

# Anlageprotokoll

**Kunde**

Name: .....  
Vorname: .....  
Adresse: .....  
PLZ und Ort: .....

**Bank / Berater**

Institut: .....  
Berater: .....  
Adresse: .....  
PLZ und Ort: .....

**1. Wünsche und Bedürfnisse**

Geplante Anlagesumme: .....  
Geplante Anlagedauer: .....  
Risikobereitschaft: .....

**2. Aufklärung über die Eigenschaften und Risiken betreffender Anlagen**

.....  
.....  
.....

**3. Aufklärung über Kosten und Aufwendungen**

.....  
.....  
.....

**4. Marktuntersuchung**

Der Berater stützt seinen Rat auf eine objektive Marktuntersuchung  
Der Berater stützt seinen Rat auf eine beschränkte Anzahl von Anbietern  
Der Berater stützt seinen Rat auf folgende Versicherer:

.....  
.....

**5. Offenlegung der Provisionen**

Dem Kunden wurde offen gelegt, ob für den Verkauf bestimmter Anlagen Provisionen an die Bank bzw. den Berater fließen. Detaillierte Informationen zur Provisionshöhe erhielt der Kunde auf Nachfrage.

JA                      NEIN

**6. Aufklärung**

Dem Kunden wurden weitere Informationen zu den Anlageformen sowie deren Risiken ausgehändigt. Ebenso erhielt der Kunde weitere Informationen zur gewählten Anlageform und ausgewählten Produkten.

JA                      NEIN

-----  
Ort, Datum

-----  
Unterschrift Kunde

-----  
Ort, Datum

-----  
Unterschrift Berater

## **Checkliste zum Beratungsgespräch**

Während des Gesprächs sollte Ihr Berater sich nach folgenden Angaben erkundigt und Sie auf folgende Punkte hingewiesen haben:

- Der Berater erfragt Daten zur Person, zur Einkommens- und Vermögenssituation
- Der Berater erfragt Daten zur geplanten Anlagesumme, den Anlagezielen und der Risikoneigung
- Der Berater klärt über Anlagekosten, Gebühren und beim Wertpapierkauf auch über die Kosten für das Depot auf.
- Lassen Sie sich Informationsmaterial aushändigen und nehmen Sie alle Informationen mit nach Hause.
- Unterschreiben Sie Verträge nicht sofort.
- Überdenken Sie die Entscheidungen in Ruhe

### **Fragen an den Berater:**

- Erkundigen Sie sich nach dem Risiko der Geldanlage.
- Fragen Sie nach möglichen steuerlichen Vergünstigungen.
- Verlangen Sie das Angebot schriftlich.
- Fragen Sie nach dem Kundenservice: Wird der Kunde z.B. bei starken Kursverlusten außerplanmäßig informiert?