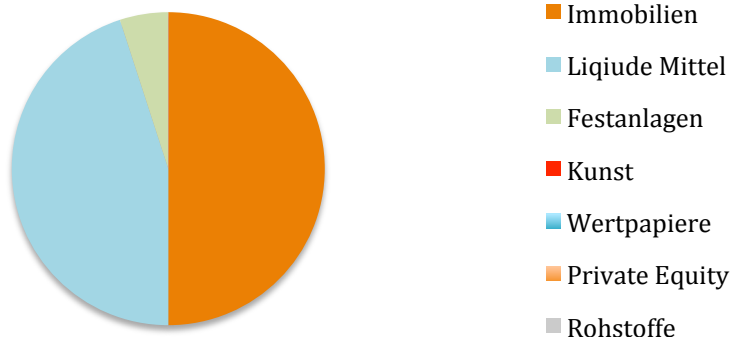


# Checkliste zur Finanzberatung

## Vermögensanalyse – Ermittlung von bisherigen Engagements des Kunden

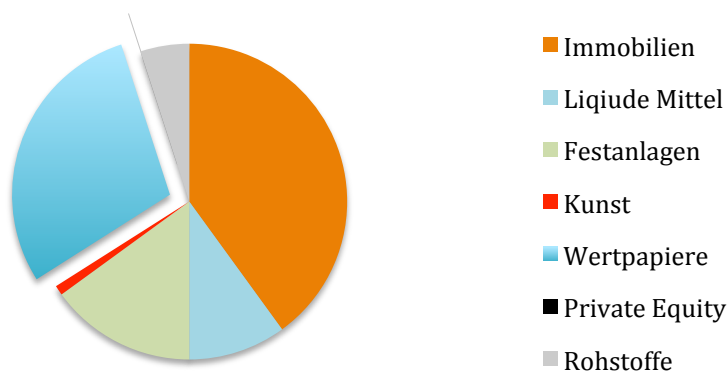
1. Angaben zur Person:
  - Name und Adresse
  - Beruf/Bildungsstand
  - Finanzverhältnisse (Einkommen, sonstige Einkünfte, Vermögenswerte)
2. Erfahrungswerte in Finanzanlagen
  - Welche Anlageformen sind dem Kunden bekannt?
  - Bei welchen Anlageformen hat der Kunde Erfahrungen gesammelt?
3. Anlagezweck und Zielsetzung des Kunden
  - Verfügbarkeit und Dauer der Anlagen (Liquiditätsbedarf)
  - Kosten der Anlage (TER)
  - Renditeerwartung (Chance/Risiko)
  - Risikobereitschaft (Risikoklassen 1-5)
  - Diversifizierungsgrad -> Ermittlung der Ausgangssituation

### Ausgangslage des Kundenengagements



## Empfehlungen unter Berücksichtigung der Vermögensanalyse

### Vermögensaufstellung des Kunden



## Wertpapiere – Strategie und Empfehlungen

### 1. Strategie

- Welche Produkte wünscht/bevorzugt der Kunde in Bezug auf:
  - Laufzeit (unbefristet, Termingeschäfte)
  - Renditeerwartung und Risiko (Risikoklassen)
  - Anlageklassen (Aktien, Anleihen, ETF, Fonds, Zertifikate, Optionsscheine etc.)
  - Branchen
  - Regionen (Deutschland, Europa, BRIC etc.)
  - Währungen/ Währungssicherheit
  - Kennzahlen (Small Caps, Mid Caps, etc.)
  - Strategie (defensiv, zyklisch, antizyklisch, Flop/Top)
- Welches Wertpapierdepot besteht/wird benötigt?
  - Direktdepot oder betreutes Depot
  - Kosten und Merkmale verschiedener Depots
- Sensibilisierung für Risiken
  - Basisrisiken (Konjunkturrisiko, Währungsrisiko, Volatilität)
  - Spezifische Risiken (Emittentenrisiko, Dividendenrisiko, Haftungsrisiko)

### 2. Bestehendes Wertpapierdepot des Kunden

- Auflistung der Positionen (Bestandsaufnahme)
- Erstellen von Charts zur Auswertung der Positionen nach Branchen, Regionen und Anlageklassen
- Prüfen und Setzen von Limits (Charttechnik, Kursziele)

### 3. Empfehlungen

- Prüfen der aktuellen Positionen (halten, abstoßen)
- Welche Positionen sollen neu aufgebaut werden?