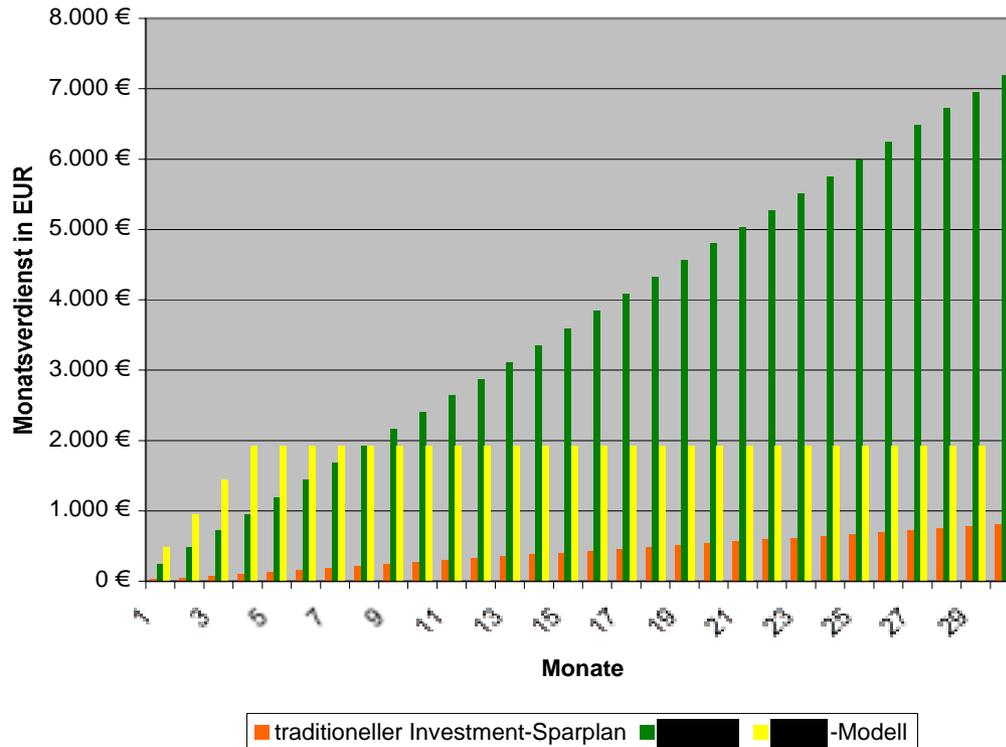


Internes Schreiben eines Vertriebs. Beachten Sie insbesondere auch die rot unterstrichene Aussage unterhalb der Grafik.

### Wie schnell kann man als Vermittler von Sparplänen leben?

Ein Vergleich der Provisionierung zwischen einem herkömmlichen Sparplan, dem bereits seit langem eingeführten [rot] -Modell und dem von [rot] neu entwickelten „[rot]“ macht deutlich: Beim [rot] -Modell erreicht der Vermittler zwar wesentlich schneller die Marke von 2000 Euro monatlich, die er mit dem kontinuierlichen Ausbau seiner Sparplankunden erzielen kann. Ab da aber geht es – auch mit weiter zunehmender Anzahl der Verträge – nur noch sehr langsam aufwärts, was die erzielbare Gesamtvergütung angeht.

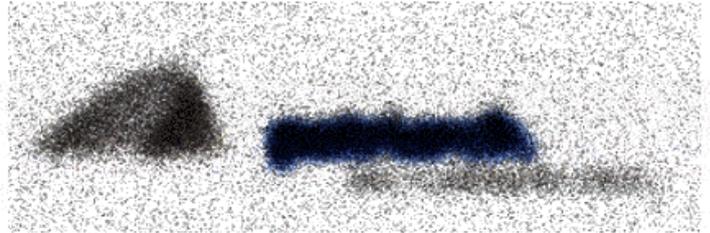


Annahme:

Sparplan mit 25 Jahren Laufzeit und einem Monatsbeitrag von 75 Euro.

Die Grafik zeigt, wie rasch bei [rot] ein beachtliches monatliches Einkommen für den Berater

Anders beim [rot] -Modell: Hier steigen die Provisionseinnahmen zu Beginn zwar deutlich langsamer, dafür nehmen aber die Gesamteinnahmen kontinuierlich weiter zu. Weit abgeschlagen dahinter der traditionell verprovisionierte Investment Sparplan, mit dem der Vermittler im Prinzip nie wirklich auf einen grünen Zweig kommen kann. Dieser hat mit dem [rot] -Modell lediglich gemeinsam, dass für beide obendrauf noch eine Bestandsvergütung gezahlt wird. Die gibt's bei [rot] nicht.



Liebe Vertriebspartnerin,  
lieber Vertriebspartner,

nach intensiven parlamentarischen Beratungen hat der Deutsche Bundestag am 9. November 2007 das Investmentänderungsgesetz verabschiedet.

Mit Einführung dieses Gesetzes zum 01.01.2008 gilt zukünftig auch das **Zillmerungsverbot** des § 125 Investmentgesetz für ausländische Fondsanteile. Zillmerung bedeutet, dass die Abschlusskosten für den Vertrag, also hauptsächlich Vermittlungsprovisionen, nicht rätierlich erhoben werden. Sie werden vielmehr dem Guthaben zu Vertragsbeginn belastet.

Bisher existierte bei Fondssparplänen die Möglichkeit, die Provision für den Vertrieb beim Abschluss des Vertrages sofort abzuziehen, anstatt mit jeder Monatsrate über den Ausgabeaufschlag. Bei Fondssparplänen darf nun die Vermittlungsprovision demnach nicht mehr wie bisher - in vollem Umfang auf den Beginn des Sparplans gelegt werden, sondern es können im ersten Jahr des Sparplans maximal ein Drittel der Einzahlungen des Anlegers für die Deckung von Kosten verwendet werden. Die weiteren Kosten müssen auf alle späteren Zahlungen gleichmäßig verteilt werden.

Das mit Inkrafttreten des Investmentänderungsgesetzes zum 01.01.2008 wirksam werdende Zillmerungsverbot verändert den monetären Anreiz unseres [REDACTED] sparplans für Sie deutlich.

Da sämtliche vorprovisionierten Sparpläne, insbesondere im Vergleich zu einer alternativen Fondspolice, stark an Attraktivität verlieren, würde auch unser Produkt ab 2008 diesem klaren Wettbewerbsnachteil unterliegen.

Aus diesem Grund haben wir uns entschlossen, dieses Produkt zum 01.01.2008 aus unserer Produktpalette zu nehmen. Damit treffen wir schweren Herzens die gleiche Entscheidung wie zahlreiche unserer Mitbewerber.

Anträge werden ab sofort nicht mehr entgegengenommen. Laufende Anträge werden unverändert weitergeführt!

Wir hoffen für diese Maßnahme auf Ihr Verständnis und bedanken uns bei allen vermittelnden Vertriebspartnern für Ihr bewiesenes Vertrauen in unser Produkt.

Für weitere Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

[REDACTED]

[REDACTED]

[REDACTED]