

PERSÖNLICHER BERICHT ZUR FINANZIELLEN RISIKOBEREITSCHAFT

Name: Jean Sample 25Q GER

Vereinbarte Punktzahl: 73

Datum: 07 Juli 2014

Name: John Sample 25Q GER

Vereinbarte Punktzahl: 32

Datum: 07 Juli 2014



FinaMetrica

Risk Tolerance Profiling

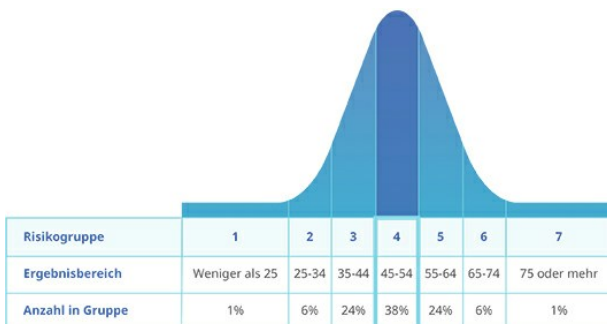


Jean Sample 25Q GER (73)

Ihre Punktzahl für Ihre Risikobereitschaft ermöglicht es Ihnen, sich mit einer repräsentativen Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung zu vergleichen. Ihre Punktzahl lautet 54. Diese Punktzahl liegt etwas höher als der Durchschnitt, sie ist höher als 64% aller Ergebnisse.

Wenn die Punktzahlen grafisch dargestellt werden, bilden sie, wie unten ersichtlich, eine Gaußkurve. Um die Ergebnisse aussagefähiger zu machen, wurde die Skala von 0 bis 100 in sieben Risikogruppen unterteilt. Ihre Punktzahl stellt Sie in Gruppe 4.

In Ihrer Antwort auf die letzte Frage schätzten Sie Ihre Punktzahl auf 60. Die meisten Menschen unterschätzen ihre Punktzahl um ein paar Punkte. Ihre jedoch war eine Überschätzung. Im Vergleich zu Anderen sind Sie etwas weniger risikobereit als Sie dachten.



John Sample 25Q GER (32)

Ihre Punktzahl für Ihre Risikobereitschaft ermöglicht es Ihnen, sich mit einer repräsentativen Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung zu vergleichen. Ihre Punktzahl lautet 35. Dies ist eine sehr niedrige Punktzahl, niedriger als 93% aller Ergebnisse.

Wenn die Punktzahlen grafisch dargestellt werden, bilden sie, wie unten ersichtlich, eine Gaußkurve. Um die Ergebnisse aussagefähiger zu machen, wurde die Skala von 0 bis 100 in sieben Risikogruppen unterteilt. Ihre Punktzahl stellt Sie in Gruppe 3.

In Ihrer Antwort auf die letzte Frage schätzten Sie Ihre Punktzahl auf 34. Herzlichen Glückwunsch! Sie waren sehr nahe dran. Die meisten Menschen unterschätzen ihre Punktzahl um ein paar Punkte.



Jean Sample 25Q GER (73)

Überblick

Die nachfolgende Beschreibung der Risikogruppe 4 bietet eine Zusammenfassung typischer Einstellungen, Werte, Vorlieben und Erfahrungen der Menschen in Ihrer Gruppe. Sie gibt die typischen Antworten der Personen in Ihrer Risikogruppe auf die Fragen des Risikobereitschaft-Fragebogens wieder. Zwei Ihrer Antworten wichen von dieser Beschreibung ab. Sie werden in Kursivschrift unterhalb des entsprechenden Abschnitts sowie in der Zusammenfassung am Ende gezeigt. Diese Unterschiede definieren Ihre ganz persönliche Einstellung.

Finanzentscheidungen treffen

Menschen in dieser Gruppe sehen „Risiko“ als „Unsicherheit“ und sind in durchschnittlichem Umfang bereit, bei ihren finanziellen Entscheidungen Risiken einzugehen (F3 & 10). Sie haben ein angemessenes Maß an Vertrauen in ihre Fähigkeit, gute finanzielle Entscheidungen zu treffen und sind nach bedeutenden finanziellen Entscheidungen normalerweise ein wenig optimistisch (F12 & 7).

Wenn sie mit einer bedeutenden finanziellen Entscheidung konfrontiert werden, interessieren sich einige normalerweise mehr für die möglichen Verluste, andere normalerweise mehr für die möglichen Gewinne (F6). Sie würden sich mit etwas höherer Wahrscheinlichkeit eher für mehr Arbeitsplatzsicherheit mit kleiner Gehaltssteigerung als für weniger Arbeitsplatzsicherheit mit großer Gehaltssteigerung entscheiden (F5).

Finanzielle Misserfolge

Wenn finanziell etwas schief geht, passen sich Menschen in dieser Gruppe genauso wahrscheinlich nicht so leicht, wie ziemlich leicht an (F2).

Finanzielle Entscheidungen in der Vergangenheit

Menschen in dieser Gruppe sind bei ihren vergangenen finanziellen Entscheidungen ein geringes bis durchschnittliches, jedoch eher durchschnittliches, Risiko eingegangen und die meisten haben noch nie einen Kredit aufgenommen, um zu investieren (F9 & 11). Sie haben noch nie eine größere Summe Geld in risikoreiche Anlagen investiert, hauptsächlich um einen „Nervenkitzel“ zu erleben, wenn der Wert der Investition steigt oder fällt (F4).

John Sample 25Q GER (32)

Überblick

Die nachfolgende Beschreibung der Risikogruppe 3 bietet eine Zusammenfassung typischer Einstellungen, Werte, Vorlieben und Erfahrungen der Menschen in Ihrer Gruppe. Sie gibt die typischen Antworten der Personen in Ihrer Risikogruppe auf die Fragen des Risikobereitschaft-Fragebogens wieder. Vier Ihrer Antworten wichen von dieser Beschreibung ab. Sie werden in Kursivschrift unterhalb des entsprechenden Abschnitts sowie in der Zusammenfassung am Ende gezeigt. Diese Unterschiede definieren Ihre ganz persönliche Einstellung.

Finanzentscheidungen treffen

Menschen in dieser Gruppe sehen „Risiko“ als „Unsicherheit“ und sind in geringem bis durchschnittlichem, jedoch eher geringem, Umfang bereit, bei ihren finanziellen Entscheidungen Risiken einzugehen (F3 & 10). Sie haben bestenfalls nur ein angemessenes Maß an Vertrauen in ihre Fähigkeit, gute finanzielle Entscheidungen zu treffen, sind jedoch nach bedeutenden finanziellen Entscheidungen normalerweise ein wenig optimistisch (F12 & 7).

Wenn sie mit einer bedeutenden finanziellen Entscheidung konfrontiert werden, interessieren sie sich normalerweise mehr für die möglichen Verluste als für die möglichen Gewinne (F6).

Die meisten würden sich wahrscheinlich eher für mehr Arbeitsplatzsicherheit mit kleiner Gehaltssteigerung als für weniger Arbeitsplatzsicherheit mit großer Gehaltssteigerung entscheiden; andere dagegen würden mit Sicherheit diese Wahl treffen (F5).

- *Wenn Sie mit einer großen finanziellen Entscheidung konfrontiert werden, interessieren Sie sich generell mehr für die möglichen Verluste.*

Finanzielle Misserfolge

Wenn finanziell etwas schief geht, passen sich Menschen in dieser Gruppe nicht so leicht an (F2).

- *Wenn finanziell etwas schief läuft, stellen Sie sich normalerweise gar nicht leicht darauf ein.*

Finanzielle Entscheidungen in der Vergangenheit

Menschen in dieser Gruppe sind bei ihren vergangenen finanziellen Entscheidungen ein geringes bis durchschnittliches, jedoch eher geringes, Risiko eingegangen und haben noch nie einen Kredit aufgenommen, um zu investieren (F9 & 11). Sie haben noch nie eine größere Summe Geld in risikoreiche Anlagen investiert, hauptsächlich um einen „Nervenkitzel“ zu erleben, wenn der Wert der Investition steigt und fällt (F4).

- *Sie sind bei Ihren vergangenen finanziellen Entscheidungen nur in sehr geringem Ausmaß bereit gewesen, Risiken*

einzuweisen.

Kapitalanlage

Menschen in dieser Gruppe ist es ein wenig wichtiger, dass der Wert ihrer Investitionen seine Kaufkraft behält als dass er nicht sinkt (F18). Die meisten würden sich verunsichert fühlen, wenn der Gesamtwert ihrer Investitionen um 20% sinken würde, andere dagegen erst bei einem Rückgang um 33% (F14). Bei den meisten hat sich das Risiko ihres persönlichen Anlageportfolios in den letzten Jahren nicht geändert, doch diejenigen, die umstrukturiert haben, haben meistens ein geringeres Risiko gewählt (F19). Über einen Zeitraum von zehn Jahren würden sie bei einem Anlageportfolio eine Ertragsrate erwarten, die durchschnittlich etwa doppelt bis zweieinhalbmal, jedoch eher doppelt so hoch, ist wie bei kurzfristigen Spareinlagen (F21).

Angesichts der Portfolio-Auswahlmöglichkeiten unten bevorzugen sie Portfolio 3 oder 4, jedoch eher Portfolio 4 (F16).

1	0 %	0 %	100 %
2	0 %	30 %	70 %
3	10 %	40 %	50 %
4	30 %	40 %	30 %
5	50 %	40 %	10 %
6	70 %	30 %	0 %
7	100 %	0 %	0 %
	Hoch	Mittel	Gering

ERWARTETES RISIKO UND ERTRAGSERWARTUNG

- Bei dieser Auswahl an Portfolios würden Sie Portfolio 5 wählen.

Kapitalanlage

Für einige Menschen in dieser Gruppe ist es ein wenig wichtiger, dass der Wert ihrer Investitionen nicht sinkt als dass er seine Kaufkraft behält, doch für die meisten ist der Erhalt der Kaufkraft ein wenig wichtiger (F18). Einige würden sich verunsichert fühlen, wenn der Gesamtwert ihrer Investitionen um 10% sinken würde; andere dagegen erst bei einem Rückgang um 20% (F14). In den letzten Jahren haben sie bei Umstrukturierung ihres persönlichen Anlageportfolios meistens ein geringeres Risiko gewählt (F19). Über einen Zeitraum von zehn Jahren würden sie bei einem Anlageportfolio eine Ertragsrate erwarten, die durchschnittlich etwa eineinhalbmal bis doppelt so hoch, jedoch eher doppelt so hoch, ist wie bei kurzfristigen Spareinlagen (F21).

Angesichts der Portfolio-Auswahlmöglichkeiten unten bevorzugen sie Portfolio 2 oder 3, jedoch eher Portfolio 3 (F16).

1	0 %	0 %	100 %
2	0 %	30 %	70 %
3	10 %	40 %	50 %
4	30 %	40 %	30 %
5	50 %	40 %	10 %
6	70 %	30 %	0 %
7	100 %	0 %	0 %
	Hoch	Mittel	Gering

ERWARTETES RISIKO UND ERTRAGSERWARTUNG

- Bei dieser Auswahl an Portfolios würden Sie Portfolio 4 wählen.

Aufnahme von Darlehen

Wenn Menschen in dieser Gruppe eine größere Summe Geld zu einem Zeitpunkt aufnehmen würden, zu dem nicht klar ist, in welche Richtung sich die Zinssätze bewegen werden und zu dem der feste Zinssatz 1% höher als der dann aktuelle variable Zinssatz ist, würden sich die meisten dafür entscheiden, 50% des Darlehens zum festen Zinssatz aufzunehmen, einige jedoch 75% oder 100% (F23).

- Sie würden nur 25% zum festen Zinssatz wählen.

Aufnahme von Darlehen

Wenn Menschen in dieser Gruppe eine größere Summe Geld zu einem Zeitpunkt aufnehmen würden, zu dem nicht klar ist, in welche Richtung sich die Zinssätze bewegen werden und zu dem der feste Zinssatz 1% höher als der dann aktuelle variable Zinssatz ist, würden sie sich dafür entscheiden, mindestens 50% des Darlehens zum festen Zinssatz aufzunehmen (F23).

Staatliche Leistungen und Steuervorteile

Solange für Menschen in dieser Gruppe nur eine geringe Möglichkeit bestünde, dass sie schlechter gestellt würden als wenn sie nichts

Staatliche Leistungen und Steuervorteile

Solange für Menschen in dieser Gruppe nur eine geringe Möglichkeit bestünde, dass sie schlechter gestellt würden als

getan hätten, würden sie ein Risiko bei finanziellen Entscheidungen eingehen, um einen Anspruch auf staatliche Förderung zu haben oder einen Steuervorteil zu erhalten (F22).

wenn sie nichts getan hätten, würden die meisten ein Risiko bei finanziellen Entscheidungen eingehen, um einen Anspruch auf staatliche Förderung zu haben oder einen Steuervorteil zu erhalten, doch einige würden kein Risiko eingehen (F22).

Finanzentscheidungen treffen		Jean (73)						
		Risikogruppe						
		1	2	3	4	5	6	7
Q3	Bedeutung von „Risiko“				✓			
Q10	Aktuelle Risikobereitschaft				✓			
Q12	Entscheidungssicherheit				✓			
Q7	Gemütslage nach Entscheidungen				✓			
Q6	Verluste vs. Gewinne im Fokus				✓			
Q5	Arbeitsplatzsicherheit v Gehaltssteigerung				✓			

		John (32)						
		Risikogruppe						
		1	2	3	4	5	6	7
				✓				
				✓				
				✓				
				✓				
		✗						
				✓				

Finanzielle Misserfolge

Q2	Anpassungsfähigkeit				✓			
----	---------------------	--	--	--	---	--	--	--

		✗						
--	--	---	--	--	--	--	--	--

Finanzielle Entscheidungen in der Vergangenheit

Q9	Vergangene Risikobereitschaft				✓			
Q11	Kreditaufnahme für Investition				✓			
Q4	Investition aus Nervenkitzel				✓			

		✗						
				✓				
				✓				

Kapitalanlage

Q18	Werterhalt vs. Kaufkraft				✓			
Q14	Verunsicherung bei Wertminderung				✓			
Q19	Änderung des Risikos				✓			
Q21	10-Jahres-Rendite				✓			
Q16	Bevorzugtes Portfolio						✗	

				✓				
				✓				
				✓				
				✓				
							✗	

Aufnahme von Darlehen

Q23	Festzinsen vs. variable Zinsen							✗
-----	--------------------------------	--	--	--	--	--	--	---

				✓				
--	--	--	--	---	--	--	--	--

Staatliche Leistungen und Steuervorteile

Q22	Eingehen von Risiko				✓			
-----	---------------------	--	--	--	---	--	--	--

				✓				
--	--	--	--	---	--	--	--	--

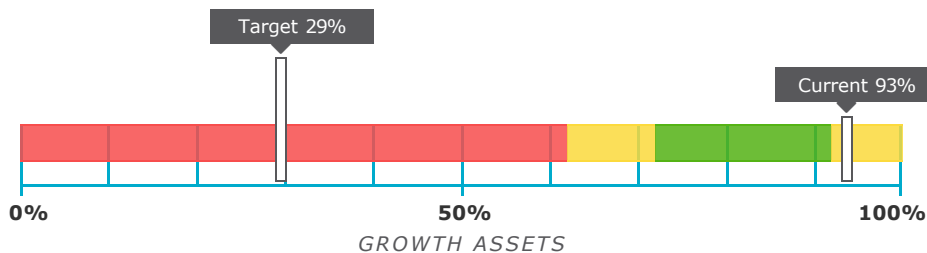
Jean Sample 25Q GER (73)

■ Too Much / Too Little Risk
 ■ Marginal Risk
 ■ OK Risk

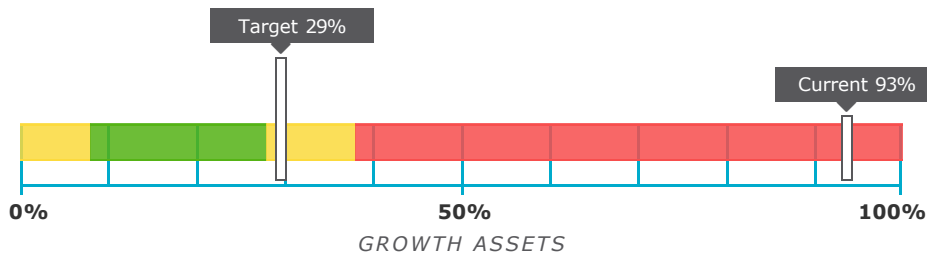


Portfolio Set

Add Portfolio



John Sample 25Q GER (32)



Historical Portfolio Performance for FinaMetrica's Illustrative Portfolios

Germany English v2.0

Worst Fall	7.0%	5.4%	7.4%	12.8%	18.2%	23.5%	29.5%	36.2%	42.3%	48.0%	53.3%
Best Rise	26.7%	26.6%	21.9%	21.0%	23.5%	25.9%	35.8%	38.5%	39.5%	40.5%	41.4%
10yrs Real Annualised Return	4.4%	4.9%	5.3%	5.7%	6.0%	6.3%	6.6%	6.9%	7.1%	7.3%	7.4%
10yrs Real End Value of €1,000	€1,548	€1,618	€1,687	€1,757	€1,827	€1,897	€1,966	€2,035	€2,102	€2,168	€2,233
	0%	10%	20%	30%	40%	50%	60%	70%	80%	90%	100%

GROWTH ASSETS

1 Wie schätzen Sie Ihre finanzielle Risikobereitschaft im Vergleich zu anderen Menschen ein?

- | | |
|--|--|
| 1. Extrem niedrige Risikobereitschaft. | 1. Extrem niedrige Risikobereitschaft. |
| 2. Sehr niedrige Risikobereitschaft. | 2. Sehr niedrige Risikobereitschaft. |
| 3. Niedrige Risikobereitschaft. | 3. Niedrige Risikobereitschaft. ✓ |
| 4. Durchschnittliche Risikobereitschaft. | 4. Durchschnittliche Risikobereitschaft. |
| 5. Hohe Risikobereitschaft. ✓ | 5. Hohe Risikobereitschaft. |
| 6. Sehr hohe Risikobereitschaft. | 6. Sehr hohe Risikobereitschaft. |
| 7. Extrem hohe Risikobereitschaft. | 7. Extrem hohe Risikobereitschaft. |

2 Wie leicht können Sie sich anpassen, wenn finanziell etwas schief läuft?

- | | |
|------------------------------|-------------------------------|
| 1. Gar nicht leicht. | 1. Gar nicht leicht. ✓ |
| 2. Nicht so leicht. ✓ | 2. Nicht so leicht. |
| 3. Ziemlich leicht. | 3. Ziemlich leicht. |
| 4. Sehr leicht. | 4. Sehr leicht. |

3 Wenn Sie an das Wort „Risiko“ im finanziellen Sinne denken, welches der folgenden Wörter fällt Ihnen am ehesten ein?

- | | |
|---------------------------|---------------------------|
| 1. Gefahr. | 1. Gefahr. |
| 2. Unsicherheit. ✓ | 2. Unsicherheit. ✓ |
| 3. Chance. | 3. Chance. |
| 4. Nervenkitzel. | 4. Nervenkitzel. |

4 Haben Sie jemals eine große Summe in eine risikoreiche Investition investiert, hauptsächlich um einen „Nervenkitzel“ zu erleben, wenn diese im Wert steigt oder fällt?

- | | |
|---------------------|---------------------|
| 1. Nein. ✓ | 1. Nein. ✓ |
| 2. Ja, sehr selten. | 2. Ja, sehr selten. |
| 3. Ja, eher selten. | 3. Ja, eher selten. |
| 4. Ja, schon öfter. | 4. Ja, schon öfter. |
| 5. Ja, sehr oft. | 5. Ja, sehr oft. |

5 Wenn Sie die Wahl hätten zwischen mehr Arbeitsplatzsicherheit mit einem kleinen Gehaltssprung oder weniger Arbeitsplatzsicherheit mit einem großen Gehaltssprung - wie würden Sie sich entscheiden?

- | | |
|--|---|
| 1. Mit Sicherheit für mehr Arbeitsplatzsicherheit mit kleiner Gehaltssteigerung. | 1. Mit Sicherheit für mehr Arbeitsplatzsicherheit mit kleiner Gehaltssteigerung. ✓ |
| 2. Wahrscheinlich für mehr Arbeitsplatzsicherheit mit kleiner Gehaltssteigerung. | 2. Wahrscheinlich für mehr Arbeitsplatzsicherheit mit kleiner Gehaltssteigerung. |
| 3. Ich bin mir nicht sicher. ✓ | 3. Ich bin mir nicht sicher. |
| 4. Wahrscheinlich für weniger Arbeitsplatzsicherheit mit großer Gehaltssteigerung. | 4. Wahrscheinlich für weniger Arbeitsplatzsicherheit mit großer Gehaltssteigerung. |
| 5. Mit Sicherheit für weniger Arbeitsplatzsicherheit mit großer Gehaltssteigerung. | 5. Mit Sicherheit für weniger Arbeitsplatzsicherheit mit großer Gehaltssteigerung. |

6 Wenn Sie mit einer bedeutenden finanziellen Entscheidung konfrontiert werden, beschäftigen Sie sich mehr mit den möglichen Verlusten oder mit den möglichen Gewinnen?

1. Immer mehr mit den möglichen Verlusten.
2. Normalerweise mehr mit den möglichen Verlusten.
- 3. Normalerweise mehr mit den möglichen Gewinnen. ✓**
4. Immer mehr mit den möglichen Gewinnen.

- 1. Immer mehr mit den möglichen Verlusten. ✓**
2. Normalerweise mehr mit den möglichen Verlusten.
3. Normalerweise mehr mit den möglichen Gewinnen.
4. Immer mehr mit den möglichen Gewinnen.

7 Wie fühlen Sie sich normalerweise, nachdem Sie eine bedeutende finanzielle Entscheidung getroffen haben?

1. Sehr pessimistisch.
2. Ein wenig pessimistisch.
- 3. Ein wenig optimistisch. ✓**
4. Sehr optimistisch.

1. Sehr pessimistisch.
2. Ein wenig pessimistisch.
- 3. Ein wenig optimistisch. ✓**
4. Sehr optimistisch.

8 Stellen Sie sich vor, Sie hätten eine Stelle, bei der Sie zwischen einem festen Gehalt, Provision oder einer Mischung aus beiden wählen könnten. Wie würden Sie sich entscheiden?

1. Nur Gehalt.
2. Hauptsächlich Gehalt.
- 3. Gleichmäßige Kombination aus Gehalt und Provision. ✓**
4. Hauptsächlich Provision.
5. Nur Provision.

- 1. Nur Gehalt. ✓**
2. Hauptsächlich Gehalt.
3. Gleichmäßige Kombination aus Gehalt und Provision.
4. Hauptsächlich Provision.
5. Nur Provision.

9 Wie hoch war Ihre Risikobereitschaft bei finanziellen Entscheidungen in der Vergangenheit?

1. Sehr niedrig.
2. Niedrig.
- 3. Durchschnittlich. ✓**
4. Hoch.
5. Sehr hoch.

- 1. Sehr niedrig. ✓**
2. Niedrig.
3. Durchschnittlich.
4. Hoch.
5. Sehr hoch.

10 Wie hoch ist Ihre momentane Risikobereitschaft bei Ihren finanziellen Entscheidungen?

1. Sehr niedrig.
2. Niedrig.
- 3. Durchschnittlich. ✓**
4. Hoch.
5. Sehr hoch.

1. Sehr niedrig.
- 2. Niedrig. ✓**
3. Durchschnittlich.
4. Hoch.
5. Sehr hoch.

11 Haben Sie jemals einen Kredit aufgenommen, um zu investieren (außer bei Ihrem Eigenheim)?

- 1. Nein. ✓**
2. Ja.

- 1. Nein. ✓**
2. Ja.

12 Wie viel Vertrauen haben Sie in Ihre Fähigkeiten, gute finanzielle Entscheidungen zu fällen?

1. Kein.
2. Ein wenig.
3. **Ein angemessenes Maß. ✓**
4. Sehr viel.
5. Voll.

1. Kein.
2. Ein wenig.
3. **Ein angemessenes Maß. ✓**
4. Sehr viel.
5. Voll.

13 Nehmen Sie an, Sie hätten vor 5 Jahren Aktien einer hoch angesehenen Firma gekauft. Im gleichen Jahr erfuhr diese Firma aufgrund schlechten Managements einen steilen Umsatzrückgang. Die Aktienpreise sanken drastisch ab und Sie verkauften mit einem beträchtlichen Verlust.

Diese Firma wurde unter einem neuen Management umstrukturiert; die meisten Experten erwarten jetzt, dass die Firma überdurchschnittliche Erträge erzielt. Würden Sie, angesichts Ihrer schlechten Erfahrung mit dieser Firma in der Vergangenheit, jetzt Aktien kaufen?

1. Mit Sicherheit nicht.
2. Wahrscheinlich nicht.
3. Ich bin mir nicht sicher.
4. **Wahrscheinlich. ✓**
5. Mit Sicherheit.

1. Mit Sicherheit nicht.
2. **Wahrscheinlich nicht. ✓**
3. Ich bin mir nicht sicher.
4. Wahrscheinlich.
5. Mit Sicherheit.

14 Investitionen können im Wert steigen oder sinken. Experten sagen oft, dass Sie bereit sein sollten, eine Wertminderung auszusitzen. Um wie viel dürfte der Gesamtwert Ihrer gesamten Investitionen sinken, bis Sie sich unwohl fühlen?

1. Jeder Rückgang würde mich verunsichern.
2. 10%.
3. **20%. ✓**
4. 33%.
5. 50%.
6. Mehr als 50%.

1. Jeder Rückgang würde mich verunsichern.
2. **10%. ✓**
3. 20%.
4. 33%.
5. 50%.
6. Mehr als 50%.

15 Nehmen Sie an, ein längst verloren geglaubter Verwandter stirbt und hinterlässt Ihnen ein Haus, das sich in schlechtem Zustand befindet, aber in einem Vorort liegt, der sich zunehmender Beliebtheit erfreut.

Wie es aussieht, ließe sich das Haus wahrscheinlich für €300.000 verkaufen; wenn Sie aber €100.000 in Renovierungsarbeiten investieren würden, würde der Kaufpreis bei ca. €600.000 liegen. Es wird jedoch davon geredet, eine Hauptverkehrsstraße neben dem Haus zu bauen, was den Wert beträchtlich mindern würde.

Welche der folgenden Möglichkeiten würden Sie wählen?

1. Es so zu verkaufen.
2. **Es unverändert behalten, aber vermieten. ✓**
3. Eine Hypothek über €100.000 aufnehmen und die Renovierungsarbeiten durchführen.

1. **Es so zu verkaufen. ✓**
2. Es unverändert behalten, aber vermieten.
3. Eine Hypothek über €100.000 aufnehmen und die Renovierungsarbeiten durchführen.

16 Die meisten Investment-Portfolios bestehen aus einer Mischung verschiedenartiger Anlagen - einige der Papiere erwarten möglicherweise hohe Erträge, sind jedoch mit hohem Risiko behaftet; manche - mit mittlerem Risiko - erwarten mittlere Erträge; und andere können risikoarm/mit niedrigen Erträgen sein. (Aktien zum Beispiel wären risikoreich/mit hohen Erträgen, kurzfristige Spareinlagen hingegen wäre risikoarm/mit niedrigen Erträgen.)

Welcher Investitionsmix sagt Ihnen am meisten zu? Hätten Sie lieber ausschließlich weniger Risiken/geringere Erträge, nur hohe Risiken/hohe Erträge oder irgendetwas dazwischen?

Erwartetes Risiko und Ertragserwartung - Jean

Hohes Risiko / hoher Ertrag	0 %	0 %	10 %	30 %	50 %	70 %	100 %
Mittleres Risiko / mittlerer Ertrag	0 %	30 %	40 %	40 %	40 %	30 %	0 %
Geringes Risiko / geringer Ertrag	100 %	70 %	50 %	30 %	10 %	0 %	0 %
	1	2	3	4	5	6	7

PORTFOLIO

Erwartetes Risiko und Ertragserwartung - John

Hohes Risiko / hoher Ertrag	0 %	0 %	10 %	30 %	50 %	70 %	100 %
Mittleres Risiko / mittlerer Ertrag	0 %	30 %	40 %	40 %	40 %	30 %	0 %
Geringes Risiko / geringer Ertrag	100 %	70 %	50 %	30 %	10 %	0 %	0 %
	1	2	3	4	5	6	7

PORTFOLIO

17 Sie ziehen in Erwägung, ein Viertel Ihrer flüssigen Geldmittel in eine einzige Investition zu stecken. Es wird erwartet, dass diese Investition ca. das Zweifache des Zinssatzes von kurzfristigen Spareinlagen abwirft. Im Gegensatz zu kurzfristigen Spareinlagen ist diese Investition jedoch nicht gegen den Verlust des investierten Geldes geschützt.

Wie niedrig müsste das Risiko eines Verlusts sein, damit Sie investieren?

- 1. Null, d.h. kein Verlustrisiko.
- 2. **Sehr niedriges Verlustrisiko. ✓**
- 3. Mäßiges Verlustrisiko.
- 4. 50% Verlustrisiko.

- 1. Null, d.h. kein Verlustrisiko.
- 2. **Sehr niedriges Verlustrisiko. ✓**
- 3. Mäßiges Verlustrisiko.
- 4. 50% Verlustrisiko.

- 18** Bei manchen Arten von Investitionen, wie Bareinlagen und kurzfristigen Spareinlagen, steht der Erlös der Investition bereits vorher fest. Nur die Inflationsrate wird verursachen, dass die Kaufkraft des Werts sinkt.

Bei anderen Arten von Investitionen, wie Aktien oder Grundbesitz, ist der Wert nicht festgeschrieben; er wird variieren. Auf kurze Sicht gesehen, könnte er unter den Kaufpreis fallen. Auf lange Sicht jedoch sollte der Wert von Aktien und Grundbesitz mit Sicherheit um mehr als die Inflationsrate steigen.

Was ist Ihnen unter diesem Gesichtspunkt wichtiger - dass der Wert Ihrer Investitionen nicht sinkt oder dass er seine Kaufkraft behält?

- | | | | |
|-----------|--|-----------|--|
| 1. | Sehr viel wichtiger, dass der Wert nicht abnimmt. | 1. | Sehr viel wichtiger, dass der Wert nicht abnimmt. |
| 2. | Ziemlich wichtig, dass der Wert nicht abnimmt. | 2. | Ziemlich wichtig, dass der Wert nicht abnimmt. ✓ |
| 3. | Ziemlich wichtig, dass der Wert seine Kaufkraft behält. ✓ | 3. | Ziemlich wichtig, dass der Wert seine Kaufkraft behält. |
| 4. | Sehr viel wichtiger, dass der Wert seine Kaufkraft behält. | 4. | Sehr viel wichtiger, dass der Wert seine Kaufkraft behält. |

- 19** Wie hat sich Ihr persönliches Investitionsverhalten in den letzten Jahren geändert?

- | | | | |
|-----------|---|-----------|--|
| 1. | Immer niedrigeres Risiko. | 1. | Immer niedrigeres Risiko. |
| 2. | Meistens niedrigeres Risiko. | 2. | Meistens niedrigeres Risiko. ✓ |
| 3. | Keine Änderungen oder Änderungen ohne klares Ziel. ✓ | 3. | Keine Änderungen oder Änderungen ohne klares Ziel. |
| 4. | Meistens höheres Risiko. | 4. | Meistens höheres Risiko. |
| 5. | Immer höheres Risiko. | 5. | Immer höheres Risiko. |

- 20** Wenn man investiert, liegen Ertrag und Risiko normalerweise eng beisammen. Investitionen, die überdurchschnittliche Erträge erzeugen, bergen normalerweise auch überdurchschnittliche Risiken. Wie viel Ihrer flüssigen Geldmittel wären Sie bereit zu investieren, wenn bei dieser Geldanlage erwartet wird, dass sowohl Ertrag als auch Risiko überdurchschnittlich sein werden?

- | | | | |
|-----------|---------------|-----------|---------------|
| 1. | Gar keine. | 1. | Gar keine. |
| 2. | 10%. | 2. | 10%. |
| 3. | 20%. | 3. | 20%. |
| 4. | 30%. | 4. | 30%. |
| 5. | 40%. | 5. | 40%. ✓ |
| 6. | 50%. ✓ | 6. | 50%. |
| 7. | 60%. | 7. | 60%. |
| 8. | 70%. | 8. | 70%. |
| 9. | 80%. | 9. | 80%. |
| 10. | 90%. | 10. | 90%. |
| 11. | 100%. | 11. | 100%. |

21 Denken Sie an die durchschnittliche Ertragsrate, die Sie auf Investment-Portfolios in den nächsten zehn Jahren erzielen möchten. Wie hoch sollte diese Rate im Vergleich dazu sein, wenn Sie Ihr Geld stattdessen in kurzfristige Spareinlagen anlegen würden?

- | | |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Etwa gleich hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. 2. Etwa eineinhalb mal so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. 3. Etwa doppelt so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. ✓ 4. Etwa zweieinhalb mal so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. 5. Etwa dreimal so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. 6. Mehr als dreimal so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Etwa gleich hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. 2. Etwa eineinhalb mal so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. 3. Etwa doppelt so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. ✓ 4. Etwa zweieinhalb mal so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. 5. Etwa dreimal so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. 6. Mehr als dreimal so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. |
|--|--|

22 Manche Menschen investieren dort, wo Sie einen Anspruch auf staatliche Förderung haben oder einen Steuervorteil erhalten. Eine Gesetzesänderung kann jedoch dazu führen, dass man schlechter gestellt ist, als wenn man nichts unternommen hätte.

Würden Sie es unter diesem Gesichtspunkt riskieren, dort zu investieren, wo Sie einen Anspruch auf eine staatliche Förderung haben oder einen Steuervorteil erhalten?

- | | |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Ich würde kein Risiko eingehen, wenn die Möglichkeit besteht, dass ich schlechter gestellt werde. 2. Ich würde ein Risiko eingehen, wenn nur eine kleine Möglichkeit besteht, dass ich schlechter gestellt werde. ✓ 3. Ich würde ein Risiko eingehen, wenn es eine Chance von über 50% gibt, dass ich besser gestellt werde. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Ich würde kein Risiko eingehen, wenn die Möglichkeit besteht, dass ich schlechter gestellt werde. 2. Ich würde ein Risiko eingehen, wenn nur eine kleine Möglichkeit besteht, dass ich schlechter gestellt werde. ✓ 3. Ich würde ein Risiko eingehen, wenn es eine Chance von über 50% gibt, dass ich besser gestellt werde. |
|--|--|

23 Stellen Sie sich vor, Sie nehmen zu irgendeinem Zeitpunkt in der Zukunft Geld auf. Es ist unklar, in welche Richtung sich die Zinssätze bewegen werden - sie könnten steigen oder sinken, keiner weiß es. Sie könnten sich für einen beweglichen Zinssatz entscheiden, der, je nach Marktlage, steigt oder sinkt. Oder Sie könnten sich für einen festen Zinssatz entscheiden, der zwar 1% höher als der aktuelle bewegliche Zinssatz liegt, sich jedoch nicht, wie der Marktzinssatz, ändert. Sie könnten sich aber auch für eine Mischung aus beiden entscheiden.

Wie möchten Sie Ihr Darlehen am liebsten aufnehmen?

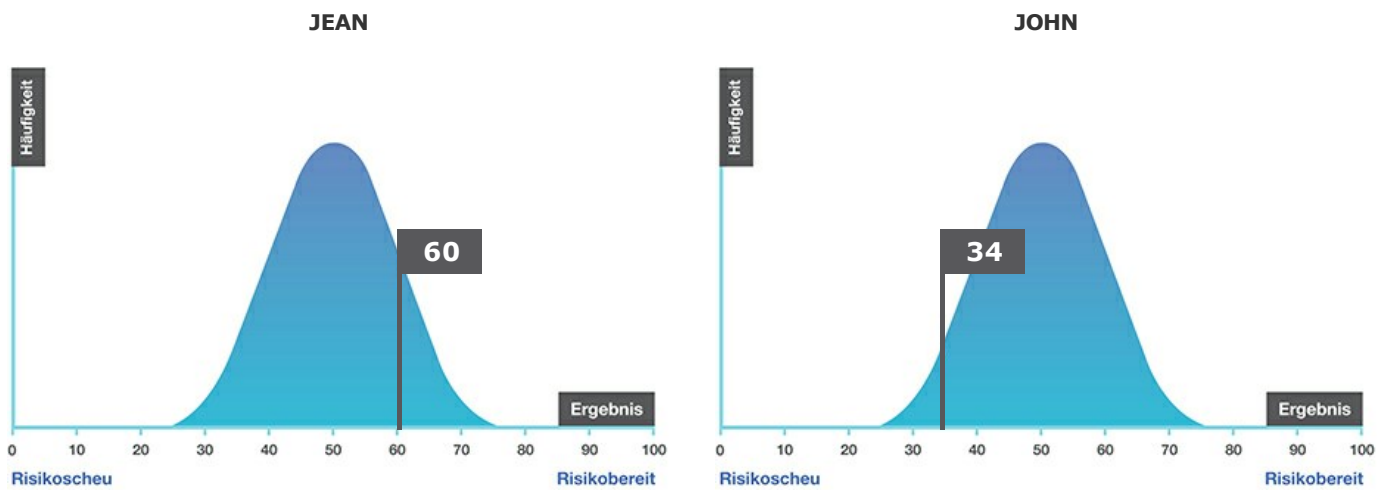
- | | |
|---|---|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. 100% beweglich. 2. 75% beweglich, 25% fest. ✓ 3. 50% beweglich, 50% fest. 4. 25% beweglich, 75% fest. 5. 100% fest. | <ol style="list-style-type: none"> 1. 100% beweglich. 2. 75% beweglich, 25% fest. 3. 50% beweglich, 50% fest. ✓ 4. 25% beweglich, 75% fest. 5. 100% fest. |
|---|---|

24 Versicherungen decken eine große Vielfalt der elementaren Risiken des Lebens ab – Diebstahl, Feuer, Unfall, Krankheit, Tod, usw. Wie viel Versicherungsschutz haben Sie?

- | | | | |
|-----------|-----------------------|-----------|-----------------|
| 1. | Sehr wenig. | 1. | Sehr wenig. |
| 2. | Etwas. | 2. | Etwas. ✓ |
| 3. | Umfangreich. ✓ | 3. | Umfangreich. |
| 4. | Voll. | 4. | Voll. |

25 Dieser Fragenkatalog wird mit einer Skala von 0 bis 100 ausgewertet. Wenn die Auswertung grafisch dargestellt wird, folgt sie, wie unten dargestellt, der bekannten „Gauß'schen Normalverteilung“. Die Durchschnittspunktzahl ist 50. Zweidrittel aller Punktzahlen liegen plus/minus 10 Punkte um den Durchschnitt. Nur einer von 1000 erreicht weniger als 20 oder mehr als 80.

Wie hoch, glauben Sie, ist Ihre Punktzahl?



1 Ich bin

1. Männlich.
2. Weiblich.

1. Männlich.
 2. Weiblich.
-

2 Mein Geburtsjahr ist

1. -

1. -
-

3 Mein höchster Bildungsgrad oder gleichwertige Ausbildung ist

1. Ich habe keinen höheren Schulabschluss.
2. Ich habe einen höheren Schulabschluss.
3. Handwerks - oder Diplomabschluss.
4. Universitäts - oder Hochschulabschluss.

1. Ich habe keinen höheren Schulabschluss.
 2. Ich habe einen höheren Schulabschluss.
 3. Handwerks - oder Diplomabschluss.
 4. Universitäts - oder Hochschulabschluss.
-

4 In welchen Einkommensbereich fällt Ihr Brutto-Einkommen, wenn Sie alle Ihre Einkunftsarten (Arbeit, Anlageerlöse, Familie und öffentliche Gelder) zusammenzählen?

1. Unter €10.000.
2. €10.000 - €24.999.
3. €25.000 - €49.999.
4. €50.000 - €99.999.
5. €100.000 - €249.999.
6. €250.000 oder mehr.

1. Unter €10.000.
 2. €10.000 - €24.999.
 3. €25.000 - €49.999.
 4. €50.000 - €99.999.
 5. €100.000 - €249.999.
 6. €250.000 oder mehr.
-

5 Sind Sie verheiratet (oder leben Sie in einer eheähnlichen Gemeinschaft)?

1. Ja.
2. Nein.

1. Ja.
 2. Nein.
-

6 Wenn „ja“, in welchen Einkommensbereich fällt Ihr gemeinsames Brutto-Einkommen?

1. Unter €10.000.
2. €10.000 - €24.999.
3. €25.000 - €49.999.
4. €50.000 - €99.999.
5. €100.000 - €249.999.
6. €250.000 oder mehr.

1. Unter €10.000.
 2. €10.000 - €24.999.
 3. €25.000 - €49.999.
 4. €50.000 - €99.999.
 5. €100.000 - €249.999.
 6. €250.000 oder mehr.
-

7 Wie viele Familienmitglieder, sich ausgenommen, unterstützen Sie finanziell - teilweise oder voll?

- | | | | |
|-----|----|-----|----|
| 1. | 0 | 1. | 0 |
| 2. | 1 | 2. | 1 |
| 3. | 2 | 3. | 2 |
| 4. | 3 | 4. | 3 |
| 5. | 4 | 5. | 4 |
| 6. | 5 | 6. | 5 |
| 7. | 6 | 7. | 6 |
| 8. | 7 | 8. | 7 |
| 9. | 8 | 9. | 8 |
| 10. | 9 | 10. | 9 |
| 11. | 10 | 11. | 10 |

8 Schätzen Sie den Nettowert all Ihres Besitzes, einschließlich Ihres Eigenheims und anderen Privatvermögens, abzüglich Ihrer Schulden. In welchen Einkommensbereich fällt Ihr Nettowert? (Falls Sie verheiratet sind oder in einer eheähnlichen Gemeinschaft leben, nehmen Sie nur Ihren Anteil am gemeinsamen Vermögen abzüglich Ihres Anteils an gemeinsamen Schulden.)

- | | | | |
|-----|--------------------------|-----|--------------------------|
| 1. | Unter €5.000. | 1. | Unter €5.000. |
| 2. | €5.000 - €12.499. | 2. | €5.000 - €12.499. |
| 3. | €12.500 - €24.999. | 3. | €12.500 - €24.999. |
| 4. | €25.000 - €49.999. | 4. | €25.000 - €49.999. |
| 5. | €50.000 - €99.999. | 5. | €50.000 - €99.999. |
| 6. | €100.000 - €249.999. | 6. | €100.000 - €249.999. |
| 7. | €250.000 - €499.999. | 7. | €250.000 - €499.999. |
| 8. | €500.000 - €999.999. | 8. | €500.000 - €999.999. |
| 9. | €1.000.000 - €2.499.999. | 9. | €1.000.000 - €2.499.999. |
| 10. | €2.500.000 oder mehr. | 10. | €2.500.000 oder mehr. |

Ihr Persönlicher Finanzrisikobereitschaftsbericht wurde aufgrund der von Ihnen zur Verfügung gestellten Informationen erstellt und ist selbstverständlich nur für Sie relevant. Wenn Sie z.B. Teil einer Partnerschaft sind, die gemeinsame Entscheidungen trifft, sollte Ihr/e Partner/in ebenfalls einen Testbogen über seine/ihre Risikobereitschaft ausfüllen. Es müssen dann beide Testergebnisse berücksichtigt werden, wenn gemeinsame Entscheidungen anstehen. Wenn Sie dagegen in fremdem Namen handeln, z.B. als Bevollmächtigte/r oder Treuhänder/in, bleibt Ihre eigene Risikobereitschaft relevant, muss jedoch im Kontext Ihrer Verpflichtungen gesehen werden.

Die Risikobereitschaft wird, wie auch andere Aspekte der Persönlichkeit, durch die Genetik sowie durch Lebenserfahrungen bestimmt. Im Wesentlichen liegt sie spätestens im frühen Erwachsenenalter fest. Sie nimmt normalerweise mit dem Alter langsam ab und kann sich, wie auch andere Aspekte der Persönlichkeit, durch wichtige, sowohl positive als auch negative, Ereignisse im Leben verändern. Dementsprechend sollte Ihre Risikobereitschaft alle zwei bis drei Jahre sowie nach wichtigen Ereignissen im Leben neu geprüft werden.

Ihr Persönlicher Finanzrisikobereitschaftsbericht vergleicht Ihre Antworten mit denen einer sehr großen Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung. Wenn Sie eine/n FinanzberaterIn haben, sollten Sie den Bericht und insbesondere diejenigen Ihrer Antworten, die von den normalerweise von anderen Menschen in Ihrer Risikogruppe gegebenen Antworten abweichen, mit ihm/ihr besprechen. Über dieses Gespräch sollten Aufzeichnungen geführt werden. Diese Aufzeichnungen können Änderungen an oder Ergänzungen zu bestimmten Aspekten Ihres Berichts beinhalten. Da es wichtig ist, dass Sie und Ihr/e Berater/in die gleiche Vorstellung von Ihrer Risikobereitschaft haben, sollten Sie beide, nach Einarbeitung eventueller Änderungen, die sich aufgrund des Gesprächs ergeben haben, Ihren Bericht unterschreiben.

Es ist wichtig, dass Sie zu allen Personen, mit denen Sie Ihre Risikobereitschaft besprechen, Vertrauen haben. Diese müssen die Erfahrung, die Fähigkeit und Kompetenz haben, Sie unter Berücksichtigung Ihrer Risikobereitschaft bei der Entscheidungsfindung zu unterstützen. Sie können darauf vertrauen, dass Ihnen Ihr Persönlicher Finanzrisikobereitschaftsbericht bei der finanziellen Entscheidungsfindung behilflich sein wird. Jedoch können wir keine Einzelentscheidungen Ihrerseits fördern oder unterstützen, da wir zwar voll hinter dem Bericht als solchem stehen, aber nicht in alle anderen Informationen eingeweiht sind, die für eine effektive finanzielle Entscheidung benötigt werden.

Unser Risikobereitschaft-Testsystem gleicht als Finanzdienst der ersten Blutdruckmessung. Wenn eine akkurate Blutdruckmessung auch keine Diagnose stellt oder eine Behandlung verschreibt, liefert sie doch entscheidende und wichtige Informationen. Da sich die Anwendung wissenschaftlicher Tests immer mehr verbreitet, werden bessere Diagnosen gestellt, geeignetere Behandlungen verschrieben; das Auftreten unangenehmer Nebenwirkungen wird reduziert, und das Ergebnis unserer 'Gesundheit' verbessert sich.

Risiko, Risikobereitschaft und Psychologischer Test

FinaMetricas Risikobereitschaft-Bewertungsskala

FinaMetricas Risiko-Gruppen-Beschreibungen und deren Unterschiede

Die Entwicklung des FinaMetrica-Systems

Risiko, Risikobereitschaft und Psychologischer Test

Risiko hat für unterschiedliche Menschen verschiedene Bedeutungen - Gefahr, Unsicherheit, Chance, Nervenkitzel. In der Tat birgt jede Situation, die mehrere mögliche Folgen haben kann, ein Risiko, wobei die Folgen unterschiedlichen Wert für Sie haben.

Es ist uns bewusst, dass wir uns, wenn wir Risiken eingehen, je nach Risikograd unterschiedlich wohl fühlen. Es ist uns auch bekannt, dass unsere Freunde, Familienmitglieder und Kollegen dies anders empfinden können als wir.

Aus wissenschaftlichen Studien kennen wir fünf unterschiedliche Risiko-Kategorien: finanzielle, physische, soziale, gesundheitliche und ethische. Die meisten Menschen verhalten sich innerhalb einer Kategorie konsequent, aber nicht unbedingt in den anderen Kategorien. Ein Fallschirmspringer z.B. könnte auch ein Bergsteiger sein, muss sich aber nicht unbedingt als Sprecher in der Öffentlichkeit wohl fühlen oder finanziell risikofreudig sein.

Menschen reagieren unterschiedlich auf Risiko. Manche neigen gewöhnlich dazu, Risiken abzulehnen, andere akzeptieren sie.

Risikobereitschaft ist die Höhe des Risikos, die eine Person zu akzeptieren bereit ist. Die Bandbreite reicht von Menschen, die das Risiko konsequent meiden, bis hin zu solchen, die gezielt nach Risiken suchen. Ihre persönliche Risikobereitschaft ist weniger ein bestimmter Punkt auf diesem Kontinuum als ein Spektrum der Risikobereitschaft, in dem Sie sich wohl fühlen.

Das ganze Thema „finanzielles Risiko“ ist schwierig. Auf der einen Seite hindert eine geringe Risikobereitschaft viele Menschen daran, finanziell so erfolgreich zu sein, wie sie es sein könnten. Auf der anderen Seite entstehen manche der unangenehmsten finanziellen Überraschungen des Lebens dadurch, dass die Menschen einem Maß an Risiko ausgesetzt waren, das sich außerhalb ihres Sicherheitsbereichs, also außerhalb ihrer Risikobereitschaft, befand. Während wir uns gewöhnlich eher darum sorgen, welche Gefahren bestehen, wenn ein zu hohes Risiko eingegangen wird, ist es durchaus auch möglich, dass Menschen zu wenig Risiko eingehen und dadurch Chancen verpassen.

Anders als bei Größe oder Gewicht, zum Beispiel, gibt es keine Maßeinheit, um Risikobereitschaft zu messen. Die Risikobereitschaft einer Person kann, ähnlich wie die Bestimmung des IQ, nur auf einer künstlichen Skala mit der Risikobereitschaft Anderer verglichen werden. Jemand wird vielleicht wissen, welche Risiken er bereit ist auf sich zu nehmen - und welche nicht; er kann aber nicht wissen, wie dies im Verhältnis zu Anderen steht.

Studien bestätigen, dass Menschen ihre eigene Risikobereitschaft im Allgemeinen nicht genau abschätzen können (und, was nicht überrascht, dass angesichts der Schwierigkeit der Kommunikation über eine immaterielle Sache die Einschätzungen ihrer Berater noch ungenauer als ihre eigenen sind). Während die Meinungen selbst breit gestreut sind, gibt es insgesamt eine leichte Tendenz zur Unterschätzung. Eine mögliche Erklärung dafür ist, dass die Mehrheit der Bevölkerung Risiken eher meidet als diese sucht. Mit der Wahl zwischen einem sicheren Gewinn und einem unsicheren - aber wahrscheinlich höheren - Gewinn konfrontiert, wählt eine beträchtliche Mehrheit den sicheren (aber wahrscheinlich kleineren) Gewinn. Jemand, der insgesamt gesehen etwas risikoscheu ist, ist sich vielleicht nicht bewusst, dass dies typisch für die Bevölkerung insgesamt ist.

Eine zusätzliche Schwierigkeit ist, dass selbst die Bedeutung von „Risiko“ von der Situation abhängen kann. Wenn Einzelpersonen von „Risiko“ sprechen, wie sie es bei ihren persönlichen Finanzangelegenheiten erfahren, dann sprechen sie von etwas anderem als wenn Finanzanalysten das „Risiko“ einer Investition untereinander diskutieren.

Somit sind Verbraucher (und ihre Finanzberater) mit einer doppelten Herausforderung konfrontiert:

- erstens mit der genauen und aussagefähigen Einschätzung ihrer Risikobereitschaft, wie sie selbst sie wahrnehmen, und
- zweitens mit der Darstellung dieser Einschätzung auf eine Art, die es ihnen ermöglicht, das mit ihren aktuellen Engagements sowie das mit den zur Entscheidung stehenden Alternativen verbundene Risiko bezüglich ihrer Risikobereitschaft zu analysieren.

Für alle Bereiche menschlicher Unternehmungen gibt es irgendeine Art von Bemessung, und jeder Bereich hat seine eigenen Bemessungswerkzeuge, -einheiten und -disziplinen.

Risikobereitschaft ist ein psychologisches Charaktermerkmal genauso wie andere Aspekte der Persönlichkeit. Ein Charaktermerkmal kann als jede erkennbare und dauerhafte Art, wie eine Person sich von einer anderen unterscheidet, definiert werden.

Seit dem frühen 20. Jahrhundert entwickeln Psychologen und Statistiker Methoden zur Messung und Auswertung psychologischer Merkmale. Während diese Entwicklung nicht frei von Kontroversen war, gibt es nun eine weit akzeptierte Disziplin für psychologische Tests und Auswertungen. Die Validität jedes Tests kann nun an international vereinbarten psychometrischen Standards gemessen werden. Ein 'guter' Test ist ein Test, der gültig und zuverlässig ist, d.h. dauerhaft das misst, was er behauptet zu messen.

FinaMetricas Risiko-Profilingsystem wurde unter Anwendung der Disziplinen entwickelt, die auf psychometrische Tests angewandt

werden; der Test selbst übertrifft internationale psychometrische Standards.

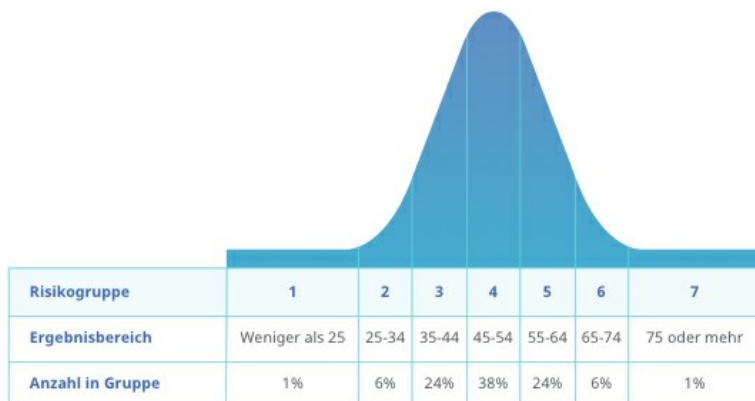
[zurück zum Fußnotenindex](#)

2. FinaMetricas Risikobereitschaft-Bewertungsskala

Wie viele andere menschliche Attribute unterliegt auch die Risikobereitschaft einer gewissen Verteilung. Wenn Risikobereitschaft-Punkte statistisch analysiert werden, stellt man fest, dass sie einer Normalverteilung folgen. Werden sie grafisch dargestellt, richten sie sich nach der bekannten Gaußkurve.

Da die Mathematik der Normalverteilung gut definiert ist, vereinfacht sich die Interpretation der einzelnen Ergebnisse erheblich. Zum Beispiel es ist möglich, mit großer Wahrscheinlichkeit vorauszusagen, welcher Anteil der Ergebnisse oberhalb oder unterhalb eines bestimmten Wertes liegen wird und wie hoch der Anteil innerhalb eines bestimmten Ergebnisbereichs sein wird.

Um das Verständnis und die Interpretation zu unterstützen, wurden die Rohergebnisse des Fragenkatalogs der FinaMetrica-Risikobereitschaft-Skala angepasst, die ein Mittel von 50 und eine Standardabweichung von 10 aufweist.



Um das Verständnis und die Interpretation noch weiter zu unterstützen, wurde die Skala von 0-100 in sieben Abschnitte aufgeteilt. Der mittlere Abschnitt ist das Mittel \pm der Hälfte einer Standardabweichung, also 45 bis 54. Die weiteren Abschnitte auf beiden Seiten umfassen je eine Standardabweichung höher oder tiefer. Die Abschlussabschnitte decken den Rest der oberen und unteren Enden der Verteilung ab.

Sieben Abschnitte werden benötigt, um für eine ausreichende Differenzierung zwischen extrem hoher und extrem niedriger Risikobereitschaft zu sorgen – das entspricht in beiden Fällen je einer Person aus einer Menge von 100 Probanden. Verglichen mit der IQ-Verteilung ist dies gleichwertig mit einem IQ unter 75 oder höher als 125.

[zurück zum Fußnotenindex](#)

3. FinaMetricas Risiko-Gruppen-Beschreibungen und deren Unterschiede

Die durch individuelle Unterschiede angepasste Beschreibung der Risiko-Gruppe einer Person liefert die Grundlage, um das mit ihren aktuellen finanziellen Engagements sowie mit ihren in Betracht gezogenen finanziellen Entscheidungen verbundene Risiko bezüglich ihrer Risikobereitschaft zu analysieren.

Die Beschreibungen der Risiko-Gruppe ermöglichen Ihnen (und Ihren Finanzberatern), sich ein Bild darüber zu machen, was typisch für Ihre Gruppe ist. Die Risiko-Gruppen kann man als Pendant zu Standard-Kleidungsgrößen sehen, wobei Gruppe 4 = medium, Gruppe 5 = groß, Gruppe 3 = klein, usw. entspricht.

Die Beschreibungen der Risiko-Gruppen wurden entwickelt, indem analysiert wurde, wie die Angehörigen dieser Gruppe auf die Fragen des Fragenkatalogs normalerweise antworten. Bei der Beantwortung der Frage 3 z.B. wählen mehr als 80% der Risiko-Gruppe 4 „Unsicherheit“; somit lautet die Gruppenbeschreibung: „Sie sehen Risiko normalerweise als Unsicherheit.“

Natürlich werden nur wenige Angehörige einer Gruppe der Gruppenbeschreibung genau entsprechen. Wenn eine Person eine abweichende Antwort gibt, wird diese im Bericht dokumentiert. Die meisten geben etwa fünf abweichende Antworten, d. h. es werden fünf Abweichungen dokumentiert. Diese Abweichungen könnte man mit den Änderungen vergleichen, die notwendig sind, um Ihnen ein Kleidungsstück von der Stange genau anzupassen.

[zurück zum Fußnotenindex](#)

4. Die Entwicklung des FinaMetrica-Systems

Das FinaMetrica-System nahm seinen Anfang mit „The Survey of Financial Risk Tolerance“ (Umfrage zur finanziellen Risikobereitschaft) von Dr. Michael J. Roszkowski, außerordentlicher Professor der Psychologie am The American College, Bryn Mawr, PA. Dr. Roszkowski ist ein anerkannter Experte im Bereich der Beziehungen zwischen psychologischen und finanziellen Variablen und ständiger Berater von FinaMetrica. Die SOFRT war PC-basiert und verwendete einen Fragebogen mit 57 Fragen, die in 30 Minuten zu beantworten waren.

Die erste Entwicklungsphase von FinaMetrica war eine Prälizenzierungsbewertung des SOFRT-Systems, fertiggestellt Ende 1997, die

Folgendes beinhaltetete:

- „Australianisierung“ der Sprache der SOFRT,
- Erfindung der siebenteiligen Risikobereitschaft-Skala und des Risiko-Gruppen-/Abweichungs-Berichtssystems,
- Durchführung von Anwendbarkeits- und Normierungsversuchen, und
- Erstellung der australischen Datenbank.

Die Auswertung bestätigte die Gültigkeit und Zuverlässigkeit für Australien; aber Berater und Klienten berichteten, dass das SOFRT-System zu mühselig und zeitintensiv war.

FinaMetrica war jedoch in der Lage, die Defizite von SOFRT zu überwinden. Die zweite Entwicklungsphase, die im Oktober 1998 fertiggestellt wurde, war das Erstellen eines neuen Tests und Test-Systems, das Folgendes beinhaltete:

- Entwicklung von Fragen mit offensichtlicherer Relevanz und/oder Nützlichkeit und Reduzierung der Anzahl der Fragen bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung der psychometrischen Integrität,
- Erfindung eines neuen und genaueren Bewertungsalgorithmus, der für eine verbesserte Zuverlässigkeit/Genauigkeit sorgte und es ermöglichte, die Anzahl der Fragen von 57 auf 25 zu reduzieren,
- Durchführung von drei weiteren Versuchen, und
- Einrichtung des Systems auf unserer Website.

Psychologische Gutachten über den Test wurden während der ersten Phase von Chandler & Macleod Consultants und während der zweiten Phase von Dr. Austin Adams und Dr. Jim Bright der Applied Psychology Unit an der University of New South Wales zur Verfügung gestellt.

FinaMetrica hat anhaltende Forschungsbeziehungen zu akademischen Einrichtungen in Australien und andernorts. Unser Test wird kontinuierlich qualitätsüberwacht. In 2011/12 wurde unsere Datenbank von ~500.000 ausgefüllten Tests im Detail analysiert, und der Test wurde durch kleine Änderungen an den Skalen und Auswertungsalgorithmen verfeinert. Er übertrifft weiterhin die psychometrischen Standards für Tests dieser Art. Bei dieser letzten Analyse wurden psychometrische Gutachten von Dr Joanne Earl, School of Psychology, University of New South Wales, zur Verfügung gestellt.

[zurück zum Fußnotenindex](#)

Jean Sample 25Q GER

pp

John Sample 25Q GER

pp

JEAN SAMPLE 25Q GER

Unterschrift _____

Datum _____

JOHN SAMPLE 25Q GER

Unterschrift _____

Datum _____

Berater: FinaMetrica Demo Advisor

FinaMetrica Demo

Unterschrift _____

Datum _____