

Gesetzlich vorgeschriebene Information für unsere Mandanten

Sehr geehrte Interessentin, sehr geehrter Interessent,

die Vermittlung von Versicherungen und die Vermittlung von Finanzanlagen sind gesetzlich jeweils gesondert und zudem unterschiedlich geregelt. Mit diesem Informationsblatt informieren wir Sie pflichtgemäß über die rechtlichen Rahmenbedingungen dieser beiden Tätigkeiten.

Mandanteninformation nach §15 der Verordnung über die Versicherungsvermittlung und –beratung (VersVermV) sowie nach §12 der Verordnung über die Finanzanlagenvermittlung (FinVermV)

Ihre Betreuung erfolgt durch den selbständig tätigen Berater/die selbständig tätige Beraterin:



Herr Tarek Metwaly
An den Drei Pfosten 8
57072 Siegen

Tel.: 0177/ 2131022 (mobil geschäftlich)
t.metwaly@mehrwert-finanzen.net

und das Partnerunternehmen

MehrWert GmbH für Finanzberatung und Vermittlung,
Hainstraße 23, 96047 Bamberg, Geschäftsführer: Gottfried Baer

Wir sind bei der IHK als abhängiger Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach §34 d Absatz 1 der Gewerbeordnung (GewO) gemeldet.

Beratungsleistung

Wir bieten unseren Mandanten die Beratung in Versicherungsangelegenheiten und übernehmen für unsere Mandanten auch die Vermittlung oder den Abschluss von Versicherungsverträgen. Aufgrund unseres Maklerstatus sind wir ausschließlich verpflichtet, die Interessen unserer Mandanten zu vertreten. Dabei sind wir frei in der Produktauswahl.

Darüber hinaus beraten wir Menschen in den Bereichen der nachhaltigen Geldanlage, der strategischen Vermögensplanung, der privaten und betrieblichen Altersvorsorge, der privaten Absicherungsthemen und der Baufinanzierung.

Vergütung

Wir erhalten die Vergütung für unsere Leistungen entweder direkt von unseren Mandanten oder von den Gesellschaften, deren Produkte wir vermitteln. Grundlage hierfür ist, dass wir unseren Mandanten sowohl Brutto- als auch Nettoversicherungsprodukte anbieten.

Für die Vermittlung der Versicherungsprodukte erhält der Berater/die Beraterin eine Provision, welche in der Versicherungsprämie enthalten ist. Daneben erhält der Berater/die Beraterin bei der Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten auch andere Zuwendungen. Der Vermittler vermittelt Versicherungsprodukte von einer Vielzahl unterschiedlicher Versicherer. Die mit den einzelnen Versicherungsgesellschaften vereinbarten Vergütungen, Provisionen und Zuwendungen unterscheiden sich der Höhe nach.

Hiervon Abweichendes muss ausdrücklich zwischen dem Berater/der Beraterin und dem Auftraggeber vereinbart werden. Insbesondere bei der Vermittlung von sogenannten Nettoprodukten wird in der Regel eine separate Vergütungsabrede vereinbart, die den Auftraggeber zur Zahlung der Vergütung verpflichtet.

Nettoversicherungsprodukte sind im Gegensatz zu Bruttoversicherungsprodukten solche, in denen weder Provision oder sonstige Vergütungen in der Versicherungsprämie enthalten sind.

Für die Vermittlung von Bruttoproducten erhalten wir eine Provision/Courtage von Versicherungsunternehmen. Für die Vermittlung von Nettoproducten und die dazugehörige Beratung erhalten wir die Vergütung (Honorar) ausschließlich und direkt von unserem Mandanten. Andere Zuwendungen erhalten wir nicht.

Gewerbeerlaubnis zur Vermittlung von Versicherungen:

Für den Bereich Versicherungen sind sowohl Herr Tarek Metwaly als auch die MehrWert GmbH im Vermittlerregister als Makler mit Erlaubnis nach § 34 d Absatz 1 der Gewerbeordnung eingetragen. Diese Erlaubnis wurde Herrn Tarek Metwaly erteilt durch Industrie- und Handelskammer zu Köln. Herr Tarek Metwaly ist im Versicherungs-Vermittlerregister unter der Registernummer D-EU3D-NGA41-65 eingetragen. Bei Interesse können Sie die Angaben zur Registernummer jederzeit überprüfen unter: www.vermittlerregister.info sowie bei der

Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK),
Breite Straße 29, 10178 Berlin - Telefon 0-180-600-5850 (0,20 €/Anruf)

Der Berater/die Beraterin und die MehrWert GmbH besitzen weder direkte noch indirekte Beteiligungen von über zehn Prozent an den Stimmrechten oder am Kapital eines Versicherungsunternehmens, noch besitzen Versicherungsunternehmen oder Mutterunternehmen von Versicherungsunternehmen eine direkte oder indirekte Beteiligung von über zehn Prozent an den Stimmrechten oder am Kapital unseres Unternehmens.

Pflichtinformation gemäß § 42 j Versicherungsvertragsgesetz:

Im Fall von Streitigkeiten stehen folgende außergerichtliche Schlichtungsstellen zur Verfügung:

Versicherungsombudsmann e.V.
Postfach 08 06 32
10006 Berlin

Ombudsmann für private Kranken und
Pflegeversicherung
Postfach 06 02 22
10052 Berlin

Informationen zum Thema Geldwäsche

Bei Geschäften zur/mit Geldanlage(n) und Lebens- und Unfallversicherungsverträgen sieht das Geldwäschegesetz (GwG) folgende Sorgfaltspflichten vor:

Ihr Berater/Ihre Beraterin bzw. die MehrWert GmbH ist verpflichtet, Ihre Personalien schriftlich aufzunehmen und sich die Kopie eines gültigen Personalausweises oder Reisepasses von Ihnen aushändigen zu lassen. Die Geschäftsbeziehung ist fortlaufend zu dokumentieren und zu überwachen. Es sind Informationen über den Geschäftszweck einzuholen (sofern der Hintergrund nicht eindeutig ist). Es ist abzuklären, ob der Vertragspartner für einen Dritten handelt und wer der sog. wirtschaftlich Berechtigte ist (bei natürlichen wie bei juristischen Personen). Unterlagen und Aufzeichnungen über die Geschäftsbeziehung müssen mindestens fünf Jahre aufbewahrt werden und sind auf Verlangen der Aufsichtsbehörde vorzulegen.

Dies sind gesetzlich vorgeschriebene Maßnahmen, sie dienen dem Aufspüren von Gewinnen aus schweren Straftaten. Können bestimmte Sorgfaltspflichten nicht erfüllt werden, so darf die Geschäftsverbindung nicht begründet oder fortgesetzt werden und es dürfen keine Transaktionen durchgeführt werden. Bestehende Geschäftsverbindungen sind zu beenden.

Offenlegung gemäß Verordnung (EU) Nr. 2019/2088

Wir sind der festen Überzeugung, dass Finanzen sowohl dem Menschen dienen als auch die Umwelt schützen sollen. Deshalb bildet für uns das Zusammenspiel aus Ökonomie und Nachhaltigkeit die Grundlage für die Geldanlagen, Versicherungslösungen und Finanzstrategien, die wir für unsere Mandanten entwickeln und auswählen. Die Auswahl der nachhaltigen Finanzprodukte erfolgt entlang ethischer, sozialer, ökologischer und ökonomischer Bewertungskriterien. Wir beziehen unsere Informationen dabei stets aus zuverlässigen externen Quellen und ergänzen Sie, soweit möglich, mit den zur Verfügung stehenden Informationen der Investmentgesellschaften. Für die Richtigkeit dieser Informationen sind wir nicht verantwortlich. Je nach individuellem Kundenwunsch können darüber hinaus auch weiterführende Anbieter und deren Finanzprodukte berücksichtigt werden.

Im Rahmen der Beratung werden die wichtigsten nachteiligen Auswirkungen von Investitionsentscheidungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren der Anbieter berücksichtigt. Die Berücksichtigung erfolgt dabei auf Basis der von den Anbietern zur Verfügung gestellten Informationen und, wo vorhanden, weiterführenden Drittquellen. Über die jeweilige Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken bei Investitionsentscheidungen des jeweiligen Anbieters informiert dieser stets auch mit seinen vorvertraglichen Informationen. Für deren Richtigkeit sind wir jedoch nicht verantwortlich. Die Vergütung für die Vermittlung von Finanzprodukten wird dabei nicht von den jeweiligen Nachhaltigkeitsrisiken beeinflusst.

Information über Interessenkonflikte

Interessenkonflikte lassen sich bei Unternehmen, die für ihre Mandanten Dienstleistungen in Bezug auf Finanzanlagen erbringen, nicht immer ausschließen. In Übereinstimmung mit den Vorgaben der Finanzanlagenvermittlungsverordnung (FinVermV) informieren wir Sie nachfolgend über unsere Vorkehrungen zum Umgang mit Interessenkonflikten.

1. Mögliche Interessenkonflikte

Interessenkonflikte können sich ergeben zwischen unserem Haus, unserer Geschäftsleitung, unseren Mitarbeitern oder anderen Personen, die mit uns verbunden sind, und unseren Mandanten oder zwischen unseren Mandanten. Interessenkonflikte können sich insbesondere ergeben:

- a. in der Anlageberatung und in der Anlagevermittlung aus unserem eigenen (Umsatz-)Interesse am Absatz von Finanzanlagen;
- b. bei dem Erhalt oder der Gewährung von Zuwendungen (beispielsweise Platzierungs-, Vertriebsfolgeprovisionen oder andere geldwerten Vorteilen) von Dritten oder an Dritte im Zusammenhang mit unseren Dienstleistungen der Anlageberatung und Anlagevermittlung;
- c. durch die erfolgsbezogene Vergütung von Mitarbeitern;
- d. bei Gewähr von Zuwendungen an unsere Mitarbeiter;
- e. aus Beziehungen zu Emittenten von Finanzanlagen / Produktgebern, etwa bei Bestehen einer Kreditbeziehung, der Mitwirkung an Emissionen sowie bei Kooperationen;
- f. durch die Erlangung von Informationen, die nicht öffentlich bekannt sind;
- g. aus persönlichen Beziehungen unserer Mitarbeiter oder der mit diesen verbundenen Personen;
- h. bei der Mitwirkung von unseren Mitarbeitern in Aufsichts- oder Beiräten von Unternehmen, deren Finanzprodukte (z.B. Investmentfonds) Gegenstand unserer Beratung sind;
- i. als Anlageberater bei den nachhaltigen Vermögensverwaltungsstrategien der Bank für Vermögen AG.

2. Zuwendungen

Unser Haus bietet die Dienstleistungen der Anlageberatung und der Anlagevermittlung auf Provisionsbasis an, d.h. wir erhalten für unsere Dienstleistungen vom Anbieter der jeweiligen Finanzanlage, von der Verwahrstelle oder von dem Maklerpool, dem wir angeschlossen sind, eine vertraglich vereinbarte Provision. Bei dieser Provision kann es sich um eine Platzierungs- und/oder um eine Vertriebsfolgeprovision handeln. Darüber hinaus erhalten wir zum Teil auch sonstige Provisionen und/oder geldwerte Leistungen. Damit Sie einen Überblick darüber erhalten, in welcher Art und in welchem Umfang uns Zuwendungen in Geld und/oder in Form von geldwerten Leistungen gewährt werden, haben wir Ihnen Einzelheiten dazu nochmals in einem separaten Informationsblatt („Informationen über Zuwendungen“) im Rahmen des Beratungs- / Vermittlungsprotokolls zusammengefasst. Hierauf dürfen wir an dieser Stelle ergänzend verweisen.

3. Verfahren und Maßnahmen zum Management dieser Interessenkonflikte

Um zu vermeiden, dass sachfremde Interessen die Beratung und Vermittlung von Finanzanlagen beeinträchtigen, verpflichten wir uns, jederzeit durch sorgfältiges, redliches, rechtmäßiges und professionelles Handeln die Beachtung der Mandanteninteressen in den Vordergrund zu stellen. Dies bedeutet, dass wir Sie als Mandanten stets unabhängig von eigenen Vertriebsinteressen für bestimmte Finanzanlageprodukte beraten werden. Im Einzelnen ergreifen wir unter anderem die folgenden Maßnahmen:

- a. Regelungen über die Annahme und Gewährung von Zuwendungen sowie deren Offenlegung;
- b. Schulungen der Mitarbeiter;
- c. Offenlegung von Interessenkonflikten, die sich nicht vermeiden lassen. Diese werden den betroffenen Mandanten vor einem Geschäftsabschluss mitgeteilt, um sicherzustellen, dass die jeweilige Entscheidung des Mandanten stets auf informierter Basis getroffen wird.

Allgemeine Informationen des Beraters/der Beraterin über den Empfang von Zuwendungen

Zuwendungen von Dritten (Anlageberatung und/oder -vermittlung auf Provisionsbasis). Der Berater/die Beraterin nimmt im Zusammenhang mit der Anlageberatung und/oder -vermittlung Zuwendungen von Dritten entgegen, welche er einbehält.

Die Dienstleistung erfordert erhebliche Aufwendungen sowohl in personeller als auch in organisatorischer Hinsicht. Zu diesem Zweck erhalte/n ich/wir von Fondsgesellschaften bzw. Verwahrstellen Zuwendungen in Form von Geld-zahlungen oder sonstigen geldwerten Vorteilen. Diese Mittel setze/n ich/wir ein, um den Aufbau einer effizienten und hochwertigen Infrastruktur zu gewährleisten und damit die Qualität meiner/unserer Dienstleistung aufrechtzuerhalten und ständig weiter für Sie zu optimieren.

Im Zusammenhang mit dem Erwerb von Fondsanteilen erhalte/n ich/wir in den meisten Fällen eine Vertriebsprovision (Ausgabeaufschlag), deren Höhe sich nach der Art der Fonds sowie der ausgebenden Fondsgesellschaft richtet. In der Regel beträgt die Bandbreite der Ausgabeaufschläge 1% – 6% der Anlagesumme, abweichende Sonderfälle bei einzelnen Produkten sind möglich. Nach dem Ersterwerb der Fondsanteile kann das Depot nach Vereinbarung mit dem Mandanten auf 0% Ausgabeaufschlag umgestellt werden und mit Hilfe einer Servicegebührenvereinbarung eine jährliche Servicegebühr mit dem Mandanten vereinbart werden. Diese kann zwischen 0,3% und 1,25% p.a. liegen.

Ferner erhalte/n ich/wir auf die Bestände der Mandanten Vertriebsfolgeprovisionen. Die Zahlung der Vertriebsfolgeprovision kann aus der Verwaltungsvergütung erfolgen (Management Fee; siehe Verkaufsprospekt), die die Fondsgesellschaft dem Fonds in Rechnung stellt, oder aus dem Vermögen der Fonds und wird für die Haltedauer der Fondsanteile gewährt. Die Höhe dieser Provision richtet sich nach der jeweiligen Ausgestaltung in der Vertriebsvereinbarung sowie der Art der Fonds und variiert zwischen 0 und 1,55 % p.a. (im Durchschnitt meist 0,5 % p.a.) der investierten Beträge. Dem Mandanten entstehen hieraus keine zusätzlichen Kosten, da die Vertriebsfolgeprovision aus den Fondvermögen der jeweiligen Fonds gezahlt wird.

Sofern die Verwaltungsvergütung des Fonds die Berechnungsgrundlage darstellt, erhalte/n ich/wir einen laufenden Anteil an der Verwaltungsvergütung, der jährlich oder auch (ganz oder zum Teil) in kürzeren Abständen an mich/uns ausgezahlt wird. Der Anteil, den ich/wir erhalte/n, beträgt bis zu 60 % der Verwaltungsvergütung (bezogen auf den durchschnittlich vermittelten Anteilsbestand). Die Höhe der Verwaltungsvergütung kann dem Verkaufsprospekt für den betreffenden Fonds entnommen werden. Ist der durchschnittliche Anteilsbestand am Fondsvermögen Berechnungsgrundlage, erhalte/n ich/wir eine Vertriebsfolgeprovision, die beispielsweise bei Geldmarktfonds zwischen 0 und 0,2 % pro Jahr, bei Rentenfonds zwischen 0 und 0,6 % pro Jahr, bei offenen Immobilienfonds zwischen 0 und 0,3 % pro Jahr, bei Aktienfonds zwischen 0 und 1,0 % pro Jahr und bei Mixed Assets (Portfoliofonds) zwischen 0 und 1,0 % pro Jahr betragen kann, jeweils bezogen auf den durchschnittlichen Anteilsbestand im Depot. Bei einigen Investmentfonds partizipiere/n ich/wir auch prozentual an der Wertsteigerung des Investmentfonds (Performance Fee; siehe Verkaufsprospekt).

Darüber hinaus erhalte/n ich/wir von den Fondsgesellschaften oder den Verwahrstellen unter Umständen geldwerte Zuwendungen in Form von Sachleistungen (z.B. Schulungen, kulturelle und gesellschaftliche Veranstaltungen, Informationsmaterial, geringfügige Zuwendungen in Form von Aufmerksamkeiten).

Detaillierte Informationen, insbesondere zur Höhe der vorgenannten Zuwendungen erhalten Sie im Zusammenhang mit der Anlageberatung oder -vermittlung zu einem konkreten Anlageprodukt.

Evtl. weitere Informationen für den Mandanten/die Mandantin:

Ende der Information