

PERSÖNLICHER BERICHT ZUR FINANZIELLEN RISIKOBEREITSCHAFT

Name: Bill Sample 12Q GER

Vereinbarte Punktzahl: 45

Datum: 31 August 2016

Name: Jean Sample 12Q GER

Vereinbarte Punktzahl: 38

Datum: 31 August 2016



FinaMetrica

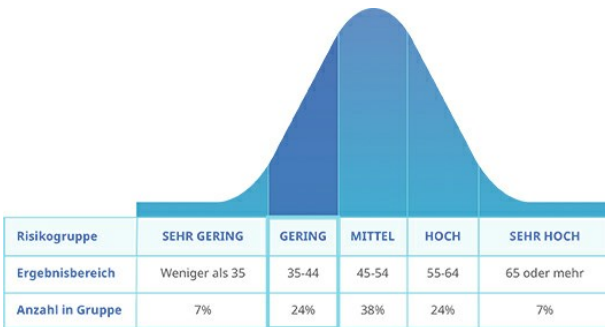
Risk Tolerance Profiling



Bill Sample 12Q GER (45)

Ihre Punktzahl für Ihre Risikobereitschaft ermöglicht es Ihnen, sich mit einer repräsentativen Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung zu vergleichen. Ihre Punktzahl lautet 41. Dies ist eine niedrige Punktzahl, niedriger als 80% aller Ergebnisse.

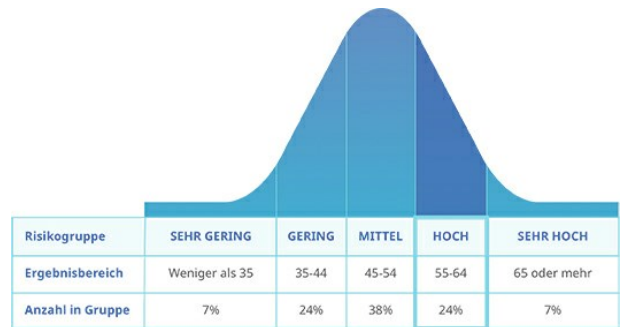
Wenn die Punktzahlen grafisch dargestellt werden, bilden sie, wie unten ersichtlich, eine Gaußkurve. Um die Ergebnisse aussagefähiger zu machen, wurde die Skala von 0 bis 100 in fünf Risikogruppen unterteilt. Ihre Punktzahl stellt Sie in Gruppe Gering.



Jean Sample 12Q GER (38)

Ihre Punktzahl für Ihre Risikobereitschaft ermöglicht es Ihnen, sich mit einer repräsentativen Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung zu vergleichen. Ihre Punktzahl lautet 56. Dies ist eine überdurchschnittliche Punktzahl, höher als 71% 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 fünf Risikogruppen unterteilt. Ihre Punktzahl stellt Sie in Gruppe Hoch.



Bill Sample 12Q GER (45)

Überblick

Die nachfolgende Beschreibung der Risikogruppe Gering 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.

Investoren in der Risikogruppe Gering sind bei ihren finanziellen Entscheidungen bereit, ein geringes bis mittleres Risiko einzugehen, mit Tendenz zu geringem Risiko. Wenn sie mit einer wichtigen finanziellen Entscheidung konfrontiert sind, denken sie meistens eher an die möglichen Verluste als die möglichen Gewinne. Für einige ist es etwas wichtiger, dass der Wert ihrer Investitionen nicht sinkt als dass er seine Kaufkraft behält, doch für die meisten ist der Erhalt der Kaufkraft der wichtigere dieser beiden Aspekte. Einige würden sich bei einem Rückgang des Gesamtwerts ihrer Investitionen um 10 % verunsichert fühlen, andere dagegen erst bei einem Rückgang um 20 %. Angesichts der Portfolio-Auswahlmöglichkeiten unten bevorzugen sie Portfolio 2 oder 3 mit Tendenz zu Portfolio 3.

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%
	Hohes	Mittleres	Geringes

INVESTITIONSMIX IM PORTFOLIO

Jean Sample 12Q GER (38)

Überblick

Die nachfolgende Beschreibung der Risikogruppe Hoch 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.

Investoren in der Risikogruppe Hoch sind bei ihren finanziellen Entscheidungen bereit, ein mittleres bis hohes Risiko einzugehen, mit Tendenz zu hohem Risiko. Wenn sie mit einer wichtigen finanziellen Entscheidung konfrontiert sind, denken sie meistens eher an die möglichen Gewinne als die möglichen Verluste. Es ist ihnen zu gleichen Teilen etwas bis viel wichtiger, dass der Wert ihrer Investitionen seine Kaufkraft behält als dass er nicht sinkt. Einige würden sich bei einem Rückgang des Gesamtwerts ihrer Investitionen um 20 % verunsichert fühlen, die meisten dagegen erst bei einem Rückgang um 33 %. Angesichts der Portfolio-Auswahlmöglichkeiten unten bevorzugen sie Portfolio 4 oder 5 mit Tendenz zu Portfolio 4.

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%
	Hohes	Mittleres	Geringes

INVESTITIONSMIX IM PORTFOLIO

Bill (45)

Es ist nicht ungewöhnlich, dass einige der auf den Risikofragebogen gegebenen Antworten von denjenigen abweichen, die von Personen mit ähnlicher Risikobereitschaft im Allgemeinen gegeben werden. Manchmal weist die betreffende Antwort auf eine höhere und manchmal auf eine geringere Risikobereitschaft hin. Die folgende Tabelle zeigt, wo Ihre Antworten auf die fünf zentralen Fragen zum Investitionsrisiko abweichen.

Jean (38)

Es ist nicht ungewöhnlich, dass einige der auf den Risikofragebogen gegebenen Antworten von denjenigen abweichen, die von Personen mit ähnlicher Risikobereitschaft im Allgemeinen gegeben werden. Manchmal weist die betreffende Antwort auf eine höhere und manchmal auf eine geringere Risikobereitschaft hin. Die folgende Tabelle zeigt, wo Ihre Antworten auf die fünf zentralen Fragen zum Investitionsrisiko abweichen.

**VERLUSTE VS. GEWINNE
IM FOKUS**
**AKTUELLE
RISIKOBEREITSCHAFT**
**VERUNSICHERUNG BEI
WERTMINDERUNG**
**BEVORZUGTES
PORTFOLIO**
**WERTERHALT VS.
KAUFKRAFT**

Q5
Q6
Q9
Q10
Q11

RISIKOGRUPPE

Sehr Gering Gering Mittel Hoch Sehr Hoch

		✓			
		✓			
		✓			
			✗		
		✓			

RISIKOGRUPPE

Sehr Gering Gering Mittel Hoch Sehr Hoch

				✓	
				✓	
				✓	
			✗		
				✓	

ANPASSUNG DER RISIKOEINSTUFUNG - BILL

Anpassung der Risikoeinstufung In Anbetracht Ihrer oben beschriebenen Abweichungen von Personen mit ähnlicher Risikobereitschaft wurde Ihre Risikoeinstufung von 41 auf 42 angepasst.

ANPASSUNG DER RISIKOEINSTUFUNG - JEAN

Anpassung der Risikoeinstufung In Anbetracht Ihrer oben beschriebenen Abweichungen von Personen mit ähnlicher Risikobereitschaft wurde Ihre Risikoeinstufung von 56 auf 54 und Ihre Risikogruppe von Hoch auf Mittel angepasst.

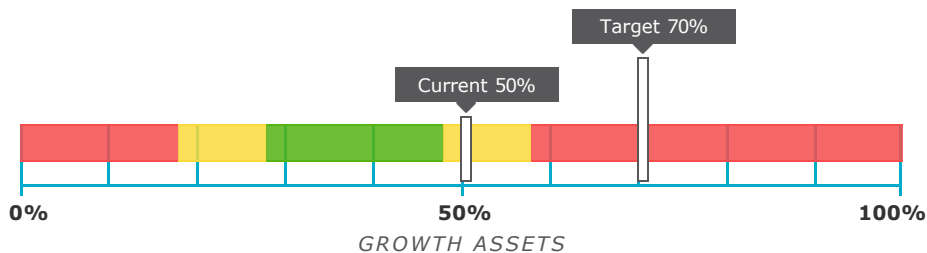
Bill Sample 12Q GER (45)

Too Much / Too Little Risk Marginal Risk OK Risk

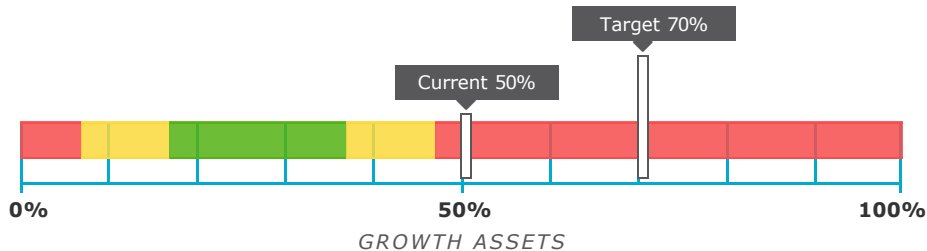


Portfolio Set

Add Portfolio



Jean Sample 12Q GER (38)



Historical Portfolio Performance for FinaMetrica's Illustrative Portfolios

Germany English s1.0

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

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

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

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

1. **Nein.** ✓
2. Ja.

1. Nein.
 2. **Ja.** ✓
-

8 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.
-

9 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%.
-

10 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 - Bill

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 - 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

11 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?

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

12 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?

- | | | | |
|-----------|--|-----------|---|
| 1. | Etwa gleich hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. | 1. | Etwa gleich hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. |
| 2. | Etwa eineinhalb mal so 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. | 3. | Etwa doppelt so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. ✓ |
| 4. | Etwa zweieinhalb mal 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. | 5. | Etwa dreimal so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. |
| 6. | Mehr als dreimal so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. | 6. | Mehr als dreimal so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen. |
-

1 Ich bin

1. **Männlich.** ✓
2. Weiblich.

1. Männlich.
2. **Weiblich.** ✓

2 Mein Geburtsjahr ist

1. ✓ **1960**

1. ✓ **1970**

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

1. 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-Profilung-System wurde unter Anwendung der Disziplinen entwickelt, die auf psychometrische Tests angewandt

werden; der Test selbst übertrifft internationale psychometrische Standards.

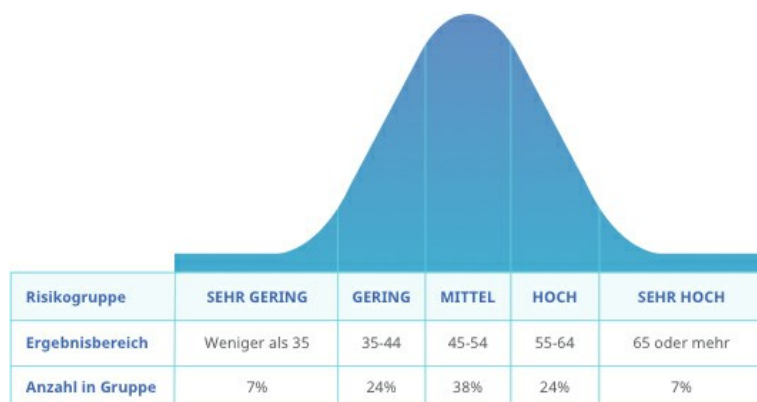
[zurück zum Fußnotenindex](#)

2. FinaMetrics 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 zu unterstützen, wurde die Skala von 0-100 in fünf Abschnitte unterteilt - sehr gering, gering, durchschnittlich, hoch und sehr hoch. Der mittlere Abschnitt ist das Mittel \pm die Hälfte einer Standardabweichung, also 45-54. Die nächsten Abschnitte auf beiden Seiten umfassen je eine Standardabweichung höher oder tiefer. Die äußeren Abschnitte decken den Rest der oberen und unteren Enden der Verteilung ab.

[zurück zum Fußnotenindex](#)

3. FinaMetrics 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 Risikogruppe Mittel = medium, Risikogruppe Hoch = groß, Risikogruppe Gering = klein, usw. entspricht.

Die Beschreibungen der Risikogruppen wurden anhand von Analysen entwickelt, wie die Angehörigen der einzelnen Gruppe den Fragebogen normalerweise antworten.

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 drei abweichende Antworten, d. h. es werden drei 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 Präzisierungsbewertung des SOFRT-Systems, fertiggestellt Ende 1997, die Folgendes beinhaltete:

- „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.

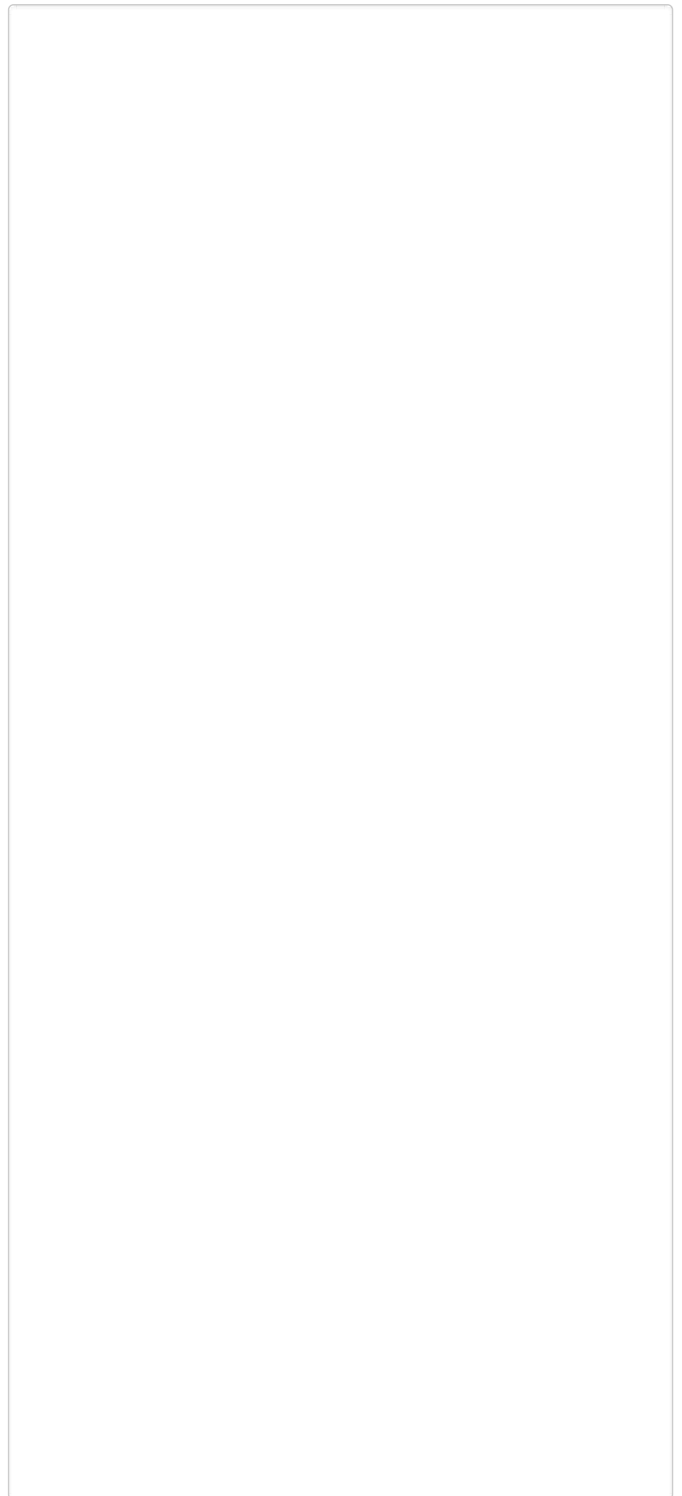
Die 12 Fragen umfassende Version unseres Tests wurde anhand üblicher psychometrischer Techniken aus der Version mit 25 Fragen abgeleitet.

[zurück zum Fußnotenindex](#)

Bill Sample 12Q GER

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for taking notes for the 'Bill Sample 12Q GER' session.

Jean Sample 12Q GER

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for taking notes for the 'Jean Sample 12Q GER' session.

BILL SAMPLE 12Q GER

Unterschrift _____

Datum _____

JEAN SAMPLE 12Q GER

Unterschrift _____

Datum _____

Berater: FinaMetrica Demo Advisor

FinaMetrica Demo

Unterschrift _____

Datum _____