



FINANZSTRATEGIE
NORD

Kunden-Erstinformation

Name, Anschrift



Klaus Stoltenberg

Finanzstrategie Nord

Hauptstr. 42
25469 Halstenbek

Telefon: 0 41 01 / 4 44 74

Fax: 0 41 01 / 40 11 97

E-Mail: ks@finanzstrategie-nord.de

Status

- **Finanzanlagenvermittler / -berater mit der Erlaubnis nach § 34f** Absatz 1. Nr. 1, 2 und 3 der Gewerbeordnung (GewO). Für die Erlaubniserteilung nach § 34f Absatz 1 GewO zuständige Behörde ist die Handelskammer zu Kiel (IHK), Haus der Wirtschaft, Bergstr. 2, 24103 Kiel. Die Eintragung als Finanzanlagenvermittler in das Vermittlerregister ist am 01.08.2013 unter D-F-140-EZ46-89 erfolgt.
- **Versicherungsmakler / -vermittler mit der Erlaubnis nach § 34d** Absatz 1 Satz 1 der Gewerbeordnung. Zuständige Behörde ist die Handelskammer zu Kiel (IHK), Haus der Wirtschaft, Bergstr. 2, 24103 Kiel. Die Eintragung im Versicherungsvermittlerregister ist unter D-G06B-475ZJ-609 erfolgt.

Registerstelle für das Vermittlerregister:

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK) e.V., Breite Straße 29, 10178 Berlin

Auskunft zum Register erhalten Sie unter **der Telefonnummer 01 80 / 6 00 58 50** (Festnetzpreis 0,20 EUR / Anruf; Mobilfunkpreise maximal 0,60 EUR / Anruf) oder im Internet unter www.vermittlerregister.info.

Informationen über Emittenten und Anbieter, zu deren Finanzanlagen Vermittlungs- oder Beratungsleistungen angeboten werden:

Die von uns angebotenen Emittenten / Versicherungsgesellschaften haben wir in der Anlage zu diesen Informationen für Sie gesondert aufgeführt.

Offenlegung direkter oder indirekter Beteiligungen über 10% an Versicherungsunternehmen oder von Versicherungsunternehmen am Kapital des Versicherungsmaklers über 10 %:

Der Versicherungsmakler /-vermittler hält keine unmittelbare oder mittelbare Beteiligung von mehr als 10 % der Stimmrechte oder des Kapitals an einem Versicherungsunternehmen. Ein Versicherungsunternehmen hält keine mittelbare oder unmittelbare Beteiligung von mehr als 10 % der Stimmrechte oder des Kapitals am Versicherungsmakler / -vermittler.



FINANZSTRATEGIE
NORD

Information über Vergütungen und Zuwendungen

Ich erhebe für die o.g. Leistungen keine Gebühr oder Erfolgsbeteiligung von meinen Kunden. Ich biete dem Kunden eine hochwertige und individuelle Beratung für seine Finanzanlagen an. Die von mir erworbene Fachkunde und das darauf aufbauende Dienstleistungsspektrum sind mit einem kostenintensiven personellen und organisatorischen Aufwand verbunden. Zur Deckung dieses Beratungs-/Vermittlungsaufwands erhalte ich im Zusammenhang mit dem Vertrieb einer Kapitalanlage umsatzabhängige Geldzahlungen oder sonstige geldwerte Vorteile von Emittenten, Depotbanken, Fondsgesellschaften oder sonstigen Dritten. Zuwendungen der vorgenannten Art sind grundsätzlich geeignet, Interessenskonflikte auszulösen. Ich stelle persönlich und organisatorisch sicher, dass die Vereinnahmung der Zuwendungen der Bereitstellung effizienter und qualitativ hochwertiger Infrastrukturen dient, um dadurch die Qualität der erbrachten Dienstleistungen aufrechtzuerhalten und fortlaufend zu verbessern.

Im Zusammenhang mit dem Erwerb von Fondsanteilen erhalte ich eine Vertriebsprovision, deren Höhe sich nach der Art der Fonds sowie der ausgebenden Fondsgesellschaft richtet. Die Höhe der Vertriebsprovision entspricht in der Regel dem beim Kauf der Investmentfondsanteile anfallenden Ausgabeaufschlag (Agio). Der Ausgabeaufschlag beträgt bei Investmentfondsprodukten regelmäßig (in Prozent des Anlagebetrages)

- | | |
|-------------------------------------|---------|
| - bei Geldmarktfonds: | bis 3 % |
| - bei Rentenfonds: | bis 5 % |
| - bei offenen Immobilienfonds: | bis 6 % |
| - bei Aktienfonds: | bis 6 % |
| - bei Mixed Assets (Portfoliofonds) | bis 5 % |

Darüber hinaus erhalte ich für die Zeit, in der die Fondsanteile von dem Kunden gehalten werden, zeitanteilige Vergütungen aus der Verwaltungsvergütung des Investmentfonds (siehe Verkaufsprospekt), die die Fondsgesellschaft dem Investmentfonds in Rechnung stellt, oder aus der geschlossenen Beteiligung (laufende bzw. haltedauerabhängige Vertriebsprovision oder Vertriebsfolgeprovision). Die Höhe dieser Provision richtet sich nach der jeweiligen Ausgestaltung der Vertriebsvereinbarung mit der Fondsgesellschaft sowie nach der Art der Fonds und variiert in der Regel 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, jeweils bezogen auf den durchschnittlichen Anteilsbestand im Depot. Dem Kunden entstehen keine zusätzlichen Kosten, da die Vertriebsfolgeprovision aus der Verwaltungsvergütung der jeweiligen Fonds gezahlt wird. Eine genauere Angabe der Vertriebsfolgeprovision ist derzeit nicht möglich, weil die Höhe der Vertriebsfolgeprovisionen von dem von mir vermittelten Anteilsbestand abhängig ist.

Bei einigen Investmentfonds partizipiere ich auch prozentual an der Wertsteigerung des Investmentfonds (siehe Verkaufsprospekt).

Die Höhe der Vertriebsprovision bei KG-Beteiligungen (geschlossene Fonds) entspricht in der Regel dem beim Kauf der Fondsbeteiligung anfallenden Ausgabeaufschlag. Der Ausgabeaufschlag ist je nach Investitionsobjekt unterschiedlich und kann bis zu 5% betragen. Durchschnittlich ist von einem Ausgabeaufschlag von 3,5% auszugehen. In Einzelfällen können zudem zusätzlich Kosten in Form laufender Vergütung von bis zu 1% p.a. entstehen. Des Weiteren fallen bei geschlossenen Fonds einmalig Kosten für die Eigenkapitalvermittlung an, die in der Regel zwischen 5% und 10% liegen. Beim Erwerb von geschlossenen Beteiligungen erhalte ich maximal 100% des im Emissionsprospekt ausgewiesenen Ausgabeaufschlags. Bei einer Anlagesumme in Höhe von 10.000 Euro also bis zu 500 Euro. Darüber hinaus erhalte ich einen Anteil aus den Kosten der Eigenkapitalvermittlung, der ebenfalls bis zu 100% betragen kann. Dies entspricht bei einem Anlagebetrag von 10.000 Euro bis zu 1.000 Euro. Die konkrete Höhe der Zuwendungen ist abhängig von den einzelnen Emittenten und des jeweils gewählten Fonds. Eine Aufstellung der anfallenden Zuwendungen ist zwingender Bestandteil des jeweiligen Verkaufsprospekts.

Die Depotbanken erheben Gebühren für die Verwahrung und/oder für die Transaktionen mit Wertpapieren. Ich kann dabei an den Depot- bzw. Ordergebühren partizipieren.



FINANZSTRATEGIE
NORD

Darüber hinaus kann ich von den Fondsgesellschaften, von Depotbanken oder von anderen Dritten geldwerte Zuwendungen in Form von Sachleistungen (z.B. Informationsmaterial, Schulungen, kulturelle oder gesellschaftliche Veranstaltungen oder geringfügige Zuwendungen in Form von Aufmerksamkeiten) erhalten.

Existenz, Art und Umfang der jeweiligen Zuwendung hängen von der im Einzelfall vermittelten Kapitalanlage ab. Meine Kunden können jederzeit Auskunft über die Provisionen von mir verlangen, die ich für das jeweils vermittelte Produkt erhalte.

Der Kunde verzichtet hiermit auf gegenwärtige und zukünftige Herausgabeansprüche hinsichtlich der Zuwendungen und trifft die von der gesetzlichen Regelung des Rechts der Geschäftsbesorgung (§§ 665, 667 BGB) ggf. abweichende Vereinbarung, dass die an mich als Berater / Vermittler gezahlten Provisionen bei diesem verbleiben, wenn dieses mit dem Kunden nicht anders vereinbart wird.

Für weitergehende als die hier genannten Dienstleistungen wird ggf. eine gesonderte Servicegebührenvereinbarung mit dem Kunden vereinbart.

Anschrift der Schlichtungsstellen:

Versicherungsombudsmann e.V.
Postfach 08 06 32
10006 Berlin

Ombudsmann private Kranken- u. Pflegeversicherung
Postfach 06 02 22
10052 Berlin

Ich / Wir bestätige/n, dass uns diese Erstinformation beim ersten Geschäftskontakt unaufgefordert in Textform übergeben wurde.

Ort, Datum

Unterschrift Mandant(en)

Name _____