

| BN & Partners Capital AG  
*Vertrauen in eine starke Partnerschaft*

# | Herzlich Willkommen

## BN & Partners Capital AG – Vertrauen in eine starke Partnerschaft

Arbeitsteilung als Erfolgsmodell: Mit dem richtigen Partner können unabhängige Berater, Private Banker und Fondsmanager den Herausforderungen der heutigen Zeit begegnen, ohne den Fokus auf ihre Kernkompetenzen zu verlieren.

Wer heute in dieser Branche tätig ist und sein täglich Lohn und Brot verdient, ist im Berateralltag geplagt von Regulierung, Digitalisierung und Anlagenotstand im Niedrigzinsumfeld. Und der hat mit seinem ureigenen Auftrag einer qualitativen Kundenberatung oder des managen eines Portfolios immer weniger gemein.

Die Regulierung ist schon seit Jahren eines der Kopfschmerzthemen der Branche. Auch der Unterhalt der einmal erworbenen Lizenz – sei es als Finanzanlagenvermittler oder unter dem Kreditwesengesetz – ist schon lange kein Selbstläufer mehr: Regelmäßige Prüfungen und Fortbildungspflichten, Geldwäscheregelungen, Datenschutz und die Vermögensschadhaftpflicht sind zeitaufwendige wie kostspielige Begleiter und stehen auf einer Ebene mit anderen essentiellen Herausforderungen für Berater – etwa der fortschreitenden Digitalisierung und dem wachsenden Bedarf an guten Ideen und Lösungen im Niedrigzinsumfeld. Selbst für Fondsmanager, die ihre eigene Fonds-Idee ins Leben rufen wollen, sind längst andere regulatorische Zeiten angebrochen.

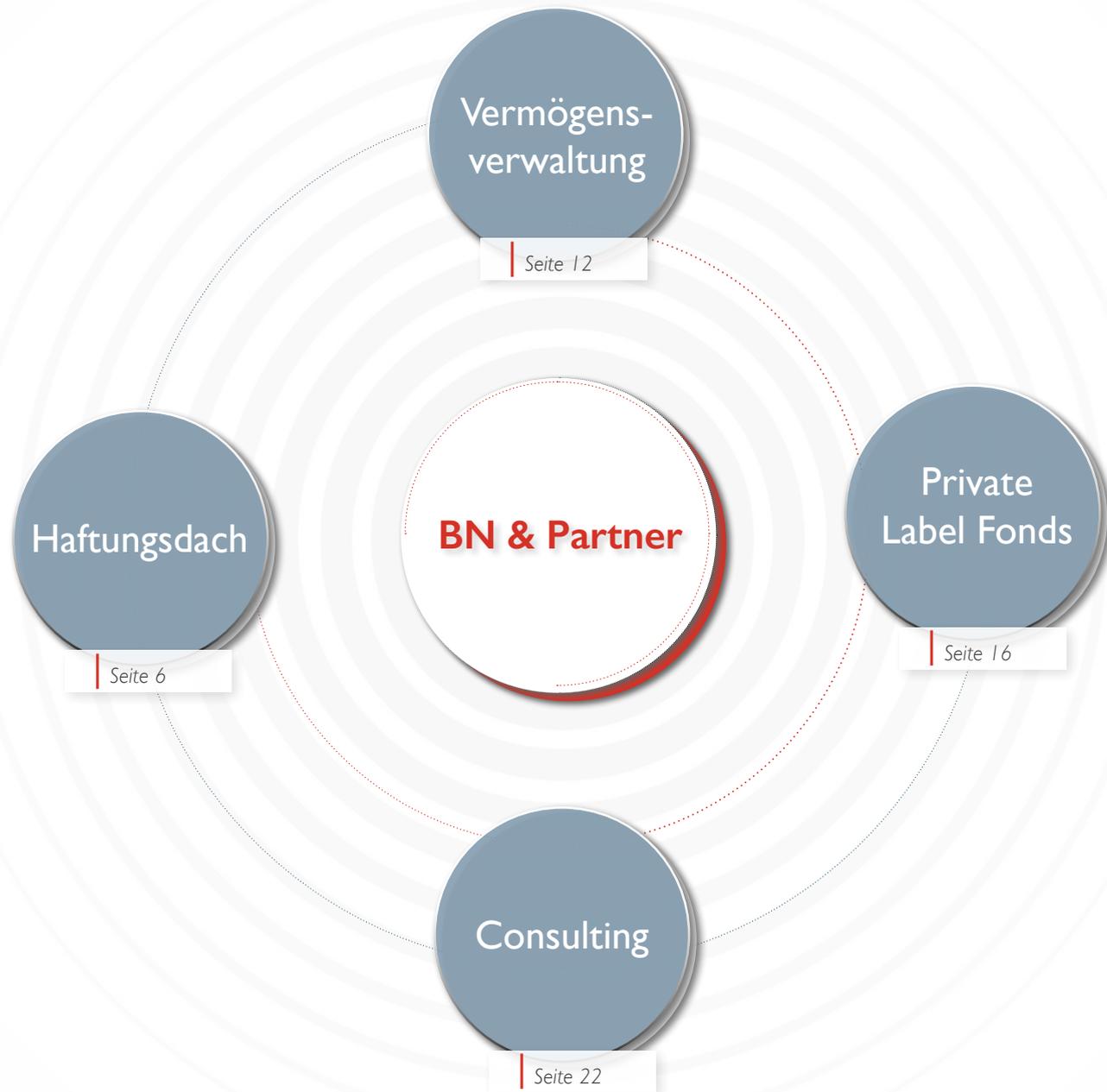


| Mirko Siepmann

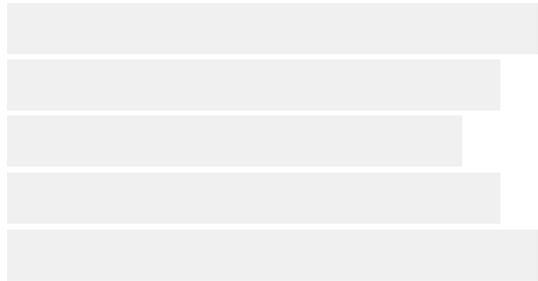
Es ist also nicht allein die zunehmende Komplexität der Märkte, die von unabhängigen Finanzberatern und Fondsiniciatoren immer umfassendere Fachkenntnisse und Erfahrungen bei der Vermögensanlage fordert. Es ist heute vielmehr auch der Grad der Selbstorganisation, der über die Zukunftsfähigkeit eines Geschäftsmodells entscheidet. Doch nicht jeder Berater kann die Zeit und die Möglichkeiten aufbringen, sich täglich und in ausreichendem Maße all jenen Aufgaben zu widmen, die ihm durch die Entwicklungen der Finanzbranche in den letzten Jahren nach und nach auferlegt wurden. Was liegt daher näher, als diese Aufgaben und Lasten zu verteilen und den Fokus auf das zu richten, was einem am meisten liegt. Mit professionellen Strukturen und einem erfahrenen Team nehmen wir als Unternehmensgruppe Beratern und Fondsiniciatoren all das ab, was sie selbst nicht stellen wollen oder nicht stemmen können.

*Viel Spaß beim Lesen und bis bald,  
Mirko Siepmann*

# | Kernkompetenzen







| *Haftungsdach für Berater*

# | Zusammenschluss gleichberechtigter Partner

## Eine starke Gemeinschaft

Unser Haftungsdach versteht sich als Zusammenschluss gleichberechtigter Partner, die sich gegenseitig stärken. Ihre Kompetenz als Berater steht im Vordergrund! Unser bankenunabhängiges Haftungsdach unterstützt Sie bei der täglichen Beratungsdienstleistung am Kunden und weist Sie als Mitglied einer starken Gemeinschaft aus. Zudem eröffnet es Ihnen die Möglichkeit, ihren Kunden individuelle Finanzdienstleistungen zu allen Wertpapieren anzubieten.

Als Haftungsdachträger schaffen wir für Sie als Berater, der keine eigene §15 WpIG Lizenz anstrebt, einen rechtssicheren Rahmen, innerhalb dessen Sie agieren können.

Unsere Beratungsprozesse werden regelmäßig überarbeitet und auf den rechtlich aktuellen Stand gebracht.

Durch unseren professionellen Service und unserer zuverlässigen und intuitiven IT, haben Sie die Möglichkeiten, Kosten zu sparen und gleichzeitig einen hohen administrativen Aufwand auszulagern. BN & Partner hat hier mit seinen Schwesterunternehmen FONDSNET und foo starke Partner, die unsere eigenen CRM Lösungen (Kundenverwaltungssysteme, Beratungsstrecken, Ordertools) immer auf den neuesten rechtlichen Stand halten und ihnen passgenaue Lösungen anbieten.

# | Vergütungsmodelle

## **Beratung**

- Pauschale Beratungsgebühren
- Servicegebühren
- Transaktionsbasierte Vergütungen
- Eintrittsgebühren
- Erfolgsabhängige Gebühren  
(auf Wunsch mit High Water Mark und/oder Hurdle Rate)

## **Private Label Fonds**

– auf Anfrage –

## **Vermögensverwaltungs-Modelle**

- Pauschale Verwaltungsgebühren
- Eintrittsgebühren
- Erfolgsabhängige Gebühren  
(auf Wunsch mit High Water Mark und/oder Hurdle Rate)

# | Depotstellen

## Die Depotstellen

Mit Ihren persönlichen Zugangsdaten haben Sie außerdem die Möglichkeit, über unser BN & Partners Vertriebssystem

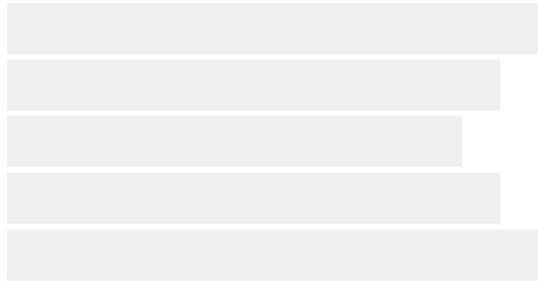
Ihre Provisionsabrechnungen abzurufen, Kundenbestände auszuwerten, über unsere Beratungsstrecke Kundenanträge zu erstellen und vieles mehr:



## | Unser Service

- ▶ *Individuelle Beratung und Unterstützung*
- ▶ *Freie und große Produktwahl*
- ▶ *Modernste Technik sowie Software*
- ▶ *Schnelle und transparente Abwicklung und Abrechnung*
- ▶ *Persönliche und qualifizierte Ansprechpartner*
- ▶ *Attraktive Konditionsmodelle*
- ▶ *Länderübergreifende Kompetenz*
- ▶ *Unterstützung für eine Vielzahl von Geschäftsmodellen*
- ▶ *Großes Netzwerk*
- ▶ *Große Auswahl an Depotstellen*





| *Die Vermögensverwaltung*

# | Die Vermögensverwaltung

## Eine schlankere Administration

Wenn Sie als Fondsvermittler Lösungen für eine schlankere Administration suchen, können wir Ihnen gemeinsam mit unserer Schwestergesellschaft, der Reuss Private Bank für Wertpapierhandel AG, entsprechende Alternativen bieten. Hierbei haben Sie folgende Optionen: Eine reine Fonds-Vermögensverwaltung, eine Vermögensverwaltung über Investmentfonds hinaus mit sämtlichen anderen Wertpapieren sowie eine wirklich individuelle Vermögensverwaltung. Die Fonds-Vermögensverwaltung ist auch außerhalb des Haftungsdachs vermittelbar. Sie können aber auch eine Vermögensverwaltung beraten, indem Sie Ihr eigenes Modellportfolio zusammenstellen. In der Fonds-Vermögensverwaltung erhält der Berater ebenso wie wir eine Grundvergütung. Zusätzliche Vergütungen können Sie mit Ihren Kunden mittels einer Servicegebühr bei der jeweiligen Fondsplattform festlegen. Wenn Sie im Rahmen des Haftungsdachs tätig sind, sind die Vermittlung einer Vermögensverwaltung über Investmentfonds hinaus mit der gesamten Wertpapierpalette des Marktes sowie die individuelle Vermögensver-

waltung (ab 500.000 Euro) möglich. Dabei können Sie auf Kundenportfolioebene sehr flexibel Gebühreneinstellungen vornehmen, die dann transparent von uns ausgewiesen und abgerechnet werden. Sie können also praktisch jeden denkbaren Kundenwunsch erfüllen.

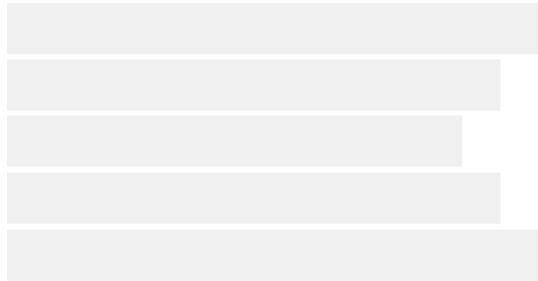
## Zeitnah auf Marktveränderungen reagieren

Bei der Vermögensverwaltung haben Sie neben der sehr breiten Produktauswahl auch die Möglichkeit, zeitnah auf Marktveränderungen zu reagieren, ohne dass Sie dafür von jedem einzelnen Ihrer Kunden ein unterschriebenes Beratungsprotokoll benötigen. Damit leisten wir sowohl für Sie als auch für Ihre Kunden einen deutlichen Beitrag zur administrativen Entlastung. Bei einem solchen Vermögensverwaltungsmandat fungiert die Reuss Private Bank für Wertpapierhandel AG immer als Portfolioverwalter. Sie können im Rahmen eines Beratungsmandats entweder selbst Vorschläge für die Produktauswahl machen oder aber – falls Sie keine Beratungsdienstleistung beisteuern möchten – diesen Part auch an einen institutionellen Berater übertragen.

## | Unser Service

- ▶ *Bereits nach erstmaliger Depoteröffnung entfallen für Sie sämtliche Beratungs- und Dokumentationspflichten*
- ▶ *Regelmäßiges Reporting an Ihre Kunden inklusive Verlustschwellenüberwachung*
- ▶ *Planungssichere Vergütungsstruktur*
- ▶ *Volle Kostentransparenz für Ihre Kunden*
- ▶ *Digitale Vermittlungsstrecke*
- ▶ *Einfache Prozesse*
- ▶ *Backoffice für Abwicklung und Administration*





| *Private Label Fonds*

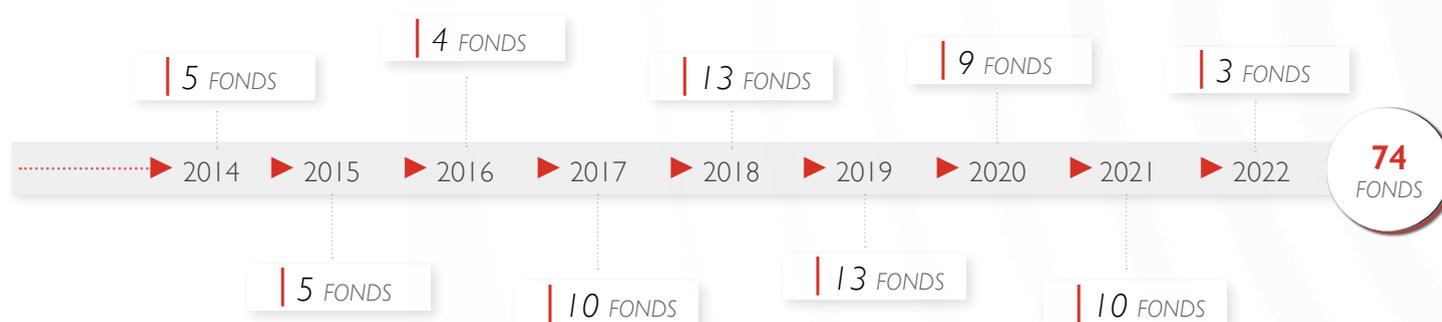
# | Wir machen Kompliziertes einfach!

## BN & Partners Capital AG – Die Spezialisten im Private Label Fonds Bereich

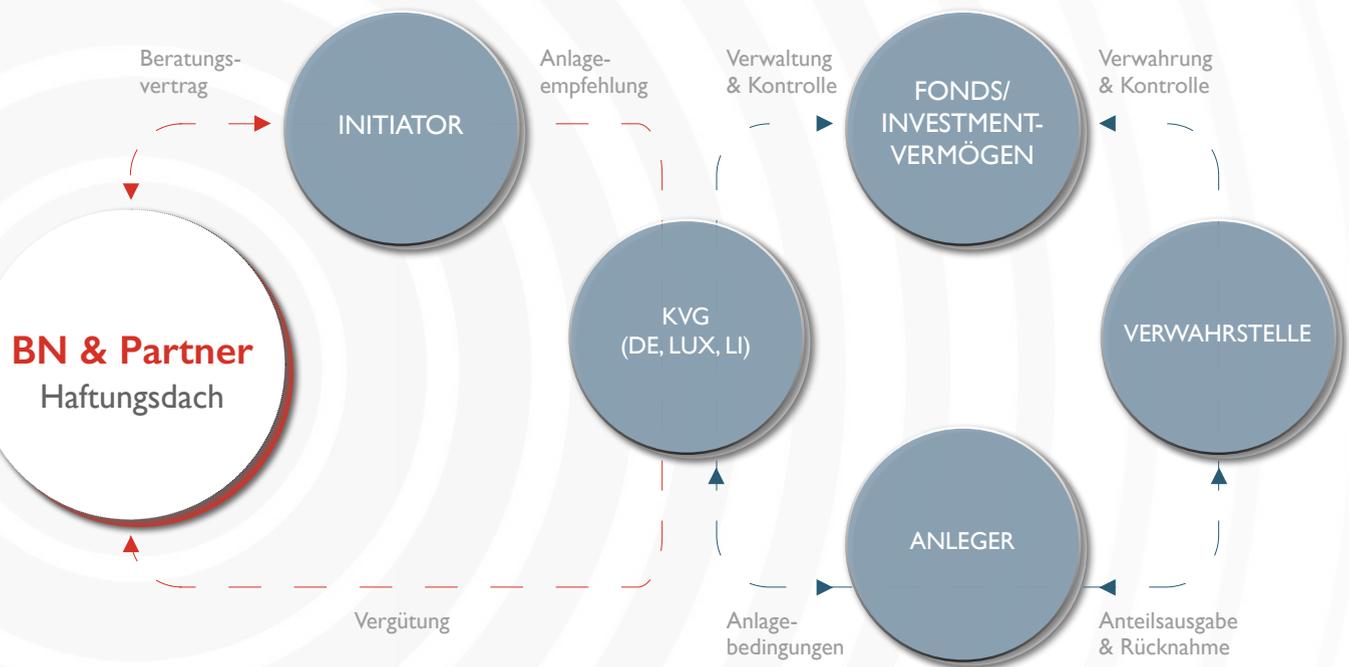
Für Asset Manager, Privatkundenbetreuer und Unternehmer, die in Erwägung ziehen, einen eigenen Fonds aufzulegen, bieten wir zahlreiche Dienstleistungen an und unterstützen mit einer vertrauensvollen, kompetenten Beratung bei attraktiven Konditionen.

Aktuell befinden sich mehr als 70 in Kooperation mit Partnern aufgelegte Fonds im Haftungsdach. Im Private Label Fondssegment verwaltet und betreut die BN & Partners Capital AG ein Volumen von mehr als neun Milliarden Euro und pflegt ein breites Partner- und Investorennetzwerk.

### Anzahl aufgelegter Fonds pro Jahr



# | Fondsaufgabe



# | Wir machen Kompliziertes einfach!

## Leistungen im Consulting

Wer einen Private Label Fonds auflegt, entscheidet sich für ein flexibles Anlageinstrument. Wir sind Ihr Sparringspartner, wenn es um den kompletten Prozess geht. Wir planen mit Ihnen, begleiten Sie bei allen Gesprächen und sorgen dafür, dass Sie das beste Vehikel für Ihr Anlagekonzept finden.

### Consulting vor der Auflagephase

Unser Consulting beginnt bereits vor der Auflagephase. Wir beraten Sie mit unserem Know-how bei Auswahl und Ansprache der Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) und Depotbanken. Gemeinsam mit uns treffen Sie die richtige Wahl, wenn es um den für Sie passenden Fondsstandort und die optimale Fondsvariante geht. In der Regel kommen unterschiedliche Varianten in Frage, welches Anlagevehikel sich am besten zur Umsetzung Ihrer Anlagestrategie eignet. Ob Spezial- oder Publikumsfonds (UCITS) für private oder institutionelle Kunden – mit uns legen Sie schnell und unkompliziert Ihren eigenen Fonds auf.

### Consulting während der Auflagephase

Nun beginnt die Planung und Umsetzung der Fondsaufgabe – Ein Prozess, bei dem wir Sie mit unserer langjährigen Expertise maßgeblich unterstützen. So beraten wir Sie unter anderem bei der essenziellen Kooperationsvereinbarung mit der KVG, der Erstellung des Fondsprospekts, der Festlegung der Gebührenstrukturen und der Anteilklassen sowie bei der Anbindung der relevanten Plattformen.

## Das Segment Marketing

Um Ihren Fonds erfolgreich zu vermarkten, bieten wir Ihnen die Möglichkeit, ihn bei unseren zahlreichen Veranstaltungen zu präsentieren. Ebenfalls bieten wir Ihnen an, einen Kontakt zu unserer Schwestergesellschaft FONDSNET zu vermitteln, die Ihren Fonds unter gewissen qualitativen Voraussetzungen auf der Partner-Fonds-Seite im FONDSNET-Beraterportal vorstellen wird. FONDSNET betreut ca. 1.600 § 34f Vermittler, Berater und Vermögensverwalter und administriert mehr als 23 Milliarden Euro Assets. Wir stellen darüber hinaus nicht nur Kontakte zu Dachfondsmanagern und institutionellen Investoren her, sondern vernetzen Sie auch in die relevanten Finanzmedien, damit Ihr Fonds an Bekanntheitsgrad gewinnt.

### Das Segment Vertrieb

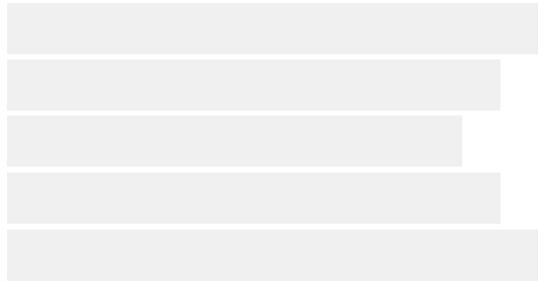
Unsere Erfahrung bei erfolgreichen Fondsaufgaben zeigt, dass hier viele Faktoren greifen müssen: Das Alleinstellungsmerkmal der Anlagestrategie muss klar erkennbar sein, die technische und Personelle Infrastruktur und das Netzwerk müssen stimmen. Hier können wir Sie als Fondsinitiator nachhaltig unterstützen. Wir vermitteln Ihre Kontakte zu potentiellen Seed-Money-Gebern, die eine gründliche Due Diligence Ihres Investmentkonzepts durchführen.

Darüber hinaus können Sie unser grenzüberschreitendes Netzwerk nutzen. Gerne stellen wir auch Kontakt zu professionellen Marktteilnehmern her, die Sie in Ihren Vertriebsaktivitäten zielgerichtet als externer Partner unterstützen.

## | Unser Service

- ▶ *Consulting im Auflageprozess*
- ▶ *Unterstützung bei Marketing und Vertrieb*
- ▶ *Entwicklung von Lösungen im Advisory-Outsourcing Segment*
- ▶ *Vertriebstätigkeit unter unserem Haftungsdach*
- ▶ *Pre Marketing im Rahmen der Fondsaufgabe*





| *Consulting*

## | Consulting

### Wollen Sie eine eigene BaFin-Lizenz und keine Haftungs-dachlösung? Hier können wir Sie umfassend begleiten:

Eine eigene §15 WpIG-Lizenz bietet zwar die größten Möglichkeiten, ist aber auch bei Weitem die anspruchsvollste und kostenintensivste Lösung. Sollten Sie eine eigene Lizenz anstreben, müssen Sie den hohen regulatorischen Anforderungen nach MiFID II, Verschärfung MaComp, MaRisik, Transparenz-, Eigenkapital- und Kostenoffenlegungspflichten gerecht werden.

Hinzu kommen Pflichten hinsichtlich der Geldwäsche- und Betrugsprävention, das Erstellen und Führen von Prüflisten für das Interne Kontrollsystem oder die Ausarbeitung eines Organisationshandbuchs, das vom Wirtschaftsprüfer regelmäßig überprüft und daher angepasst werden muss.

An dieser Stelle setzt unser Beratungs- und Dienstleistungsangebot an. Ausgehend von Ihrer individuellen Geschäfts- und Risikostrategie analysieren wir mit Ihnen die Risikosituation Ihres Unternehmens und entwickeln darauf abgestimmt unternehmensspezifische Prüf- und Überwachungsmaßnahmen. Befinden sich in Ihrem Team keine Personen, die die Pflichtaufgaben wie Compliance, Risikomanagement, Meldewesen, etc. fachlich besetzen können (und aufsichtsrechtlich auch besetzen dürfen), können wir als qualifizierter Outsourcing-Partner agieren und den Großteil der aufsichtsrechtlich erforderlichen Aufgaben und Funktionen für Sie übernehmen.

### Behalten Sie Ihre Kosten im Blick und fokussieren Sie sich auf Ihre Stärken

Bei der Abwägung zwischen den Vor- und Nachteilen der unterschiedlichen Geschäftsmodelle spielen natürlich auch die Kosten eine entscheidende Rolle. Viele unterschätzen dabei die laufenden Kosten einer eigenen Lizenz. Die Gründungskosten sind noch weitestgehend harmlos. Für den fortlaufenden Geschäftsbetrieb summieren sich die Ausgaben jedoch schnell. Prüfkosten für Wirtschaftsprüfer, BaFin und Bundesbank, Versicherungen (Haftpflicht und D&O), IT-Systeme (CRM, Handelssystem, Abrechnung etc.), Beiträge für Entschädigungseinrichtungen (EdW), Büromiete etc. Dazu kommen dann noch die Personalkosten für die Ausübung der oben genannten Funktionen. Wir helfen Ihnen das richtige Geschäftsmodell für Ihr Setup zu finden.

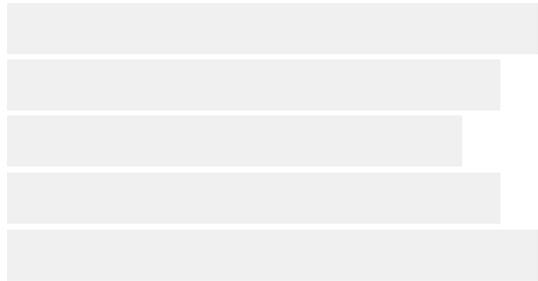
Alle Bausteine können für jedes Fachgebiet einzeln gebucht werden, je nach Ihrem Wunsch und Bedarf. Hierzu zählen u.a.:

- **Dokumentation der Geschäfts- und Risikostrategie**
- **Durchführung der Risikoanalyse**
- **Entwicklung und Dokumentation des Maßnahmen- und Überwachungsplans**
- **Durchführung und Dokumentation der Überwachungshandlungen**
- **Schulungsmaßnahmen für Mitarbeiter**
- **Erstellen der Jahresreports**
- **Übernahme der Funktion des Geldwäschebeauftragten**
- **Übernahme der Funktion des Compliancebeauftragten**

## | Unser Service

- ▶ *Internes Kontrollsystem*
- ▶ *Revision*
- ▶ *Compliance*
- ▶ *Beschwerdemanagement*
- ▶ *Geldwäsche- und Betrugsprävention*
- ▶ *Datenschutz*
- ▶ *Risikomanagement*
- ▶ *Melde- und Anzeigewesen*
- ▶ *Informationssicherheit*
- ▶ *Auslagerungsmanagement*





| *Der Weg zu uns*

# | Start der Zusammenarbeit

## Anbindungsunterlagen

Wir möchten den Eintritt in unser Haftungsdach für Sie so einfach wie möglich gestalten. Im ersten Schritt erhalten Sie von uns eine Anbindungs-E-Mail, in der sämtliche erforderlichen Dokumente zusammengefasst sind.

Weitere interne Unterlagen, finden Sie ebenfalls in der Anbindungs-E-Mail. Wenn Sie alle Unterlagen eingereicht haben werden wir Sie als vertraglich gebunden Vermittler (Tied Agent) bei der BaFin registrieren.

Außerdem melden wir Sie bei unserer Vermögensschadenshaftpflichtversicherung (VSH) an. Bitte beachten Sie, dass diese VSH speziell auf unser Geschäftsmodell abgestimmt wurde. Die effektiven Kosten der VSH werden auf die angeschlossenen Tied Agent umgelegt und betragen aktuell rund 400 Euro pro Jahr.

In der Kooperation mit unserem Haftungsdach benötigen Sie weder eine § 34f/h GewO Zulassung oder eine §15 WpIG Lizenz; von Rechtswegen darf die Person (bspw. Ihre GmbH), die an das Haftungsdach angebunden wird, eine derartige Erlaubnis ab der Anbindung an das Haftungsdach nicht mehr führen. Für Rückfragen zu diesem Thema steht Ihnen unsere Compliance Abteilung gerne beratend zur Seite.

## In der Regel werden die folgenden Unterlagen benötigt:

- Aktueller Handelsregisterauszug
- Ausführlicher Lebenslauf
- Ausweiskopie (Vorder- und Rückseite)
- Aktuelles Führungszeugnis
- Gewerbeanmeldung
- Auskunft der Schufa
- Gewerbezentralregisterauszug (der anzubindenden Gesellschaft und Geschäftsführer)
- Gesellschaftervertrag und Gesellschafterliste
- Abschlusszeugnis Ausbildung/Studium
- Zeugnisse aus vorherigen Tätigkeiten
- Zeugnisse aus Fort- und Weiterbildungen
- § 34f Zulassung (sofern vorhanden)

## | Summery Haftungsdach

### Wer sind wir?

Ein Wertpapierinstiut nach §15 WpIG mit über 170 Mitarbeitern in unserer europaweit tätigen Finanzgruppe, der Reuss Private Group AG.

### Für wen sind unsere Dienstleistungen interessant?

Private Banker, Fondsadvisor, Vermögensverwalter

### Welche Geschäftsmöglichkeiten ermöglichen wir?

Die Möglichkeit der Anlageberatung und Anlagevermittlung in sämtlichen Finanzinstrumenten ohne eine eigene WpIG Lizenz zu erbringen. Dazu unterhalten wir ein großes Netzwerk an Depotstellen und Kapitalverwaltungsgesellschaften.

### Welche Vorteile bieten wir Ihnen?

Das Erbringen von Wertpapierdienstleistungen setzt heute die Beachtung komplexer regulatorischer Anforderungen voraus. Unsere Gruppe bündelt den Bedarf unserer Partner in den Bereichen Compliance, IT, Recht, Abwicklung und Datenschutz. Wir lassen Ihnen somit den Spielraum Ihr Kerngeschäft zu betreiben und die Regulatorik in guten Händen zu wissen.

### Ihr erster Kontakt zu uns:

#### **BN & Partners Capital AG**

Untermainkai 20 · 60329 Frankfurt am Main

Tel.: +49 (69) 247 51 27 60

[anbindung@bnpartner.com](mailto:anbindung@bnpartner.com)

## | Ansprechpartner

### Vorstand

#### **Mirko Siepmann**

[mirko.siepmann@bnpartner.com](mailto:mirko.siepmann@bnpartner.com)

### Anbindung

[anbindung@bnpartner.com](mailto:anbindung@bnpartner.com)

### Kontoadministration

#### **Antragsbearbeitung:**

[antrag@bnpartner.com](mailto:antrag@bnpartner.com)

[antrag@reussprivate.de](mailto:antrag@reussprivate.de)

(Vermögensverwaltungsverträge)

#### **Produktanfragen, Rückfragen zu bereits eröffneten Depots, Abwicklungsfragen bei den Depotstellen, Vermittlerwechsel:**

[administration@bnpartner.com](mailto:administration@bnpartner.com)

[administration@reussprivate.de](mailto:administration@reussprivate.de)

### Private Label Fonds

[privatelabelfonds@bnpartner.com](mailto:privatelabelfonds@bnpartner.com)

### Wertpapierabwicklung

[wertpapierabwicklung@reussprivate.de](mailto:wertpapierabwicklung@reussprivate.de)

### Compliance

[compliance@bnpartner.com](mailto:compliance@bnpartner.com)

### Provisionsanfragen

[provisionen@bnpartner.com](mailto:provisionen@bnpartner.com)

### Freigaben / Datenschutz

[freigabe@bnpartner.com](mailto:freigabe@bnpartner.com)

[datenschutze@bnpartner.com](mailto:datenschutze@bnpartner.com)

# | Die Reuss Private Group

## Ein starker Partner

**BN & Partners Capital AG** und der etablierte Vermögensverwalter, die Reuss Private Bank für Wertpapierhandel AG, sind Töchter der Reuss Private Group AG. Zu dieser Unternehmensgruppe gehören auch FONDSNET (Maklerpool-/Infrastrukturdienstleister) mit der IT-Tochter foo financial engineering, die Reuss Private AG (Schweizer Wertpapierhaus) sowie die Reuss Private Access AG

(Cross-Border-Strategieberatung) in Liechtenstein. Die Reuss Private Group AG betreut als länderübergreifende Unternehmensgruppe momentan etwa 36 Milliarden Euro. Und dies vollständig und unabhängig von Produktgebern. Insgesamt beschäftigt die stark wachsende Gruppe derzeit mehr als 170 Mitarbeiter.



## | Impressum

BN & Partners Capital AG  
Ein Mitglied der Reuss Private Group AG

Steinstr. 33 · 50374 Erfstadt  
Tel: +49 (2235) 95 66 350  
Fax: +49 (2235) 95 66 11

Niederlassung Frankfurt:  
Untermainkai 20 · 60329 Frankfurt  
Tel: +49 (69) 247 51 27 60  
Fax: +49 (69) 247 51 27 66

info@bnpartner.com  
www.bnpartner.com

Stand: 11.01.2023

## Reuss Private Group AG

Holding

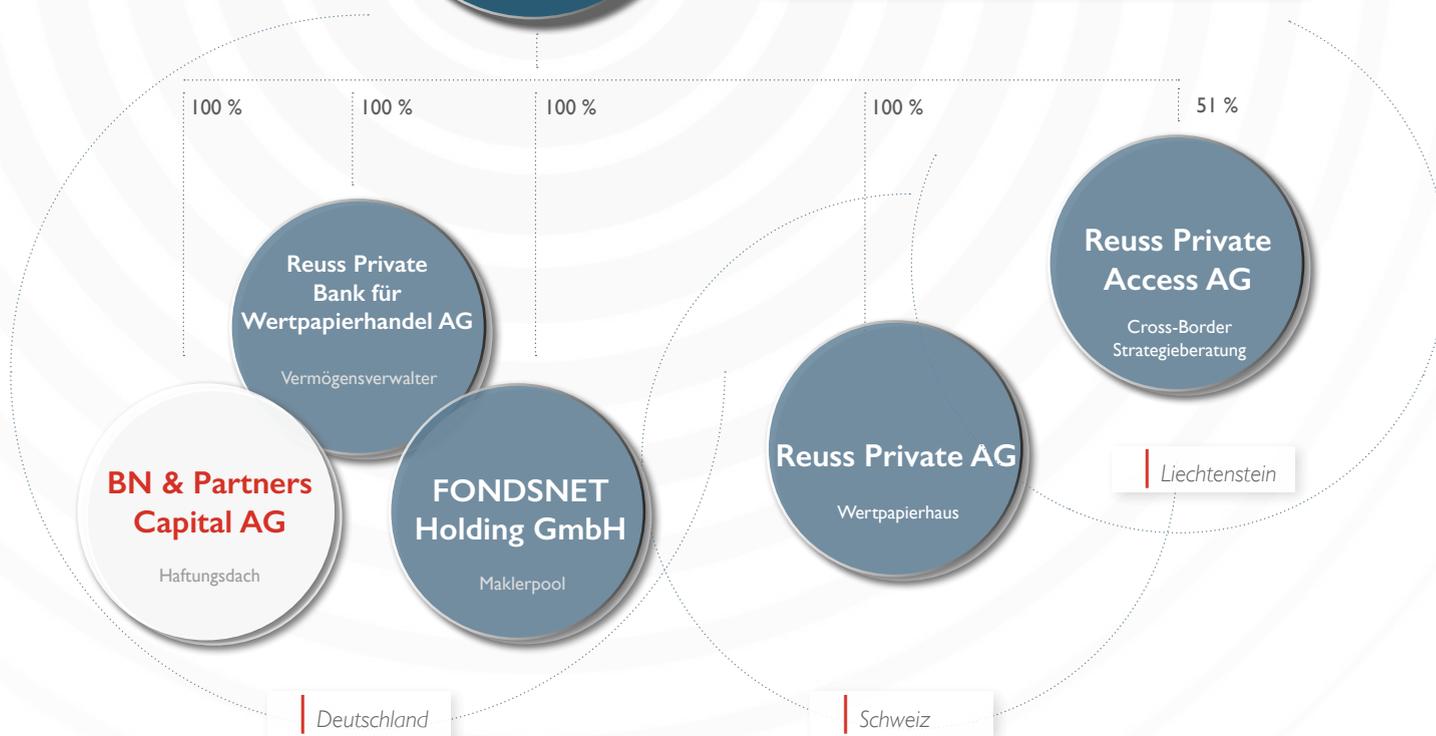
### Die Reuss Private Group AG in Zahlen

Mitarbeiter: 173

administriertes Volumen: > 36 Milliarden Euro

Konzernumsatz 2021: 250 Millionen Euro

Partner: 1.800



# | Impressum & Disclaimer

## Impressum

### **BN & Partners Capital AG**

Ein Mitglied der Reuss Private Group AG

Steinstr. 33 · 50374 Erfstadt

Tel.: +49 (2235) 95 66 350

Fax: +49 (2235) 95 66 11

Niederlassung Frankfurt:

Untermainkai 20 · 60329 Frankfurt

Tel.: +49 (69) 247 51 27 60

Fax: +49 (69) 247 51 27 66

[info@bnpartner.com](mailto:info@bnpartner.com)

[www.bnpartner.com](http://www.bnpartner.com)

## Disclaimer

Bitte beachten Sie, dass es sich bei diesem Dokument nicht um eine Kundeninformation im Sinne des § 63 Abs. 6 Wertpapierhandelsgesetz handelt. Diese Unterlage darf nicht an Kunden im Sinne des § 67 WpHG gegeben werden. Die Unterlage richtet sich ausschließlich an Finanzanlagenvermittler (nach §34f/h GewO), Finanzdienstleister/Banken/Kreditinstitute im Sinne des Kreditwesengesetzes oder an sonstige durch die BaFin beaufsichtigte Institute/ Unternehmen. Die aufgeführten Informationen beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung, eine Garantie für die Aktualität und fortgeltende Richtigkeit kann nicht übernommen werden. Der vorstehende Inhalt gibt ausschließlich die Meinungen des Verfassers wieder; eine Änderung dieser Meinung ist jederzeit möglich, ohne dass es publiziert wird. Das vorliegende Dokument ist urheberrechtlich geschützt, jede Vervielfältigung und die gewerbliche Verwendung sind nicht gestattet. Dieses Dokument begründet weder einen Vertrag noch irgendeine anderweitige Verpflichtung oder stellt ein irgendwie geartetes Vertragsangebot dar.

Bildnachweis: Logos und Grafiken: Seiten 1, 5, 10, 18, 19, 30, 31 (BN & Partners Capital AG) Fotos: alle stock.adobe.com | Seite 2 (pict rider), Seite 6 (Vision AD), Seite 8 (peterschreiber.media), Seite 16 (Biletskiy Evgeniy), Seite 22 (emerald\_media), Seite 26 (Crazy nook)

Herausgeber: **BN & Partners Capital AG**, Steinstraße 33, D-50374 Erfstadt ( zugelassen gemäß § 15 Wertpapierinstitutsgesetz (WpIG)

**Stand: 01/2023**



| **Vertrauen** *in eine starke Partnerschaft*