Sie so überschaubar wie möglich halten. Selbstverständlich werden bereits vorhandene Kundenangaben automatisch in die Beratungsdokumentation übernommen. Über intuitiv nutzbare Formulare können spezifische Informationen zur Situation Ihres Kunden sowie zu seinen Zielen einfach und schnell erfasst werden.

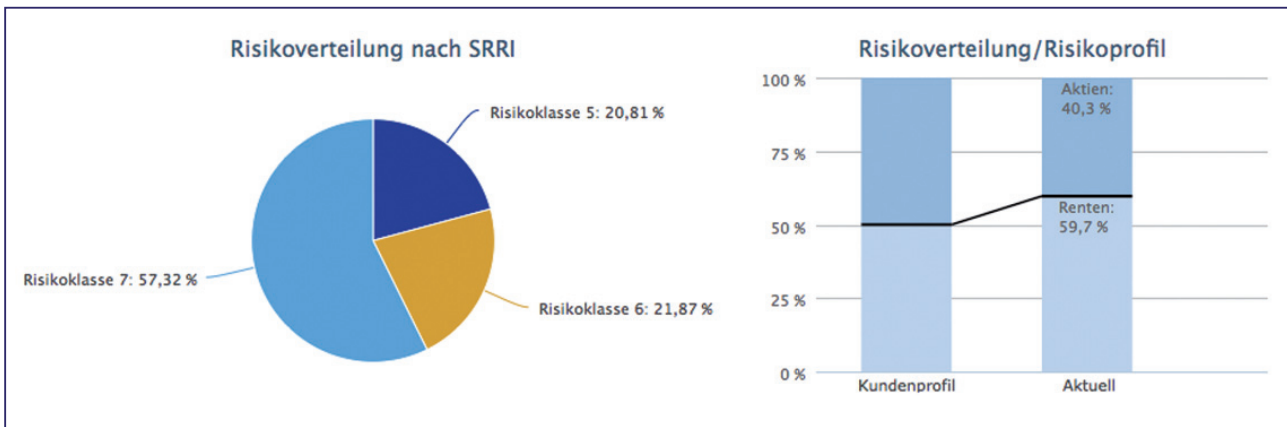
Diverse automatische Überprüfungen der gemachten Angaben stellen sicher, dass die erstellten Kundenprofile und Beratungsdokumentationen immer vollständig sind. Unvollständig oder fehlerhaft ausgefüllte Formulare lösen Hinweise zu den fehlenden und/oder unzulässigen Eingaben aus. Dank dieses ausgefeilten Onlineangebots können Sie sich wieder stärker auf die Beratung ihrer Kunden konzentrieren.

Kundenangaben	Kenntnisse und Erfahrungen	Finanzielle Verhältnisse	Anlageziele und Gewichtung	Risikobereitschaft
Kenntnisse und Erfahrungen werden für Gesprächsteilnehmer ausgefüllt.				
Produktart	Kenntnisse	Erfahrung in Jahren	Geschäfte pro Jahr	Volumen der Geschäfte in EUR
Geldmarktfonds / Bankeinlagen	<input checked="" type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein	> 3 Jahre	1 - 3	10.000 - 25.000 €
Renten / Rentenfonds	<input checked="" type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein	> 3 Jahre	1 - 3	< 10.000 EUR
Offene Immobilienfonds	<input checked="" type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein	bis 3 Jahre	1 - 3	< 10.000 EUR
Gemischte Fonds / Dachfonds	<input checked="" type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein	bis 3 Jahre	1 - 3	< 10.000 EUR
Aktien / Aktienfonds	<input type="radio"/> Ja <input checked="" type="radio"/> Nein	keine	keine	keine
Branchen- / Länder- / Themenfonds	<input type="radio"/> Ja <input checked="" type="radio"/> Nein	keine	keine	keine
Zertifikate	<input type="radio"/> Ja <input checked="" type="radio"/> Nein	keine	keine	keine
Geschlossene Fonds / Beteiligungen	<input checked="" type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein	> 3 Jahre	1 - 3	10.000 - 25.000 €
Optionen / Hebelprodukte	<input type="radio"/> Ja <input checked="" type="radio"/> Nein	keine	keine	keine
Geschäfte auf Kreditbasis	<input type="radio"/> Ja <input checked="" type="radio"/> Nein	keine	keine	keine
Fremdwährungsgeschäfte	<input type="radio"/> Ja <input checked="" type="radio"/> Nein	keine	keine	keine
Erfahrung mit Finanzdienstleistungen				
<input checked="" type="checkbox"/> Beratungsfreies Wertpapiergeschäft	<input checked="" type="checkbox"/> Anlageberatung	<input type="checkbox"/> keine		
<input type="checkbox"/> Anlage- und Abschlussvermittlung	<input type="checkbox"/> Vermögensverwaltung			

Fast alle Angaben können über Auswahlfelder oder vordefinierte Listen gemacht werden. Dadurch wird Ihnen das Ausfüllen der Formulare erheblich erleichtert.

Sobald bei Ihrem Kunden ein Risikoprofil hinterlegt ist, können Sie in der Vermögensansicht einen Risikoabgleich der Kundenprofilangaben zu den im Portfolio gehaltenen Fonds vornehmen.

Darüber hinaus werden eine Verteilung der Produkte nach SRRI-Risikoklassen sowie eine vereinfachte Risikoverteilung nach Assetklassen angezeigt.



Anlageempfehlungen können direkt in die entsprechenden Orderformulare der Depotansicht Ihres Kunden übernommen werden. Dadurch stellen Sie sicher, dass nur

solche Ordneraufträge erstellt werden, die auch mit dem Beratungsprozess konsistent sind.

Angaben zum Kundengespräch		Zugrunde liegende Kundenangaben		Anlagevorschlag		Wesentliche Gründe		Dokumente	
ISIN	Fondsname	Empfehlung	Regelmäßiger Betrag in EUR	Einmaliger Betrag in EUR					
LU0592698954	Carmignac Emerging Patrimoine A EUR acc	kaufen	0,00	5000,00					✗
LU0136412771	Ethna-AKTIV E A	kaufen	100,00	0,00					✗
LU0454070557	Sauren Absolute Return A	halten	0,00	0,00					✗
LU0011963831	Aberdeen Global - American Equity Fund A2	verkaufen	0,00	5000,00					✗

Produkt auswählen/suchen

Suche:

Die Suche ist auf 200 Ergebnisse beschränkt. Bitte erweitern Sie den Suchbegriff, um fehlende Einträge zu sehen.

- AL DWS GlobalAktiv+
- ARERO - Der Weltfonds
- Argentos Sauren Dynamik-Portfolio
- Argentos Sauren Stabilitäts-Portfolio
- Astra-Fonds
- Barmenia Renditefonds DWS
- Bethmann Nachhaltigkeit
- Bethmann Stiftungsfonds
- Bethmann Vermögensverwaltung Ausgewogen
- Bethmann Vermögensverwaltung Ertrag

**Risikoklasse KIID**

geringes Risiko ←                      → hohes Risiko

pot. geringerer Ertrag                      pot. höherer Ertrag

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Synthetischer Risiko-Rendite-Indikator (SRRI)

Bei der Erstellung konkreter Anlageempfehlungen können Sie über die „Produktsuche“ mittels Produktnamen oder ISIN auf alle handelbaren Fonds zugreifen. Ausgewählte Produkte werden mit einem Verweis auf das jeweilige Factsheet angezeigt. In den Factsheets ist ab sofort auch die Einstufung in die entsprechende SRRI-Risikoklasse (Synthetischer Risiko-Rendite-Indikator) enthalten.

In die Orderformulare übernommene Anlagevorschläge werden dort dem jeweiligen Depot, für das sie ausgeführt werden sollen, zugewiesen und noch einmal auf Konsi-

stenz geprüft. Letzteres umfasst zum Beispiel bei Verkäufen die Prüfung, ob die empfohlene Verkaufsother durch die Höhe des Bestands im Portfolio gedeckt ist.

Produktauswahl			
ISIN	Depot / Konto	Vertragsart	
Fondsname	Gesellschaft		
<a href="#">FR0010149179</a> Carmignac Euro-Patrimoine A EUR_acc	1913413977 AAB	Kauf	✘
<a href="#">LU0163675910</a> Sauren Global Defensiv A	123870926 FodB	Verkauf	✘
<a href="#">LU0136412771</a> Ethna-AKTIV E A	1913413977 AAB	Kauf	✘
Produkt auswählen/suchen <input type="text"/>			

Kauf-Details	
<b>Order</b>	Fondsname Carmignac Euro-Patrimoine A EUR_acc
Betrag in EUR	5000,00
Sparplan in EUR	
Turnus	
Ausführung*	<input checked="" type="radio"/> sofort <input type="radio"/> am 15.01.2013
* Bitte beachten Sie, dass einige Gesellschaften nur bestimmte Ausführungsdaten für Sparpläne (z.B. 1. oder 15. eines Monats) unterstützen.	
<b>Depot</b>	Depotnummer 1913413977
1. Depotinhaber	Max Mustermann Musterstrasse 22 12345 Musterstadt
2. Depotinhaber	Bitte Name eingeben
<b>Anmerkungen</b>	

Alle im Rahmen der Beratungsdokumentation erstellten Dokumente verfügen über einen Barcode. Faxen Sie ein solches von Ihrem Kunden unterschriebenes Dokument an FONDSNET, so wird es automatisch über seinen Barcode identifiziert und im Schriftwechsel des jeweiligen Kunden abgelegt. Über das FONDSNET-System erstellte Orderformulare enthalten außerdem einen Barcode, der die automatische Weiterverarbeitung und revisions sichere Archivierung der an FONDSNET gefaxten Anträge sicher stellt.



## Angaben zum Kundengespräch

### Angaben zum Gesprächspartner

Anrede, Titel	Herr	Postleitzahl, Ort	12345 Musterstadt
Vorname Name	Max Mustermann	Straße, Hausnr.	Musterstrasse 22
Telefonnr.	030-555112	E-Mail	maxmustermann@fondsnet.de

### Angaben zum Berater

Anrede, Titel	Firma	Firma	FONDSNET
Vorname Name	Max Mustermann	Postleitzahl, Ort	50374 Ertstadt
Telefonnr.	02235956610	Straße, Hausnr.	Steinstr. 33
Faxnr.	02235956611	E-Mail	info@fondsnet.de
Zulassung des Beraters	§ 34d/34f	Reg.Nr.	k.A.

### Angaben zum Beratungsgespräch

Datum	08.01.2013	weitere Gesprächsteilnehmer
Dauer der Beratung	zwei Stunden	<input type="text" value="Sabine Mustermann"/>
Gesprächsort	beim Kunden	
Gesprächsinitiative	durch den Kunden	
Anlass des Gesprächs	Anlagevorschlag	

### Ergänzende Angaben

Es wurden keine weiteren Angaben gemacht.

## Zugrunde liegende Angaben des Kunden

### Der Anlageberatung zugrunde liegende Informationen über die persönliche Situation des Kunden

Diesem Beratungsgespräch liegt das Kundenprofil vom 08.01.2013 zugrunde. Die in diesem Kundenprofil genannten Anlageziele sowie die nachfolgenden wesentlichen Anliegen und deren Gewichtung stellen die Grundlage für die Anlageempfehlung dar.

Ich/Wir bestätige(n), dass sich seit dieser Kundenprofilierung keinerlei Änderungen meiner/unsere(r) Kenntnisse und Erfahrungen, meiner/unsere(r) finanziellen Verhältnisse sowie meiner/unsere(r) Anlageziele ergeben haben.

### Wesentliche Anliegen und deren Gewichtung

Liquiditätsvorsorge	weniger wichtig	Familienabsicherung	sehr wichtig
Altersvorsorge	sehr wichtig	Vermögensaufbau	wichtig
kurzfristige Gewinnerzielung	nicht wichtig	Regelmäßiges Sparen	wichtig
Sonstige Ziele	k.A.		

Mit einem Mausklick auf die Schaltfläche „Kundenprofil erstellen“ bzw. „Beratungsprotokoll erstellen“ werden die gemachten Angaben zunächst auf Vollständigkeit und Konsistenz geprüft und dann zu einem PDF-Dokument zusammengefasst. Dabei werden alle Angaben im System gespeichert, so dass Sie jederzeit auf alle erstellten Profile und Protokolle zurückgreifen können.



# Wirtschaftsprüfung und Vermögensschadenshaftpflichtversicherung: FONDSNET mit attraktiver Kombi-Lösung

Die neue Gesetzeslage verlangt, dass Sie sich als Vermittler jährlich einer Prüfung durch einen sogenannten „geeigneten Prüfer“ unterziehen. Dies sind beispielsweise Wirtschaftsprüfer, vereidigte Buchprüfer oder Prüfungsverbände. Darüber hinaus müssen Sie eine Vermögensschadenshaftpflichtversicherung (VSH) nachweisen.

## Planungssicherheit...

Für beides bietet Ihnen FONDSNET nun eine Kombi-Lösung an. Sie können sich zukünftig sehr kostengünstig durch die führende Wirtschaftsprüfungsgesellschaft BDO (Top 5 weltweit) prüfen lassen. Voraussetzung dafür ist, dass Sie Ihr Geschäft exklusiv über FONDSNET abwickeln. Außerdem müssen für die Dokumentation der Beratungsgespräche die von FONDSNET angebotenen IT-Beratungstools genutzt und diese Dokumente nach jeder Beratung vom Kunden unterschrieben an uns gefaxt werden. FONDSNET kann dann dem Wirtschaftsprüfer die notwendigen Beratungsunterlagen elektronisch zur Verfügung stellen.

**i**

*Die VSH-Mindestversicherungssummen belaufen sich auf 1,13 Mio. Euro pro Versicherungsfall bzw. 1,7 Mio. Euro für alle Versicherungsfälle eines Jahres. Ab dem 15. Januar 2013 werden diese Versicherungssummen dem europäischen Verbraucherpreisindex angepasst.*

## ...und faire Preise

Da sich weder der hierfür benötigte Aufwand noch die damit verbundenen Kosten im Vorfeld genau beziffern lassen, bietet FONDSNET gleichzeitig eine umfassende und kostengünstige VSH-Absicherung über die ALLCURA Versicherungs-AG an. Und dieses Angebot hat einen besonderen Vorteil für Sie: In Ihrem VSH-Vertrag wird ein bestimmtes Kostenlimit definiert. Übersteigen die Kosten für die Wirtschaftsprüfung diesen Betrag, übernimmt die ALLCURA Versicherungs-AG die Differenz.



# Das Haftungsdach: Mit FONDSNET und BN & Partners Capital AG Alternativen wählen



In Zusammenarbeit mit dem Haftungsdach-Pionier BN & Partners Capital AG hat FONDSNET Haftungsdach-Lösungen entwickelt, die eine echte Alternative sind, denn bei einer Anbindung an ein Haftungsdach muss keine Erlaubnis nach § 34 f GewO vorgelegt werden. Die Sachkunde muss aber auch bei dieser Konstellation nachgewiesen werden. Das Haftungsdach von BN & Partners ruht auf drei Säulen: individuelle Beratungskonzepte, standardisierte Abschlusskonzepte sowie Entwicklung und Vertrieb von individuellen Eigenproduktlösungen. Hier liegt für Sie als unabhängiger Vermittler mit einem entsprechenden Kundstamm die Chance, sich als sogenannter „Tied Agent“ neue Möglichkeiten bei der ganzheitlichen Kundenberatung zu erschließen. Wählen Sie aus den Varianten „Basic“, „Classic“ und „Premium“ das für Sie und Ihre Kunden passende Dienstleistungspaket aus.



*Wussten Sie schon, dass Sie das Premium-Vermögensverwaltungsgeschäft mit dem Geschäft nach § 34 f GewO einfach und zukunftssicher kombinieren können? Auf der Folgeseite erfahren Sie wie!*



## Das flexible Haftungsdach

Segment	Dienstleistungsspektrum	Monatl. Anbindungskosten
Basic	Anlage-Abschlussvermittlung Investmentfonds Anlage-Abschlussvermittlung geschl. Beteiligungen Vermittlung Fonds-Vermögensverwaltungen	50 Euro monatlich pro Person (zzgl. USt.)
Classic	Leistungsinhalte aus dem Basic-Paket + Wertpapiere gemäß Kernlisten (Aktien, Anleihen, Zertifikate) + Vermittlung Vermögensverwaltungen (nicht fondsgebunden)	75 Euro monatlich pro Person (zzgl. USt.)
Premium	Leistungsinhalte aus dem Classic-Paket + alle Wertpapiere + Beratungsverträge + Advisory für eigene VV-Modelle	100 Euro monatlich pro Person (zzgl. USt.)

*In den monatlichen Anbindungskosten sind unter anderem die Kosten für den Wirtschaftsprüfer sowie den Einlagensicherungsfonds enthalten. Die Versicherungsgebühr beträgt für alle Anbindungsvarianten ca. 210 Euro inkl. Versicherungssteuer p. a. (wird nach effektivem Aufwand abgerechnet).*

# Das Beste aus beiden Welten: Die standardisierte Fonds-Vermögensverwaltung

## Vermögen verdient professionelle Betreuung

Bei Ihrer Anlageberatung für größere Kunden greifen Sie regelmäßig auf standardisierte Portfoliobausteine zurück. Oder aber Sie haben in Ihrer Kundenstruktur viele Kunden mit kleineren Vermögen, die Sie aufgrund der gestiegenen gesetzlichen Dokumentationspflichten eigentlich kaum mehr kostendeckend beraten können.

## Maßgeschneiderte Lösungen

In Zusammenarbeit mit BN & Partners sowie einem oder mehreren externen Sub-Advisoren (die Sie frei wählen oder natürlich auch austauschen können) haben Sie die Möglichkeit, Ihren Kunden eine maßgeschneiderte Fonds-Vermögensverwaltung anzubieten. BN & Partners übernimmt dabei die Aufgabe der Portfolioverwaltung, während der Advisor die Anlagestrategie festlegt.

## Transparenz schafft Vertrauen

Sie können mit jedem einzelnen Ihrer Kunden eine individuelle Servicegebühr bzw. eine einmalige Abschlussgebühr vereinbaren, die dann zu den üblichen FONDSNET-Konditionen abgerechnet wird. Sollten Sie dies wünschen, haben Sie zusätzlich die Möglichkeit, die Vermittlungsfolgeprovisionen dem Depot Ihres Kunden direkt gutschreiben zu lassen. Die Abrechnung der zwischen Ihnen und dem Advisor vereinbarten Vergütung erfolgt über BN & Partners. Alle Gebühren werden für Ihren Kunden selbstverständlich transparent und übersichtlich ausgewiesen.



*Die standardisierte Fonds-Vermögensverwaltung ist übrigens mit der Zulassung nach § 34 f GewO möglich! Sofern Sie über eine entsprechende Zulassung verfügen, können Sie entweder aktiv an den Anlageentscheidungen des Advisors mitwirken oder sogar selbst als Advisor für sich oder andere auftreten!*

## Noch mehr Vorteile für Sie, denn...

- nach erstmaliger Eröffnung entfallen für Sie sämtliche Beratungs- und Dokumentationspflichten.
- der Kunde erhält ein regelmässiges Reporting und eine professionelle Verlustschwellenüberwachung durch BN & Partners.
- die empfohlene Mindest-Depotgröße liegt bei lediglich 10.000 Euro. Zukünftig sind auch Sparpläne angedacht.
- Sie stabilisieren Ihre Erträge durch eine konstante Vergütungsstruktur.



# FONDSNET – Ihr zuverlässiger Partner

Viele unabhängige Vermittler sind durch die Anforderungen des neuen § 34 f GewO immer noch verunsichert. Sie fürchten den zeitlichen Mehraufwand und sind unsicher, ob sie ihr Geschäft erfolgreich weiterführen können. Doch mit einem starken Servicepartner an Ihrer Seite können Sie auch diese Herausforderungen meistern:

## Sachkundenachweis

Vorbereitungsseminare für IHK-Sachkundeprüfung in Zusammenarbeit mit FINTAC zu vergünstigten Konditionen

## Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten

Kostenlose, IT-gestützte Dokumentationstools von FONDSNET

## Berufshaftpflichtversicherung

Günstige Angebote über FONDSNET Assekuranz

## Jährliche Prüfung

Sonderkonditionen für FONDSNET-Vertriebspartner beim Top-Wirtschaftsprüfer BDO

Zusätzlich bietet Ihnen FONDSNET kompetente persönliche Ansprechpartner zu allen Fragen rund um den § 34 f GewO sowie die aktuellsten Informationen zum Thema.



FONDSNET

Steinstraße 33

50374 Erftstadt

Tel.: +49 (2235) 9566101

Fax: +49 (2235) 956611

info@fondsnet.de

www.fondsnet.de