

2015

# Wichtige Checkliste für Ihre Anlage-Beratung



Waltraud Seidel

14.4.2015

## Checkliste:

# Wichtige Checkliste für Ihre Anlageberatung

Copyright © Waltraud Seidel

Alle Rechte vorbehalten.

Sie können diese PDF gerne in seiner Gesamtheit an Freunde/Bekannte/Interessenten weitergeben.

Vervielfältigungen, auch auszugsweise sind nur mit schriftlicher Genehmigung der Verfasserin erlaubt.

Haftungsausschluss:

Die Inhalte dieser Publikation wurden sorgfältig recherchiert, aber dennoch haftet die Autorin nicht für die Folgen von Irrtümern, mit denen der vorliegende Text behaftet sein könnte.

Möchten Sie weitere Informationen, bestellen Sie meinen Newsletter | Rückmeldungen und Anregungen bitte an

<mailto:info@finanzplanung-seidel.de>

Impressum

©Autorin: Waltraud Seidel, Texterin|

Ausgabe April 2015 |

Finanzplanung Seidel e.K.

Geschäftsadresse:

Rosenbergplatz 2

D-70193 Stuttgart

Geschäftsinhaberin: Waltraud Seidel (Bankkauffrau)

Telefon: +49 711 44 49 75

Mobil : +49 151 11 77 18 84

<mailto:info@finanzplanung.de>

[www.finanzplanung-seidel.de](http://www.finanzplanung-seidel.de)

# Wichtige Checkliste für Ihre Anlageberatung

Haben Sie sich schon einmal gefragt, was einen guten Finanzberater ausmacht?



## 1. Zertifizierungen

Auf jeden Fall verfügt er oder sie über Zertifizierungen nach der Finanzanlagenvermittlungsordnung (FinVermV) und legt Ihnen diese auch unaufgefordert vor:

Gewerbeerlaubnisse gemäß § 34 c, § 34 d und § 34 f GewO.

Durch diese Erlaubnisse und Zertifizierungen wird ein verbesserter Schutz für Verbraucher vor Falsch-Beratungen in der Finanzindustrie gewährleistet.

Deshalb unsere klare Empfehlung:

Lassen Sie sich von jedem Berater bzw. Beraterin, mit denen Sie arbeiten, diese Erlaubnisse und Zertifizierungen vorlegen.

Dieses ist eine Grundvoraussetzung für eine fachkundige Beratung und Betreuung.

## 2. Ein guter Berater teilt seinen „**Status**“ mit.

Das heißt, Vorstellung der eigenen Person, seinen Gesellschafts-, Vermittler- und Beraterstatus und erläutert den Gesprächsanlass.

## 3. Kontaktaufnahme

Mitteilung auf welchen Wegen Kontaktaufnahme zu ihm/ihr möglich ist (Brief, Internet, Homepage, E-Mail, Telefon etc.).

## 4. Informationspflichten

- ✚ Kostentransparenz,
- ✚ Risikotransparenz
- ✚ Produkt- und Kundeninformationen: wesentliche Anlegerinformationen (WAI) und Vermögensanlagen- Informationsblatt (VIB)
- ✚ Produkttransparenz
- ✚ Dokumentationspflicht: Beratungsprotokoll  
Vollständigkeit der Aufzeichnungen.  
Protokollaushändigung an Sie als Kunden.  
Dokumentation eines Nachweises hierüber.

## 5. Kundenbestandsaufnahme

Erörterung Ihres Kundenprofils und Ihrer Kundensituation

## 6. Bestandsaufnahme bestehender Finanzanlage- und Vermögensanlageprodukte

Der/die Berater/in fragt nach Ihren besonderen Anliegen, die dann in der Beratung berücksichtigt werden.

## 7. Anlagebedarf und privaten Vorsorgebedarf ermitteln

- Klärung der Anlageziele und -motive
- Klärung der bisherigen Anlageerfahrung
- Klärung der Risikobereitschaft
- Klärung der Liquiditätserfordernisse
- Klärung der Renditeerwartung

- Klärung des Anlagehorizontes
- Erkennen von Lücken in der privaten Altersvorsorge
- Erkennen der steuerlichen Situation

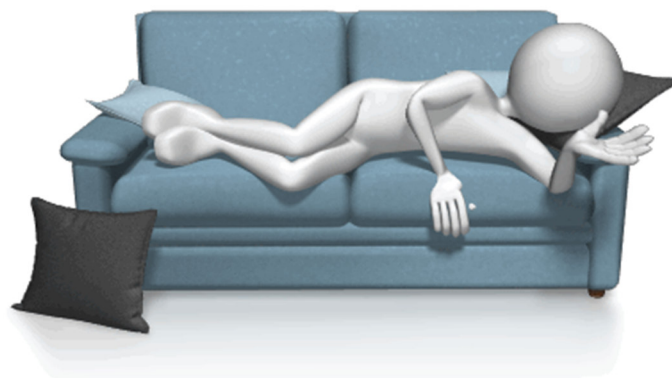
### **8. Bedarfsgerechtes Konzept :**

- Prioritäten in der Anlage (Ihren Wünschen entsprechend) darlegen
- finanzielle Lücken in der Lebensplanung incl. der privaten Altersvorsorge mit Finanzanlageprodukten berücksichtigen
- verständlich Ihren Kundennutzen offenlegen
- nochmal vorhandene Chancen und Risiken der vorgeschlagenen Anlagen erläutern.

Und natürlich drängelt ein guter Berater nicht, sondern lässt Ihnen bei Ihrer Entscheidung Zeit.

Achtung: Nur wenn Sie alle notwendigen Informationen bekommen haben, das Anlagemodell bzw. den Anlagevorschlag richtig verstanden haben und Ihnen realistisch erläutert wurde, wie die Rendite der Anlage erwirtschaftet wird - auch die „Zukunftsfähigkeit“ des Anlagemodells gegeben ist und Sie sich mit den „Chancen und Risiken“ auseinandergesetzt haben, sollten Sie einen Vertrag unterschreiben.

(Lieber grundsätzlich ein oder zwei Nächte darüber schlafen, bevor Sie



eine Anlage tätigen).

**9.** Hier noch ein paar **weitere wichtige Merkmale**, die ein/e gute/r Berater/in erfüllen sollte:

**- qualifiziert – kundenorientiert -unabhängig – und er/sie muss in der Lage sein, Ihnen ein breites Anlage-Portfolio anbieten zu können.**

**10. Er/Sie sollte Sie dauerhaft betreuen und über die Vertragsbestandteile hinaus gute persönliche Serviceleistungen erbringen:**

- Informationen über Gesetzesänderungen
- gute Erreichbarkeit haben
- Beratung bei veränderter Bedarfssituation bzw. Anlegerprofil
- Beratung bei Marktveränderungen
- Anlageberatung aus „einer Hand“
- Ordnen der Anlageunterlagen
- Informationen über zukünftige Betreuung.

Herzlichst Ihre



Waltraud Seidel

