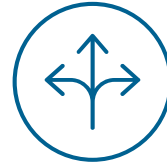


Allianz PrivateFinance Konzept

Beratungs- und Verkaufsprozess¹



- Produktvorstellung mit Hilfe aktueller Unterlagen inklusive Prüfung der Geeignetheit des Produkts für den Kunden und Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen (insb. Produktpräsentation, Kurzzusammenfassung und Formular zur Prüfung der Geeignetheit des Produkts für den Kunden und Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenzen)
- Basisinformationsblatt (BIB) zusammen mit den Informationen zu Nachhaltigkeit (NIB) werden an den Kunden ausgehändigt
- Unterstützung des Vermittlers erfolgt über den jeweiligen Spezialisten



- Spezialist holt über Mailvorlage mit zeitlichem Vorlauf von mind. 5 Arbeitstagen ein annahmefähiges Angebot bei APC ein (ausgefüllte Geeignetheitsprüfung und Daten zum Kunden erforderlich)
- Angebot wird dem Spezialisten zur Verfügung gestellt
- Weiterleitung an den Kunden



- Annahme durch Übersenden der ausgefüllten Antragsunterlagen und des angenommenen Angebots innerhalb der Angebotsgültigkeit an APC
- Antragsunterlagen:
 - Antrag
 - GwG
 - FATCA/CRS
 - Empfangsbestätigung für BIB und NIB
 - Mittelherkunft
 - einzelgeschäftliche Vermittlungsvereinbarung
 - jeweils zzgl. etwaiger Nachweisdokumente



- Erstellung des Vertrags (nach Eingang der vollständigen Antragsunterlagen)
- Allianz Leben versendet den Vertrag in zweifacher Ausfertigung
- Kunde sendet ein gegengezeichnetes Vertragsexemplar an Allianz Leben zurück
- Kunde überweist Beitrag zur vertraglich vereinbarten Fälligkeit

¹ Dokumente werden für die Spezialisten im Maklerportal bzw. in AmisOnline zur Verfügung gestellt