

II. Rechtsstellung des Vermögensberaters

1. Der Vermögensberater hat die Rechtsstellung eines Handelsvertreters im Sinne der §§ 92, 84 ff. HGB.
2. Der Vermögensberater ist bei Vorliegen der jeweiligen Qualifikationsvoraussetzungen seiner Karrierestufe (Anlage B) und den jeweiligen behördlichen Erlaubnissen (vgl. Ziff. III, 2) berechtigt, das gesamte Produktportfolio der DVAG nach Maßgabe der Bestimmungen dieses Vertrages zu vermitteln. Das Produktportfolio wird jeweils aktuell im Intranet der Gesellschaft angezeigt.
3. Der Vermögensberater ist berechtigt, die oben genannte Vermittlungstätigkeit im gesamten Gebiet der Bundesrepublik Deutschland auszuüben.
4. Der Vermögensberater ist berechtigt, weitere Vermögensberater zu gewinnen, die direkt mit der Gesellschaft einen Vermögensberater-Vertrag abschließen. Die gewonnenen Vermögensberater werden seiner Gruppe zugeordnet (vgl. Ziff. IV, 2). Der Vermögensberater ist nicht berechtigt, Untervermittler zu beschäftigen.
5. Der Vermögensberater ist nicht berechtigt, rechtsverbindliche Erklärungen für die Gesellschaft und/oder für Produktpartner abzugeben.

III. Pflichten des Vermögensberaters

1. Der Vermögensberater hat seine vertraglichen Verpflichtungen persönlich zu erbringen. Er ist nicht berechtigt, sein Einzelunternehmen in eine Personen- oder Kapitalgesellschaft umzuwandeln. Der Vermögensberater hat seine Tätigkeit bei der zuständigen Behörde als Gewerbe angemeldet.
2. Der Vermögensberater ist für das Vermitteln der von der Gesellschaft angebotenen Produkte im Besitz der erforderlichen öffentlich-rechtlichen Genehmigungen. Er wird diese aufrechterhalten und etwaige in Zukunft gesetzlich erforderliche Genehmigungen auf eigene Veranlassung und Kosten erwerben.

Derzeit sind unter anderem folgende Anmeldungen/Genehmigungen erforderlich:

- a. Zur Vermittlung von Versicherungen nach § 34d GewO und Bausparverträgen die entsprechende Gewerbeanmeldung sowie die entsprechenden Gewerbeerweiterungen.
 - b. Für die Vermittlung von Darlehen eine Erlaubnis gemäß § 34c GewO.
 - c. Für die Anlageberatung und Vermittlung von Anteilen oder Aktien an inländischen offenen Investmentvermögen, offenen EU-Investmentvermögen oder ausländischen offenen Investmentvermögen, die nach dem Kapitalanlagegesetzbuch vertrieben werden dürfen, eine Erlaubnis gemäß § 34f Abs. 1 Nr. 1 GewO.
 - d. Für die Tätigkeit als Immobiliendarlehensvermittler eine Erlaubnis gemäß § 34i GewO.
3. Der Vermögensberater ist verpflichtet, neben den einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen, insbesondere der Gewerbeordnung und anderen Vorschriften des Versicherungsvermittlerrechts und des Finanzanlagenvermittlerrechts in der jeweils gültigen Fassung, zusätzlich die Richtlinien für die Berufsausübung und die Grundsätze für die Kundenberatung des Bundesverbandes Deutscher Vermögensberater e. V. sowie die branchenspezifischen Regeln der privaten Bausparkassen und der Versicherungswirtschaft einzuhalten. Er wird darüber hinaus alles vermeiden, was dem Berufsbild eines selbständigen Handelsvertreters und eines Vermögensberaters der Gesellschaft abträglich ist. Der Vermögensberater ist

verpflichtet, die Interessen der Gesellschaft zu wahren, wie es ihm insbesondere durch § 86 Abs. 1 HGB aufgegeben ist.

4. Die Gesellschaft kann dem selbständigen Vermögensberater, der in der Gestaltung seiner Arbeitszeit und Tätigkeit im Wesentlichen frei ist, im Einzelfall hinsichtlich der Ausübung der Tätigkeit Weisungen erteilen. Weisungen können nur zu Zwecken der Qualitätssicherung und Qualitätssteigerung bezüglich der zu vermittelnden Produkte erteilt werden. Auf Verlangen der Gesellschaft hat der Vermögensberater in angemessenem Umfang sorgfältig einen Tätigkeitsbericht zu erstellen.
5. Der Vermögensberater wird zur Qualitätssicherung und Qualitätssteigerung - abhängig von seiner Karrierestufe - grundsätzlich die folgenden den Vermittlungsprozess unterstützenden Maßnahmen ergreifen:
 - a. für alle hauptberuflichen Karrierestufen (Anlage B, II. und III.):
 - Erfolgreiche Teilnahme an der Fachausbildung zum zertifizierten Vermögensberater
 - Aktive Mitwirkung am Vermittlungsprozess der eigenen Partner in Verbindung mit einem aktiven Qualitätsmanagement
 - Führung und Training der Partner innerhalb der Unterstruktur in regelmäßigen Schulungen (durchschnittlich 3 im Quartal)
 - Qualitätskontrolle des eingereichten Geschäfts
 - Eigene Bestandsbetreuung und Überwachung der Bestände der eigenen Partner
 - b. für die Karrierestufe Direktion ergänzend zu a):
 - Durchführung der Grundausbildung mit Abnahme der VBA- und AL-Prüfung nach vorgegebenem Konzept
 - Regelmäßige Beteiligung an zentralen oder regionalen Maßnahmen, Veranstaltungen und Führungskonferenzen der Gesellschaft und des Direktionsbereichs
 - Regelmäßiger Erfahrungsaustausch mit der Gesellschaft
6. Um den rechtlichen und berufsständischen Anforderungen und insbesondere der Verantwortung gegenüber den Interessen der Kunden gerecht werden zu können, wird sich der Vermögensberater selbständig weiterbilden und jedenfalls an solchen Veranstaltungen und Schulungen teilnehmen, die von der Gesellschaft und/oder Direktion selbst oder in deren Namen veranstaltet werden.
7. Werbemaßnahmen sowie Drucksachen jeglicher Art und Auftritt haben nach Inhalt und Form dem Erscheinungsbild der Gesellschaft (Corporate Identity) zu entsprechen. Sofern der Vermögensberater Soziale Medien bspw. für Werbemaßnahmen oder zur Außendarstellung verwendet, beachtet er die Social-Media-Guidelines der Gesellschaft (www.dvag-vertrag.de). Von der Gesellschaft zur Verfügung gestellte Werbemittel sind zu nutzen. Sofern keine Werbemittel zur Verfügung gestellt werden, sind Werbemaßnahmen, Drucksachen und sonstiger Auftritt mit der Gesellschaft abzustimmen.
8. Für das Angebot von Produkten der Produktpartner, insbesondere von Banken und Kapitalanlagegesellschaften, dürfen zur Vermeidung einer Haftung nur die neuesten Fassungen solcher Werbe- und Informationsmittel wie Prospekte, Werbeschriften oder sonstige Drucksachen verwendet werden, die von den jeweiligen Produktpartnern oder der Gesellschaft hierfür jeweils herausgegeben werden. Bei Beratungsgesprächen dürfen Wertsteigerungen weder in Aussicht gestellt noch zugesichert werden. Der Kunde ist vor jeder Anlageentscheidung nicht nur über die Chancen, sondern auch über die Risiken der einzelnen Anlageformen umfassend und vollständig aufzuklären,

wie es den jeweiligen gesetzlichen Anforderungen entspricht. Wegen des längerfristigen Charakters von Vermögensanlagen hat sich der Vermögensberater bei der Beratung vom Grundsatz dauerhafter Platzierung der Anlagen leiten zu lassen, sofern der Kunde nach entsprechender Aufklärung nachweislich nicht ausdrücklich andere Ziele verfolgen möchte. Er ist verpflichtet, gesetzliche Bestimmungen in ihrer jeweils geltenden Fassung, insbesondere gesetzliche Regelungen sowie sonstige Auflagen der Produktpartner oder der Gesellschaft, die den Umgang mit den Kunden regeln, strikt einzuhalten.

9. Der Vermögensberater ist verpflichtet, Vertriebsbeschränkungen für Produkte der Produktpartner, insbesondere für Versicherungen und Investmentprodukte, die sich aus Gesetz, den jeweiligen Vertragsbedingungen oder Wertpapierprospekten, Werbeschriften oder sonstigen Drucksachen der Produktpartner oder der Gesellschaft ergeben, strikt zu beachten und sicherzustellen, dass er hierfür von seinen Kunden die erforderlichen Informationen erhält, um die Einhaltung von Vertriebsbeschränkungen zu ermöglichen. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf die grundsätzliche Vertriebsbeschränkung, keine Investmentprodukte an US-Bürger bzw. Personen, die in den USA ihren Wohnsitz haben und/oder dort steuerpflichtig sind, zu vertreiben.
10. Der Vermögensberater ist bei der Entgegennahme von Anträgen auf Eröffnung eines Kontos oder Depots bei den Produktpartnern verpflichtet, die Identität des Antragstellers zu prüfen und diesen sowie den wirtschaftlich Berechtigten im Antragsformular festzuhalten und die Bestimmungen des Geldwäschegesetzes sowie die Vorgaben der Produktpartner zu beachten.
11. Der Vermögensberater ist nicht befugt, Zahlungen von oder an Kunden auch nur zur bloßen Weiterleitung entgegenzunehmen, die Annahme, Ablehnung oder Verlängerung von Versicherungs- bzw. Bausparanträgen zu erklären.
12. Der Vermögensberater ist nicht befugt, sich von Kunden Eigentum oder Besitz an Geldern, Anteilscheinen oder Anteilen oder anderen Werten zu verschaffen. Dies gilt insbesondere für das Investmentgeschäft im Hinblick auf die Befreiung gemäß § 2 (6) S. 1 Nr. 8 Kreditwesengesetz (KWG) von der Konzessionspflicht gemäß § 32 KWG.
13. Für die Kommunikation mit Kunden, anderen Vermögensberatern, den Produktpartnern und der Gesellschaft stellt die Gesellschaft ihren Vermögensberatern ein IT-System zum Empfang und Versenden von elektronischer Post (personalisierte E-Mail-Adresse) zur Verfügung. Der Vermögensberater ist verpflichtet, das von der Gesellschaft bereitgestellte IT-System beim elektronischen Kontakt mit Kunden, Vermögensberatern, Produktpartnern und der Gesellschaft zu nutzen, insbesondere um sicherzustellen, dass Informationspflichten und Mindeststandards für IT-Sicherheit und Datenschutz erfüllt werden können. Er ist verpflichtet, sich stets über die neuesten und aktuellsten Mitteilungen der Gesellschaft im Intranet zu informieren und diese abzurufen. Eine Nutzung von anderen IT-Systemen im Zusammenhang mit diesem Vertrag zum Empfang und Versand von elektronischer Post ist untersagt, sofern von der Gesellschaft nicht ausdrücklich gestattet.

IV. Gruppenaufbau/Praxisstufen/Betreuung

1. Grundsätzlich kann der Vermögensberater auf zwei unterschiedlichen Wegen, aber auch auf beiden Wegen parallel, in den Karrierestufen aufsteigen: einmal durch Gewinnung neuer Partner und einmal durch Gewinnung von Kunden. Die jeweiligen Aufstiegsbedingungen sind in Anlage B geregelt.
2. Jeder Vermögensberater wird von der Gesellschaft einer Direktion zugeordnet. Ein Wechsel ist nur in Ausnahmefällen mit ausdrücklicher und schriftlicher Genehmigung der Gesellschaft möglich, ohne dass hierauf ein Anspruch besteht. Gewinnt ein

Vermögensberater einen neuen Vermögensberater für die Gesellschaft, so wird ihm der neue Vermögensberater in seine Gruppe als sog. Partner zugeordnet.

3. Der Vermögensberater, der einen neuen Vermögensberater als Partner gewonnen hat, wird dessen Betreuer und verpflichtet sich, dem neuen Vermögensberater beratend zur Seite zu stehen.
4. Der Vermögensberater steigt auf, wenn und soweit er die gemäß Anlage B (Aufstiegsbedingungen und Provisionsstufen) definierten Leistungen erbracht hat und jeweils einen entsprechenden Antrag stellt. Die Umstufung wird wirksam mit der Bestätigung (schriftlich oder per E-Mail) durch die Gesellschaft.
5. Die Gesellschaft ist berechtigt, eine Höherstufung rückgängig zu machen, falls sich nachträglich zeigt, dass die erforderlichen tatsächlichen Voraussetzungen zum Zeitpunkt der Höherstufung nicht vorlagen.

V. Vergütung

1. Für vermittelte Verträge werden als Gegenleistung dieser Vermittlungstätigkeit Abschlussprovisionen gewährt.

Alle ratierlich gezahlten Provisionen werden grundsätzlich für die ersten 12 Monate ab Abschluss des Vertrages über das vermittelte Produkt als Abschlussprovisionen gezahlt. Ratierliche Provisionen ab dem 13. Monat werden grundsätzlich als Folgeprovision (siehe unten Ziff. V, 2, 3) gezahlt, sofern sich aus Anlage A nichts Abweichendes ergibt.

Zur Entstehung und Errechnung der Provision gemäß des persönlichen Prozentsatzes des Vermögensberaters (= Provisionsstufe, vgl. Anlage B) und zu produktspezifischen Ausnahmen und Abweichungen von den o.g. Grundsätzen wird auf die jeweils aktuelle Tabelle der Provisionen gemäß Anlage A, I-III, verwiesen (im Intranet abrufbar unter www.dvag-vertrag.de).

2. Darüber hinaus erhält der Vermögensberater für eigenvermittelte Verträge unter bestimmten Voraussetzungen Folgeprovisionen gemäß Anlage A, Ziff. II und III.
3. Die Zahlung jeglicher Provision hängt vom Bestehen dieses Vermögensberater-Vertrages ab. Endet dieser Vermögensberater-Vertrag vor Ablauf von 12 Monaten nach Abschluss eines Vertrages über ein vermitteltes Produkt, so erhält der Vermögensberater gleichwohl die Abschlussprovisionen für die ersten 12 Monate nach Abschluss des Vertrages für das vermittelte Produkt.
4. Bei einzelnen in der Anlage A ausgewiesenen Produkten wird die Provision abweichend zu § 92 Abs. 4 HGB zugunsten des Vermögensberaters bereits vor der Zahlung der vorgesehenen Anzahl von Prämien durch den Kunden ausgezahlt. Die Zahlung der Provision erfolgt in diesen Fällen unter der Bedingung, dass das der Provisionszahlung zugrunde liegende Geschäft über die Provisionshaftungszeit bestandskräftig ist und die vereinbarten Prämienzahlungen innerhalb der jeweils festgelegten Provisionshaftungszeit gezahlt werden. Wird das der Provisionszahlung zugrunde liegende Geschäft vor Ablauf der jeweiligen Provisionshaftungszeit ganz oder teilweise aufgelöst (Storno), so erfolgt in der monatlichen Abrechnung eine laufzeitanteilige Rückbelastung der auflösend bedingten Provisionszahlung für die jeweils noch nicht abgelaufene Resthaftungszeit.
5. Ergänzende Freiwillige Zusatzprovisionen leistet die Gesellschaft für hauptberufliche Vermögensberater gemäß Anlage C.
6. Daneben leistet die Gesellschaft Freiwillige Sonderprovisionen, die jederzeit mit einer Ankündigungsfrist von sechs Monaten und auch im Einzelfall ganz oder teilweise entfallen können. Die Freiwilligen Sonderprovisionen werden im

Intranet (www.dvag-vertrag.de) oder anderen Gesellschaftsmedien, wie z. B. der Broschüre „Leistung lohnt sich“ bekannt gegeben und setzen stets ein bestehendes Vertragsverhältnis voraus. Auch die kontinuierliche Zahlung dieser Freiwilligen Sonderprovisionen ändert nichts an der Freiwilligkeit der Leistung und begründet keinen Rechtsanspruch auf Weitergewährung.

7. Geht der Vermittlungserfolg auf eine unmittelbare Tätigkeit des Vermögensberaters beim Kunden zurück (Eigenumsatz), so bemisst sich die Höhe der Provision nach der Provisionstabelle der Anlage A, anhand deren für jedes Produkt eine Provision ermittelt wird, und dem Prozentsatz, der seiner jeweiligen Vermögensberater-Stufe zugewiesen ist und sich auf diese Provision bezieht.
8. Kommt der Vermittlungserfolg des Vermögensberaters unter Einbeziehung von Vermögensberatern seiner untergeordneten Gruppe zustande (Gruppenumsatz), so errechnet sich seine Provision nach der Provisionstabelle anhand der Differenz zwischen seiner Provisionsstufe und der Provisionsstufe desjenigen Vermögensberaters, der ihm im Organisationsaufbau, innerhalb dessen der Abschluss vermittelt wurde, direkt untergeordnet ist (Differenzprovision).

Eine andere Berechnung der Differenzprovision für den Vermögensberater der übergeordneten Struktur ergibt sich, wenn in seiner untergeordneten Gruppe eine individuelle Nachfolge-Regelung gem. Ziff. IX vereinbart wird. Hier gilt die Differenz zu den in diesem Zusammenhang gesondert vereinbarten Vergütungssätzen der untergeordneten Vermögensberater.

9. Ist ein Vertrauens-Mitarbeiter an dem Geschäft beteiligt, so vermindert sich die Provision des vermittelnden Vermögensberaters um die Vergütung des Vertrauens-Mitarbeiters.
10. Hat der Vermögensberater eine Vermögensberater-Praxis-Stufe erreicht, die eine höhere Provision als seine Vermögensberater-Stufe ausweist, so bemisst sich seine Provision für seinen Eigenumsatz nach der Provisionsstufe gemäß der Anlage B, Ziff. III in den Aufstiegsbedingungen und Provisionsstufen. Für die Ermittlung seiner Provision des Gruppenumsatzes jedoch verbleibt es bei der Tabelle für die Vermögensberater-Stufen und der dort genannten Provisionsstufen (siehe Anlage B II).
11. Maßgeblich für die Verprovisionierung ist die Provisionsstufe zum Zeitpunkt der Antragserfassung bei der Gesellschaft.
12. Geht aus einer Direktion (Erstdirektion) eine weitere Direktion (nachgewachsene Direktion) hervor, so erhält der Leiter der Erstdirektion eine Provision von 6 % der Grundprovision bis zur Vollendung seines 60. Lebensjahres, sofern die nachgewachsene Direktion nicht mehr als 60 % zum Umsatz (in Einheiten) beider Direktionen beiträgt. Geht aus einer nachgewachsenen Direktion eine weitere Direktion hervor, so entfällt für die ursprüngliche Erstdirektion die Provision aus dieser. Die 60 %-Bedingung wird bei Entstehen einer nachgewachsenen Direktion und dann jeweils am Ende eines Kalenderjahres geprüft, und zwar für die Anwendung im Neugeschäft des folgenden Kalenderjahres. Die Berechnung erfolgt für jede einzelne nachgewachsene Direktion gesondert.
13. Bei Verträgen, für deren Verprovisionierung unter Anlage A, Ziff. II Provisionshaftungszeiten vereinbart sind, wird ein Einbehalt zur Sicherung der in Ziff. V, 4 genannten Rückbelastungsmöglichkeit vorgenommen, und zwar bei einem Einheiten-Qualitätsfaktor bis 10 (gemessen am Gesamtumsatz), Anlage B, Ziff. IV, ein Einbehalt in Höhe von 10 %, bei einem solchen Faktor von über 10 in Höhe von 15 % und bei einem Faktor von über 20 in Höhe von 20 % der zu zahlenden Provision. Auflösungen dieses Einhalts erfolgen mit vierteljährlicher Abrechnung, frühestens nach 24 Monaten.

Im Fall der Vertragsbeendigung kann die Gesellschaft verlangen, dass der Vermögensberater eine etwaige Unterdeckung des Provisions-Einbehaltsskontos

ausgleicht. Eine solche liegt vor, wenn das Haftungsvolumen (Summe aller sich noch in der Provisionshaftungszeit befindlichen Provisionen gem. Ziff. V, 4) das Guthaben auf dem Provisions-Einbehaltsskonto übersteigt. Das Haftungsvolumen wird vierteljährlich ermittelt.

14. Beeinflussen gesetzliche Bestimmungen, behördliche Anordnungen, die höchststrichterliche Rechtsprechung oder darauf beruhende Anpassungen des Produktpartners die erhaltenen Zahlungen der Gesellschaft, so ist die Gesellschaft nach Treu und Glauben berechtigt, die nach Ziff. V. zu zahlenden Provisionen in angemessenem Umfang anzupassen. Dies hat unter Berücksichtigung der beiderseitigen Interessen nach billigem Ermessen zu erfolgen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass eine Anpassung grundsätzlich nur dergestalt erfolgen soll, dass die betragsmäßige Änderung der Provision in dem prozentual gleichen Umfang erfolgt, wie die Änderung der von der Gesellschaft vereinnahmten Zahlungen, also die Gesellschaft vom Produktpartner in prozentual gleichem Verhältnis durch eine Änderung betroffen ist wie die Vermögensberater. Die Änderung wird mit einer Ankündigungsfrist von mindestens 14 Tagen im Intranet bekannt gegeben bzw. durch Veröffentlichung einer neuen ‚Tabelle der Provisionen‘, (Anlage A).
15. Sämtliche Kosten, Steuern, Gebühren und sonstige Abgaben in Ausübung seines Gewerbes trägt der Vermögensberater selbst, und er ist für deren korrekte Abführung ausschließlich selbst verantwortlich. Die mit der Ausübung seines Berufes als Vermögensberater verbundenen Risiken trägt er selbst. Die Provisionen für Produkte gem. Anlage A, Ziff. I beinhalten die Umsatzsteuer, sofern diese entstehen sollte.

VI. Abrechnung

1. Grundlage für die Verprovisionierung und die monatliche Abrechnung ist insbesondere das von den Produktpartnern mit der Gesellschaft abgerechnete Geschäft. Die Parteien vereinbaren, dass sämtliche Gutschriften, Belastungen und sonstige Zahlungen aus ihrer Geschäftsbeziehung über ein für den Vermögensberater geführtes Kontokorrentkonto erfasst und monatlich abgerechnet werden. Im Rahmen dieses Kontokorrents werden sowohl das für den Vermögensberater geführte Diskontkonto als auch das Provisions-Einbehaltsskonto miteinander saldiert. Das Kontokorrentkonto wird über das Vertragsende hinaus fortgeführt, bis sämtliche Provisionshaftungszeiten abgelaufen sind und eine Abschlussrechnung erfolgen kann.
2. Mit Beendigung des Vermögensberater-Vertrages macht die Gesellschaft an etwaigen Guthaben auf dem Diskontkonto ein Zurückbehaltungsrecht geltend, sofern das Guthaben auf dem Provisions-Einbehaltsskonto das jeweils bestehende Haftungsvolumen (Summe aller sich noch in der Provisionshaftungszeit befindlichen Provisionen gem. Ziff. V, 4) nicht deckt. Ein Guthaben auf dem Diskontkonto wird daher dem Provisions-Einbehaltsskonto gutgeschrieben. Sofern das Haftungsvolumen geringer ist als das Guthaben auf dem Provisions-Einbehaltsskonto, werden etwaige Guthaben dem Diskontkonto gutgeschrieben und ausgekehrt.
3. Der Vermögensberater verpflichtet sich, unter Einsatz auch seiner eigenen Geschäftsunterlagen die monatlichen Abrechnungen unverzüglich zu prüfen und innerhalb von drei Wochen eventuelle Beanstandungen konkret schriftlich mitzuteilen. Weist das Konto zulasten des Vermögensberaters einen Sollsaldo aus, ist er verpflichtet, diesen bis zum Ende des Monats auszugleichen, welcher der Erstellung der Abrechnung folgt.
4. Stornogefahrmitteilungen sind ihrer Funktion nach nur für solche Vermögensberater als Information bestimmt, die den betreffenden Vertrag vermittelt haben. Ausgeschiedene Vermögensberater erhalten keine solchen Mitteilungen. Eine Stornobearbeitung kann gleichermaßen auch anhand der monatlichen Provisionsabrechnungen erfolgen.

5. Es besteht Einigkeit darüber, dass in die monatliche Provisionsabrechnung des Vermögensberaters, die er unter Verzicht auf den postalischen Versand abrufbar über das Online-System der Gesellschaft erhält, sämtliche der Gesellschaft vorliegenden Daten des von ihm vermittelten Geschäfts einfließen und er in dieser Form - zusammen mit den seitens der Gesellschaft ohnehin bereitgestellten Informationsmitteln - einen permanenten Buchauszug erhält. Unabhängig davon erhält der Vermögensberater auf Verlangen Auskunft über jeden von ihm als provisionspflichtig erachteten Vorgang.

Nach Ausspruch der Kündigung oder Beendigung dieses Vertrages erhält der Vermögensberater seine Provisionsabrechnungen nur noch postalisch zugeleitet.

VII. Anderweitige Erwerbstätigkeit, Wettbewerbsverbot

1. Die Ausübung einer anderweitigen Erwerbstätigkeit hat der Vermögensberater vor der Aufnahme einer solchen Tätigkeit schriftlich anzuzeigen. Mit dieser Anzeige sind der Gesellschaft sämtliche für die beabsichtigte Tätigkeit maßgebenden Umstände offenzulegen und vertragliche Vereinbarungen und sonstige Unterlagen, die sich bestimmend auf den Inhalt dieser beabsichtigten Tätigkeit auswirken, zugänglich zu machen. Die beabsichtigte Tätigkeit darf frühestens 21 Tage nach Eingang der Anzeige und aller notwendigen Unterlagen aufgenommen werden. Ein Verstoß hiergegen stellt einen schwerwiegenden Vertrauensbruch dar.
2. Der Vermögensberater hat ferner jede Tätigkeit für ein Konkurrenzunternehmen oder die Vermittlung von Produkten außerhalb des Produktportfolios der Gesellschaft (Ziff. II, 2) ebenso zu unterlassen wie das Abwerben von Vermögensberatern oder anderen Mitarbeitern oder Kunden der Gesellschaft oder dies alles auch nur zu versuchen.

VIII. Kündigung

1. Der vorliegende Vermögensberater-Vertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen und tritt mit dem Datum der Unterzeichnung durch die Gesellschaft in Kraft.
2. Wegen der jeweils erworbenen Verdienste des Vermögensberaters und seiner Bedeutung für die Gesellschaft kann von beiden Vertragspartnern nur in Abhängigkeit von der Vermögensberater-Stufe gekündigt werden, auf der sich der Vermögensberater im Zeitpunkt der Kündigungserklärung befindet; und zwar beträgt die Kündigungsfrist
 - a. für Agenturleiter 6 Monate zum Quartalsende
 - b. für Regionalgeschäftsstellenleiter und Geschäftsstellenleiter 12 Monate zum Quartalsende
 - c. für Hauptgeschäftsstellenleiter, Regionaldirektionsleiter I und II und Direktionsleiter 24 Monate zum Monatsende
 - d. bei der Stufe 2 der Vermögensberater-Praxis 6 Monate zum Quartalsende
 - e. bei den Stufen 3 bis 6 der Vermögensberater-Praxis 12 Monate zum Quartalsende
 - f. bei der Stufe 7 der Vermögensberater-Praxis 24 Monate zum Monatsende.

Führen im Einzelfall die Regelungen zu den jeweiligen Karriere-Stufen zu unterschiedlichen Kündigungsfristen, so gilt für beide Vertragspartner die Regelung mit der längeren Kündigungsfrist.

3. Erfolgt eine Rückstufung des Vermögensberaters, so ist für die vorstehenden Kündigungsregelungen nicht die neue, sondern die höchste vom Vermögensberater je erreichte Stufe maßgeblich.
4. Das Recht zur außerordentlichen Kündigung bleibt unberührt.
5. Das Kontokorrentkonto wird bis zur ordnungsgemäßen Abwicklung des Handelsvertreterverhältnisses über das Vertragsende hinaus fortgeführt.
6. Ist der Vermögensberater voraussichtlich länger als 6 Wochen an der Ausübung seines Berufes oder der Erfüllung seiner vertraglichen Pflichten gehindert, bspw. durch Krankheit, so hat er durch geeignete Maßnahmen, bspw. durch die Vertretung durch einen Vermögensberater der Gesellschaft, auf seine Kosten für geordnete Arbeitsabläufe in seinen Verantwortungsbereichen Sorge zu tragen, sobald für ihn die Möglichkeit einer solch langen Verhinderung erkennbar wird. Der vertretende Vermögensberater berät und vermittelt in eigenem Namen und auf eigene Rechnung.
7. Die Kündigung hat zu ihrer Wirksamkeit schriftlich zu erfolgen.
8. Im Falle einer Kündigung kann die Gesellschaft den Vermögensberater von der Erbringung seiner vertraglichen Pflichten widerruflich freistellen. Bis zur Beendigung des Vertrages erhält der Vermögensberater im Falle einer Freistellung die ihm zustehende Differenzprovision aus dem von seinen bisherigen Partnern tatsächlich vermittelten Neugeschäft, etwaig anfallende Folgeprovision aus seinem Gruppen- und seinem Eigengeschäft sowie monatlich die durchschnittliche monatliche Provision der letzten 12 Monate aus dem in diesem Zeitraum von ihm selbst vermittelten Neugeschäft.

IX. Nachfolge-Regelungen

Die Gesellschaft bietet grundsätzlich Vermögensberatern in der Stufe Direktion und Vermögensberatern im Karriereweg Praxis, die den Beruf des Vermögensberaters nicht weiter ausüben möchten, gesonderte Nachfolgeregelungen an. Die entsprechenden Rahmenbedingungen, die von Zeit zu Zeit überarbeitet werden, erhalten Vermögensberater auf individueller Basis.

X. Datenschutz und Datensicherheit

1. Der Vermögensberater hat über alles, was er im Zuge seiner beruflichen Tätigkeit erfährt, striktes Stillschweigen zu wahren. Er verpflichtet sich entsprechend der jeweils geltenden Datenschutzgesetze auf das Datengeheimnis. Ihm ist es hiernach untersagt, personenbezogene Daten unbefugt zu erheben, zu verarbeiten oder in sonstiger Weise zu nutzen. Die Verpflichtung auf das Datengeheimnis besteht auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses fort. Personenbezogene Daten sind Einzelangaben über persönliche oder sachliche Verhältnisse einer bestimmten oder bestimmbaren natürlichen Person.
2. Der Vermögensberater hat darüber hinaus für personenbezogene Daten und sonstige Informationen aus Verträgen zu Lebens-, Unfall- und Krankenversicherungen die Schweigepflicht gemäß § 203 Abs. 6 StGB zu beachten und zu wahren. Vor diesem Hintergrund dürfen sämtliche Kundendaten nur mittels Software verarbeitet oder genutzt werden, die von der Gesellschaft im Rahmen des IT-Systems dem Vermögensberater bereitgestellt wurde. Eine Verarbeitung oder Nutzung - insbesondere Speicherung - dieser Daten in Software von Dritten ist somit untersagt. Dies gilt nicht, wenn eine Software eines Drittanbieters für diese Zwecke von der

Gesellschaft ausdrücklich erlaubt wurde. Entsprechendes gilt für Online-Dienste, insbesondere Online-Speicherdienste (Cloud-Dienste).

3. Personenbezogene Daten, Informationen und Geschäftsunterlagen, die der Vermögensberater im Zusammenhang mit seiner Tätigkeit von der Gesellschaft, Produktpartnern oder deren Kunden erhält, dürfen weder an Dritte weitergeleitet noch für andere als vertragsgegenständliche Zwecke verwandt werden. Zu solchen Geschäftsunterlagen gehören insbesondere Druckstücke und Dateien, aus denen die Kunden der Gesellschaft oder die Mitarbeiter der Gesellschaft ersichtlich sind, gleichgültig von wem und in welcher Weise diese Druckstücke/Dateien hergestellt worden sind. Dies gilt auch für die Zeit nach einer Beendigung dieses Vertrages.
4. Bei der Erhebung, Verarbeitung (Speichern, Verändern, Übermitteln, Sperren und Löschen) und Nutzung personenbezogener Daten durch den Vermögensberater sind die Bestimmungen der jeweils geltenden Datenschutzgesetze zu beachten. Entsprechendes gilt für Richtlinien und sonstige Vorgaben zum Datenschutz der Gesellschaft. An von der Gesellschaft angebotenen Schulungen zum Datenschutz hat der Vermögensberater teilzunehmen.
5. Bei Einsatz eigener IT-Systeme (z. B. Serversysteme) des Vermögensberaters, sofern überhaupt im Ausnahmefall von der Gesellschaft ausdrücklich gestattet, sind sämtliche Vorschriften über den Umgang bzw. der Sicherung personenbezogener Daten zu beachten. Insbesondere sind personenbezogene Daten durch geeignete und dem Stand der Technik entsprechende technische und organisatorische Maßnahmen gemäß zu schützen. Gegebenenfalls von der Gesellschaft herausgegebene Richtlinien oder sonstige Vorgaben zu technischen und organisatorischen Maßnahmen sind vom Vermögensberater zu beachten.
6. Untersagt ist die Verarbeitung von personenbezogenen Daten in IT-Systemen Dritter. Ausgenommen ist die Verarbeitung von personenbezogenen Daten im Rahmen einer Auftragsdatenverarbeitung, sofern diese für die Art der Datenverarbeitung zulässig ist.
7. Der Vermögensberater teilt der Gesellschaft unverzüglich mit, wenn unbefugte Dritte auf personenbezogene Daten Zugriff erlangt haben, diese entwendet wurden oder es sonstige Störungen, Unregelmäßigkeiten oder Verstöße gegen datenschutzrechtliche Vorschriften gegeben hat. Dies gilt vor allem auch im Hinblick auf eventuelle Informationspflichten des Vermögensberaters oder der Gesellschaft nach den einschlägigen Datenschutzbestimmungen. Festgestellte Mängel oder Fehler an IT-Systemen oder Software der Gesellschaft sind so schnell wie möglich der Gesellschaft mitzuteilen.
8. Der Vermögensberater ist damit einverstanden, dass die Gesellschaft seine personenbezogenen Daten im Zusammenhang mit diesem Vertrag erhebt, verarbeitet und nutzt. Er ist ferner damit einverstanden, dass im Rahmen seiner geplanten Tätigkeit für die Gesellschaft und deren Beendigung seine personenbezogenen Daten zwischen der Gesellschaft und der Auskunftsstelle über Versicherungs-/Bausparkassenaußendienst und Versicherungsmakler in Deutschland e. V. (AVAD) ausgetauscht werden, zum Zweck der Prüfung der Zuverlässigkeit als Vermittler von Versicherungsverträgen. Dazu gehört auch, dass die Gesellschaft die bei der AVAD gespeicherten Daten erhebt (abfragt), verarbeitet und nutzt. Der Vermögensberater willigt ferner darin ein, dass die Gesellschaft nach Beendigung der Zusammenarbeit eine Auskunft an die AVAD erteilt, die Gesellschaft bei Institutionen und Organisationen zum Schutz der kreditgewährenden Wirtschaft, z. B. an die SCHUFA Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung GmbH, Auskünfte über ihn einholt oder Daten übermittelt, die Gesellschaft an die zuständige(n) Registerbehörde(n) die jeweils erforderlichen personenbezogenen Daten übermitteln und Auskünfte erteilen darf, insbesondere zur Registrierung als Versicherungsvermittler oder zur Eintragung in öffentliche Register, die Gesellschaft personenbezogene Daten aus diesem Vertrag zum Zwecke der Kundenbestandsverwaltung und Kommunikation an Produktpartner

der Gesellschaft übermittelt, die Gesellschaft die von ihm erhobenen Daten nutzt, um Wettbewerbs- und Ranglisten zu erstellen, oder diese Daten zu ähnlichen statistischen Übersichten aufbereitet und veröffentlicht.

9. Nach Beendigung dieses Vertrages verpflichtet sich der Vermögensberater, sämtliche personenbezogenen Daten, die ihm im Rahmen dieses Vertrages übermittelt oder in sonstiger Weise anvertraut wurden, an die Gesellschaft oder an eine ihm von der Gesellschaft mitgeteilte Person herauszugeben oder, wenn dies nicht möglich sein sollte, die Daten unter Beachtung der einschlägigen Vorschriften zum Datenschutz in geeigneter Weise zu vernichten oder zu löschen. Eine Verwendung vorgenannter Daten nach Beendigung dieses Vertrages ist dem Vermögensberater untersagt.

XI. Allgemeines

1. Der Vermögensberater verpflichtet sich zu einem integren Geschäftsgebaren und wird die im Hinblick auf Korruptions- und Bestechungsbekämpfung einschlägigen Gesetze und Vorschriften beachten. Der Vermögensberater erklärt und verpflichtet sich, weder Dritten Vorteile irgendwelcher Art direkt oder indirekt anzubieten noch für sich oder für andere direkt oder indirekt Geschenke entgegenzunehmen oder sonstige Vorteile zu verschaffen, zu versprechen oder sich versprechen zu lassen, die als widerrechtliche Praxis oder als Bestechung betrachtet werden oder betrachtet werden können.
2. Die Abtretung von Forderungen gegen die Gesellschaft ist ausgeschlossen.
3. Mündliche Abreden, Änderungen des vorliegenden Vertrages sowie dessen Aufhebung bedürfen zu ihrer Wirksamkeit ebenso unverzichtbar der Schriftform wie das Abgehen von diesem Schriftformerfordernis. Davon ausgenommen sind Änderungen der Tabelle der Provisionen der Anlage A und der Anlage C sowie der Freiwilligen Zusatzprovisionen und Freiwilligen Sonderprovisionen (siehe die Ziff. V, 1, 5, 6 und 14), die jeweils in ihrer aktuellen und archivierten Version im Intranet unter www.dvag-vertrag.de einsehbar sind.
4. Bestandteil dieses Vertrages sind die Anlagen
 - A Tabelle der Provisionen (Ausgabe 01/2017),
 - B Aufstiegsbedingungen und Provisionsstufen (Ausgabe 01/2017),
 - C Bedingungen für Freiwillige Zusatzprovisionen (Ausgabe 01/2017) mit Anlage 1 und 2.
 - D Hinterbliebenen-Regelung (Ausgabe 01/2017)
5. Mit dem Abschluss dieses Vertrages erlöschen sämtliche eventuelle frühere Vereinbarungen. Für die wechselseitigen Rechte und Pflichten kommt es nicht auf die Dauer dieses Vertrages an, sondern stets nur auf die Dauer des gesamten Vertragsverhältnisses unter Einschluss der Tätigkeiten in den Stufen VBA-S und VBA-K (gem. Ziff. XII, 1).
6. Erfüllungsort und Gerichtsstand ist Frankfurt am Main.
7. Sollte eine der Bestimmungen dieses Vertrages ganz oder teilweise unwirksam sein oder werden, bleibt die Wirksamkeit aller übrigen Regelungen hiervon unberührt. Im Falle der Unwirksamkeit einer Bestimmung werden die Parteien ihrem Vertragsverhältnis eine Regelung zugrunde legen, die der ursprünglichen Bestimmung in ihrer wirtschaftlichen Zielrichtung am nächsten kommt.

XII. Sonderbestimmungen für Vermögensberater im Nebenberuf

1. Der Vermögensberater-Assistent (VBA-Service/VBA-Karriere) ist im Nebenberuf tätig. Für ihn gelten die vorstehenden vertraglichen Bestimmungen, soweit sich aus den Regelungen dieser Ziffer nichts anderes ergibt.
2. Für seine Umstufung gelten die Aufstiegsbedingungen der Ziff. I der Anlage B. Anhand dieser Tabelle und nach Maßgabe der Ziff. IV der Anlage B errechnet sich auch die Höhe seines Provisionsanspruchs.
3. Der Vermögensberater im Nebenberuf hat Anspruch auf Abschlussprovision (vgl. Ziff. V, 1), jedoch nicht auf Folgeprovision nach Ziff. V, 2 (siehe auch Hinweise zur Tabelle der Provisionen) in der Stufe VBA-Service.
4. Der Vermögensberater-Vertrag ist auf unbestimmte Zeit geschlossen und kann mit einer Frist von drei Monaten zum Ende eines jeden Quartals gekündigt werden, wobei es bei der Regelung Ziff. VIII, 4 verbleibt.
5. Für die nebenberufliche Tätigkeit werden die Erlaubnisse im Sinne der §§ 34c, 34f und 34i GewO nicht verlangt. Jedoch muss der Vermögensberater, solange er die jeweilige Erlaubnis nicht besitzt, die Beratung und Vermittlung von Investmentzertifikaten, Immobiliendarlehen und sonstigen Darlehen einem anderen Vermögensberater der Gesellschaft überlassen, der die jeweilige Erlaubnis besitzt.
6. Wird ein nebenberuflicher Vermögensberater hauptberuflich tätig, so entfällt Ziff. XII. und es gelten die übrigen Bestimmungen dieses Vertrages.

XIII. Unterschrift

Von diesem Vertrag nebst Anlagen hat jeder Vertragspartner ein jeweils vom anderen Vertragspartner gegengezeichnetes Vertragsexemplar erhalten.

Frankfurt am Main, den _____
(Ort und Datum)

Deutsche Vermögensberatung
Aktiengesellschaft DVAG

(Unterschrift des Vermögensberaters)

Anlage A	Ausgabe 01/2017
Anlage B	Ausgabe 01/2017
Anlage C	Ausgabe 01/2017
Anlage 1+2	Ausgabe 01/2017
Anlage D	Ausgabe 01/2017

Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft DVAG

Wilhelm-Leuschner-Str. 24, 60329 Frankfurt am Main, Telefon 069 / 23 84 – 0, Telefax 069 / 23 84 – 185
Aufsichtsratsvorsitzender: Friedrich Bohl, Vorstandsvorsitzender: Andreas Pohl
Mitglieder des Vorstandes: Dr. h.c./HLU Udo Corts, Hans-Theo Franken, Christian Glanz, Lars Knackstedt,
Helge Lach, Robert Peil, Dr. Dirk Reiffenrath
Sitz: Frankfurt am Main
Handelsregister des Amtsgerichts Frankfurt am Main HRB 15511

Tabelle der Provisionen

I. Tabelle der Provisionen für umsatzsteuerfreie Produkte

Angebot	Produkt- schlüssel	Grundprovision brutto 100 %	Hinweise (siehe II)
Finanzierungen/Bankprodukte			
DB	Baufinanzierung (ab 3 Jahre), Forward Prolongation (ab 5 Jahre), Forward Darlehen (ab 5 Jahre) und Cap Darlehen (ab 5 Jahre)	60/01	5 ‰ 18, 26
	Baufinanzierung passiv (ab 3 Jahre), Forward Prolongation passiv (ab 5 Jahre), Forward Darlehen passiv (ab 5 Jahre) und Cap Darlehen passiv (ab 5 Jahre)	60/21	2 ‰ 18, 26
	KfW – Wohneigentumsprogramm 124	60/10	1,9 ‰ 18, 26
	KfW – Wohneigentumsprogramm 124 passiv	60/23	0,56 ‰ 18, 26
	KfW – Energieeffizient Sanieren 151	60/11	1,3 ‰ 18, 26
	KfW – Energieeffizient Sanieren 151 passiv	60/24	0,37 ‰ 18, 26
	Prolongation Baufinanzierung (ab 3 Jahre)	60/20	2,5 ‰ 26
	InvestitionsDarlehen ab 5 Jahre aktiv	60/32	5 ‰ 18, 26
	InvestitionsDarlehen ab 5 Jahre passiv	60/33	2 ‰ 18, 26
	InvestitionsDarlehen 3-5 Jahre aktiv	60/09	2,5 ‰ 18, 26
	InvestitionsDarlehen 3-5 Jahre passiv	60/29	1 ‰ 18, 26
	db medKonto	60/35	40,00 Euro 5
	db Business Aktiv- / PlusKonto	60/41	40,00 Euro 5
	db Business Komfort- / Bestkonto	60/42	60,00 Euro 5
	Junges Konto	60/03	5,00 Euro 41
	TopZinsSparen	60/13	150 ‰ 37, 44
	TopZinsSparen passiv	60/26	45 ‰ 37, 44
	Termin-/Festgeld	60/06	1,5 ‰ 35, 44
	FestZinsSparen	60/07	1,25 ‰ 36
	ZinsKonto Plus	60/17	12,00 Euro p.a. 40
	PrivatKredit	60/08	10 ‰ 18
	PrivatKredit passiv	60/31	6 ‰ 18
	Topkredit plus	60/14	10 ‰ 18
	Qualitätsvergütung Topkredit plus und PrivatKredit	60/15	7,5 ‰ 47
	Kreditaufstockung	60/16	17,5 ‰ 18, 21
	Kreditaufstockung passiv	60/30	17,5 ‰ 18, 21
	Restkreditversicherung	60/18	120 ‰ 51
	Restschuldversicherung mit Ratenschutz	60/19	140 ‰ 51
HVB	Immobilendarlehen ab 5 Jahre	64/01	5 ‰ 18, 26
	KfW-Darlehen	64/02	2,5 ‰ 18, 20, 26
	Immobilendarlehen UniCredit	64/04	5 ‰ 18, 26
	Immobilendarlehen 2-5 Jahre	64/05	2,5 ‰ 18, 26
	Prolongation ab 2 Jahre	64/06	2,5 ‰ 26
Santander Bank	Baudarlehen	66/04	5 ‰ 18, 20, 26
	Forward-Prolongationen bis 5 Jahre (31), Prolong. Immobilienfinanzierung bis 5 Jahre (33)	66/xx	1,25 ‰ 18, 26
	Forward-Prolongationen ab 6 Jahre (32), Prolong. Immobilienfinanzierung ab 6 Jahre (34)	66/xx	2,5 ‰ 18, 26
DSL	Baufinanzierung KfW-Darlehen	66/77	2,5 ‰ 18, 26
	Standarddarlehen ab 4 Jahre	67/01	5 ‰ 18, 26
	Standarddarlehen ab 2 Jahre (02), KfW-Wohneigentumsförderungsprogramm (03), Variables Darlehen (04)	67/xx	2,5 ‰ 18, 26
	Prolongation Immobilienfinanzierung	67/09	2,5 ‰ 26
CoBa	Immobilienfinanzierung/Universaldarlehen	68/01	5 ‰ 18, 26
	Prolongation Immobilienfinanzierung	68/02	2,5 ‰ 26
	Immobilienfinanzierung/KfW-Darlehen	68/03	2,5 ‰ 18, 26
Badenia	Zwischenkredite (6 Monate bis 5 Jahre Laufzeit)	70/51	3 ‰ 18
	Zwischenkredite (über 5 Jahre Laufzeit)	70/52	5 ‰ 18
	Immobilienfinanzierung (60), Immobilienfinanzierung Anschluss (61)	70/xx	5 ‰ 18, 26
	KfW-Programme (124/153)	70/62	2,5 ‰ 18, 26
	Riester Immobiliendarlehen	70/63	5 ‰ 18, 26
	Immobilienfinanzierung 2-5 Jahre	70/65	3 ‰ 18, 26
	Prolongation ab 5 Jahre	70/66	2,5 ‰ 26
	Bauspardarlehen	70/91	2,5 ‰ 14, 18, 58
Bausparen			
Badenia	Via Badenia (37), ImmoFit (38), ImmoStart (39), ImmoSofort (42), Vorausdarlehen (BSV) (44), KfW endfällig (64)	70/xx	8 ‰ 2, 10, 15
	ImmoStart Via Badenia R (46), Vorausdarlehen R (BSV) (49)	70/xx	8 ‰ 2, 15, 31
	ImmoKonstant 18 (40), ImmoKonstant (41)	70/xx	9 ‰ 2, 10, 15
	ImmoKonstant 21 R (47), ImmoKonstant R (48)	70/xx	9 ‰ 2, 15, 31
	Qualitätsvergütung	70/92	1 ‰ 2, 42, 43

I. Tabelle der Provisionen für umsatzsteuerfreie Produkte

Angebot	Produkt- schlüssel	Grundprovision brutto 100 %	Hinweise (siehe II)
Investmentfonds			
Deutsche Bank / DWS	Aktienfonds: DWS Investa (01), DWS European Opportunities (02), Deutsche Invest I Top Euroland (03), DWS Eurovesta (04), DWS US Growth (08), Deutsche Invest I Top Asia (10), DWS Osteuropa (13), DWS Zukunftsressourcen (14), DWS Akkumula (19), DWS Vermögensbildungsfonds I (20), DWS Global Value (80), Deutsche Invest I Emerging Markets Top Dividend (168), DWS Top Dividende (169), DWS Deutschland (171), DWS TRC Deutschland (174), DWS TRC Top Dividende (176), DWS Aktien Strategie Deutschland (188), Deutsche Invest I Africa (191), Deutsche Invest I Global Agribusiness (192), Deutsche Invest I Gold and Precious Metals Equities (193), DWS Global Growth (195), DWS TRC Global Growth (203) DWS TRC Top Asien	48/xxx 22,5 % 48/175 20 %	1, 17, 22 1, 17, 22
	Geldmarktnahe Fonds: Deutsche Floating Rate Notes	48/189 4,5 %	1, 17, 22
	Rentenfonds: DWS Eurorenta (22), Deutsche Invest I Euro Corporate Bonds (24), DWS High Income Bond Fund (30), DWS Vermögensbildungsfonds R (31), DWS Inter-Renta (32), Deutsche Invest I Multi Credit LDH (219) DWS Covered Bond Fund (70), DWS ESG Global-Gov Bonds (190) DWS Zinseinkommen Deutsche Invest I Euro Bonds (Short)	48/xxx 13,5 % 48/xxx 11,2 % 48/173 9 % 48/25 4,5 %	1, 17, 22 1, 17, 22 1, 17, 22 1, 17, 22
	Immobilienfonds: grundbesitz Fokus Deutschland grundbesitz europa (206), grundbesitz global (207)	48/208 18 % 48/xxx 45 %	1, 17, 22 17, 22, 48
	Garantiefonds: DWS Funds Global Protect 80 DWS Funds Global Protect 90	48/36 22,5 % 48/197 13,5 %	1, 17, 22 1, 17, 22
	Dach-/Mischfonds: Deutsche Concept Kaldemorgen Deutsche Multi Opportunities	48/172 22,5 % 48/220 18,0 %	1, 17, 22 1, 17, 22
	Vermögensverwaltung: DWS Vermögensmandat-Dynamik (111), DWS Sachwerte (166) DWS Vermögensmandat-Balance DWS Vermögensmandat-Defensiv Zusatzeinnahme: DWS Vermögensmandat-Defensiv (114), DWS Vermögensmandat-Balance (115), DWS Vermögensmandat Dynamik (116) Zusatzeinnahme: DWS Sachwerte	48/xxx 22,5 % 48/110 20 % 48/109 13,5 % 48/xxx 2,5 % p.a. 48/167 1 % p.a.	1, 17, 22 1, 17, 22 1, 17, 22 11, 22 11, 22
	VermögensSparplan: mit Fonds 3,00 % Ausgabeaufschlag mit Fonds 3,00 % Ausgabeaufschlag mit Fonds 4,00 % Ausgabeaufschlag mit Fonds 4,00 % Ausgabeaufschlag mit Fonds 5,00 % Ausgabeaufschlag mit Fonds 5,00 % Ausgabeaufschlag Dynamik 2,5 % Dynamik 5,0 %	48/118 variabel 48/119 variabel 48/120 variabel 48/121 variabel 48/122 variabel 48/123 variabel 48/49 6,25 Euro 48/50 12,50 Euro	3, 25 22, 25, 53 3, 25 22, 25, 53 3, 25 22, 25, 53
	Vermögenswirksame Leistungen: db VL-Depot	48/45 22,5 %	1, 17, 22
	DWS Altersvorsorge: DWS RiesterRente Premium 2.0 Grundvertrag DWS RiesterRente Premium 2.0 Einmal-/Zulagenzahlung (212), Beitragserhöhung (213) DWS VermögensSparplan Premium 2.0 Grundvertrag DWS VermögensSparplan Premium 2.0 Einmalzahlung (217), Beitragserhöhung (218) DWS BasisRente Premium 2.0	48/211 45,5 % 48/xxx 45,5 % 48/216 45,5 % 48/xxx 45,5 % 48/210 45,5 %	31, 38, 46, 48 22, 39, 48 31, 38, 46, 48 22, 39, 48 22, 38, 48
	DWS RiesterRente PremiumEinmal-/Zulagenzahlung (102), Beitragserhöhung(103) DWS VermögensSparplan Premium Einmalzahlung (128), Beitragserhöhung (129)	48/xxx 40 % 48/xxx 40 %	22, 39, 48 22, 39, 48
Fondsdepot Bank / AGI	Aktienfonds: Concentra A EUR (00), Industria A EUR (02), Allianz Interglobal A EUR (07), Allianz Rohstofffonds A EUR (09), Allianz Nebenwerte Deutschland A EUR (28), Vermögensbildung Europa A EUR (31), Allianz Wachstum Europa A EUR (32), Allianz Global Emerging Markets Equity A EUR (45) Rentenfonds: Allianz Euro Rentenfonds A EUR Dach-/Mischfonds: Kapital Plus A EUR Vermögensverwaltung: PremiumMandat Dynamik C EUR (79), PremiumMandat Dynamik Plus C EUR (89) PremiumMandat Balance C EUR PremiumMandat Defensiv C EUR Zusatzeinnahme: PremiumMandat Balance C EUR (100), PremiumMandat Defensiv C EUR(101), PremiumMandat Dynamik C EUR (102), PremiumMandat Dynamik Plus C EUR (103)	40/xxx 22,5 % 40/04 11,2 % 40/27 13,5 % 40/xxx 22,5 % 40/78 20 % 40/77 13,5 % 40/xxx 2,5 % p.a.	1, 17, 22 1, 17, 22 1, 17, 22 1, 17, 22 12, 22

I. Tabelle der Provisionen für umsatzsteuerfreie Produkte

Angebot	Produkt- schlüssel	Grundprovision brutto 100 %	Hinweise (siehe II)
Investmentfonds			
Fondsdepot Bank / AGI	Vermögenswirksame Leistungen: VL-Fondsdepot Aufbauplan VL	40/44 40/86	15 % variabel
	Altersvorsorge: Allianz Fonds BasisRente Beitragserhöhung (143), Allianz Fonds Basis Rente Einmalzahlung (144)	40/xxx	18 % 1, 17, 22, 25
Lebensversicherungen			
AM Leben	Rentenversicherungen		
	VERMÖGENSAUFBAU- & SICHERHEITSPLAN VA	20/123	22 % 6, 7, 19, 31
	VERMÖGENSAUFBAU- & SICHERHEITSPLAN SP	20/124-132	18 % 6, 19, 24, 27, 31
	VERMÖGENS- & EINKOMMENSPLAN VEP	20/141	13 % 19, 51
	VERMÖGENS- & EINKOMMENSPLAN VEP	20/142	10 % 22, 23, 32, 54
	STRATEGIE No.1 GRBN	20/200	18 % 19, 31, 33, 55, 56
	STRATEGIE No.1 GRBN	20/201	0,6 % 22, 23, 54, 57
	Wunschpolice 1FRB	20/109	11 % 6, 9, 19, 24, 31
	Sofortbeginnende Rentenversicherung SR, SRP	20/47	22 % 19, 34, 51
	Rendite PLUS ADP	20/117	12 % 16, 19, 34, 51
	FLEXPLAN FP	20/147	22 % 6, 7, 19, 28, 31
	Rentenversicherung 1KRBN	20/198	13 % 6, 19, 24, 31, 33
	RiesterRente		
	RiesterRente STRATEGIE PLUS 6RG	20/206	18 % 19, 31, 33, 55, 56
	RiesterRente STRATEGIE PLUS 6RG	20/207	0,6 % 22, 23, 54, 57
	Direktversicherung		
	bAV STRATEGIE PLUS BRGN	20/202	18 % 19, 31, 33, 55, 56
	bAV STRATEGIE PLUS BRGN	20/203	0,6 % 22, 23, 54, 57
	bAV Berufs- und Erwerbsunfähigkeitsabsicherung		
	Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung = Bonusrente BU	20/31	22 % 19, 24, 27, 29, 31
	Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit	20/33	22 % 19, 24, 27, 29, 31
	Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung Starter = Bonusrente BUS	20/113	22 % 19, 24, 27, 29, 31
	BasisRente		
	Dynamik-Erhöhen zu den KRS-Tarifen 2008 EFRS(D2)	20/105	22 % 6, 9, 19, 24, 31, 33
	BasisRente Vermögensaufbau BRVA	20/143	18 % 6, 7, 9, 19, 31, 33
	BasisRente Vermögensaufbau BRVA	20/144	0,6 % 22, 23, 52, 54
	BasisRente STRATEGIE No.1 BRS	20/146	0,6 % 22, 23, 52, 54
	BasisRente STRATEGIE No.1 BRSN	20/204	18 % 19, 31, 33, 55, 56
	BasisRente STRATEGIE No.1 BRSN	20/205	0,6 % 22, 23, 54, 57
	Sofortbeginnende BasisRente SRS, SRGS	20/59	22 % 19, 34, 51
	Selbstständige BU-Produkte		
	Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung # Bonusrente BU	20/169	18 % 19, 24, 27, 31
	Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung = Bonusrente BU	20/170	22 % 19, 24, 27, 31
	Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung BUX	20/171	18 % 19, 24, 27, 31
	Selbstständige Grundfähigkeits-Produkte		
	Grundfähigkeitsversicherung BUGF / BUGFX / GF	20/172-174	18 % 19, 24, 27, 31
	Selbstständige BU-Produkte – <u>Starter-Variante</u>		
	Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung # Bonusrente BUS	20/175	18 % 19, 24, 27, 31
	Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung = Bonusrente BUS	20/176	22 % 19, 24, 27, 31
	Selbstständige Berufsunfähigkeitsversicherung BUXS	20/177	18 % 19, 24, 27, 31
	Selbstständige Grundfähigkeits-Produkte – <u>Starter-Variante</u>		
	Selbstständige Grundfähigkeitsversicherung BUGFS / BUGFXS / GFS	20/178-180	18 % 19, 24, 27, 31
	Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen – <u>nicht VASP</u>		
	Beitragsbefreiung + Barrente bei Berufsunfähigkeit # Bonusrente I / IR	20/149-150	18 % 19, 24, 27, 31
	Beitragsbefreiung + Barrente bei Berufsunfähigkeit = Bonusrente I / IR	20/151-152	22 % 19, 24, 27, 31
	Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit IX / IXR	20/153-154	18 % 19, 24, 27, 31
	Grundfähigkeits-Zusatzversicherungen – <u>nicht VASP</u>		
	Beitragsbefreiung bei Grundfähigkeit + Barrente W / WR / WX / WXR / G / GR	20/155-160	18 % 19, 24, 27, 31
	Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen – <u>nicht VASP in der Starter-Variante</u>		
	Barrente bei Berufsunfähigkeit # Bonusrente IRS	20/161	18 % 19, 24, 27, 31
	Barrente bei Berufsunfähigkeit = Bonusrente IRS	20/162	22 % 19, 24, 27, 31
	Barrente bei Berufsunfähigkeit IXRS	20/163	18 % 19, 24, 27, 31
	Grundfähigkeits-Zusatzversicherungen – <u>nicht VASP in der Starter-Variante</u>		
	Barrente bei Grundfähigkeit WRS / WXR / GRS	20/164-166	18 % 19, 24, 27, 31
	Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen – <u>nur VASP</u>		
	Beitragsbefreiung + Barrente bei Berufsunfähigkeit I / IR / IX / IXR	20/181-184	18 % 19, 24, 27, 31
	Grundfähigkeits-Zusatzversicherungen – <u>nur VASP</u>		
	Beitragsbefreiung + Barrente bei Grundfähigkeit W / WR / WX / WXR / G / GR	20/185-190	18 % 19, 24, 27, 31
	Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherungen – <u>nur VASP in der Starter-Variante</u>		
	Barrente bei Berufsunfähigkeit IRS / IXRS	20/191-192	18 % 19, 24, 27, 31
	Grundfähigkeits-Zusatzversicherungen – <u>nur VASP in der Starter-Variante</u>		
	Barrente bei Grundfähigkeit WRS / WXR / GRS	20/193-195	18 % 19, 24, 27, 31
	Zusatzversicherungen "Schwere Krankheiten"		
	Schwere Krankheiten – nicht VASP V / VS	20/167-168	18 % 19, 24, 27, 31
	Schwere Krankheiten – nur VASP V / VS	20/196-197	18 % 19, 24, 27, 31
	Weitere selbstständige Invaliditäts- und Risikoversicherungen		
	Kinderinvaliditäts-Versicherung SK, SKD, SKE	20/38	18 % 19, 24, 27, 31
	SICHERHEITSPOLICE RN, RS, RNP, RSP, RF, RFP	20/58	18 % 6, 9, 19, 24, 31

I. Tabelle der Provisionen für umsatzsteuerfreie Produkte

Angebot	Produkt- schlüssel	Grundprovision brutto 100 %	Hinweise (siehe II)
Lebensversicherungen			
AM Leben	Weitere selbstständige Invaliditäts- und Risikoversicherungen		
	PERSÖNLICHE STERBEFALLVORSORGE ST	20/68	22 % 19, 31, 49
	Selbstständige Pflegerentenversicherung gegen Einmalbeitrag PRSE	20/99	22 % 19, 31, 33, 51
	Selbstständige Pflegerentenversicherung gegen Einmalbeitrag PRNE	20/138	22 % 19, 31, 33, 51
	Weitere Zusatzversicherungen		
	Todesfall-Zusatzversicherung T, TD, TE	20/17	22 % 6, 19, 24, 31
	Pflegerenten-Optionstarif PO, POD	20/20	18 % 19, 24, 31, 33, 49
	Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung (Beitragsbefreiung (36), Barrente (37))	20/xx	18 % 19, 24, 27, 31
	Kinderinvaliditäts-Zusatzversicherung K	20/39	18 % 19, 24, 27, 31
	Starter-Berufsunfähigkeitsversicherung = Bonusrente I1RS, I2RS	20/115	22 % 19, 24, 27, 31
	Starter-Berufsunfähigkeitsversicherung # Bonusrente I1RS, I2RS	20/116	18 % 19, 24, 27, 31
	Kollektivverträge (jeder Tarif möglich außer VASP)		25
Krankenversicherungen			
Central	Zusatzversicherungen		
	Mein Gesundheitsplan	50/90	4 MB 5, 19
	Mein Gesundheitsplan	50/91	5 % 17, 50, 53
	Central.Pflege	50/60	1 MB 5, 19
	KV Normalvertrag	50/36	4 MB 5, 19
	ReiseKV Gruppe In- und Ausland (EX180, central.world, INV/INV.ECO)	50/41	7 % 8, 17, 19
	Reisekrankenversicherung (central.holiday)	50/44	12,5 % 8, 17, 19
	Reisekranken (central.visitors)	50/33	5 % 8, 17, 19
	Vollversicherungen		
	Studenten Tarife	50/35	0,5 MB 19, 31
	KV Beamte in Ausbildung (central.beihilfe)	50/52	1 MB 19, 31
	KV Normalvertrag	50/56	4 MB 19, 31
	Private Pflege Pflicht	50/01	1,25 MB 19, 31
	Mitgliedschaft BKK Linde		
	Mitgliedschaft BKK Linde	50/25	35,00 Euro 44
Andere Versicherungen			
AM Vers	Kraftfahrt-Versicherung	10/85	6 % 4, 8
	Schutzbrief-Versicherungen	10/25	12 % 4, 8, 30
	Unfall-Versicherungen	10/56	15 % 4, 8, 30
	Verbundene Wohngebäude-Versicherung (VGV)	10/48	15 % 4, 8, 30
	Verbundene Hausratversicherung (VHV)	10/54	15 % 4, 8, 30
	Haushalts-Glas-Versicherungen	10/30	15 % 4, 8, 30
	Haftpflichtversicherungen	10/58	15 % 4, 8, 30
	Sonstiges Privatkundengeschäft	10/23	15 % 4, 8, 30
	Firmenkundenpolice	10/10	15 % 4, 8, 30
	Hochsummiges Firmenkundengeschäft		
	Feuerversicherung sowie Firmenkundenpolice Dynamische Sach-Inhaltsversicherung	10/31	11 % 4, 8, 30
	und Dynamische Sach-Gebäudeversicherung		
	Betriebsunterbrechungs-Versicherung sowie Firmenkundenpolice Dynamische	10/13	11 % 4, 8, 30
	Ertragsausfallversicherung		
	Sonstiges Firmenkundengeschäft	10/34	15 % 4, 8, 30
	Haftpflicht (Directors & Officers)	10/32	9 % 4, 8, 30
	Sonstige Haftpflichtversicherungen	10/27	15 % 4, 8, 30
	Luftfahrt-Unfall- und Haftpflicht-Versicherungen	10/28	7,5 % 4, 8, 30
	Luftfahrzeug-Kasko-Versicherungen	10/29	3,5 % 4, 8, 30
	Betriebsschließungs-Versicherung	10/33	15 % 4, 8, 30
	Transportversicherung	10/21	15 % 4, 8, 30
ADVOCARD	Rechtsschutzversicherung	81/01	10 % 4, 13
Sonstige Provisionen / Ventilgeschäft			
AM Leben	Zusatzeinnahme DWS Vermögensmandat Dynamik	91/07	3 % p.a. 11
	Zusatzeinnahme DWS Vermögensmandat Balance	91/06	2,5 % p.a. 11
	Zusatzeinnahme DWS Vermögensmandat Defensiv	91/05	2 % p.a. 11
	Zusatzeinnahme AGI PremiumMandat DynamikPlus	91/04	3 % p.a. 12
	Zusatzeinnahme AGI PremiumMandat Dynamik	91/03	3 % p.a. 12
	Zusatzeinnahme AGI PremiumMandat Defensiv	91/02	2 % p.a. 12
	Zusatzeinnahme AGI PremiumMandat Balance	91/01	2,5 % p.a. 12
AMVV	Ventilgeschäft (91/33,40-86,91,94-98)	91/xx	variabel 25
	Verschiedene Provisionen	91/xx	25

II. Hinweise zur Tabelle der Provisionen für umsatzsteuerfreie Produkte

1. Die Provision wird berechnet vom Zeichnungsbetrag (ohne Aufgeld).
2. Die Provision wird berechnet von der Versicherungssumme/Bausparsumme.
3. Der Provisionsanspruch entsteht mit der Buchung der Einzahlung. Berechnungsgrundlage ist die Gesamtspareleistung. Die Provisionshaftungszeit beträgt 12 Monate. Eine Wiederinkraftsetzung kann nicht erfolgen.
4. Die Provision wird berechnet von der Netto-Jahresprämie.
5. Der Provisionsanspruch entsteht nur bei aktiver Nutzung des Kontos (Definition s. Intranet).
6. Als Bewertungssumme gilt die der Hauptversicherung zugrunde liegende Summe der Bruttojahresbeiträge (Tarifbeitrag x Zahlweise x Beitragszahlungsdauer). Es werden max. die Beiträge der ersten 35 Jahre berücksichtigt, begrenzt auf die Vollendung des 75. Lebensjahres der versicherten Person.
7. Bei Versicherungen mit Versicherungsdauer unter 12 Jahren wird die Bewertungssumme um 1/7 für jedes Jahr gekürzt, um das die Versicherungsdauer (Aufschubzeit) kleiner als 12 Jahre ist. Bei einer Versicherungsdauer von kleiner oder gleich 5 Jahren wird keine Provision gezahlt. Dies gilt auch für die Ermittlung der Folgeprovision aufgrund von dynamischen Erhöhungen.
8. Die Abschlussprovision wird bei einem Neuvertrag gem. Ziff. 4 auf Basis der Nettoprämie gezahlt und entsteht im 1. Versicherungsvertragsjahr entsprechend den fälligen und beim Produktpartner eingegangenen Kundenzahlungen ratierlich. Die Folgeprovision entsteht ebenfalls ratierlich und mit Beginn des 2. Versicherungsjahres.
9. Der Einschluss von Zusatzversicherungen wird zusätzlich abgerechnet.
10. Der Provisionsanspruch entsteht nach vollständiger Zahlung der Abschlussgebühr durch den Kunden. Die Provision wird entsprechend den Zahlungen des Kunden fällig.
11. Die Zusatzeinnahme berechnet sich nach dem vorhandenen Fondsvermögen Anteil x Kurswert zum Rücknahmepreis) zum Stichtag der Kapitalanlagegesellschaft. Die Provision wird monatlich gezahlt.
12. Die Zusatzeinnahme berechnet sich nach dem vorhandenen Fondsvermögen (Anteil x Kurswert zum Rücknahmepreis) zum Stichtag der Kapitalanlagegesellschaft. Die Provision wird quartalsweise gezahlt.
13. Die Abschlussprovision entsteht im 1. Versicherungsvertragsjahr entsprechend den fälligen und beim Produktpartner eingegangenen Kundenzahlungen ratierlich. Dies gilt entsprechend für eventuelle Folgeprovision, die entsprechend der Zahlweise des Kunden fällig wird.
14. Der Provisionsanspruch besteht erst ab 30.000 Euro Darlehensbetrag.
15. Die angegebenen Provisionssätze gelten nur für Bausparsummen bis zu 600.000 Euro je Kunde. Die diesen Betrag überschreitenden Teile werden mit dem halben Provisionssatz vergütet.
16. Bei einer Versicherungsdauer unter 5 Jahren besteht kein Provisionsanspruch.
17. Der Provisionsanspruch entsteht mit Eingang der Einzahlung und in deren Höhe als Berechnungsgrundlage.
18. Die Provision unterliegt der Rückforderung. Die Provision wird rückbelastet, sollte der Kredit- oder Darlehensvertrag widerrufen worden oder aus anderen Gründen nicht rechtswirksam geworden sein.
19. Der Provisionsanspruch entsteht mit Lastschriftabbuchung bzw. Eingang des ersten Beitrages, frühestens 2 Monate vor Versicherungsbeginn.
20. Der Provisionsanspruch besteht nur innerhalb des Abschlussbetragsrahmens. Er entsteht nur, wenn der Mindestbetrag durch einen einzelnen Geschäftsvorfall erreicht wird. Dies gilt entsprechend bei Aufstockung (s. Intranet).
21. Die Provision bei Aufstockungen bezieht sich auf den Nettokredit.
22. Die Provision wird als Abschlussprovision ratierlich gezahlt. Der Anspruch auf die Provisionszahlungen endet ab dem 13. Monat nach Abschluss des Versicherungsvertrages/Investmentsparvertrages, sofern der vorliegende Vermögensberatervertrag nicht mehr besteht.
23. Der Provisionsanspruch entsteht jährlich anteilig ab dem 13. Monat nach Abschluss und wird gem. Ziff. 22 gezahlt, sofern die Prämien tatsächlich entrichtet werden und zum Zeitpunkt der Vergütung weder bestandserhaltende Maßnahmen vorliegen noch der Versicherungsvertrag storniert wurde.
24. Beträgt die Versicherungsdauer (Aufschubzeit) weniger als 12 Jahre, so wird die Bewertungssumme pro Jahr um 5 % gekürzt. Dies gilt auch für die Ermittlung der Folgeprovision aufgrund von dynamischen Erhöhungen.
25. Berechnungsgrundlage auf Anfrage bzw. im Intranet.
26. Die Provisionsauszahlung erfolgt mit Annahme des Kredit-Vertrages durch die Bank und den Kunden.
27. Als Bewertungssumme gilt die der Hauptversicherung zugrunde liegende Summe der Bruttojahresbeiträge (Tarifbeitrag x Zahlweise x Beitragszahlungsdauer). Es werden maximal die Beiträge der ersten 35 Jahre berücksichtigt.
28. Für die Provisionsermittlung wird d. Bewertungssumme mit 60 % angesetzt.
29. Bei persönlicher Übergabe der Police an den Arbeitgeber wird die Provision frühestens dann gezahlt, wenn die vom Arbeitgeber unterschriebene Eingangsbestätigung bei der AachenMünchener eingetroffen ist.
30. Die Abschlussprovision wird bei einem Ersatzvertrag für die Grundprämie sowie für die Mehrprämie so lange gezahlt, bis das Produkt unter Berücksichtigung des Vorvertrages/der Vorverträge 12 Monate besteht. Die Folgeprovision für die Grundprämie und für die Mehrprämie des Produkts entsteht entsprechend den fälligen und beim Produktpartner eingegangenen Kundenzahlungen ratierlich mit Beginn des 2. Versicherungsjahres.
31. Die Provisionshaftungszeit beträgt 60 Monate.
32. Die Provision wird als Abschlussprovision für 10 Jahre ratierlich gezahlt. Die Zahlung ist auf die Versicherungsvertragslaufzeit begrenzt. Bei einer Restlaufzeit des Versicherungsvertrages von mindestens 10 Jahren beträgt der jährliche Grundprovisionssatz 1,00 %. Ab einer Restlaufzeit von weniger als 10 Jahren werden die jährlichen Grundprovisionssätze wie folgt gestaffelt: 9 Jahre – 1,11 %, 8 Jahre – 1,25 %, 7 Jahre – 1,43 %, 6 Jahre – 1,67 %, 5 Jahre – 2,00 %, 4 Jahre – 2,50 %, 3 Jahre – 3,33 %, 2 Jahre – 5,00 %, 1 Jahr – 10,00 %.
33. Sonderzahlungen werden als Einmalbeiträge einmalig mit dem Provisionssatz des Grundvertrages der Versicherung vergütet.
34. Die Provisionshaftungszeit beträgt 1 Monat.
35. Die Provisionsermittlung erfolgt taggenau.
36. Die Provisionsermittlung erfolgt monatsgenau.
37. Einmalprovision bezogen auf den Monatssparbetrag je volle 50 Euro.
38. Der Provisionsanspruch entsteht mit der Buchung der Einzahlung. Die Grundprovision berechnet sich nach dem vereinnahmten Kundenentgelt, welches anhand der Gesamtspareleistung berechnet wird.
39. Der Provisionsanspruch entsteht mit der Buchung der Einzahlung. Die Grundprovision berechnet sich nach dem vereinnahmten Kundenentgelt.
40. Der Provisionsanspruch entsteht nach 3 Monaten aktiver Nutzung als Gehaltskonto.
41. Der Provisionsanspruch entsteht nach 3 Monaten aktiver Nutzung als Girokonto.
42. Voraussetzungen für die Zahlung sind eine Besparung zwischen 3,6 % und 7,2 % p.a. der Bausparsumme durch Einzug und/oder VL und keine Hinterlegung für Finanzierungen der Badenia.
43. Der Provisionsanspruch entsteht nach Zahlung der Abschlussgebühr durch den Kunden. Auszahlung im 7. Monat nach Abschluss des Bausparvertrages (nur monatliche Einzüge), oder im 25. Monat nach Abschluss des Bausparvertrages (alle Einzüge).
44. Der Provisionsanspruch entsteht mit Eingang der Zahlung.
45. Der Provisionsanspruch entsteht mit der Buchung der Einzahlung. Berechnungsgrundlage ist die Gesamtspareleistung. Die Provisionszahlung erfolgt einmalig. Die Provisionshaftungszeit beträgt 24 Monate. Eine Wiederinkraftsetzung kann nicht erfolgen.
46. Es werden die Beiträge bis zum angegebenen Endalter, das beim 62. bis maximal 67. Lebensjahr liegt, berücksichtigt, begrenzt auf maximal 35 Jahre.
47. Der Provisionsanspruch entsteht nach 9-monatiger Laufzeit des Kredites, sofern bestimmte Qualitätskriterien erfüllt sind.

II. Hinweise zur Tabelle der Provisionen für umsatzsteuerfreie Produkte

48. Von dem vom jeweiligen Produktpartner gezahlten und bei der Gesellschaft eingehenden Kundenentgelt/Ausgabeaufschlag wird der angegebene prozentuale Wert als Grundprovision gewertet.

49. Als Bewertungssumme gilt die der Hauptversicherung zugrunde liegende Summe der Bruttojahresbeiträge (Tarifbeitrag x Zahlweise x Beitragszahlungsdauer). Es werden maximal die Beiträge der ersten 35 Jahre berücksichtigt, begrenzt auf die Vollendung des 85. Lebensjahres der versicherten Person.

50. Die Folgeprovision wird ratierlich gewährt. Die Provision wird berechnet vom Einmalbeitrag der Versicherung.

51. Die Provision wird berechnet vom Einmalbeitrag der Versicherung.

52. Der Provisionsanspruch entsteht ab einer Versicherungsvertragslaufzeit von mindestens 12 Jahren. Bei einer vereinbarten Versicherungsvertragslaufzeit zwischen 12 und 18 Jahren erfolgt eine anteilige Vergütung von 1/72-stel der Grundprovision für jeden Monat, der über eine Versicherungsvertragslaufzeit von 12 Jahren hinausgeht. Die Provision wird für 10 Jahre, begrenzt auf die Versicherungsvertragslaufzeit, gezahlt.

53. Der Provisionsanspruch entsteht ab dem 13. Monat nach Abschluss entsprechend der Beitragszahlung.

54. Die ratierliche Abschlussprovision berechnet sich auf Basis der zum Zeitpunkt der jeweiligen Fälligkeit aktuellen Bewertungssumme.

55. Als Bewertungssumme gilt die der Hauptversicherung zugrunde liegende Summe der Bruttojahresbeiträge (Tarifbeitrag x Zahlweise x Beitragszahlungsdauer). Es werden max. die Beiträge der ersten 40 Jahre berücksichtigt, begrenzt auf die Vollendung des 75. Lebensjahres der versicherten Person.

56. Beträgt die Versicherungsdauer bis zum Garantiezeitpunkt (= Zeitpunkt, ab dem die garantierten Leistungen (z.B. Rentenleistungen) vertragsgemäß gewährt werden) weniger als 20 Jahre, so wird die Bewertungssumme gekürzt. Die Bewertungssumme fällt linear von 100 % bei 20 Jahren bis 68,42 % bei 12 Jahren und linear von 68,42 % bei 12 Jahren bis 0 % bei 5 Jahren. Bei einer Versicherungsdauer bis zum Garantiezeitpunkt von kleiner oder gleich 5 Jahren wird keine Provision gezahlt. Dies gilt auch für die Ermittlung der Folgeprovision aufgrund von dynamischen Erhöhungen.

57. Der Provisionsanspruch entsteht ab einer Versicherungsvertragslaufzeit von mindestens 20 Jahren. Bei einer vereinbarten Versicherungsvertragslaufzeit zwischen 20 und 36 Jahren erfolgt eine anteilige Vergütung von 1/192-stel der Grundprovision für jeden Monat, der über eine Versicherungsvertragslaufzeit von 20 Jahren hinausgeht. Die Provision wird als Abschlussprovision für 10 Jahre ratierlich, begrenzt auf die Versicherungsvertragslaufzeit, gezahlt.

58. Die Provision unterliegt der Rückforderung. Die Provision wird rückbelastet, sollte eine Mindestdarlehenslaufzeit von 12 Monaten unterschritten werden.

III. Tabelle der Provisionen für umsatzsteuerpflichtige Produkte und Hinweise

Die zu zahlende Abschlussprovision (100%-Stufe) beträgt aktuell:

Angebot		Produkt- schlüssel	Grundprovision 100 %	Hinweise
Deutsche Verrechnungsstelle				
DV	Einrichtungsgebühr	90/01	224,55 EUR	1, 2, 4
	Abrechnung	90/02	0,26 %	1, 3, 4
	Factoring	90/03	0,42 %	1, 3, 4, 5

1. Der Provisionsanspruch entsteht gemäß den jeweils aktuellen Provisionsbedingungen für DV-Produkte, einsehbar unter www.dvag-vertrag.de. Die Provision beinhaltet nicht die Umsatzsteuer zum Regelsatz. In Abweichung von Ziff. V, 15 VB-Vertrag erhält der Vermögensberater für dieses Produkt die Provision zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer, wenn vor der Ausführung seiner Leistung das Dokument „Erforderliche Pflichtangaben zur Vermittlung und Verprovisionierung umsatzsteuerpflichtiger Produkte“ vollständig ausgefüllt und unterschrieben vorliegt und er zum Vorsteuerabzug berechtigt ist. Ist er Kleinunternehmer im Sinne von § 19 UStG, erhält er nicht zusätzlich die Umsatzsteuer, d.h. es bleibt bei den oben ausgewiesenen Beträgen bzw. Provisionssätzen.

2. Voraussetzung für das Entstehen des Provisionsanspruches auf die Einrichtungsgebühr ist, dass mit dem KMU tatsächlich eine Einrichtungsgebühr vereinbart wurde.

3. Voraussetzung für das Entstehen des Provisionsanspruches ist eine vermittelte und bestehende Vertragsbeziehung über ein Produkt der DV zwischen KMU (= Kunde) und DV. Der Provisionsanspruch im Bereich „Debitorenmanagement“ und/oder „Factoring“ setzt voraus, dass pro KMU mindestens 5 Rechnungen über das DV-Kundenportal hochgeladen und zum Forderungseinzug freigegeben wurden bzw. vom Factor angenommen wurden. Die Provision wird berechnet vom Brutto-Rechnungsvolumen des KMU.

4. Die Provision wird im 1. Vertragsjahr des KMU als Abschlussprovision gezahlt. Die sich ab dem 2. Vertragsjahr des KMU anschließende Provision wird als Folgeprovision gewährt. Die Folgeprovision für alle übergeordneten Betreuer setzt ebenfalls das Vorliegen des Dokumentes „Erforderliche Pflichtangaben zur Vermittlung und Verprovisionierung umsatzsteuerpflichtiger Produkte“ voraus.

5. Die Abrechnung erfolgt bis zu einem Jahresumsatz des KMU in Höhe von 2,5 Mio EUR.

TeleSon

1. Produkte und Provisionen können aktuell unter www.dvag-vertrag.de eingesehen und abgerufen werden. Wegen der hohen Volatilität im Gas- und Strommarkt können sich sowohl die Produktpalette als auch die Provisionen auf Seiten des Produktpartners kurzfristig ändern. Aus diesen Gründen können die vermittelbaren Produkte und die von der Gesellschaft für die Vermittlung gezahlten Provisionen nur jeweils aktuell unter www.dvag-vertrag.de eingesehen und abgerufen werden.

2. Die Provision beinhaltet nicht die Umsatzsteuer zum Regelsatz. In Abweichung von Ziff. V, 15 VB-Vertrag erhält der Vermögensberater für dieses Produkt die Provision zuzüglich gesetzlicher Umsatzsteuer, wenn vor der Ausführung seiner Leistung das Dokument „Erforderliche Pflichtangaben zur Vermittlung und Verprovisionierung umsatzsteuerpflichtiger Produkte“ vollständig ausgefüllt und unterschrieben vorliegt und er zum Vorsteuerabzug berechtigt ist. Ist er Kleinunternehmer im Sinne von § 19 UStG, erhält er nicht zusätzlich die Umsatzsteuer, d.h. es bleibt bei den ausgewiesenen Beträgen bzw. Provisionssätzen.

Aktuelle Informationen zu den Produkten einschließlich deren Verprovisionierung finden Sie auch im Intranet (www.dvag-vertrag.de).

Aufstiegsbedingungen und Provisionsstufen

I. Bedingungen für Vermögensberater-Assistenten – nebenberufliche Tätigkeit

Karrierestufe	Voraussetzungen	Provisionsstufe = % Grundprovision
VBA-Service (VBAS)	Erfolgreiche Tätigkeit als Vertrauens-Mitarbeiter(in) (VM). VB-Vertrag (AG 13), handschriftlicher Lebenslauf, Gewerbeanmeldung (Kopie), Führungszeugnis (nicht älter als 3 Monate), SCHUFA-Auskunft (nicht älter als 3 Monate), Auszug aus Gewerbezentralregister (nicht älter als 3 Monate).	40 % (4 EUR)
VBA-Karriere (VBAK)	Vermögensberater-Assistenten-Prüfung (Direktion/DBBV)*. Erfolgreiche Tätigkeit als VM oder VBA-Service. Mind. 450 E eingereicht oder 300 E eingereicht und 2 VM. Wurden innerhalb von 12 Monaten weniger als 600 E abgerechnet, erfolgt die Rückstufung zum VBA-Service.	60 % (6 EUR)

* Deutsches Berufsbildungswerk Vermögensberatung

II. Bedingungen für Vermögensberater-Stufen – hauptberufliche Tätigkeit

Karrierestufe	Voraussetzungen	Provisionsstufe = % Grundprovision
Agenturleiter (AL)	Agenturleiter-Prüfung (Direktion/DBBV)*. Genehmigung nach § 34c GewO für die Vermittlung von Darlehen. Genehmigung nach § 34f GewO für die Vermittlung von Anteilscheinen einer Kapitalanlagegesellschaft (inländischen Investmentanteilen), ausländischen Investmentanteilen und Anlageberatung. 600 E Gesamtumsatz in 3 aufeinander folgenden Monaten. Der Nachweis über die Aufgabe der früheren Berufstätigkeit ist vorzulegen.	90 % (9 EUR)
Regionalgeschäfts- stellenleiter (RGS)	Vermögensberater- Prüfung (Stufe 1) durch das DBBV*. Weitere 4.000 E Gesamtumsatz, davon max. 2.400 E Eigenumsatz in den letzten 12 Abrechnungsmonaten.	100 % (10 EUR)
Geschäftsstellen- leiter (GS)	Vermögensberater- Prüfung (Stufe 2) durch das DBBV*. Weitere 8.000 E Gesamtumsatz, davon max. 4.000 E Eigenumsatz in den letzten 12 Abrechnungsmonaten.	110 % (11 EUR)
Hauptgeschäfts- stellenleiter (HGS)	Weitere 16.000 E Gesamtumsatz, davon max. 4.000 E Eigenumsatz in den letzten 12 Abrechnungsmonaten. Genehmigung nach § 34i GewO für die Tätigkeit als Immobiliendarlehensvermittler.	120 % (12 EUR)
Regionaldirektions- leiter I (RD I)	Weitere 32.000 E Gesamtumsatz, davon max. 5.000 E Eigenumsatz in den letzten 12 Abrechnungsmonaten.	126 % (12,60 EUR)
Regionaldirektions- leiter II (RD II)	Weitere 48.000 E Gesamtumsatz, davon max. 6.000 E Eigenumsatz in den letzten 12 Abrechnungsmonaten.	132 % (13,20 EUR)
Direktionsleiter (D)	Weitere 68.000 E Gesamtumsatz, davon max. 8.000 E Eigenumsatz in den letzten 12 Abrechnungsmonaten.	140 % (14 EUR)

* Deutsches Berufsbildungswerk Vermögensberatung

III. Bedingungen für Vermögensberater-Praxis-Stufen

Diese Provisionsbedingungen gelten unabhängig von der Vermögensberater-Stufe und haben keinen Einfluss auf die Bedingungen der Vermögensberater-Stufen.

Jeder Vermögensberater erhält die Provision für Eigenumsatz gemäß seiner Karrierestufe. Ab Agenturleiter kann er für den Eigenumsatz eine Karrierestufe-Praxis mit höherer Provision erreichen, wenn er die folgenden Bedingungen erfüllt (gewertet wird jeweils das Netto-Neugeschäft im Eigenumsatz):

Karrierestufe-Praxis	Voraussetzungen	Provisionsstufe = % Grundprovision
Vermögensberater Praxis 2 (P2)	Mindestens 2.400 E in den letzten 12 Abrechnungsmonaten. Weitere 4.800 E seit der letzten Höherstufung. Vermögensberater-Prüfung (Stufe 1) durch das DBBV*.	100 % (10 EUR)
Vermögensberater Praxis 3 (P3)	Mindestens 3.000 E in den letzten 12 Abrechnungsmonaten. Weitere 6.000 E seit der letzten Höherstufung. Vermögensberater-Prüfung (Stufe 2) durch das DBBV*.	110 % (11 EUR)
Vermögensberater Praxis 4 (P4)	Mindestens 3.600 E in den letzten 12 Abrechnungsmonaten. Weitere 7.200 E seit der letzten Höherstufung. Vermögensberater-Prüfung (Stufe 2) durch das DBBV*. Genehmigung nach § 34 i GewO für die Tätigkeit als Immobilien-darlehensvermittler.	120 % (12 EUR)
Vermögensberater Praxis 5 (P5)	Mindestens 4.200 E in den letzten 12 Abrechnungsmonaten. Weitere 8.400 E seit der letzten Höherstufung.	126 % (12,60 EUR)
Vermögensberater Praxis 6 (P6)	Mindestens 4.800 E in den letzten 12 Abrechnungsmonaten. Weitere 12.000 E seit der letzten Höherstufung.	132 % (13,20 EUR)
Vermögensberater Praxis 7 (P7)	Mindestens 5.400 E in den letzten 12 Abrechnungsmonaten. Weitere 15.000 E seit der letzten Höherstufung.	136 % (13,60 EUR)

* Deutsches Berufsbildungswerk Vermögensberatung

IV. Erläuterungen und Ergänzungen

Die für den Aufstieg erforderliche Leistung wird gemessen an der Zahl der ausgewiesenen Netto-Einheiten (E) nach der monatlichen VB-Abrechnung und der VB-Statistik.

Berechnung der Einheiten (E): 10 EUR Grundprovision = 1 Einheit

Bewertungssummen innerhalb der Lebensversicherung, die sich aus Beitragserhöhungen im Rahmen von Dynamikplänen ergeben, werden nach Bedingungen der Anlage A verprovisioniert. Eine Wertung mit Einheiten erfolgt nicht.

Die Einheiten werden auf 2.500 E je Vertrag begrenzt. Als ein Vertrag gelten auch gleichartige Verträge eines Kunden, die in zeitlichem Zusammenhang abgeschlossen werden, sowie mehrere Firmenverträge eines Arbeitgebers.

Abrechnungsmonat ist der Zeitraum zwischen zwei Stichtagen, bis zu denen ein jeweils eingereichtes Geschäft für die zeitlich nächste Provisionsabrechnung berücksichtigt werden kann. Der Abrechnungsmonat umfasst näherungsweise den Zeitraum eines Monats.

Eine Höherstufung kann beantragt werden, wenn unter anderem die dafür jeweils vorgeschriebene Anzahl von Netto-Einheiten (E) erzielt ist. Netto-Einheiten sind die Differenz zwischen den Einheiten für abgerechnetes und für storniertes Geschäft unter Zugrundelegung der monatlichen Vermögensberater-Abrechnung und der aus der Abrechnung abgeleiteten Vermögensberater-Statistik (Zugang minus Abgang).

Einheiten von Lebenspartnern und Kindern werden nicht gewertet.

Ein Umstufungsantrag muss rechtzeitig und schriftlich vom Vermögensberater gestellt werden. Nach Überprüfung durch den Direktionsleiter wird er der Gesellschaft eingereicht. Alle Veränderungen werden nur durch die Gesellschaft ausgesprochen und bestätigt (schriftlich oder per E-Mail).

Grundsätzlich beginnt eine Bewertung für die nächste Karrierestufe, sobald die zuletzt erreichte Karrierestufe von der Gesellschaft bestätigt wurde. Überspringen einer Stufe ist nicht möglich.

Zur Umstufung müssen alle jeweiligen Bedingungen zum gleichen Zeitpunkt erfüllt sein. Eventuell fehlende Voraussetzungen früherer Stufen müssen nachgeholt sein.

Für die nächste Höherstufung zählt nur das Geschäft, das nach der Vermögensberaterabrechnung abgerechnet wurde, aufgrund deren die letzte Höherstufung erfolgt ist.

Für eine Umstufung in die Karrierestufen RGS, GS, HGS, RD I, RD II und D erfolgt die Bewertung eines direkt betreuten Vermögensberaters oder einer direkt betreuten Gruppe mit höchstens 40 % des nach den Bedingungen geforderten Gesamtumsatzes.

Die Gesellschaft kann die Bewertung mit Einheiten für alle oder einzelne Angebote ergänzen oder verändern.

Mit dem Einheiten-Qualitätsfaktor (EQF) wird die Bestandskraft des vermittelten Geschäfts bewertet. Es gibt für das vermittelte Geschäft das Verhältnis von Abgang zu Zugang jeweils in Einheiten wieder, und zwar bezogen auf die letzten 12 zurückliegenden Abrechnungsperioden:

$$\frac{\text{Einheiten Abgang} \times 100}{\text{Einheiten Zugang}} = \text{EQF}$$

Kommt es innerhalb der Haftungszeiten zu einer Beendigung des vermittelten Geschäfts, werden die auf das Geschäft entfallenden Einheiten entsprechend den Provisionsbedingungen der Anlage A als Abgang gebucht.

Bei einem Einheiten-Qualitätsfaktor von mehr als 12 wird der Aufstieg ausgesetzt. Nach der Verbesserung des Einheiten-Qualitätsfaktors auf höchstens 12 kann der Aufstieg beantragt werden. Es werden jeweils die zugehörigen Qualitätsfaktoren für Eigenumsatz, Gruppenumsatz oder Gesamtumsatz angesetzt.

Für eine Hochstufung zum Agenturleiter ist die Genehmigung nach § 34c GewO für die Vermittlung von Darlehen und die Genehmigung nach § 34f GewO für die Vermittlung von Anteilscheinen einer Kapitalanlagegesellschaft (inländischen Investmentanteilen), ausländischen Investmentanteilen und Anlageberatung sowie der Nachweis über die Aufgabe der früheren Berufstätigkeit vorzulegen. Für eine Hochstufung zum Hauptgeschäftsstellenleiter (HGS) oder P4 ist die Genehmigung nach § 34i GewO für die Tätigkeit als Immobiliendarlehensvermittler nachzuweisen.

Der Vermögensberater ab der Karrierestufe VBA-K kann einen oder mehrere Vertrauensleute betreuen.

Der Vermögensberater ab der Karrierestufe VBA-K kann einen oder mehrere Vermögensberater bis zur jeweils gleichen Stufe betreuen. Er erhält für diese die Differenz-Provision und hat die entsprechende Betreuungsarbeit zu leisten.

Rückt ein Vermögensberater allein oder mit seiner Gruppe durch Aufstieg neben den bisher „übergeordneten“ Vermögensberater, so bleibt die bisherige Betreuung unter Zurechnung der Einheiten bestehen.

Übersteigt ein Vermögensberater allein oder mit seiner Gruppe jedoch einen früher „übergeordneten“ Vermögensberater, so fällt er aus dessen Betreuung heraus und zählt nur noch 6 Monate (= nächste 6 Abrechnungsergebnisse) für eine Höherstufung des ursprünglichen Betreuers.

Erzielt ein Direktionsleiter im 12-Monats-Zeitraum (ggf. nach Herauswachsen einer Direktion nach weiteren 12 Monaten) weniger als 27.000 E Netto-Neu-Gesamtumsatz, so kann er zum Zwecke der Einbindung in eine ausreichend große organisatorische Gemeinschaft mit seiner Gruppe einer anderen geeigneten Direktion zur Betreuung zugewiesen werden.

Der Direktionsleiter behält in diesem Falle den Titel und erhält eine Provisionsstufe von 136 % der Provision (PD). Erreicht er in der Folge 68.000 E Netto-Gesamtumsatz, so wird er wieder eigenständige Direktion mit voller D-Provision.

Bedingungen für Freiwillige Zusatzprovisionen

Ziffer 1

- 1.1 Die Gesellschaft ist aus sozialer Verantwortung bestrebt, ihre hauptberuflichen Vermögensberater und deren Familien finanziell in mannigfacher Weise abzusichern. Mit dieser Zielsetzung bietet sie auf freiwilliger Basis ihren Vermögensberatern unabhängig von den Provisionen der Ziff. V, 1 und 2 umfassende Freiwillige Zusatzprovisionen, die im Folgenden beschrieben sind. Diese Zusatzprovisionen erhalten Vermögensberater ab der Stufe Regionalgeschäftsstelle oder VB-Praxis-Stufe 2, sofern nachfolgend nichts Abweichendes geregelt ist.
- 1.2 Falls die Gesellschaft eine vollständige oder teilweise Einstellung dieser Provisionen nach eigenem ungebundenem Ermessen für erforderlich erachtet, wird dies nur unter Wahrung einer angemessenen Ankündigungsfrist und nur für die Zukunft erfolgen.

Dies gilt aber nicht für die Regelungen zur sogenannten ED-Provision im Sinne der Ziff. 3, die unverändert bestehen bleiben.
- 1.3 Die nachfolgenden Leistungen der Ziff. 2 stellen keine Leistungen im Sinne einer betrieblichen Altersversorgung nach dem Betriebsrentengesetz (BetrAVG) dar, sondern sind im Rahmen des Handelsvertreterverhältnisses zwischen den Parteien Freiwillige Zusatzprovisionen in Form von Beiträgen zu den unten genannten Versicherungsverträgen und Investmentfonds.

Ziffer 2

Versorgungsentgelte:

- 2.1 Familien-Absicherungs-Plan (Anlage Nr. 1):
Abweichend von Ziff. 1 werden diese Provisionen bereits ab der Stufe Agenturleiter gewährt. Die Provisionen bestehen in der Übernahme der Beitragszahlung in eine abzuschließende Risiko-Lebensversicherung und eine Unfallversicherung.

Näheres ergibt sich aus der Anlage Nr. 1.
- 2.2 Versorgungsplan (Anlage Nr. 2):
 - a) Grundversorgung: Beitragszahlung in eine Renten- und Risiko-Lebensversicherung, jeweils mit Beitragsfreistellung bei Berufsunfähigkeit und Berufsunfähigkeitsrente innerhalb der Rentenversicherung.
 - b) Weitere Grundversorgung: Für Vermögensberater ab der Karrierestufe „Regionaldirektion I/Karrierestufe-Praxis 5“ wird die Gesellschaft die Beitragszahlung für eine weitere Renten- und Risiko-Lebensversicherung jeweils mit Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit und Berufsunfähigkeitsrente innerhalb der Rentenversicherung bei der AachenMünchener Lebensversicherung AG, Aachen, zu den jeweils geltenden Versicherungsbedingungen übernehmen.
 - c) Aufbauversorgung: Ab der Karrierestufe „Geschäftsstelle/Karrierestufe-Praxis 3“ können Leistungen in Investmentfonds der Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH oder eine Rentenversicherung bei der AachenMünchener Lebensversicherung AG, Aachen erbracht werden.

Näheres ergibt sich aus der Anlage Nr. 2.

- 2.3 Die Anneliese Pohl-Gruppenunterstützungskasse der Gesellschaft bietet allen Vermögensberatern der Gesellschaft, die ohne eigenes Verschulden infolge von Krankheit, Unfall oder sonstigen Ereignissen höherer Gewalt vorübergehend, mindestens jedoch für die Dauer von zwei Monaten, ihren Beruf als Vermögensberater nicht ausüben können und sich dadurch in einer Notlage befinden, Hilfe.

Entsprechende einmalige oder wiederholte Vergütungen werden nur auf Antrag gewährt, über den der Vorstand der Anneliese Pohl-Gruppenunterstützungskasse nach freiem Ermessen auch der Höhe nach entscheidet, wobei er die bisherigen Vergütungen des Vermögensberaters und dessen besondere Situation berücksichtigt. Ein Rechtsanspruch auf diese Vergütungen besteht nicht.

- 2.4 Die Gesellschaft schließt auf ihre Kosten zugunsten des Vermögensberaters eine Krankenhaus-Tagegeld-Versicherung in Höhe von 25 EUR täglich bei der Central Krankenversicherung AG, Köln, nach deren „Allgemeinen Versicherungsbedingungen für die Krankenkosten- und Krankenhaustagegeld-Versicherung“ ab, sofern der Vermögensberater das Eintrittsalter von 55 Jahren nicht überschritten hat.

- 2.5 Die Gesellschaft wird für den Vermögensberater bei der Verwaltungs-Berufsgenossenschaft - Körperschaft des öffentlichen Rechts - gemäß den Grundsätzen der Ziff. 1 eine freiwillige Versicherung abschließen und hierfür die erforderlichen Beiträge zahlen.

Inhalt und Umfang der Versicherungsleistungen ergeben sich ausschließlich aus der Satzung und den satzungsgleichen Bestimmungen der Berufsgenossenschaft.

Ziffer 3 Erstdirektion (ED)

- 3.1 Abweichend von den Aufstiegs- und Provisionsbedingungen (Anlage B zum Vermögensberater-Vertrag) erhält der Vermögensberater im Falle des Entstehens einer aus seiner Direktion nachgewachsenen Direktion das Wahlrecht, statt der Erstdirektionsprovision gemäß Ziff. V, 12 die folgende Provisionsregelung der nachstehenden Ziff. 3.2 bis 3.5 in Anspruch zu nehmen.

Das Wahlrecht kann für jede entstehende nachgewachsene Direktion einmalig ausgeübt werden. Der Vermögensberater ist an eine bereits vor Inkrafttreten dieses Vertrages getroffene Wahl hinsichtlich schon entstandener nachgewachsener Direktionen gebunden.

- 3.2 Dem Vermögensberater wird 1 % der Provision aus dem Gesamtumsatz der nachgewachsenen Direktion und aus dieser weiter nachgewachsenen Direktionen bis zur 4. Direktion in direkter Linie einschließlich gewährt. Diese Provision wird mit der laufenden Provisionsabrechnung vergütet.

- 3.3 Der Vermögensberater erhält zusätzlich zur Provision nach Ziff. 3.2 eine Provision von 3 % der Provision aus jeder direkt nachgewachsenen Direktion und eine Provision von 2 % der Provision aus jeder aus einer 1. weiter nachgewachsenen 2. Direktion nach den Bewertungsgrundlagen. Grundsätzlich gilt, dass die Provision durch den Umsatz der Stammdirektion maximiert ist.

Die Bewertungsgrundlagen sind abhängig von der Zahl der direkt nachgewachsenen Direktionen für:

ED 1/ED 2 bis zu 200 % der Einheiten des Gesamtumsatzes der Stammdirektion.

ED 3 bis zu 300 % der Einheiten der Stammdirektion; Voraussetzung: ein Jahr nach Registrierung der letzten nachgewachsenen Direktion 54.000 Netto-Einheiten in den letzten 12 Monaten.

- ED 4 bis zu 400 % der Einheiten der Stammdirektion; Voraussetzung: ein Jahr nach Registrierung der letzten nachgewachsenen Direktion 39.000 Netto-Einheiten in den letzten 12 Monaten und zwei Jahre nach Registrierung der letzten nachgewachsenen Direktion 54.000 Netto-Einheiten in den letzten 12 Monaten.
- ED 5 bis zu 500 % der Einheiten der Stammdirektion; Voraussetzung: zwei Jahre nach Registrierung der letzten nachgewachsenen Direktion 54.000 Netto-Einheiten in den letzten 12 Monaten.
- ED 6 Bewertung unbegrenzt; Voraussetzung: zwei Jahre nach Registrierung der letzten nachgewachsenen Direktion 39.000 Netto-Einheiten in den letzten 12 Monaten.

Wachsen innerhalb von 12 Monaten zwei oder mehr Direktionen nach, so erweitern sich die Fristen um ein weiteres Jahr.

Werden die aktuellen Bedingungen der jeweiligen ED-Stufe nicht erfüllt, so erfolgt eine Rückstufung in die nächstniedrigere Bewertungsgrundlage. Nach Rückstufung in eine niedrigere Bewertungsgrundlage hat der ED-Leiter ein Jahr Zeit, die hierfür erforderlichen Bedingungen zu erfüllen. Sind nach dieser Frist die Bedingungen wieder nicht erreicht, erfolgt eine weitere Rückstufung, bei ED 6 höchstens bis zur Stufe ED 4.

- 3.4 Die Provisionen von 3 % und von 2 % (s. Ziff. 3.3) werden vierteljährlich nachträglich ausgezahlt.
- 3.5 Ab dem Alter von 55 Jahren bleibt der ED-Leiter in der erreichten Stufe. Er kann sie verbessern, aber nicht mehr zurückfallen. Der Anspruch auf ED-Provision besteht bis zum Erreichen des 60. Lebensjahres. Mindestens jedoch wird die ED-Provision für den Zeitraum von 10 Jahren gezahlt. Diese Regelung gilt ausschließlich für direkt in erster Linie nachgewachsene Direktionen.
- 3.6 Um ihrer Wertschätzung für die herausragenden Leistungen, die ein Direktionsleiter der ED-6 erbracht hat, Ausdruck zu verleihen, aber auch in der sicheren Erwartung einer weiteren gedeihlichen Zusammenarbeit wird die Gesellschaft dem betreffenden Direktionsleiter nach Maßgabe einer individuellen Vereinbarung ein Ferienobjekt in Portugal zur Verfügung stellen.

Ziffer 4

- 4.1 Sämtliche Freiwillige Zusatzprovisionen der Gesellschaft im Sinne der Ziff. 1, 2 und 3 dieser Anlage C setzen stets einen ungekündigten Vermögensberater-Vertrag voraus.
- 4.2 Die Voraussetzungen der Freiwilligen Zusatzprovisionen werden im zweiten Halbjahr eines Kalenderjahres mit Wirkung für das Folgejahr überprüft.

Familien-Absicherungs-Plan

I. Aufnahmebedingungen

Vermögensberater werden jeweils zum nächsten Quartalsbeginn nach der Umstufung in den Familien-Absicherungs-Plan aufgenommen bzw. höher eingestuft, wenn mindestens alle für das Erreichen der jeweiligen Stufe erforderlichen Bedingungen erfüllt sind.

II. Umfang der Leistungen aus dem Familien-Absicherungs-Plan

Der Familien-Absicherungs-Plan wird in 5 Stufen gewährt. Diese Stufen erhalten Vermögensberater mit den folgenden Leistungen:

FAP	Karrierestufen oder Karrierestufen-Praxis	
Basisstufe	ab Agenturleiter	
Stufe 1	ab Regionalgeschäftsstellenleiter	oder VB-Praxis 2
Stufe 2	ab Geschäftsstellenleiter	oder VB-Praxis 3
Stufe 3	ab Regionaldirektionsleiter I	oder VB-Praxis 5
Stufe 4	ab Direktionsleiter	oder VB-Praxis 7

Die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft übernimmt die Beitragszahlung für die im Rahmen des Familien-Absicherungs-Planes abzuschließenden Risiko-Lebens- und Unfallversicherungen. Der Umfang des Versicherungsschutzes ist wie folgt gestaffelt:

FAP	Versicherungsleistungen		
	Risiko-Lebensversicherung	Unfall/Tod	Unfall/Invalidität
Basisstufe		25.000 EUR	25.000 EUR
Stufe 1	50.000 EUR	50.000 EUR	50.000 EUR
Stufe 2	100.000 EUR	100.000 EUR	100.000 EUR
Stufe 3	150.000 EUR	150.000 EUR	150.000 EUR
Stufe 4	200.000 EUR	200.000 EUR	200.000 EUR

Die Risiko-Lebensversicherung wird bei der AachenMünchener Lebensversicherung AG mit einer Laufzeit von 35 Jahren – höchstens bis zur Vollendung des 60. Lebensjahres – abgeschlossen. Ihr liegen die Allgemeinen Versicherungsbedingungen für die Risiko-Lebensversicherung der AachenMünchener Lebensversicherung AG in der jeweils bei Abschluss des Versicherungsvertrages gültigen Fassung zugrunde.

Die Unfallversicherung wird bei der AachenMünchener Versicherung AG gemäß den jeweils gültigen Allgemeinen Versicherungsbedingungen abgeschlossen. Im Falle der Invalidität ist die progressive Gliedertaxe eingeschlossen. Versicherungsschutz besteht rund um die Uhr, auch während der Freizeit.

III. Allgemeine Bedingungen

1. Die zur Basisstufe berechtigten Vermögensberater werden von der Gesellschaft vierteljährlich automatisch ermittelt und pauschal versichert.
2. Nur für die FAP-Stufen 1 bis 4 gilt: Zur Aufnahme einer Bezugsberechtigung in den Familien-Absicherungs-Plan ist wegen der erforderlichen Angaben ein schriftlicher Antrag erforderlich (AG 71). Der Versicherungsschutz beginnt bereits mit der Meldung der Gesellschaft und der Annahme durch die AachenMünchener Lebensversicherung AG. Er endet mit der Kündigung der Versicherungsverträge durch die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft, sobald die Bedingungen nicht mehr erfüllt sind.
3. Das Versicherungsjahr beginnt am 01. Januar eines jeden Jahres. Davon unabhängig ist eine Absicherung bzw. eine Erhöhung der Absicherungsstufe jedoch auch vierteljährlich möglich. Zum Stichtag 30. September eines jeden Jahres werden alle Einstufungen nach den Vergütungsbedingungen im letzten Bemessungszeitraum gemäß der Tabelle in II. durch die Gesellschaft überprüft. Bemessungszeitraum sind die jeweils letzten 12 Monate zum Stichtag 30. September. Die Änderungen werden zum 01. Januar des Folgejahres umgesetzt.
4. Versicherungsnehmer und versicherte Person ist der Vermögensberater. Beitragszahler ist die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft.
5. Der Versicherungsschutz setzt voraus, dass der Versicherer den Antrag nicht aus Gründen ablehnt, die in der Person des zu Versichernden liegen.
6. Zur Sicherstellung des Versicherungszwecks werden sämtliche Rechte und Ansprüche aus den Versicherungsverträgen bis zum Eintritt des Versicherungsfalles an die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft abgetreten. Im Versicherungsfall stehen die Ansprüche dem Versicherungsnehmer bzw. dem Bezugsberechtigten zu.
7. Dem Vermögensberater ist bekannt, dass die steuerliche Behandlung der Leistungen der Gesellschaft für den Familien-Absicherungs-Plan in seinen Verantwortungsbereich fällt.
8. Die Deutsche Vermögensberatung Aktiengesellschaft bietet den Versicherungsschutz im Rahmen des Familien-Absicherungs-Planes auf freiwilliger Basis. Ein Rechtsanspruch besteht nicht.
9. Die Bedingungen für den Familien-Absicherungs-Plan können dem jeweils aktuellen Stand angepasst werden. Mit der Annahme der Vergütungen der Gesellschaft akzeptiert der Vermögensberater diese Bedingungen in der jeweils aktuellen Fassung.

Versorgungsplan

Allgemeine Bedingungen

1. Vergütungen aus dem Versorgungsplan können hauptberufliche Vermögensberater der Gesellschaft ab der Karrierestufe Regionalgeschäftsstellenleiter bzw. Vermögensberater mit Karrierestufe-Praxis 2 (Stichtag 30.9.) beziehen, wenn das Vertragsverhältnis des Vermögensberaters am 1.12. des jeweiligen Jahres ungekündigt ist und der Vermögensberater mindestens die Leistungen für diese Karrierestufe bzw. Karrierestufe-Praxis erbringt.

Bemessungsgrundlage für den Anspruch sind ausschließlich die statistischen Daten für die Zeit vom 1.10. des Vorjahres bis zum 30.9. des laufenden Jahres (Bemessungszeitraum), wie sie von der Datenverarbeitung erstellt werden (z. B. Vermögensberater-Statistik).

2. Die Leistungen der Gesellschaft im Zusammenhang mit dem Versorgungsplan sind freiwillig und begründen keinen Rechtsanspruch. Die Gesellschaft kann die Bedingungen für den Versorgungsplan anpassen und teilt dies dem Vermögensberater mit angemessener Ankündigungsfrist mit. Mit der Annahme weiterer Freiwilliger Zusatzprovisionen erkennt der Vermögensberater diese Bedingungen an. Die wiederholte Gewährung von Freiwilligen Zusatzprovisionen aus diesem Versorgungsplan begründet keinen Rechtsanspruch des Vermögensberaters auf weitere Freiwillige Zusatzprovisionen.
3. Die Grundversorgung besteht aus der Beitragszahlung in eine Rentenversicherung und eine Risiko-Lebensversicherung, jeweils mit einer Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit. Darüber hinaus ist in der Rentenversicherung eine Berufsunfähigkeitsrente enthalten. Diese Provisionsleistung erhalten Vermögensberater der Gesellschaft, die mindestens die Leistungsbedingungen für obige Karrierestufen (Ziff. 1) erfüllt haben. Für Vermögensberater ab der Karrierestufe Regionaldirektion I / Karrierestufe-Praxis 5 gibt es eine Weitere Grundversorgung in Form einer zusätzlichen Renten- und Risiko-Lebensversicherung.
4. Der Inhalt der Aufbauversorgung richtet sich nach den nachfolgenden Bedingungen für die Aufbauversorgung. Diese Provisionsleistung erhalten Vermögensberater, die mindestens die Vergütungsbedingungen ab der Karrierestufe Geschäftsstellenleiter bzw. Agenturleiter mit Karrierestufe-Praxis 3 aktuell erfüllt haben.

In der Aufbauversorgung werden mehrere Stufen eingerichtet.

5. Der Versorgungsplan (bestehend aus der Grund-, Weiteren Grund- und Aufbauversorgung) verfolgt auch das Ziel, den Vermögensberater nach Beendigung des Vermögensberater-Vertrages finanziell abzusichern und etwaige Provisionsverluste zu kompensieren. Aus diesem Grund sind bereits erhaltene oder zu erwartende Zahlungen aus dem Versorgungsplan an den Vermögensberater, die auf Einzahlungen der Gesellschaft zurückzuführen sind, unter Beachtung der allgemeinen Billigkeitsgesichtspunkte nach § 89b Abs. 1 Nr. 2 HGB sowie der Umstände des Einzelfalls bei der Ermittlung eines etwaigen Ausgleichsanspruchs zu berücksichtigen.
6. Dem Vermögensberater ist bekannt, dass die steuerliche Behandlung der Provisionsleistungen der Gesellschaft in den Versorgungsplan in seinen Verantwortungsbereich fällt.
7. Der Versicherungsfall im Sinne der nachfolgenden Bestimmungen bestimmt sich nach den jeweiligen Bedingungen des Versicherungsvertrages.
8. Für Vermögensberater mit bereits bestehenden und abgeschlossenen Altversicherungsverträgen wird Bestandsschutz gewährt. Altversicherungsverträge bleiben mithin unverändert bestehen.

Bedingungen zur Grundversorgung und Weitere Grundversorgung

1. Vermögensberater, welche die Vergütungsbedingungen für die Karrierestufen Regionalgeschäftsstellenleiter bzw. Agenturleiter mit Karrierestufe-Praxis 2 zum Stichtag erfüllen, erhalten die Absicherung aus der Grundversorgung. Vermögensberater ab der Karrierestufe Regionaldirektion I/Karrierestufe-Praxis 5 erhalten eine Weitere Grundversorgung.
2. Die Vermögensberater, die Provisionsleistungen zur Grundversorgung / Weitere Grundversorgung beziehen sollen, stellen bei der AachenMünchener Lebensversicherung AG einen Antrag gemäß den „Allgemeinen Versicherungsbedingungen für eine Rentenversicherung“ in Kombination mit einer Risikolebensversicherung. Mitversichert sind die Beitragsbefreiung bei Berufsunfähigkeit sowie eine Berufsunfähigkeitsrente gemäß den „Bedingungen für die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung“. Versichert ist in der Rentenversicherung eine lebenslange Rentenzahlung und ein Kapitalwahlrecht, eine Kapitalleistung bei Tod vor Ablauf der Aufschubzeit und eine garantierte Mindestlaufzeit der Rente. Die Beitragszahlungsdauer wird bis zum 65. Lebensjahr vereinbart. Ab diesem Zeitpunkt beginnt die Verfügungsphase, sie endet mit Ablauf des 85. Lebensjahres. In der Risiko-Lebensversicherung mit fallender Todesfalleistung wird der Todesfallschutz bis zum 65. Lebensjahr versichert. Mit dem 50. Lebensjahr hat der Vermögensberater ein einmaliges Wahlrecht, auf die Todesfalleistung zugunsten der Rentenversicherung zu verzichten. Die jeweiligen versicherten Leistungen sind den Versicherungsscheinen zu entnehmen.
3. Für den Abschluss der Renten- und Risiko-Lebensversicherung ist es erforderlich, dass der Vermögensberater rechtzeitig den entsprechenden vollständigen Formular-Antrag stellt und dass die Versicherungsgesellschaft den Antrag nicht aus Gründen ablehnt, die in der Person des Versicherten liegen.
4. Der Beginn der Renten- und Risiko-Lebensversicherung wird jeweils auf den 1.12. festgelegt. Voraussetzung für den Beginn des Versicherungsschutzes ist jedoch die Annahme durch die Versicherungsgesellschaft. Versicherungsnehmer und versicherte Person ist der Vermögensberater.
5. Für jeden Vermögensberater, der an der Grundversorgung / Weitere Grundversorgung teilnehmen soll, wird die Gesellschaft einen Jahresversicherungsbeitrag von 1.500 EUR zur Verfügung stellen. Aus diesem Beitrag errechnen sich für jeden Versicherten die Altersrente, die Berufsunfähigkeitsrente und die Todesfallsumme.

Werden die Berufsunfähigkeits-Zusatzversicherung und/oder die Risiko-Lebensversicherung von der Versicherungsgesellschaft abgelehnt, steht der volle Beitrag für die Rentenversicherung zur Verfügung.

6. Hat der Vermögensberater bei Berechtigung zum Eintritt in die Renten- und Risiko-Lebensversicherung das 50. Lebensjahr überschritten, so wird der Betrag von 1.500 EUR von der Gesellschaft in einer Rentenversicherung angelegt. Soweit auch dies nicht mehr möglich ist, erfolgt die Anlage in einem Investmentdepot.

Der Neuabschluss einer Berufsunfähigkeits- und Risiko-Lebensversicherung ist nicht mehr möglich.

7. Wird einem Vermögensberater in einem Folgejahr keine Provisionsleistung zur Grundversorgung / Weitere Grundversorgung gewährt, so ist ihm gestattet, den Beitrag aus eigenen Mitteln an die Versicherungsgesellschaft zu zahlen, um damit die Versicherung in der abgeschlossenen Form aufrechtzuerhalten. Macht der Vermögensberater von dieser Möglichkeit keinen Gebrauch, wird die Versicherung, sofern die Voraussetzungen dafür

vorliegen, mit herabgesetzter Leistung beitragsfrei gestellt; andernfalls erlischt die Versicherung.

Erhält der Vermögensberater in der Folgezeit wieder Provisionsleistungen zur Grundversorgung / Weitere Grundversorgung, wird ein neuer Vertrag abgeschlossen, falls eine Fortführung des Erstvertrages nicht möglich ist.

8. Wird der Vermögensberater-Vertrag zwischen der Gesellschaft und dem Vermögensberater – gleich aus welchen Gründen – gekündigt, so gilt Ziff. 7 Abs. 1 entsprechend. Wird der Versicherungsvertrag fortgesetzt, so kommt im Verhältnis zur Versicherungsgesellschaft der Normaltarif zur Anwendung.
9. Endet der Vermögensberater-Vertrag, ohne dass der Versicherungsfall eingetreten ist, in den ersten 5 Jahren des Bestehens der Grundversorgung / Weiteren Grundversorgung, werden die Versicherungsverträge aufgelöst. Ein etwaiger Rückkaufswert aus den Versicherungsverträgen steht dem Vermögensberater zu. Der Vermögensberater erstattet der Gesellschaft die Beiträge, die die Gesellschaft auf den betroffenen Versicherungsvertrag erbracht hat. Will der Vermögensberater die Versicherungsverträge weiterführen, so kann er dies tun, wenn er der Gesellschaft 50 % der von ihr geleisteten Beiträge erstattet.
10. Zur Sicherung des Erstattungsanspruchs gem. Ziff. 9 tritt der Vermögensberater der Gesellschaft die Ansprüche aus den Versicherungsverträgen in einer Höhe von 5 Jahresbeiträgen ab. Die Gesellschaft nimmt die Abtretung hiermit an. Die Gesellschaft ist berechtigt, die Ansprüche gegenüber der Versicherung geltend zu machen, sofern der Vermögensberater seiner Erstattungspflicht trotz schriftlicher Aufforderung nicht nachkommt.
11. Die Leistungen aus der Grund- und der Weiteren Grundversorgung dienen der finanziellen Absicherung des Vermögensberaters im Fall der Beendigung des Vermögensberater-Vertrages sowie der Kompensation etwaiger Provisionsverluste, so dass sichergestellt werden soll, dass der Vermögensberater diese Versorgungsansprüche nicht vorzeitig verwertet. Um diese Ziele zu erreichen tritt der Vermögensberater sämtliche Rechte und Ansprüche aus dem/den Versicherungsverträgen, an die Mittel der Grundversorgung / Weitere Grundversorgung geflossen sind, bis zur Beendigung des Vermögensberater-Vertrages, längstens jedoch bis zum Eintritt des Versicherungsfalles, an die Gesellschaft ab. Die Gesellschaft nimmt die Abtretung hiermit an. Die Gesellschaft wird die abgetretenen Ansprüche und Rechte mit Ausnahme der Sicherungsabtretung der Ziff. 10 nicht verwerten.

Im Versicherungsfall stehen die Ansprüche dem Versicherungsnehmer bzw. dem Bezugsberechtigten zu.

Bedingungen zur Aufbauversorgung

1. Vermögensberater, welche die Vergütungsbedingungen für die Karrierestufen Geschäftsstellenleiter bzw. Agenturleiter mit Karrierestufe-Praxis 3 zum Stichtag erfüllen, erhalten die Absicherung aus der Aufbauversorgung.

Alle Bedingungen sowie die Höhe der Freiwilligen Zusatzprovisionen, die im Rahmen der Aufbauversorgung gewährt werden sollen, wird die Gesellschaft im jeweiligen Jahr für dieses bekannt geben.

2. Freiwillige Zusatzprovisionen zur Aufbauversorgung erbringt die Gesellschaft als Zahlungen in Fonds der Allianz Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH in Frankfurt am Main. Es werden Konten auf den Namen des Vermögensberaters eingerichtet.

Ein Wahlrecht des Fonds und ein Wechsel innerhalb der Fonds sind nach deren Bestimmungen jederzeit möglich und können vom Vermögensberater über die Gesellschaft beantragt werden.

Alternativ kann die Zahlung auch in eine Rentenversicherung der AachenMünchener Lebensversicherung, die auch die Möglichkeit einer fondsgebundenen Anlage bietet, erfolgen.

3. Ertragnisausschüttungen, die auf die Anlagen entfallen, werden in zusätzlichen Anteilen des jeweiligen Fonds angelegt.
4. Endet der Vermögensberater-Vertrag – gleich aus welchem Rechtsgrund - in den ersten 5 Jahren des Bestehens der Aufbauversorgung, wird das Depot bzw. die Versicherung der Aufbauversorgung aufgelöst. Ein Depotguthaben bzw. der Rückkaufswert der Versicherung stehen dem Vermögensberater zu. Der Vermögensberater erstattet der Gesellschaft die Beiträge, die die Gesellschaft in das jeweilige Depot oder die Versicherung erbracht hat. Will der Vermögensberater das Depot bzw. die Versicherungsverträge weiterführen, so kann er dies tun, wenn er der Gesellschaft 50 % der von ihr geleisteten Beiträge erstattet.
5. Zur Sicherung des Erstattungsanspruchs gem. Ziff. 4 tritt der Vermögensberater der Gesellschaft die Ansprüche aus dem Depotvertrag bzw. dem Versicherungsvertrag in einer Höhe von 5 Jahresbeiträgen ab. Die Gesellschaft nimmt die Abtretung hiermit an. Die Gesellschaft ist berechtigt, die Ansprüche gegenüber der Depotbank bzw. der Versicherung geltend zu machen, sofern der Vermögensberater seiner Erstattungspflicht trotz schriftlicher Aufforderung nicht nachkommt.
6. Die Leistungen aus der Aufbauversorgung dienen der finanziellen Absicherung des Vermögensberaters im Fall der Beendigung des Vermögensberater-Vertrages sowie der Kompensation etwaiger Provisionsverluste, so dass sichergestellt werden soll, dass der Vermögensberater diese Versorgungsansprüche nicht vorzeitig verwertet. Um diese Ziele zu erreichen tritt der Vermögensberater sämtliche Rechte und Ansprüche aus dem/den Versicherungsverträgen und den Depotverträgen, an die Mittel der Aufbauversorgung geflossen sind, bis zur Beendigung des Vermögensberater-Vertrages, längstens bis zum Eintritt des Versicherungsfalles in der Versicherung der Aufbauversorgung an die Gesellschaft ab. Die Gesellschaft nimmt die Abtretungen hiermit an. Die Gesellschaft wird die abgetretenen Ansprüche und Rechte mit Ausnahme der Sicherungsabtretung der Ziff. 5 nicht verwerten.
7. Sofern die Investmentkonten nach Ziff. 2 einen Betrag von mehr als 25.000 EUR ausweisen, erhält der Vermögensberater die Möglichkeit, mit diesen Mitteln bei der AachenMünchener Lebensversicherung AG eine Rentenversicherung gemäß den Bedingungen des Versorgungsplans der Gesellschaft abzuschließen. Es kann ein Endalter zwischen dem 62. und dem 67. Lebensjahr beantragt werden. Die Mindestaufschubzeit von 5 Jahren darf dabei nicht unterschritten werden. Der Mindestbeitrag (Einmalbeitrag) beträgt 5.000 EUR. Die vorstehenden Ziff. 4 - 6 bleiben unberührt bzw. werden analog angewendet. Die Abtretung gilt insoweit auch für den Rentenversicherungsvertrag.
8. Sofern der Vermögensberater von dem Angebot Gebrauch gemacht hat, einmalig einen festen Betrag aus dem Investmentkonto zu entnehmen und mit diesen Mitteln bei der AachenMünchener Lebensversicherung AG eine Rentenversicherung abzuschließen, unterliegt dieser Vertrag den Bedingungen des Versorgungsplanes. Die vorstehenden Ziff. 4 - 6 bleiben unberührt bzw. werden analog angewendet. Die Abtretung gilt insoweit auch für den Rentenversicherungsvertrag.

Hinterbliebenen-Regelung

1.1 Todesfall

Verstirbt der Vermögensberater während der Dauer des ungekündigten Vermögensberater-Vertrages und vor Vollendung des 70. Lebensjahres, so haben die Erben auf Basis der unten stehenden Regelungen und Bedingungen einen Anspruch auf folgende nachlaufende Zahlungen. Bis 31.12.2019 wird die Leistung unabhängig vom Alter gewährt.

1.1.1 Für Gruppenumsatz

Bei Vermögensberatern in den Karrierestufen AL bis HGS werden für die Dauer von 2 Jahren und in den Karrierestufen RD 1 bis D für die Dauer von 3 Jahren nach dem Todestag 50 % der abgerechneten Differenzprovision aus dem Gruppenneugeschäft sowie der Folgeprovision der Gruppe und eventuellen ED-Provisionen der bisher betreuten Gruppe weiter gezahlt. Zu- und Abgänge innerhalb der Gruppe werden berücksichtigt.

1.1.2 Für Eigenumsatz

Für Vermögensberater im Eigenumsatz wird bei Vorliegen der unten genannten Voraussetzung eine Einmalzahlung gewährt.

Voraussetzung hierfür ist, dass der Vermögensberater innerhalb des 12-Monats-Zeitraumes vor dem Todestag die Umsatzbedingungen seiner aktuellen Karrierestufe-Praxis erfüllt hatte. Eine dauerhafte durch ärztliches Attest nachgewiesene Arbeitsunfähigkeit von mindestens 3 Monaten und maximal 18 Monaten wird bei der Bemessung des 12-Monats-Zeitraumes nicht berücksichtigt. Entscheidend ist dann der 12-Monats-Zeitraum vor der Arbeitsunfähigkeit.

- a) In den Karrierestufen-Praxis P2 bis P4 beträgt die Einmalzahlung die Summe der Folgeprovisionen, Dynamikprovision Leben und ratierlichen Abschlussprovisionen ab dem 13. Monat aus Eigenumsatz der letzten 12 Monatsabrechnungen vor Eintritt des Todes.
- b) Bei Vermögensberatern der Karrierestufe-Praxis P5 bis P7 und Karrierestufe D entfällt die Voraussetzung der Erfüllung der Umsatzbedingung seiner Karrierestufe-Praxis. Die Einmalzahlung wird aus der Summe der Folgeprovisionen, Dynamikprovision Leben und ratierlichen Abschlussprovisionen ab dem 13. Monat aus Eigenumsatz der letzten 12 Monatsabrechnungen vor Eintritt des Todes berechnet, multipliziert mit dem Faktor 1,5.
- c) Für Mitglieder im AS-Club berechnet sich die Einmalzahlung zusätzlich mit den Leistungen aus der Summe des Kundenleistungs-Bonus aus den letzten 12 Monaten vor Eintritt des Todes, multipliziert mit dem Faktor 1,5, sofern der Kundenleistungs-Bonus in den letzten 12 Monaten gemäß Ziff. V, 6 gezahlt wurde.
- d) Für Vermögensberater ohne Praxisstufe gilt, dass:
 - aa) die Stufe Regionalgeschäftsstellenleiter (RGS) der Praxis-Stufe P2
 - bb) die Stufe Geschäftsstellenleiter (GS) der Praxis-Stufe P3
 - cc) die Stufe Hauptgeschäftsstellenleiter (HGS) der Praxis-Stufe P4
 - dd) die Stufe Regionaldirektionsleiter I (RD I) der Praxis-Stufe P5
 - ee) die Stufe Regionaldirektionsleiter II (RD II) der Praxis-Stufe P6
 - ff) die Stufe Partnerdirektionsleiter der Praxis-Stufe P7

entspricht.

1.2 Für Vermögensberater, auf die beide Regelungen der Ziff. 1.1.1 und 1.1.2 zutreffen, wirken die Regelungen additiv.

1.3 Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB

- a) Mit Eintritt des Todesfalles können ggfls. Erben den im Rahmen der Gesamtrechtsnachfolge etwaig bestehenden Ausgleichsanspruch nach § 89b HGB geltend machen. Mit der Geltendmachung des Ausgleichsanspruches entfällt der Anspruch auf die Leistungen unter 1.1, die unter der auflösenden Bedingung der Geltendmachung des Ausgleichsanspruches stehen und entsprechend der bereicherungsrechtlichen Regelungen zurückzugewähren sind.
- b) Die Gesellschaft soll also im Ergebnis nicht verpflichtet sein, die in Ziff. 1.1 aufgeführten Leistungen zu gewähren, wenn ein Ausgleichsanspruch geltend gemacht wird.