

Protokollbogen

Kundensituation Erstellung eines Kundenprofils (FinVermV Anlage 1 – 1.3.1 und 1.3.2)		
Teilpunkte max. 30		
Erfasst persönliche Angaben und ergänzt notwendige Daten		
Erfasst bestehende Finanz- und Vermögensanlagenprodukte		
Erfragt und erfasst Anliegen des Kunden		
Klärt Liquiditätserfordernis, Renditeerwartung und Risikobereitschaft		
Nimmt alle notwendigen Daten zur Erstellung des Kundenprofils auf		
Kundenbedarf und anlegergerechte Lösungen (FinVermV Anlage 1 – 1.3.3)		
Teilpunkte max. 30		
Vereinbart und begründet Prioritäten in der Anlageentscheidung		
Veranschaulicht die Anlage- und Sparmöglichkeiten		
Bietet bedarfsgerechte Lösung für den Kunden an		
Bemerkungen:		

Systematik (FinVermV Anlage 1 – 1.3.4)		
Teilpunkte max. 20		
Erfüllt Informationspflichten nach der FinVermV		
Thematisiert die Pflicht zur Erstellung des Beratungsprotokolls		
Thematisiert die Kunden- und Produktinformationsblätter (WAI/VIB)		
Legt die Zuwendungen offen		
Gesprächsführung (FinVermV Anlage 1 – 1.3.4)		
Teilpunkte max. 20		
Drückt sich verständlich und kundenorientiert aus		
Setzt Hilfsmittel gesprächsfördernd ein		
Greift Ausführungen/ Argumente/ Einwände des Kunden auf		
Fasst Gesprächsteile/ -ergebnisse zusammen und setzt Fragen situationsgerecht ein		
Strukturiert das Gespräch		
Gesamtpunkte (bestanden ab 50 Punkte)		

Protokollhinweis:

./. = ein Gesichtspunkt hat sich durch den Gesprächsverlauf nicht ergeben und ist deswegen weder positiv noch negativ bewertbar.