
Persönliches Profil Ihrer finanziellen Risikobereitschaft

Einführung

Die meisten finanziellen Entscheidungen beinhalten ein Risiko. Jeder Mensch fühlt sich mit einem anderen Grad an Risiko wohl.

Anders als z.B. bei Größe oder Gewicht gibt es keine Maßeinheit für die Messung der Risikobereitschaft. Die Risikobereitschaft einer Person kann, ähnlich wie die Bestimmung des IQ, nur auf einer künstlichen Skala mit der Risikobereitschaft Anderer verglichen werden.

FinaMetricas Test der Risikobereitschaft bietet Ihnen eine präzise Bewertung Ihrer Risikobereitschaft auf eine Art, die für Sie und Ihre Berater aussagekräftig ist. Ihr Risikobereitschaftsbericht begleitet Sie und Ihre Berater bei finanziellen Entscheidungen. Insbesondere bietet Ihnen der Bericht eine Grundlage für Ihre Anweisungen über Ihre bevorzugte Risikohöhe an Ihre Berater.

In dem Fragebogen werden Sie gebeten, Auskunft über Ihre Einstellungen, Werte und Erfahrungen zu geben. Ihre Antworten werden in FinaMetricas Datenbank bewertet und zur Erstellung eines ausführlichen Berichts verwendet. Sie benötigen zum Ausfüllen ca. 15 Minuten. FinaMetricas Test der Risikobereitschaft wurde in Zusammenarbeit mit der University of New South Wales, Fachbereich Psychologie, entwickelt und wird im Rahmen dieser Zusammenarbeit gepflegt. Er übertrifft internationale Standards für Tests dieser Art.

Nutzungsbedingungen

Geistiges Eigentum

Sie anerkennen und akzeptieren, dass FinaMetrica Pty Limited (FinaMetrica) ACN 081 638 271, Suite 1703, Level 17, 227 Elizabeth Street, Sydney, NSW 2000, Australien, Eigentümer und Lizenzgeber aller geistigen Eigentumsrechte und Urheberrechte an dem Material, den Daten und den Prozessen des FinaMetrica-Risikoprofilierungssystems ist.

Datenschutz

Diese Nutzungsbedingungen sind in Verbindung mit FinaMetricas Datenschutzrichtlinie und der Datenschutzerklärung für Klienten von Finanzberatern oder Mitglieder der Öffentlichkeit, die das Risikoprofilierungssystem verwenden, zu lesen. Diese finden Sie unter www.riskprofiling.com/privacy bzw. www.riskprofiling.com/privacy1.

Akzeptanz

Durch Ihre Angaben und Unterschrift unten bestätigen Sie, dass Sie die obigen Nutzungsbedingungen gelesen, verstanden und akzeptiert haben.

Ausgenommen hiervon sind die von Ihnen überlassenen personenbezogenen Daten.

Ausgefüllt am: _____

Vorname _____

Anfangsbuchstabe des zweiten Vornamens _____

Nachname _____

Email-Adresse (falls vorhanden) _____

Unterschrift _____

Fragebogen zu Ihrer Risikobereitschaft

Sie beantworten eine Frage, indem Sie eine der möglichen Antworten auswählen. Bitte beantworten Sie alle 12 Fragen. Wenn Ihnen keine der Antwortmöglichkeiten zusagt, wählen Sie die Antwort, die Ihrer eigentlich gewünschten Antwort am nächsten kommt.

- 1. Wie schätzen Sie Ihre finanzielle Risikobereitschaft im Vergleich zu anderen Menschen ein?**
 - 1. Extrem niedrige Risikobereitschaft.
 - 2. Sehr niedrige Risikobereitschaft.
 - 3. Niedrige Risikobereitschaft.
 - 4. Durchschnittliche Risikobereitschaft.
 - 5. Hohe Risikobereitschaft.
 - 6. Sehr hohe Risikobereitschaft.
 - 7. Extrem hohe Risikobereitschaft.

- 2. Wie leicht können Sie sich anpassen, wenn finanziell etwas schief läuft?**
 - 1. Gar nicht leicht.
 - 2. Nicht so leicht
 - 3. Ziemlich 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.
 - 2. Unsicherheit.
 - 3. Chance.
 - 4. Nervenzitzel.

- 4. Haben Sie jemals eine große Summe in eine risikoreiche Investition investiert, hauptsächlich um einen „Nervenzitzel“ zu erleben, wenn diese im Wert steigt oder fällt?**
 - 1. Nein.
 - 2. Ja, sehr selten.
 - 3. Ja, eher selten.
 - 4. Ja, schon öfter.
 - 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.
 - 2. Normalerweise mehr mit den möglichen Verlusten.
 - 3. Normalerweise 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.
 - 2. Niedrig.
 - 3. Durchschnittlich.
 - 4. Hoch.
 - 5. Sehr hoch.

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

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%.

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?

Investitionsmix im Portfolio

Portfolio	Hohes Risiko / hoher Ertrag	Mittleres Risiko / mittlerer Ertrag	Geringes Risiko / geringer Ertrag
<input type="checkbox"/> 1.	0%	0%	100%
<input type="checkbox"/> 2.	0%	30%	70%
<input type="checkbox"/> 3.	10%	40%	50%
<input type="checkbox"/> 4.	30%	40%	30%
<input type="checkbox"/> 5.	50%	40%	10%
<input type="checkbox"/> 6.	70%	30%	0%
<input type="checkbox"/> 7.	100%	0%	0%

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?

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

Demografischer Fragenkatalog

Abschließend folgen ein paar Fragen zu Ihrer Person, die uns helfen, das Verhaltensmuster Risikobereitschaft in unserer Gesellschaft besser zu verstehen. Bitte beachten Sie, dass Ihre Angaben in diesem Abschnitt freiwillig sind und somit keinen Bestandteil des Auswertungsprozesses darstellen. Es ist Ihnen freigestellt, die Fragen ganz, teilweise oder gar nicht zu beantworten.

1. **Ich bin**
 1. Männlich.
 2. Weiblich.
2. **Mein Geburtsjahr ist 19_____**
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.
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.
5. **Sind Sie verheiratet (oder leben Sie in einer eheähnlichen Gemeinschaft)?**
 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.
7. **Wie viele Familienmitglieder, sich ausgenommen, unterstützen Sie finanziell - teilweise oder voll _____**
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.)**

<input type="checkbox"/> 1. Unter €5.000.	<input type="checkbox"/> 6. €100.000 - €249.999.
<input type="checkbox"/> 2. €5.000 - €12.499.	<input type="checkbox"/> 7. €250.000 - €499.999.
<input type="checkbox"/> 3. €12.500 - €24.999.	<input type="checkbox"/> 8. €500.000 - €999.999.
<input type="checkbox"/> 4. €25.000 - €49.999.	<input type="checkbox"/> 9. €1.000.000 - €2.499.999.
<input type="checkbox"/> 5. €50.000 - €99.999.	<input type="checkbox"/> 10. €2.500.000 oder mehr.

Möglicherweise möchten Sie Ihre Antworten nochmals durchsehen, bevor Sie den Fragenkatalog Ihren Beratern zurückgeben. Um den Bericht über Ihre Risikobereitschaft vorzubereiten, müssen Sie alle 12 Fragen im Fragenkatalog beantworten. Jetzt ist die beste Zeit, Fehler oder Auslassungen zu korrigieren. Jetzt ist die beste Zeit, Fehler oder Auslassungen zu korrigieren. Sobald sie gespeichert wurden, ist eine Änderung nicht mehr möglich. Dadurch wird die Integrität der Daten sichergestellt. Wenn Sie später die eine oder andere Antwort ändern möchten, ist das nur möglich, indem Sie den ganzen Fragenkatalog erneut ausfüllen.



CLIENTS FOR LIFE