

Herzlich Willkommen zum Webinar

MiFID 2 -Beratungsprozess

Christian Hackenberg

Rechtsanwalt Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht

Christian Hammer

Geschäftsführer NFS Netfonds Financial Service GmbH

Zuwendungen

Zuwendungen und verschiedene Wp-Dienstleistungen

- Sonderregel: generelles Verbot, Zuwendungen zu erhalten
 - Unabhängige Honorar-Anlageberatung
 - Vermögensverwaltung
- Generell striktere Regelungen
 - Zu allen anderen Wertpapierdienstleistungen h\u00f6here Anforderungen zur Zul\u00e4ssigkeit von Erhalt und Gew\u00e4hrung von Zuwendungen, als bisher
 - Gewährung von Zuwendungen bei
 - Unabhängige Honorar-Anlageberatung
 - Vermögensverwaltung

Zuwendungen bei der Unabhängigen Honorar-Anlageberatung und Vermögensverwaltung

MiFID 2:

- untersagt, dass für die Erbringung der Dienstleistung an die Kunden Gebühren, Provisionen, monetären oder nichtmonetären Vorteile von einer dritten Partei oder einer Person, die im Namen einer dritten Partei handelt, angenommen und behalten werden
- Art 12 I Del.Rili (EU) 2017/593 regelt, dass erhaltene Anreize so schnell wie nach vernünftigem Ermessen möglich, an den Kunden gegeben werden müssen
- für geringfügige nicht-monetäre Vorteile wird eine Ausnahme vorgesehen

WpHG n.F.:

- Übernimmt die Regelungen für Vermögensverwaltung 1:1 (§ 64 Abs. 7 WpHG n.F.)
- Für Unabhängige Honorar-Anlageberatung jedoch nicht (§ 64 Abs. 5 WpHG n.F.)
 - Generelles Annahmeverbot von Zuwendungen (Ausnahme FI oder vergleichbares sonst nicht erhältlich)
 - Keine Ausnahme für geringfügige nicht-monetäre Vorteile

Zuwendungen – andere Wp-Dienstleistungen

- Qualitätsverbesserung -
- Systematik: Zuwendungsverbot, wenn nicht dazu bestimmt, die Qualität für den Kunden zu verbessern (bisher: darauf ausgerichtet)
- Verschärfung der Voraussetzungen
- Katalog zum Vorliegen von Qualitätsverbesserung nach § 6 II WpDVerOV n.F.
 - Zuwendung gerechtfertigt durch eine zusätzliche oder höherrangige Dienstleistung für den jeweiligen Kunden, die in angemessenem Verhältnis zum Umfang der erhaltenen Zuwendung steht, beispielsweise:
 - Beispiele bei Differenzierung nach nicht Unabhängiger Honorar-Anlageberatung und Anlagevermittlung und sonstige WpDI (siehe nächste Folie)
 - Zuwendung kommt nicht zugute, ohne zugleich konkreten Vorteil für den jeweiligen Kunden
 - laufende Zuwendung in Relation zur Gewährung eines fortlaufenden Vorteils für den betreffenden Kunden gerechtfertigt
 - Zuwendung nicht zulässig, wenn die betreffenden Dienstleistung dadurch in voreingenommener Weise oder nicht im bestmöglichen Kundeninteresse erfolgt

Zuwendungen – sonstige WpDI

- Qualitätsverbesserung -

- Fallgruppen zur Anlageberatung (keine Unabhängige Honorar-Anlageberatung):
 - Zugang zu breitem Spektrum geeigneter FI, inklusive einer angemessenen Anzahl von FI von Drittanbietern ohne enge Verbindung zum WpDU (produktbezogen)

oder

- mindestens j\u00e4hrliche Eignungspr\u00fcfung der investierten FI oder anderer fortlaufender Service mit wahrscheinlichem Kundenmehrwert (Bsp. Beratung \u00fcber die optimale Strukturierung des Verm\u00fcgens) (dienstleistungsbezogen)
- Fallgruppen zur Anlagevermittlung und sonstigen WpDI:
 - Zugang zu breitem Spektrum geeigneter FI bei marktgerechtem Preis, inklusive einer angemessenen Anzahl von FI von Drittanbietern (produktbezogen)

und

- nützliche Online-Informations-Tools (toolbezogen)
- nützliche Tools zur Beobachtung/zum Vergleich von Investments

oder

 Periodische Berichte über Wertentwicklung sowie Kosten/Gebühren der Fl (informationsbezogen)

Zuwendungen – sonstige WpDI

- Qualitätsverbesserung -

- Deutscher Alleingang (keine Entsprechung in der Del.Rili (EU) 2017/593):
 - ein verbesserter Zugang zu Beratungsdienstleistungen ermöglicht wird, etwa durch die Bereitstellung eines weitverzweigten regionalen Filialnetzwerkes, welches eine Vor-Ort-Verfügbarkeit von qualifizierten Beratern auch in ländlichen Regionen absichert.
 - Frage stellt sich, ob dem konkreten Kunden die zusätzliche oder h\u00f6herrangige
 Dienstleistung zu Gute kommen muss oder der Gemeinschaft der Kunden?
 - Könnte auch für Haftungsdächer mit einer Vielzahl von gebundenen Vermittlern in Betracht kommen.



Qualitätsverbessernde Maßnahmen - Qualitätsverbesserung -

- Kundenerstinfo "breites Marktspektrum"
- Rahmenvereinbarung Kommunikationsvereinbarung "Onlinezugang für den Kunden"
- Bereitstellung von Hilfsmitteln (App Web App)
- Verbesserter Zugang zu bundesweiten Beraternetzwerk



Aufzeichnungspflichten bei Ordererteilung (sog. taping)

Aufzeichnungspflichten bei Ordererteilungen (sog. taping)

- Aufzeichnung von Telefonaten und elektronischer Kommunikation -
- Im neuen § 83 Abs. 3 9 WpHG n.F. werden die Vorgaben des Art. 16 Abs. 7 MiFID 2 1:1 umgesetzt
- Erweiterung der Pflichten um die Aufzeichnung von Telefongesprächen und elektronischer Kommunikation
 - Bei Handel für eigene Rechnung
 - Bei Erbringung von KundenDI im Zusammenhang mit der Entgegennahme, Weiterleitung und Ausführung von Kundenorders (zum Zweck der Beweissicherung).
- Elektronische Kommunikation
 - alle bestehenden Möglichkeiten Videokonferenz, Fax, E-Mail, Bloomberg Mail, SMS, Business to Business Devices, Chat...,
 - keine abschließende Liste wegen des technischen Fortschritts.
- Telefonat und Kommunikation von wem?
 - mit Kunden
 - o relevante interne Kommunikation eingeschlossen (Art. 76 Abs. 1 Del. VO (EU) 2017/565)
 - z.B. Nachfragen zwischen trading desk und sales desk,
 - Auch telefonische Weiterleitung von Orders an Broker etc.

Aufzeichnungspflichten bei Ordererteilungen (sog. taping)

- auf Ordererteilung gerichtete Kommunikation -

- Relevant ist auf Ordererteilung gerichtete Kommunikation. Auch solche, die darau gerichtet war, in einem Abschluss zu enden, auch wenn kein Abschluss zustande kommt.
- Insbesondere die Teile der Telefonate erfassen, in welchen bzgl. Fl oder Dl erörtert wird zu:
 - Risiken oder Ertragschancen
 - Ausgestaltung
- Deutsche Gesetzesbegründung lässt Differenzierung der Aufzeichnungsintensität nach WpDl erkennen.
- ESMA spricht sich für Mitschnitt von Anfang bis Ende aus, da es kaum möglich sei, im Vorhinein zu wissen, ob Kommunikation auf eine Transaktion hinausläuft (Q/A).

Aufzeichnungspflichten bei Ordererteilungen (sog. taping)

- andere Orderkanäle, Aushändigung, Aufbewahrung -

- Andere Orderkanäle sind äquivalent jedenfalls ist ein dauerhafter Datenträger erforderlich:
 - Brief
 - Fax
 - Email
 - Dokumentation des Kunde in einer Besprechung
 - Mitschrift einer Besprechung, Protokoll (Einzelheiten Del.VO (EU) 2017/565) => Protokoll außerhalb der Anlageberatung
- Dem Kunden ist die Aufzeichnung auf Verlangen zur Verfügung zu stellen.
 - Das umfasst auch die Aufzeichnung interner Kommunikation
 - Vom Kunden kann Gebühr erhoben werden, diese darf aber nicht der Abschreckung dienen
- Die Aufzeichnungen werden fünf Jahre aufbewahrt. Fristbeginn mit Aufzeichnungserstellung
- Auf Verlangen der Aufsicht kann die Aufbewahrungspflicht sieben Jahre betragen.

Was ist aufzuzeichnen (Taping)



Sollte keine Rahmenvereinbarung / Kommunikationsvereinbarun bestehen: Einverständniserklärung des Kunden, dass er mit der Aufzeichnung einverstanden ist.

Anlageberatung

Kein Taping

Neukunde meldet sich telefonisch für Ersttermin

Taping

- Anlageberatung, Anlagevermittlung und generelle Marktgeschehen besprechen. (alles, was zu einem Abschluss ausgerichtet ist)
- Kunde ruft an, Anlagevorschlag soll so wie besprochen umgesetzt werden
- Kunde hat Änderungsvorschläge zum Anlagevorschlag



Was ist aufzuzeichnen (Taping)

Ablauf



Gesprächseinstieg zur Aufnahme:

- Nach dem schönen Urlaubsbericht wollten wir uns ja über die Depot unterhalten.
- Kinder sind ein schönes Thema. Lassen Sie uns aber jetzt über die Zukunft Ihrer Geldanlagen sprechen



Was ist aufzuzeichnen (Taping)



Vermögensverwaltungs-Advisory

Kein Taping

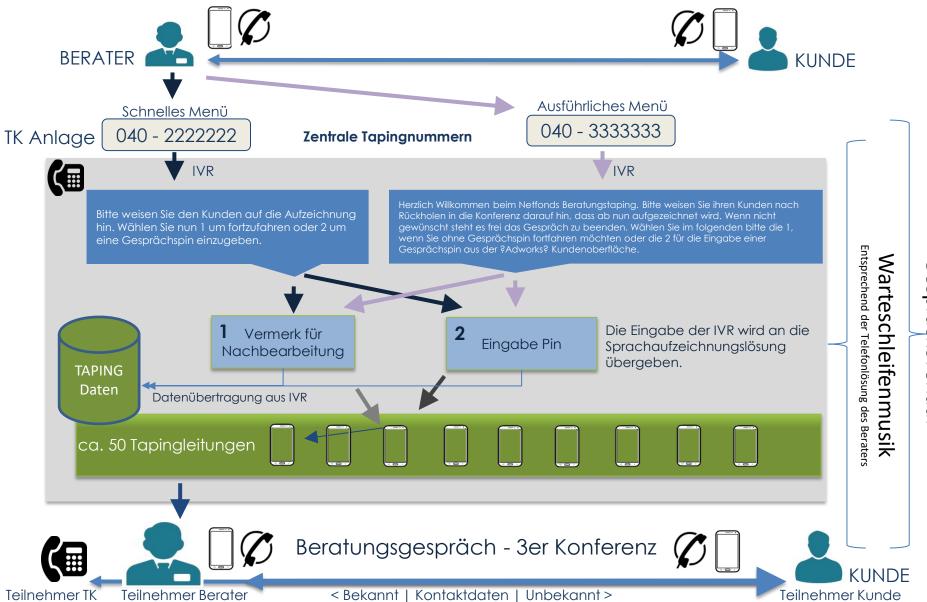
- Anbahnung zum Abschluss des Vermögensverwaltungsvertrages, Strategiebesprechung, Risikoprofilierung ist nicht zu tapen.

Taping

- Empfehlungen aus dem Advisory zum Kauf/Verkauf an den Vermögensverwalter.
- Weisungen des Kunden an den Vermittler zum Kauf/Verkauf einzelner Positionen zur Weiterleitung an den Vermögensverwalter? (Anlagevermittlung)



MIFID II - TAPING



Kostentransparenz - Übersicht -

	Ex ante	Ex post	DL-Kosten	Fremde DL- Kosten	Kosten FI
Vermögens- verwaltung	+	+	+	wenn verwiesen (i.d.R. +)	+
Anlageberatu ng/ -vermittlung	+	bei laufender Geschäfts- beziehung	+	wenn verwiesen	+
Reine Order- ausführung	+	bei laufender Geschäfts- beziehung	+	wenn verwiesen (i.d.R. +)	-

Generelles zum Orderprozess



Anlagevermittlung:

Ex Ante Kostenauweis inkl. Zuwendungen + Angemessenheitsprüfung + Informationsblatt (ggf. kein Produktinformationsblatt)
Am besten alles Aushändigen

Professionelle Kunden:

Ex Ante Kostenausweis (kein Informationsblatt notwendig jedoch wünschenswert)
Teilweise Opt Out (vielleicht Zuwendungen) für den Kostenausweis bei der Anlagevermittlung möglich. Dadurch wird die telefonische Zusammenfassung kürzer! → über gesondertes Formular regelbar.



Geeignetheitserklärung

- Europäisches Beratungsprotokoll -

- Sonderregelung, wenn Kauf- oder Verkaufsorder unter Verwendung von Kommunikationsmitteln erfolgt, die eine vorherige Übermittlung der Geeignetheitserklärung nicht gestatten (§ 64 Abs. 4 WpHG n.F.).
- Es reicht, dass die Wp-Firma unmittelbar nach der Transaktion die Geeignetheitserklärung zur Verfügung stellt, wenn
 - Kunde einverstanden ist, die Geeignetheitserklärung nach der Transaktion zu erhalten,
 - sie unverzüglich übersandt wird,
 - die Wp-Firma dem Kunden die Möglichkeit einräumt, die Transaktion zu verzögern, um vorher die Erklärung zu erhalten (bisher: Einräumung eines Rücktrittsrechts)

Allgemeine Hinweise

Geeignetheitserklärung Ex Ante Kostenausweis + Informationsblatt möglichst vor dem Telefonat übermitteln

Ansonsten: 1. Telefonat Geeignetheitserklärung

2. Telefonat: Zustimmung mit Orderaufnahme

Fristen zur Übergabe von Informationsblättern: keine allgemeingültige Aussage möglich!

Komplexe Finanzinstrumente auch bei Kundenzustimmung – min. 48 Stunden (Empfehlung) In jedem Fall Fragen:

Hatten Sie Gelegenheit sich damit zu beschäftigen?

Haben Sie noch Fragen?

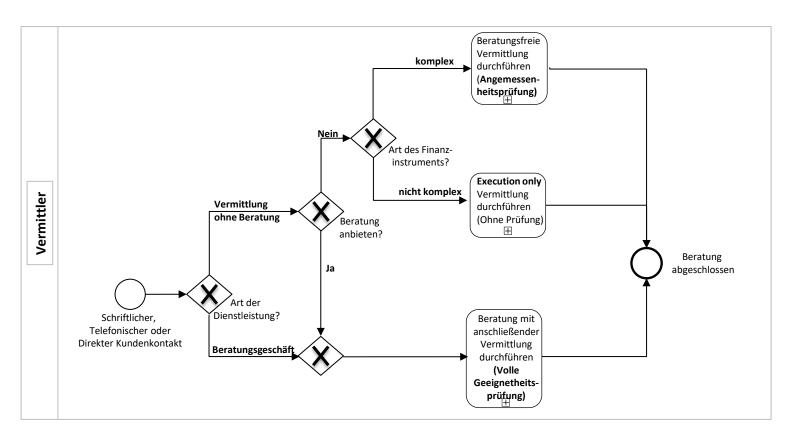
Bei Verneinung:

Dann nehmen Sie sich bitte noch die Zeit und wir telefonieren, sobald Sie soweit sind!



8

MiFID II Der Beratungsprozess - Übersicht



Einschränkungen des reinen Ausführungsgeschäftes

Einschränkungen des reinen Ausführungsgeschäftes

- Aktienbereich/OGAW -

Das reine Ausführungsgeschäft ist auf Geschäfte mit nicht komplexen Finanzinstrumenten beschränkt. In § 63 Abs. 11 WpHG n.F. wird restriktiver bestimmt, was ein nicht komplexes Geschäft ist

Aktienbereich:

- Zum Handel auf geregeltem Markt, gleichwertigem Markt eines Drittlandes oder multilateralem Handelssystem zugelassen
- Ausnahme (d.h. komplex und damit kein execution only):
 - Aktien an AIF nach § 1 Abs. 3 KAGB (Nicht-OGAW)
 - Einbettung eines Derivates

OGAW:

Anteile oder Aktien an OGAW außer strukturierte OGAW

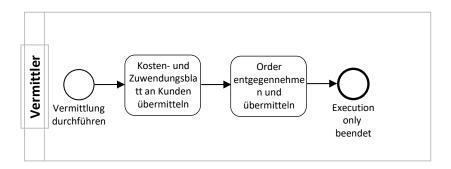
Einschränkungen des reinen Ausführungsgeschäftes

- Schuldverschreibungen/Geldmarktinstrumente -
- Schuldverschreibungen und sonstige verbriefte Schuldtitel sind nicht komplex, wenn:
 - Zum Handel auf geregeltem Markt, gleichwertigem Markt eines Drittlandes oder multilateralem Handelssystem zugelassen
- Geldmarktinstrumente sind nicht komplex
- Ausnahmen bei Schuldverschreibungen und Geldmarktinstrumenten:
 - Einbettung eines Derivates
 - eine Struktur, die es dem Kunden erschwert, die damit einhergehenden Risiken zu verstehen

8

MiFID II Der Beratungsprozess – Execution Only

Execution only



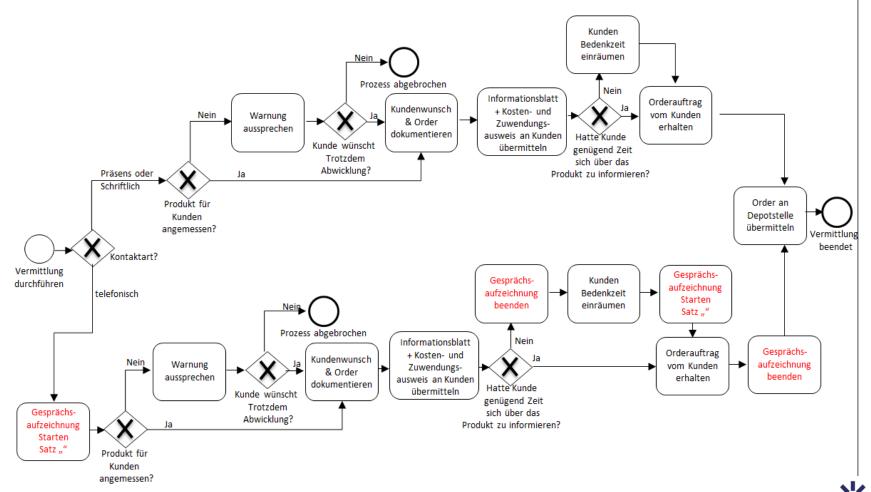
Bei reinem Ausführungsgeschäft und beratungsfreiem Geschäft reicht eine Zusammenfassung als Taping!

Allerdings Hinweis, dass keine Beratung stattgefunden hat.



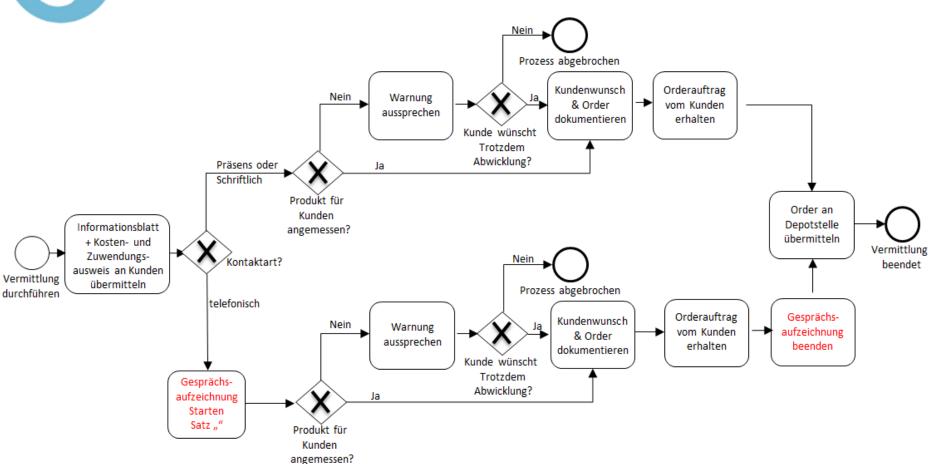
S

MiFID II Beratungsprozess Vermittlung ohne Beratung

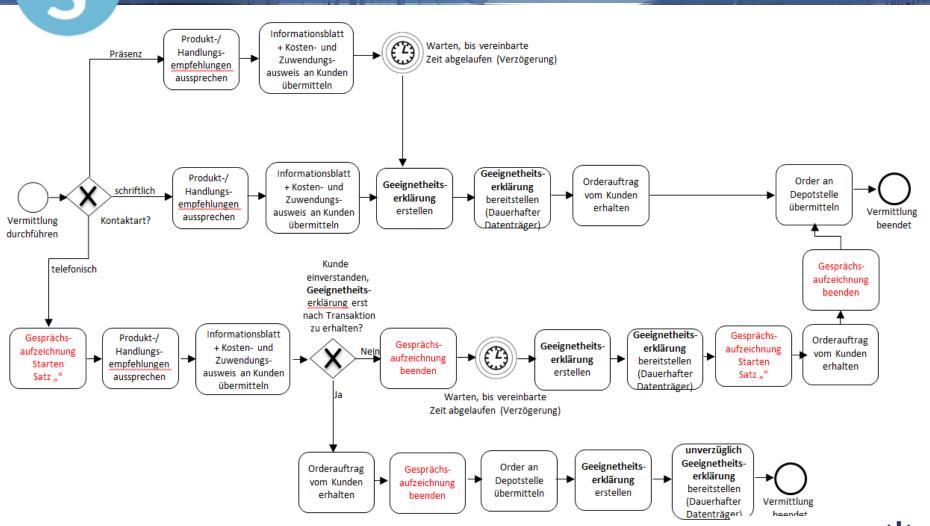


S

MiFID II Beratungsprozess Vermittlung ohne Beratung

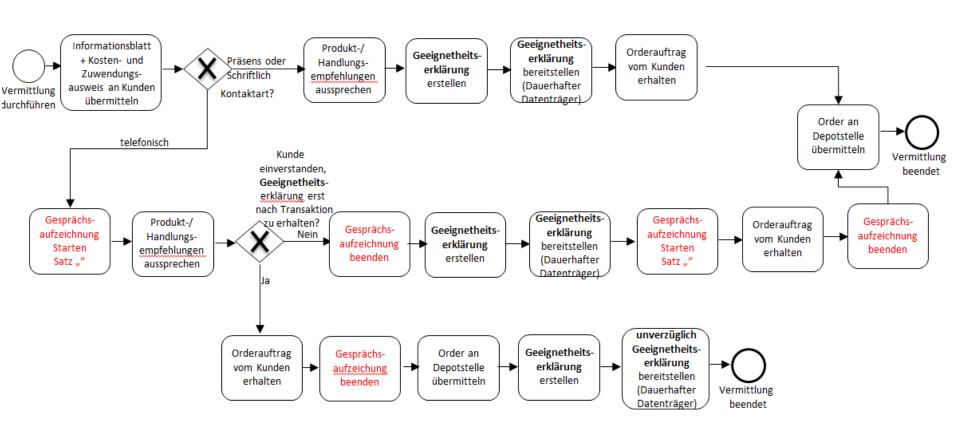


MiFID II Beratungsprozess – Beratung mit Vermittlung



8

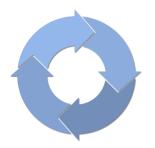
MiFID II Beratungsprozess – Beratung mit Vermittlung





MiFID II Produktfreigabe

Produktfreigabeprozess



Kostencheck Zielmarktdatencheck Stammdatencheck

PIB/PRIB/KID PRIB Check 🗸

→ 48 Stunden Produktfreigabeprozess







MiFID II Gesprächsangaben

Erfahrungen	Vermögen	Kunde	Zweite	r Kunde	Dokumente	
Gesprächsangaben	Anlageziele	Risikobe	ereitschaft	Strategie	Empfehlung	
Anzeigename	Vermögensverwaltur	ngsangebot von	n 08.08.2017			
Datum und Uhrzeit	14.08.2017	Uhrzeit	11:00:00			
Dauer	90 Minuten					
Gesprächsteilnehmer	Luigi Argentato H & P Finanzhaus Ma	atthias Holzgrab	oe .			
Тур	Erstgespräch	Folgegespräc	ch			
Form	Persönlich	Telefonisch				
Gesprächsort	Papenburg					
_						
Depotnummer	0000738639028	Q,				
Geldkonto	00007386390	Q				
Produktgeber	DAB bank AG			Q 🗶		
★ Konditionsmodell	()120 ()122	() 150				

S

MiFID II Anlageziele

Erfahrungen	Vermögen	Kunde	Zweite	er Kunde	Dokumente				
Gesprächsangaben	Anlageziele	Risikobereitschaft		Strategie	Empfehlung				
Beratungsanlass	Anlage frei zur Verfü	launa stehender	Gelderl	70					
Anlageziele			47)	_ ,					
7	Langfristiger Vermögensaufbau Werterhalt auf Kapitalmarktzinsniveau								
	Vorsorge, regelmäßiges Zusatzeinkommen								
	 Zweckgebundene Investition (z.B. Auto, Möbel, Schulausbildung) 								
	Tilgungsträger oder Immobilienanschaffung								
	Kurzfristige Gewinnerzielungsabsicht								
	Langfristige Gewinnerzielungsabsicht								
	Entnahmeplan								
	Osonistige								
Anlagehorizont	kurzfristig (bis 3 Jahre)								
	mittelfristig (4-7	Jahre)							
	 langfristig (über 	7 Jahre)							



MiFID II Risikobereitschaft

Erfahrungen	Ve	ermögen	Kunde	Zweite	er Kunde	Dokumente		
Gesprächsangab	en	Anlageziele	Risikober	eitschaft	Strategie	Empfehlung		
R	isikobereits	chaft des Kund	en					
•	moderat Angestre genomm mittel	n Kauf genomme ebt werden anger een. Es besteht d	en. messene, dafür r lie Bereitschaft ei	elativ nachhal nen kleinen T	ltige Anlageergebni eil des Anlagekapit	sse. Geringe Kursschw als risikoreicher zu inve	vankungen werden in Kauf estieren.	
	erhöht Angestre in Kauf g	tschaft, größere ebt werden hohe genommen werde	Teile des Anlagei Ertragschancen, en. Es besteht die	denen hohe F Bereitschaft	reicher zu investier Risiken gegenübers , große Teile des Ai	ren. tehen. Es sind kräftige nlagekapitals risikoreici	Kursrückschläge möglich, die her zu investieren.	Radiobutton: max. RK bis 20%
	mogner.	Es destent die E	hohe Ertragschan Bereitschaft, das i	Amagekapitai	volistaridig zu risk	egenüberstehen. Sehr eren.	kräftige Kursrückschläge sind	ITIUX. KK DIS 20%



MiFID II Risikobewertung

MRM-Klasse

Tractive annual								
CRM-Klasse	MR1	MR2	MR3	MR4	MR5	MR6	MR7	
CR1	1	2	3	4	5	6	7	
CR2	1	2	3	4	5	6	7	
CR3	3	3	3	4	5	6	7	
CR4	5	5	5	5	5	6	7	
CR5	5	5	5	5	5	6	7	
CR6	6	6	6	6	6	6	7	

Überwachung von Daten mit Relevanz für den Gesamtrisikoindikator

Der Gesamtrisikoindikator (SRI) wird entsprechend der Kombination aus CRM – und MRM Klassen gemäß beistehender Tabelle gebildet.

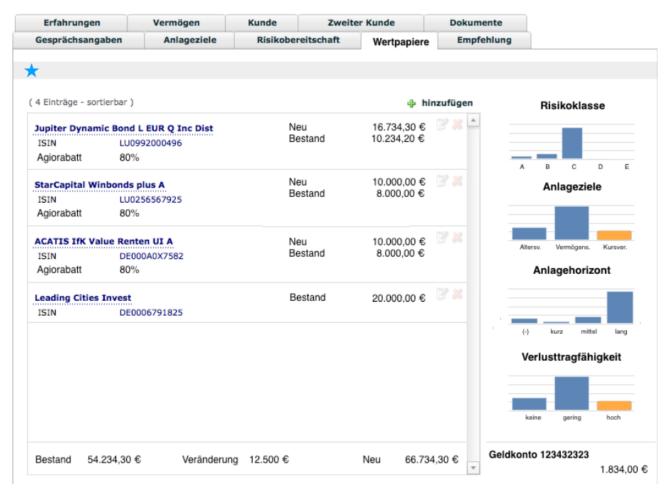
MRM= Market Risk Measure CRM= Credit Risk Measure

RK		SRI	<u>SRRI</u>	Risikotragfähigkeit		
1/A		1	1	0%- 0,5%		
2 / B		2	2,3	0,5% - 5%		
3 / C	•	3,4,5	4	5%-30%		
4 / D		6	5,6	30%-100%		
5 / E		7	7	80% -100%	(mit Nachschuss	pflichten)



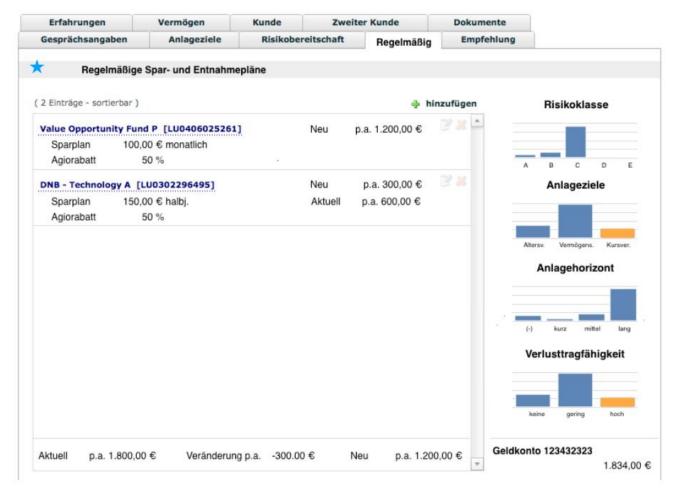
S

MiFID II wertpapiere



8

MiFID II Spar- und Entnahmepläne



S

MiFID II Erfahrungen

Gesprächsangaben	Anlageziele	Risikobereitschaft		Strategie	Empfehlung			
Erfahrungen	Vermögen	Kunde	Zweiter	Kunde	Dokumente			
		Kenntnisse	Invesitionen					
Geldmarktfonds und geldr	marktnahe Anlagen	\checkmark	keine	einmal 💿	mehrmals			
Offen	e Immobilienfonds		keine	einmal 🔵	mehrmals			
Rentenfonds und verzin	nsliche Wertpapiere	✓	kelne	einmal 💿	mehrmals			
Mis	ch- und Dachfonds	✓	kelne	einmal 💿	mehrmals			
	Aktienfonds	✓	keine	einmal 💿	mehrmals			
Rohstoff- und	Spezialitätenfonds	\checkmark	keine	einmal 💿	mehrmals			
Beteiligungen (z.B. ge	eschlossene Fonds)		keine (einmal 🔵	mehrmals			
Anla	geerfahrungen seit	1 Jahr (2 bis 3 Jahr	e (4 bis 6	Jahre 7 bis 10 Jahre	Über 10 Jahre		
Durchschnittlid	ches Ordervolumen		_ 5 - 10 T€	0 10 - 20	T€	über 50 T€		
Genutzte Wertpap	ierdienstleistungen		ratung		beratungsfreie Orderaus	führung		
		Vermöge	nsverwaltung		Sonstige			
	Vermittlung weiterer Kenntnisse							
		✓ Offene In	nmobilienfonds					
		Beteiligu	ngen (z.B. gesch	nlossene Fonds))			

8

MiFID II vermögen

Gesprächsangaben	Anlageziele	Risikobe	reitschaft	Strategie	Empfehlung	
Erfahrungen	Vermögen	Kunde	Kunde Zweite		Dokumente	
	Einkommens	verhältnisse				
Nettoeinkünfte	Über 40. über 100.000 €	000 € Übe	r 12.000 € (r 60.000 € (•) Vermletung un	_	Zinsen und Dividen	Sonstige Einkünfte
Ausgaben	p.a. 88.000 € fü	r Haushaltsführu	ung, Versicherur	ngen, Kredite und s	sonstige Verpflichtungen	1.
Freie Liquidităt	p.a.	über 1.800 €	○ über 3.600	0 €	00 € @ über 12.000 €	€ osonstige
	Nettovermög	en				
Immobilien- und Beteiligu	ngen	über 25.000 €	○ über 50.0	000 € Über 7	5.000 € • über 100.	.000 € osonstige
Geldverme	ögen ② ○ 0 € ○	über 25.000 €	○ über 50.0	000 €	5.000 € ⑤ über 100.	.000 € osonstige

Risikotragfähigkeitscheck: Kann der Kunde die Verluste aus der Geldanlage tragen?





MiFID II Kostentransparenz

Muster – Ex ante Kosten-& Zuwendungsausweis

Zuwendungs- und	l Kostenübersicht								
	Die Kosten und Zuwendungen werden für Sie	out 1000, 10000 and 50000 l	Euro ausgowioson, Bi	ta summioran Sia dia Ka	ton und Zuwondungen auf II	hro individuallo Anlagosu	mmo um so don gonacion		
	Kostenausweis zu erhalten. Die Summen wer		•		•	•	•	umanhand aine detailli	ortoro Doretollung linfor
	Bitte beachten Sie, dass es sich bei den hier a								
	Wir sind dabei von einer Wertentwicklung de	• •		vergangennen bzw. Sch	atzungen nandert. Die Werte	wurden annand durchscr	inittiich zu erwartender Kos	ten ersteilt, die malvidu	en anranenden Kosten i
					di	and stables and brackets to			
	Sollten Produkte eine Gewinnabhängige Ver			tennzeichnen. Sie musser	i diese kosten dann für wert	entwicklungen berücksic laufende			
		einmalige Ko	sten			laurende	Kosten		Gesamtkosten
		Kaufkosten	Verkaufskosten		0 1 1 1 00 5		1 6 1 1 1 10 1 10 1		
		Kautkosten	verkautskosten	verwanrstellenkosten	Servicegebühren/VV - Fee			Gesamtkosten 1 Janr	Folgejahre
						* Kickbacks müssen mit b			
Fonds 1	Kosten	1,00%	1,00%	0,15%	1,00%	1,00%		4,15%	
	inkl. Produktkosten	10 € / 100 € / 500 €	10 € / 100 € / 500 €						
	davon Zuwendungen	0,50%	0,00%	0,00%	1,00%	0,50%		,	
		5 € / 50 € / 250 €			10 € / 100 € / 500 €	5 € / 50 € / 250 €			
	Renditeerwarung (bei 0% Wertentwicklung)	-1,00%	-1,00%	-0,15%	-1,00%	-1,00%			-7
	bei Fonds mit Performance-Fee: auf Ihren Anlagebetrag macht das für	-10/-100/-500 0,5%	-10/-100/-500	-1,5/-15/-75,	-10 € / -100 € / -500 €	-10 € / -100 € / -500 €	-30 € / -300 € / -1500 €	-41,5 € / -415 € / -2075 €	-61,5 € / -615 € / -3075
	Ihren Berater eine Zuwendung von*	in Euro 500 €				in Euro 500 €			
Zertifikat 2	Kosten	3%	1%	0,15%	1,00%	keine	keine	5,15%	7,159
		30 € / 300 € / 1500 €	10 € / 100 € / 500 €	1,5 € / 15 € / 75 €	10 € / 100 € / 500 €	keine	keine	51,5€ / 515 € / 2575 €	71,5 € / 715 € / 3575
	davon Zuwendungen	2,50%	0,00%	0,00%		keine	keine	2,50%	2,50%
		25 € / 250 € / 1250 €				keine	keine	25 € / 250 € / 1250 €	25 € / 250 € / 1250 €
	Renditeerwarung (bei 0% Wertentwicklung)	-3%	-1%	-0,15%	-1,00%	keine	keine	-5,15%	7,15%
		-30 € / -300 € / -1500 €	-10/-100/-500	-1,5/-15/-75,	-10 € / -100 € / -500 €	keine	keine	-51,5€ / -515 € / -2575 €	-71,5 € / -715 € / -3575
	auf Ihren Anlagebetrag macht das für	2%							
	Ihren Berater eine Zuwendung von*	in Euro 1000 €							
	*Achtung: es können auch Plattform und Ban	kenzuwendungen enthalter	n sein. Eine genaue A	ufschlüsselung ist technis	ch nicht möglich. Somit gebe	n wir Ihnen die höchsten			
	Zuwendungen auf, so dass Sie immer wissen,				_				



Disclaimer

Alle Angaben dieser Präsentation erfolgen ohne Gewähr für die inhaltliche Richtigkeit und Vollständigkeit. Die Überlassung der Präsentation erfolgt nur für den internen Gebrauch des Empfängers. Die Präsentation stellt keine Rechtsund/oder Steuerberatung dar. Diese erfolgt ausschließlich nach gesonderter schriftlicher Beauftragung.

