

**Beratungsprozess Investment/Wertpapiergeschäft**

	Beratungsschritte	erledigt?
1.	<b>Erstgespräch</b>	√
1.1	(Vorstellen der Adviva Finanzberatung – falls erster Kontakt)	
1.2	Klären des möglichen Beratungsbedarfs:	
	Ziele und Wünsche des Kunden, zum Beispiel:	
	<i>Um welche Investitionshöhe für die Leistungen der Adviva Finanzberatung handelt es sich?</i>	
	<i>Wie lange möchten Sie die Gelder anlegen?</i>	
	<i>Welche Vorstellungen haben Sie von Ihrer Rendite?</i>	
	<i>Welches Risiko sind Sie bereit einzugehen?</i>	
	<i>Worauf kommt es Ihnen bei Ihren Geldanlagen an?</i>	
	<i>Über welche aktuellen Geldanlagen verfügen Sie?</i>	
	<i>Welche Erfahrungen haben Sie im Anlagebereich?</i>	
	<i>Spielen steuerliche Aspekte eine vorrangige Rolle?</i>	
1.3	Zusammenhang mit der Altersvorsorge:	
	<i>Ab wann wollen Sie aus dem Berufsleben aussteigen?</i>	
	<i>Wie viel Geld benötigen Sie monatlich ab dem Ausstiegszeitpunkt?</i>	
	<i>Welche Investitionen stehen in Zukunft noch an?</i>	
1.4	Beratungsprozess der Adviva Finanzberatung erläutern	
1.5	Vergütungsmodell der Adviva Finanzberatung erläutern	
1.6	Kurzer Check des persönlichen Finanzordners des Kunden und Abschätzen der Investitionshöhe als Orientierung, genaue Angebotserstellung erst nach Vorliegen aller Unterlagen	
2.	<b>Beratungsvertrag</b>	
2.1	Auftrag an die Adviva Finanzberatung konkretisieren	
2.2	Beratungsvertrag und ggf. Vollmachten zum Einholen noch fehlender Unterlagen gegenzeichnen	
2.3	„Invest Strategy“-Fragebogen zum Anlegerprofil erläutern; Kunde füllt den Fragebogen aus	
2.4	Präsentation der von Adviva verwendeten Beratungsmodule	
2.5	Erläutern der Verwahrstellen (Depot, Girokonto, Steuer etc.)	
3.	<b>Risikoprofilermittlung, Angebot incl. Marktanalyse; Ergebnis</b>	
3.1	Einholen noch fehlender Unterlagen	
3.2	Erfassen der Kundendaten in der EDV	
3.3	Erfassen des vom Kunden vollständig ausgefüllten „Invest Strategy“-Fragebogens	
3.3.1	Erstellen des Kundengutachtens „Invest Strategy“	
	<b>Angebotserstellung:</b>	
3.4	Auf der Grundlage des Risikoprofils Depotallokation erstellen	
3.5	Märkte und Investmentfonds für Allokationsbausteine herausfiltern	
3.6	Marktvergleich der Investmentfonds nach Zeiträumen	
3.7	Benchmarking	
3.8	Volatilitätsklassen herausfiltern	
3.9	Analyse der entsprechenden Investmentgesellschaften (Fondsmanager, handelbar? Fondsgröße? Prozesse?)	

3.10.	Erfassen der Analyseergebnisse im Beratungstool „Invest Optimize“ für passgenaues Startdepot (Allokationsbausteine, Assetklassen) mit ausgewogenem Chance-Risiko-Verhältnis	
3.11	Ggf. Vergleichsanalyse mit den bestehenden Anlagen	
3.12.	Vorbereitung von Kontoeröffnungsunterlagen, Vollmachten, Fernabsatzgesetz, Orderaufträge, Honorarverträge etc.)	
3.13.	Ergebnisgespräch mit den Kunden: Gutachten „Invest Strategy“, „Invest Optimize“ zur optimalen Depotgestaltung, ggf. mit Analyse der bestehenden Anlagen	
4.	<b>Produktberatung und Abwicklung</b>	
4.1	Im Anschluss an Ergebnisgespräch Auswahl der geeigneten Anlageprodukte nach „Invest Strategy“ und „Invest Optimize“	
4.2	Unterzeichnen der notwendigen Unterlagen (Kontoeröffnung, Vollmachten, Fernabsatzgesetz, Orderaufträge, Honorarverträge) und Besprechen der To do-Liste für Kunden und Berater	
5.	<b>Abwicklung mit Depot- und Verwahrstelle (=Bankplattform)</b>	
5.1	Kontrolle der Kundendaten bei der Verwahrstelle	
5.2	Klären der Geldüberweisung mit dem Kunden	
5.3	Erfassen der Wertpapiertransaktionen	
5.4	Disposition der Wertpapiertransaktionen und Ordering	
5.5	Kontrolle der abgerechneten Wertpapiertransaktionen	
5.6	Überwachung des Kundendepots in „Invest Optimize“	
5.7	Regelmäßiges Reporting zur Depotentwicklung	

© Adviva Finanzberatung GmbH  
Stand: April 2006