

### Vorwort:

Bei uns bekommen Sie eine vollkommen unabhängige Beratung mit maximaler Transparenz. Gleich zu Beginn möchten wir Ihnen unsere Dienstleistungen präsentieren und die Vergütungsmechanismen. Unsere Philosophie: Zu Beginn einer möglichen Geschäftspartnerschaft ist es wichtig zu wissen, worauf man sich einlässt, speziell wenn es um Finanzdienstleistungen geht.

### Wofür werden wir bezahlt?

1. Beratung
2. Vermittlung
3. Betreuung

### Welche Vergütungsentgelte gibt es?

1. Honorar
2. Provision
3. Servicegebühr

### Mit welcher bekannten Dienstleistung/Berufsgruppe sind wir innerhalb unserer Branche vergleichbar?

Vergleichbarkeit bedeutet, einen Beruf zu finden, bei dem neutrale fachthemenübergreifende Beratung durch ein

1. DIN-Geprüftes Finanzgutachten (DIN ISO 22222)
2. vollkommen unabhängige Vermittlung mehrerer Produktlösungen
3. laufende Betreuung

geleistet werden.

Wer macht so etwas in dieser Kombination innerhalb der Finanzdienstleistungsindustrie?

**Zertifizierte (CFP = certified financial planner), ca. 1.200 in Deutschland, weltweit 100.000 DIN-geprüfte Finanzplaner (DIN ISO 22222), ca. 500 in Deutschland. Wir besitzen beide Zusatzqualifikationen.**

## Die Dienstleistung bei Adviva:

### 1. Erstellen eines DIN-geprüften Finanzgutachtens (DIN ISO 22222) auf Stundenhonorarbasis

nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Finanzplanung **als Grundlage für alle folgenden Finanzentscheidungen**, Stundenhonorar 180 € - 250 € pro Stunde zzgl. MwSt.

### 2. Versicherungsvermittlung/gilt auch für betriebliche Altersvorsorge

Produktvermittlung nach „best advice“ gemäß EU Vermittler Richtlinie aus Brüssel.

Basis ist eine unabhängige, schriftliche Marktanalyse.

Provision und oder Geschäftsbesorgungshonorar (180 € - 250 € pro Stunde) zzgl. MwSt.

Provisionen zwischen 2 – 4 % bezogen auf die Gesamtprämie bis zum Vertragsende in der Versicherungsprämie enthalten.

Beispiel: Rentenversicherungen, Sie zahlen 100.000 € ein, unsere Vergütung ist  
2.000 € - 4.000 €.

Sofern keine Provision im Vertrag enthalten ist, zahlen Sie ein Geschäftsbesorgungshonorar von 2 -4 % auf die Beitragssumme zzgl. MwSt.

Lassen Sie sich nur beraten und wollen keinen Abschluss tätigen, dann stellen wir Ihnen unseren Zeitaufwand mit einem Stundenhonorar von 180 € - 250 € zzgl. MwSt. in Rechnung.

### Das bekommen Sie dafür:

1. Ausführliche Bedarfsanalyse nach individuellen Zielvorstellungen - persönliches Gespräch, telefonisch, online je nach Wunsch
2. Vorprüfen des gesamten Versicherungsmarkts auf Basis unabhängiger Vergleichsprogramme
3. Auswahl des geeigneten Versicherers aufgrund Kernkompetenz, Bilanzkennzahlen, unabhängiger Ratings, Versicherungsbedingungsanalyse passend zu den eigenen Zielvorstellungen
4. Präsentation der Ergebnisse im persönlichen Gespräch, telefonisch, online - je nach Wunsch. Entscheidungsunterstützung – Empfehlung, ggf. weiteres Gespräch
5. Aufnahme des Antrags inkl. Gesundheitsfragen sofern notwendig. Klärung der persönlichen Gesundheitshistorie, Korrespondenz mit dem Versicherer, Verhandlung über individuelle Gestaltung der Prämie, Ausschlüsse etc.
6. Herbeiführen des Vertragsabschluss
7. Unterstützungsleistungen im Schadensfall. Bsp. bei Berufsunfähigkeit, Tod, Krankheit etc.
8. Vermittlung einer professionellen Rechtsberatung, persönliche Begleitung
9. Laufender, jährlicher „check up“, ob sich der Versicherungsbedarf verändert hat, ggf. Anpassung des Vertrags
10. Betreuung des Vertrags über die komplette Laufzeit
11. Ausführliche Dokumentation und Protokollierung der Empfehlungen

### **3. Anlageabschlussvermittlung/Anlageberatung im Bereich offener Investmentfonds über Direktbanken**

Erstellen der Anlagestrategie:

Einmaliges Geschäftsbesorgungshonorar 2% zzgl. MwSt. bezogen auf die Anlagesumme oder auf Stundenbasis in Höhe von 180 € - 250 € zzgl. MwSt.

Servicefee für die laufende Betreuung Ihres liquiden Anlagevermögens von 1,00 - 1,50 % p.a. zzgl. MwSt. je nach Anlagesumme.

Beispiel: 100.000 € Anlagesumme somit 1.000 € - 1.500 € pro Jahr zzgl. MwSt. fortlaufend.

Neuanlagen in das bestehende Depot werden über den Zeitaufwand abgerechnet und erhöhen zeitanteilig die Basis für die Servicefee.

#### **Das bekommen Sie dafür:**

1. Unabhängige Auswahl aller relevanten, in Deutschland zugelassenen, Investments
2. Einkauf der Investments ohne Agio zu Nettokonditionen
3. Ausführliches Gespräch und Definition Ihrer Anlagestrategie gemäß Ihrem Risikoprofil
4. Ausarbeitung und Präsentation der Anlagestrategie persönlich/telefonisch/online je nach Wunsch
5. Fortlaufende Betreuung Ihres Fondsdepots, Reporting je nach Wunsch, mindestens einmal pro Jahr, Umschichtungen nur nach vorheriger Rücksprache und Genehmigung durch Sie
6. Online Zugang

### **4. Vermittlung von geschlossenen Beteiligungen aus alternativen Anlage-Klassen, wie zum Beispiel: Immobilien, Schiffe, Erneuerbare Energien, ...**

Kein Agio, sondern wie unter Punkt 3. eine Servicefee .

Je nach Anbieter bei Abschluss eine Innenprovision zwischen 3 - 7 % der Beteiligungssumme.

Beispiel: Beteiligungshöhe 10.000 €, Vergütung 300 - 700 €, in 10.000 € Beteiligungssumme enthalten.

Keine Innenvergütung bei Vermittlung, dann Geschäftsbesorgungshonorar von 3 - 7 % zzgl. MwSt.

#### **Das bekommen Sie dafür:**

1. Ausführliche Beratung und Dokumentation des Beratungsprozess
2. Recherche des Beteiligungsmarkts
3. Projektbegleitende Beratung
4. Vertretung auf Gesellschafterversammlungen
5. Abstimmungsprozesse mit Rechtsanwälten und Steuerberatern – sofern gewünscht

## **Unser Team/Netzwerk**

### **Finanzgutachten**

Thomas Reichert, Dipl. BW (FH), CFP, DIN-geprüfter Finanzplaner, Geschäftsführer

Sabrina Ackermann, Kauffrau für Bürokommunikation, Assistentin der Geschäftsleitung

### **Versicherungen/Betriebliche Altersvorsorge**

Thomas Reichert, Dipl. BW (FH), CFP, DIN-geprüfter Finanzplaner, Geschäftsführer

### **Wertpapiere/geschlossene Beteiligungen**

Marc Rieger, Bankkaufmann, Dipl. BW (FH)

### **Immobilien/Finanzierungen**

A/VENTUM family office, Netzwerkpartner

### **Steuern**

Helmut Bäuerle, Dipl.oec., Steuerberater, Kanzlei Bäuerle

Christoph Schäfer, Rechtsanwalt, Kanzlei Hartmann/Gallus/Metzger

### **Service/Back Office/Marketing/Technik/Organisation**

Sabine Kanbach-Reichert, Finanzbuchhaltung, Kundenservice

Sabrina Ackermann, Assistentin der Geschäftsleitung