

Kunde

Makler

1. Ermittlung der finanziellen Verhältnisse des Kunden

- **Einnahmen** (Herkunft und Höhe des regelmäßigen Einkommens, freie liquide Vermögenswerte, aus Kapitalanlagen / aus Immobilienbesitz, sonstige Einnahmen)
- **Ausgaben** (Miete/Hausabtrag/Immobilienkredite, Unterhaltszahlungen, andere Ratenzahlungen, Lebensunterhalt, andere Ausgaben)
- **Freies Vermögen** (liquide Mittel, gebundene Mittel wie Immobilien, Wertpapiere und Kunstwerke)

2. Bisherige Kenntnisse und Erfahrungen des Kunden (in Bezug auf Versicherungsanlageprodukte / mit anderen Finanzanlageprodukten)**3. Konkret anzulegendes Kapital****4. Geplante Anlagedauer****5. Geplante Zahlungsweise****6. Anlageziele des Kunden****7. Risikotoleranz des Kunden**

(Totalverlustrisiko ok / zumindest Einzahlungsbetrag sicher zurück / garantierte Verzinsung erwartet / ein Verlust von ... % wird akzeptiert bei Chance auf entsprechend hohe Rendite)

8. Risikotragfähigkeit des Kunden

(kann sich Totalverlust leisten / Verlust bis ... % leisten / keine Risikotragfähigkeit)

9. Geeignetheit des Produkts für den Kunden unter Berücksichtigung von Anlagezielen, Risikotoleranz, Risikotragfähigkeit**10. Empfehlung** (Darlegung, warum für den konkreten Kunden geeignet)**11. Vollständige Aufklärung** über alle Kosten und Gebühren**12. Warnhinweise** zu Anlagerisiken des Versicherungsanlageprodukts (allgemein abstrakt zum Produkttyp)**13. Warnhinweise** zu Anlagerisiken der Anlagestrategie (im Hinblick auf das konkrete Produkt)