

Erfassungsbogen Geeignetheits- & Angemessenheitsprüfung

1. Allgemeine Daten	
Anrede	Titel Vorname Name
Straße / Nr	PLZ / Ort
2. Kontaktdaten	
Telefon	E-Mail
3. Legitimationsdaten	
Geburtsdatum	Geburtsort
Staatsangehörigkeit	Geburtsland
Ausweisart Personalausweis	Ausweisnummer
Ausstellende Behörde	Ausgestellt am/Gültig bis
Steuerart & Steuernummer	Steueridentifikationsnummer
4. Zusatzdaten für Protokollierung	
Familienstand ledig verheiratet verwitwet geschieden zusammenlebend eingetragene Lebenspartnerschaft	Güterstand Gütergemeinschaft Zugewinnngemeinschaft Gütertrennung
Ausbildungsberuf	Berufsstand Angestellter leitender Angestellter Arbeiter Beamter selbstständig Rentner/Pensionär öffentlicher Dienst Schüler/Student Auszubildender Hausfrau/Hausmann sonstiges ohne Beschäftigung
Früherer Beruf	
Aktueller Beruf	
Höchster Bildungsabschluss	Anzahl und Alter der Kinder / Anzahl unterhaltsberechtigter Personen
5. Vermittlerdaten (2. Teilnehmer des Beratungsgesprächs)	
Firma FINANZMENSCH	Beratende Person Markus Eisenhut
Straße / Nr. Flughafenstr. 5	PLZ / Ort 93102 Pfatter
Telefon 01577 3866600 (mobil geschäftlich)	E-Mail hallo@finanzmensch.de
Status des Vermittlers Versicherungsmakler Versicherungsberater Mehrfachagent	

Weitere Teilnehmer am Beratungsgespräch auf einem separaten Blatt erfassen.

6. Allgemeines / Anlass der Beratung / Kundenwunsch	
Datum der Beratung	Erst- oder Folgeberatung Erstberatung Folgeberatung
von (Uhrzeit)	bis (Uhrzeit)
Beratungsort beim Vermittler beim Kunden sonstiger Ort	Anlass ausgehend vom Kunden vom Berater
Thema	

7. Finanzielle Verhältnisse	
Einkommensherkunft personenbezogene Angabe Haushaltseinkommen	
Finanzielle Angaben	
+ Monatliche Einkünfte (bis 2.500 €, 2.501 – 5.000 €, > 5.000 €)	+ Vermögen (bis 100.000 €, 100.000 €-1 Mio €, > 1 Mio €)
Netto Gehalt aus nichtselbständiger Arbeit:	Barvermögen, Konto-, Spareinlagen:
Einkünfte aus selbständiger Arbeit:	Wertpapiervermögen:
Renten / Pension / Unterhaltszahlungen:	Kapitalanlagen:
Kapitaleinkünfte:	Immobilienvermögen:
sonstige Einkünfte:	sonstige Vermögenswerte:
- Monatliche Ausgaben	- Verbindlichkeiten
Lebenshaltung:	Immobilienkredit:
Miete:	sonstige Darlehen:
Darlehen:	sonstige Verbindlichkeiten:
sonstige Ausgaben:	
= mtl. Haushaltsüberschuss	= Vermögensüberschuss
Für Anlagezweck monatlich frei verfügbar bis 100€ 100-250€ 250-500€ >500€	Für Anlagezweck einmalig frei verfügbar bis 10.000€ 10.000-50.000€ 50.000-100.000€ >100.000€

8. Kundenbedarf / Ziele			
Kundenbedarf			
Anlageziele	weniger wichtig	wichtig	sehr wichtig
sehr kurzfristige Verfügbarkeit / Liquiditätsvorsorge (1 - 3 Jahre)			
kurzfristige(r) Vermögensanlage/Vermögensaufbau (3 - 5 Jahre)			
mittelfristige(r) Vermögensanlage/Vermögensaufbau (5 – 8 Jahre)			
langfristige(r) Vermögensanlage/Vermögensaufbau (8 – 10 Jahre und > 10 Jahre)			
chancenorientierte Vermögensanlage			
staatliche Förderung			
Altersvorsorge (in der Regel 10 Jahre und > 10 Jahre)			
sonstige Ziele:			
Anlagehorizont Versicherungen (beabsichtigte Vertragslaufzeit / Aufschubdauer)			
Jahre (voraussichtlich bis zum Rentenbeginn)			

9. Kenntnisse und Erfahrungen im Anlagebereich / Versicherungen								
Kenntnisse		Erfahrungen						
		Zeitraum – seit wann (Jahre)				Anzahl der Verträge / Geschäfte p.a.		Volumen p.a. in €
		< 1	1-3	3-5	> 5	1-3	4-10	> 10
keine								
Versicherungen								
	kapitalbildende Lebensversicherungen							
	private Rentenversicherungen							
	fondsgebundene Lebensversicherungen							
	fondsgebundene Rentenversicherungen							
Basiskenntnisse								
	verzinsliche Wertpapiere/ Renten							
	offene Investmentfonds							
	Aktien / Aktienfonds							
erweiterte Kenntnisse								
	verzinsliche Wertpapiere mit erhöhter Risikostruktur (z.B. Aktienanleihen)							
	Genussscheine / Genussrechte							
	Zertifikate							
umfangreiche Kenntnisse								
	Geschlossene Investmentfonds							
	Hedgefonds							
	Optionsscheine / Hebelprodukte							
Erfahrung mit Finanzdienstleistungen (wichtig für Geldanlage)								
	Anlageberatung		Vermögensverwaltung			beratungsfreies Wertpapiergeschäft		

10. Risikobereitschaft & Verlustfähigkeit in Bezug auf die Altersversorgung – Versicherungen

Wie wichtig ist Ihnen der garantierte Erhalt Ihrer Beiträge am Ende der vereinbarten Laufzeit?

- Am Ende der Laufzeit möchte ich mindestens meine eingezahlten Beiträge erhalten.
- Die Chance auf Rendite und der Erhalt der eingezahlten Beiträge ist mir wichtig. Um meine Chance zu erhöhen, bin ich bereit, am Ende der vereinbarten Laufzeit weniger als meine eingezahlten Beiträge zu erhalten.
- Für mich steht eine höhere Rendite im Mittelpunkt. Dafür bin ich bereit, auch vollständig auf den Beitragserhalt zu verzichten.
- Ich besitze neben der geplanten Altersversorgung ausreichende Reserven.
- Die Sicherheit meiner Altersvorsorge ist für mich das Wichtigste. Mir ist bewusst, dass es zu sehr geringen Renditen führen kann.
- Für die Möglichkeit einer höheren Rendite gehe ich auch Risiken ein.
- Für Anlagen mit sehr hohem Risiko bin ich offen.
- Für Anlagen mit extrem hohen Risiko bin ich offen.

11. Einstufung der Risikobereitschaft und Verlustfähigkeit bezogen auf Altersversorgung (Versicherungen)

Bei zunehmendem Risiko steigt die Chance, mit Ihrem Altersvorsorgevertrag höhere Erträge zu erzielen. Bei einer schlechten Wertentwicklung an den Kapitalmärkten kann es zu Verlusten kommen. Welches der folgenden Verhältnisse aus Chance und Risiko passt am besten zu Ihnen? (Die dargestellten Szenarien passen zu Alte Leipziger und Stuttgarter LV)

12. Risikotoleranz – Wertschwankungen

Risikoklasse 1 (sehr sicherheitsorientierter Anleger)	Sie haben eine sehr geringe Risikobereitschaft und eine sehr geringe Renditeerwartung. Wertschwankungen können nicht oder nur in sehr geringem Umfang getragen werden. Produkte, die dieser Risikoklasse zugeordnet sind, hatten, betrachtet über die letzten 5 Jahre, eine durchschnittliche jährliche Schwankungsbreite von bis zu 0,5% (Vergangenheitsbetrachtung, Schwankungen können in der Zukunft höher sein).
Risikoklasse 2 (sicherheitsorientierter Anleger)	Sie haben eine geringe Risikobereitschaft und eine geringe Renditeerwartung. Wertschwankungen können in geringem Umfang getragen werden. Produkte, die dieser Risikoklasse zugeordnet sind, hatten, betrachtet über die letzten 5 Jahre, eine durchschnittliche jährliche Schwankungsbreite von bis zu 2,0% (Vergangenheitsbetrachtung, Schwankungen können in der Zukunft höher sein).
Risikoklasse 3 (ertragsorientierter noch konservativer Anleger)	Sie haben eine gemäßigte Risikobereitschaft und eine gemäßigte Renditeerwartung. Wertschwankungen können in mäßigem Umfang getragen werden. Produkte, die dieser Risikoklasse zugeordnet sind, hatten, betrachtet über die letzten 5 Jahre, eine durchschnittliche jährliche Schwankungsbreite von bis zu 5,0% (Vergangenheitsbetrachtung, Schwankungen können in der Zukunft höher sein).
Risikoklasse 4 (ausgewogener Anleger)	Sie haben eine mittlere Risikobereitschaft und eine mittlere Renditeerwartung. Wertschwankungen können in mittlerem Umfang getragen werden. Produkte, die dieser Risikoklasse zugeordnet sind, hatten, betrachtet über die letzten 5 Jahre, eine durchschnittliche jährliche Schwankungsbreite von bis zu 10,0% (Vergangenheitsbetrachtung, Schwankungen können in der Zukunft höher sein).
Risikoklasse 5 (Anleger mit erhöhter Risikobereitschaft)	Sie haben eine erhöhte Risikobereitschaft und eine erhöhte Renditeerwartung. Wertschwankungen können in erhöhtem Umfang getragen werden. Produkte, die dieser Risikoklasse zugeordnet sind, hatten, betrachtet über die letzten 5 Jahre, eine durchschnittliche jährliche Schwankungsbreite von bis zu 15% (Vergangenheitsbetrachtung, Schwankungen können in der Zukunft höher sein).
Risikoklasse 6 (offensiver Anleger)	Sie haben eine hohe Risikobereitschaft und eine hohe Renditeerwartung. Wertschwankungen können in hohem Umfang getragen werden. Produkte, die dieser Risikoklasse zugeordnet sind, hatten, betrachtet über die letzten 5 Jahre, eine durchschnittliche jährliche Schwankungsbreite von bis zu 25,0% (Vergangenheitsbetrachtung, Schwankungen können in der Zukunft höher sein).
Risikoklasse 7 (spekulativer Anleger)	Sie haben eine sehr hohe Risikobereitschaft und eine sehr hohe Renditeerwartung. Wertschwankungen können in sehr hohem Umfang getragen werden. Produkte, die dieser Risikoklasse zugeordnet sind, hatten, betrachtet über die letzten 5 Jahre, eine durchschnittliche jährliche Schwankungsbreite von über 25,0% (Vergangenheitsbetrachtung, Schwankungen können in der Zukunft höher sein).
5-Risikoklassen bei Versicherungen: 1 + 2 = Rkl. 1 (sicherheitsorientiert) 3 = Rkl. 2 (ertragsorientiert / noch konservativ) 4 = Rkl. 3 (ausgewogen) 5 = Rkl. 4 (wachstumsorientiert) 6 + 7 = Rkl. 5 (chancenorientiert / offensiv bis spekulativ)	Für die Risikoklassen 3-7 verlangt der Gesetzgeber den Hinweis, dass Sie damit einverstanden sind, Verluste zu tragen (bis zum vollständig eingesetzten Kapital).

Erklärung und Unterschriften

Der Kunde erklärt, dass sämtliche oben genannten Angaben aktuell sind und wahrheitsgemäß beantwortet wurden.

<hr/>	<hr/>	<hr/>
Ort, Datum	Unterschrift Kunde	Unterschrift Vermittler