



## **Ehrenkodex** (Regelwerk über Wohlverhalten)

### **Präambel**

Das „Petersmann Institut für den unabhängigen Finanzberater GmbH“ (nachfolgend „Institut“ genannt) versteht sich als Gemeinschaft freier und unabhängiger Finanzberater/innen (im folgenden einheitlich Finanzberater bzw. Mitglieder genannt), welche sich zum Wohle ihrer Kunden diesem Ehrenkodex unterworfen haben.

Eine der wichtigsten Aufgaben des Instituts ist es, seine Mitglieder, die unabhängigen Finanzberater, als wichtige Beratungsinstanz im Kapitalmarkt zu etablieren bzw. deren Stellung auszubauen.

Das hohe Qualitätsbewusstsein der Mitglieder im Umgang mit den Vermögenswerten ihrer Kunden sowie die vorbildliche Erscheinung in der Öffentlichkeit soll das Ansehen der unabhängigen Finanzberater fördern.

### **Wohlverhaltensregeln**

Vor dem Hintergrund der großen Verantwortung der ihm anvertrauten Kundengelder, seiner Stellung in der Gesellschaft, der Fürsorgepflicht gegenüber seinen Mitarbeitern sowie der sensiblen öffentlichen Wahrnehmung von Fehlverhalten, verpflichtet sich jedes Mitglied, die nachfolgenden Punkte zu beachten, einzuhalten und in der täglichen Praxis zu leben:

1. Die erbrachte Finanzdienstleistung ist frei von Interessenkonflikten und dient ausschließlich dem Wohle des Kunden. Etwaige Interessenkonflikte sind dem Kunden gegenüber offenzulegen.
2. Mit dem Kunden ist eine langfristige und vertrauensvolle Zusammenarbeit anzustreben.
3. Durch Transparenz und Aufklärung ist sich der Kunde stets im Klaren darüber, wie es um die Kosten- und Risikostruktur seiner Vermögensanlagen bestellt ist.
4. Die eigene fachliche Aus- und Weiterbildung sowie die der eingeschalteten Mitarbeiter ist kontinuierlich zu betreiben.



5. Ein Produktangebot darf nur dann erfolgen, wenn dies in Gänze durchschaut, im individuellen Fall für gut und geeignet gehalten und auf Wechselwirkungen mit anderen Produktangeboten geprüft und durchschaut wurde.
6. Jedes Mitglied ist aufgefordert, über seine Erfahrungen mit Produkten und Produktgebern zu informieren, insbesondere wenn sie negativ für das Mitglied oder/und für den Kunden waren oder sein könnten. Das Ziel ist es, intransparente Produkte, nicht seriöse Produktgeber sowie unsaubere Geschäftspraktiken vom Kunden fern zu halten.
7. Jedes Mitglied ist aufgefordert, das Gütesiegel des Instituts zu fördern und alles zu unterlassen, dies zu beschädigen. Jedes Mitglied verhält sich fair gegenüber dem Institut, der Mitglieds-gemeinschaft und in erster Linie gegenüber seinen Kunden.
8. Anhängige Verfahren, die Falschberatung, Anlagebetrug oder ähnliche Inhalte zum Gegenstand haben, sind dem Institut zu melden.
9. Jedes Mitglied ist aufgefordert – gemäß Anhang 1 – die „Klarstellung zur Differenzierung hinsichtlich des Netzwerkes und des aktiven Vertriebs“ zu beachten.

Bzgl. der Regeln 5. und 6. ist jedes Mitglied aufgefordert, soviel Know-how wie möglich in die Mitglieds-gemeinschaft einzubringen. Zu diesem Zweck dürfen und sollen die Mitglieder besondere Positivbeispiele aus diesem Kreis dazu vorschlagen, selbst Mitglied des Netzwerks zu werden. Alle anderen Regeln bleiben dadurch unberührt.

Sollte die gängige Praxis des Mitglieds regelmäßig diesen vorgenannten Grundsätzen widersprechen oder werden Fälle bekannt, die eindeutiges Zuwiderhandeln dieser Grundsätze offensichtlich werden lassen, droht der Ausschluss aus dem Institut durch die Geschäftsleitung. Die Mitglieder werden über diesen Umstand informiert.

Mit der Unterschrift erklärt sich das beantragende Mitglied ausdrücklich mit dem Ehrenkodex einverstanden.

---

Datum, Unterschrift und Firmenstempel des Mitglieds



## **Anhang 1**

### **Klarstellung zur Differenzierung hinsichtlich des Netzwerkes und des aktiven Vertriebs**

Wir als Gesamtheit stellen ein professionelles Netzwerk dar. Wir helfen einander, verlassen uns auf den Rat erfahrener Kollegen aus unserem Netzwerk, schenken ihm/ihr die nötige Aufmerksamkeit und den gebotenen Respekt. Wir ergänzen uns mit dem Ziel der Qualitätsverbesserung in jedweder Hinsicht. Für uns selbst, für die Mitglieder, im Dienste des Kunden/Mandanten.

Es ist gewünscht, gewollt und Geschäftszweck des Instituts, dass sich aus diesem Netzwerk heraus engere Geschäftskontakte ergeben, Freundschaften entstehen oder auch symbiotische Kooperationen und Gesellschaftsgründungen entstehen.

Produktpartner sind in den entsprechenden CoCs durchleuchtet worden, von der Gemeinschaft akzeptiert und respektiert oder als Mitglied aufgenommen worden. Die Integrität dieser Personen ist unangezweifelt. Alle so im Netzwerk tätigen Personen liefern mit ihrem Know-how und/oder ihrer Persönlichkeit einen Beitrag für das Institut. Im besten Fall entsteht der gewünschte Win-win-Effekt. Produktgeber oder Mitglieder, die für eine bestimmte Idee/Produkt/Dienstleistung (gerade) stehen, haben das Recht und die Pflicht, Mitglieder auf eine potentielle Win-win-Situation anzusprechen.

Dies ist alles im Sinne der Gemeinschaft, im Sinne des Instituts und im Sinne des Mitglieds.

Ein nicht erwünschter aktiver Vertrieb liegt dagegen vor, wenn durch die Ansprache handelnder Personen erkennbar wird, dass ein nicht durch ein CoC oder durch die Geschäftsführung genehmigtes Produkt angesprochen wird. Es darf nicht der Eindruck entstehen, die handelnde Person habe ausschließlich das Ziel, das Netzwerk für seine Vertriebsziele (aus) zu nutzen.

Selbstverständlich können auch durch solche Ansprachen (wie oben beschrieben) wertvolle Kontakte entstehen sowie Gelegenheiten genutzt werden, Empfehlungen abzugeben und anzunehmen, jedoch darf nicht der Eindruck entstehen, dass hier aktiver Vertrieb betrieben wird, wie es bspw. bei Pools der Geschäftszweck ist.

Bei Zweifeln hat sich das Mitglied zu erkundigen bzw. Meldung an die Geschäftsführung zu machen.