

- Keine – ich bleibe auch in Notsituationen investiert
- Studium der Kinder
- Arbeitslosigkeit
- Auto / größere Konsumanschaffungen
- Reparaturen am Haus

Andere: _____

Geschätzter erforderlicher Betrag: _____

Absicherung Ihrer finanziellen Pläne

Wie sind Ihre Anlageziele abgesichert? Werden Sie Ihr Ziel auch erreichen können bei Krankheit, Erwerbsminderung, Pflegebedürftigkeit etc.?

Ist für solche Notsituationen weiteres Kapital oder Vermögen vorhanden, auf das Sie zurückgreifen können?

Was kennzeichnet Ihre Riskoneigung und –mentalität am besten?

- defensiv / werterhaltend / sicherheitsbetont
- ausgewogen / wertsteigernd / risikobewusst
- offensiv / wachstumsorientiert / risikobereit

Welche Rendite erhoffen Sie sich - vor Steuern - von Ihrer Geldanlage?

- weniger als 3 % / inflationsausgleichend
- 3 bis 5 %
- 5 bis 7%
- mehr als 7%

Wie wichtig ist Ihnen die Sicherheit Ihres Vermögens vor dem Zugriff durch Harz IV?

- unwichtig
- wichtig
- unverzichtbar

3. Spezielle Vorgaben des Kunden bei Investment-Anlagen

Wie reagieren Sie auf Wertschwankungen Ihrer Anlagen?

- sehr besorgt - ich würde schnell verkaufen
- beobachtend - erst bei lang anhaltenden Verlusten würde ich reagieren

gelassen – für mich ist die langfristige Entwicklung entscheidend

Haben Sie bereits Vorstellungen / Wünsche zur Depotzusammensetzung?

bis ___ % Aktienfonds bis ___ % Rentenfonds bis ___ % offene Immobilienfonds
 bis ___ % Mischfonds andere: _____

Gibt es bevorzugte Anlage-Regionen ? nein ja, folgende:

Deutschland Europa weltweit Amerika / USA Asien mit/ohne Japan
 sonstige: _____

Präferenzen in der Ertragsverwendung:

ausschüttende Fonds thesaurierende Fonds Art der Ertragsverwendung spielt keine Rolle

Aufklärung über Chancen und Risiken von Investmentfonds

- Entscheidend für den Anlageerfolg ist die Wahl einer zweckmäßigen, diversifizierten Depotstruktur, die an Anlageziel, -horizont und –mentalität ausgerichtet ist und aktuelle Marktgegebenheiten berücksichtigt.
- Entsprechend der historischen Entwicklung wird im Portfolio-Vorschlag für jeden Fonds eine langfristige erreichbare durchschnittliche Wertentwicklung ausgewiesen und in der Modellrechnung zugrunde gelegt. Diese Wertentwicklungen sind aus der Historie abgeleitete Prognosen und können nicht garantiert werden. Sie können höher oder niedriger ausfallen und stehen im Verhältnis zum eingegangenen Risiko. In der Konsequenz kann das angelegte Kapital anwachsen, sich aber auch verringern.
- Zur Erreichung der Anlageziele ist eine regelmäßige Prüfung der Depotzusammensetzung notwendig.
- Weitere ausführliche Hinweise zu den Chancen und Risiken beim Erwerb von Fondsanteilen, zu den Fondsanlage-Schwerpunkten sowie zur steuerlichen Behandlung Ihrer Anlage enthält der Verkaufsprospekt mit Vertragsbedingungen.

Vereinbarte Maßnahmen zur Risikobegrenzung

Aus den marktüblichen Möglichkeiten zur Riskobegrenzung wählt der Kunde:

- Diversifizierung des Depots (Streuung der Fondsanlagen entsprechend Anlagezielen)
- Anlage in Garantiefonds
- nicht festgelegt

Der Portfolio-Vorschlag ist vom Vermittler entsprechend auszurichten.

Kosten

- Der Vermittler ist als Ausschließlichkeitsvermittler der SIGNAL IDUNA Gruppe nicht berechtigt, für seine Erst- und Folgeberatung sowie –betreuung eigene Kosten oder Gebühren zu erheben.
- Einmalige Anschaffungskosten werden beim Erwerb von Fondsanteilen als fondsabhängiger Ausgabeaufschlag (Differenz zwischen Ausgabe- und Rücknahmepreis) fällig.
- Für das Fonds-Depot fällt eine anbieterabhängige jährliche Depotgebühr an.

4. Umgang mit personenbezogenen Daten / Bundesdatenschutzgesetz

Der Kunde willigt ein, dass die Unternehmen der SIGNAL IDUNA Gruppe seine allgemeinen Antrags-, Vertrags- und Leistungsdaten in gemeinsamen Datensammlungen führen und an die verbundenen Unternehmen der SIGNAL IDUNA Gruppe und an den Vermittler weitergeben dürfen, soweit dies der ordnungsgemäßen Durchführung seiner Finanz- und Versicherungsangelegenheiten dient.

Eine Weitergabe dieser Daten an den Vermittler erfolgt nur, soweit es zur Vertragsgestaltung sowie zur Betreuung erforderlich ist.

Henry Heß – Generalagentur
Versicherungsfachmann (BWW)
Zeppelinstr. 16 - 88212 Ravensburg
Tel. (07 51) 35 96 993
Fax (07 51) 35 96 994 www.agenturhess.de

5. Anmerkungen

Gesprächspartner und
weitere Anwesende _____

Ort und Datum: _____

Unterschrift Kunde/n _____ Unterschrift Vermittler _____