

Risiko-Profilung

Leistungsbeschreibung



Deutsche Software
Engineering & Research

Inhaltsverzeichnis

Kurz und Knapp	3
Nutzen und Einsatzgebiete.....	3
Leistungsbeschreibung	4

Kurz und Knapp

- ▶ Persönliche Angaben des Kunden
 - ▶ Kontaktdaten
 - ▶ Grundsätzliche Informationen für den Berater

- ▶ Risikoprofilierung
 - ▶ Risikotest zur Bestimmung des Risikoprofils des Kunden
 - ▶ Fragebogen
 - ▶ Bestimmung des Risikotyps
 - ▶ Risikoprofilierung mit Aussagen zur Risikotragfähigkeit und Kontrollausübung

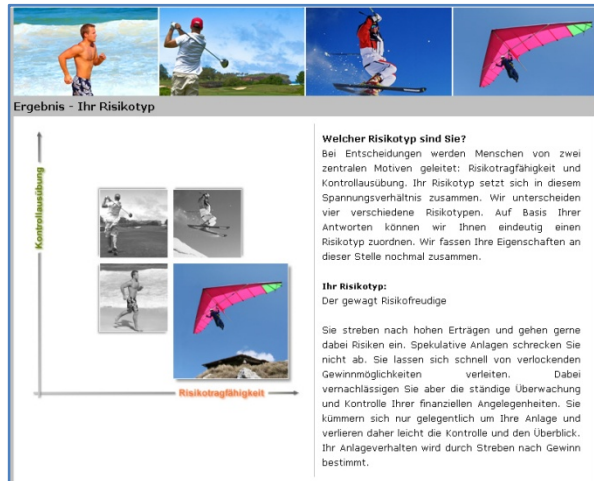
- ▶ WpHG
 - ▶ Persönliche Angaben des Kunden (Beruf, Bildung, Haushalt u.a.)
 - ▶ Finanzielle Verhältnisse des Kunden (Einkommen, Vermögen, Verbindlichkeiten u.a.)
 - ▶ Erfahrungen und Kenntnisse im Wertpapiergeschäft
 - ▶ Ermittlung der Anlageziele und Anlagehorizonte
 - ▶ Risikobereitschaft des Kunden
 - ▶ Ergebnis: Risikoprofil des Kunden

Nutzen und Einsatzgebiete

- ▶ Risiko-Profilierung des Kunden
- ▶ Rechtssichere Beratung
- ▶ Ermittlung der Anlageziele des Kunden
- ▶ Psychologisches Profil des Kunden als Ergebnis
- ▶ Kunde findet sich selbst in der Beratung wieder

Leistungsbeschreibung

In der **Risikoprofilierung** eines Kunden geht es darum, ihn bezüglich seiner Risikotragfähigkeit und Kontrollausübung einzuschätzen. Anhand eines wissenschaftlich fundierten Fragebogens, den der Berater mit dem Kunden gemeinsam ausfüllt, wird das persönliche Risikoprofil ermittelt. Der Kunde muss zu verschiedenen Aussagen Stellung nehmen. Anhand seiner Angaben wird der Risikotyp des Kunden ermittelt. Menschen werden bei Entscheidungen von zwei Motiven geleitet: Die Risikotragfähigkeit und die Kontrollausübung. Der Berater erhält eine Aussage darüber, wie viel Risiko sein Kunde eingehen möchte, um seine Anlageziele zu erreichen. Ebenso wichtig ist die Aussage zur Risikotragfähigkeit und Kontrollausübung, denn daraus ist zu erkennen, ob der Kunde die Risiken eingehen kann und ob er selbst die Kontrolle über seine finanziellen Angelegenheiten behalten möchte oder sich diese gern von einem Dritten abnehmen lässt.



Der Kunde wird ebenfalls nach **WpHG** erfasst und entsprechend beraten. Es werden persönliche Angaben wie beispielsweise zu Familienstand, Anzahl der Personen im Haushalt usw. einbezogen. Die berufliche Qualifikation und derzeitige Beschäftigungsverhältnisse werden erfragt. Wichtig sind ebenfalls die finanziellen Verhältnisse des Kunden, hier zum Beispiel regelmäßiges Einkommen, Einkommensherkunft, das Vermögen des Kunden sowie seine monatlichen Verbindlichkeiten.

Im weiteren Verlauf werden die nach WpHG geforderten Informationen zu den bisherigen Erfahrungen des Kunden erfragt. Besitzt er Kenntnisse in bestimmten Anlageformen, seit wann ist er im Wertpapiergeschäft tätig und viele weitere Angaben werden in die Ermittlung des Risikoprofils einbezogen.

Im letzten Schritt stehen die Anlageziele des Kunden im Mittelpunkt. Hier wird auch die Risikoklasse erfasst.

Als Ergebnis erhält der Berater das Risikoprofil des Kunden und kann darauf aufbauend die Anlagestrategie bestimmen und entsprechende Produkte anbieten.