

GENTLEMEN-AGREEMENT

Für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit

Eine Immobilie als Kapitalanlage ist ein weiterer wesentlicher Baustein bei einer ganzheitlichen Finanzplanung. Unsere Kunden können dadurch folgende Vorteile für sich erzielen:

- Geringe Wertschwankungen und Inflationsschutz
- Schrittweise Vermögensbildung
- Zusätzliches Einkommen
- Streuung des Vermögens; geringe Korrelation mit anderen Assetklassen

Als Immobilien-Campus stehen wir für:

Service: Information in dem Detaillierungsgrad, wie es der Finanzplaner wünscht und des Kunden über Vertragsunterzeichnung hinaus

Vernetzung: Weiterer (zur Immobilie gehörender) Umsatz für den Finanzplaner wird konkret angesprochen.

Paket: Vertrieblerischer und fachlicher Austausch auf kollegialer Augenhöhe, um das Beste für unsere Kunden zu realisieren.

Erfahrung: Gemeinsame Berufserfahrung von 48 Jahren

Respekt: Respekt vor der bisherigen und geplanten Arbeit des Finanzplaners



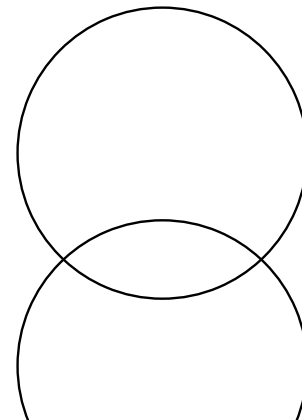
Als unsere Verantwortung sehen wir:

- Erstes Informationsgespräch
- Recherche der Möglichkeiten
- Erstellung Liquiditätsberechnung
- Lösungsvorstellung
- Reservierung
- Evtl. Besichtigung
- Überlegung zur Finanzierung
- Besprechung der Finanzierung
- Zusammentragen der Unterlagen
- Erstellung Finanzierungsantrag
- Überprüfung Kaufvertragsentwurf
- Überprüfung Stammkunde

Als Verantwortung des Finanzplaners sehen wir:

- Aktuelle PFS (nicht älter als sechs Monate)
- Terminvereinbarung
- Terminbündelung
- Anwesenheit erstes Informationsgespräch
- Evtl. Begleitung der Besichtigung
- Einholen von Feedback
- Empfehlungsnahme
- Aktualisierung BU, RLV, KT
- Proaktive Informationen, wenn sich beim Kunden etwas geändert hat

GENTLEMEN-AGREEMENT



I. Teilung

- Kunden-Umsatz: Für den Umsatz mit dem Kunden aus Immobilie und Finanzierung gilt eine Teilung von 50/50.
- Empfehlungs-Umsatz: Gibt der Kunde automotiviert eine Empfehlung, gilt gleiche Regelung wie unter 1. Sobald es über das erste Informationsgespräch hinaus geht, geben wir eine Rückmeldung an den Finanzplaner und den Kunden.
- Cross Selling: Auf die 50% Beteiligung an Cross Selling-Umsätzen (RLV, BU, KT) verzichtet wir.



Folgendes Leistungsversprechen erhältst Du als Finanzplaner von uns:

- Erfassung der Planprodukte in PFS
- Vollständige Gesprächsdokumentation
- Antragserfassung
- Regelmäßige Updates bzgl. Fortschritts
- Kopie der finalen Unterlagen
- Anmoderation von Folgeumsatz

II. Wie gehen wir miteinander um?

- Wir machen nur Versprechungen, die wir auch halten können.
- Alle Seiten sind verbindlich.
- Wir dokumentieren die Beratungsergebnisse.
- Der Zuträger ist im Ersttermin dabei, im Idealfall auch in Folgeterminen.
- Der empfehlende Berater unterstützt dauerhaft die Kommunikation mit dem Kunden.
- Der Spezialist hat auch andere Umsatzmöglichkeiten im Auge.
- Wir informieren proaktiv über Abwesenheit und Vertretungen.
- Wir geben innerhalb von 48 Stunden Feedback.
- Es gibt klare Absprachen. So vermeiden wir Überschneidungen.

**Auf eine gute
Zusammenarbeit!!!**

