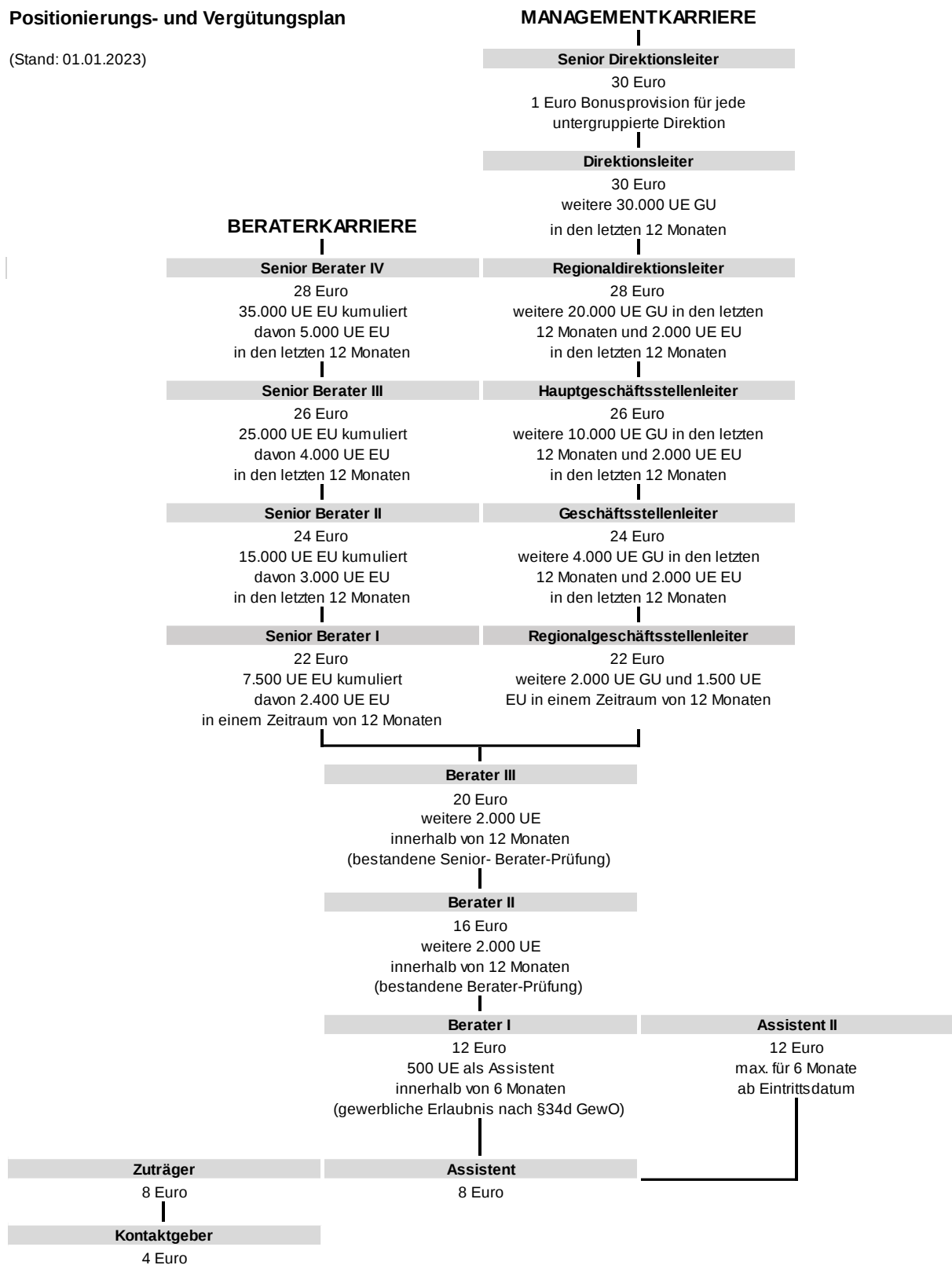


Positionierungs- und Vergütungsplan

(Stand: 01.01.2023)



Grundlegende Bedingungen:

Es wird grundsätzlich nur das abgerechnete Geschäft gewertet.

Für alle Beraterstufen gelten grundsätzlich die in der EU-Vermittlerrichtlinie festgelegten Berufsausübungspflichten.

Senior Berater der Stufen II-IV erhalten im GU lediglich die Provisionsdifferenz der erreichten Senior-Berater I-Stufe (22 €).

Zusätzlich zu den Kriterien der Gruppenleiter ab der Stufe RGS gilt die 40%-Klausel. Der direkte Mitarbeiter/Struktur wird mit maximal 40 % des Gesamtumsatzes gewertet.

Beförderungen können nur ausgesprochen werden, wenn der Stornofaktor im EU und GU unter 7 % beträgt.

Umsatzeinheiten aus der Immobilienvermittlung werden bei der Stufe Assistent für Hochstufungen nur zu 50 % gewertet.

Quereinsteiger erhalten gegen einen Nachweis eine angemessene Anrechnung ihres Vorumsatzes.

Die Umsatzeinheiten werden wie folgt berechnet:

$$UE = \text{Bewertungssumme} \times \text{Provisionssatz (100 \% Grundprovision)} / 20 \text{ €}$$

Dabei ergibt sich die Grundprovision aus der in afm FinanzOffice abrufbaren aktuellen Provisionsliste. Die Bewertungssumme ist ein Faktor, der durch den jeweiligen Produktgeber bestimmt und vorgegeben wird und auf den die Gesellschaft keinen Einfluss hat. Sie ist in der Regel ein Produkt aus der Vertragslaufzeit, der Prämienhöhe und einem Produktfaktor.

Beispiele für Provisions-/Umsatzeinheitenberechnungen:

Versicherer A (Leben/AP)

Provisionssatz (100 % Grundprovision) = 22 ‰

Bewertungssumme = 50.000 € ($\hat{=}$ Beitragssumme)

$$UE = 50.000 \text{ €} \times 22 \text{ ‰} / 20 \text{ €} = 55 \text{ UE}$$

Versicherer B (Sach/FP)

Provisionssatz (100 % Grundprovision) = 10 %

Bewertungssumme = 1.000 € ($\hat{=}$ Nettoszahlprämie)

$$UE = 1.000 \text{ €} \times 10 \% / 20 \text{ €} = 5 \text{ UE}$$