

# PERSÖNLICHER BERICHT ZUR FINANZIELLEN RISIKOBEREITSCHAFT

Für Max Mustermann Fragebogen beantwortet am 03 August 2016.

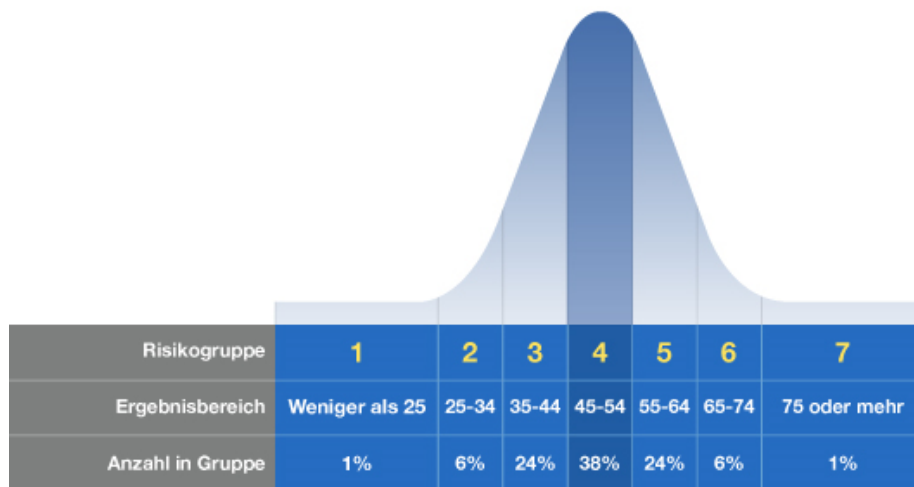
**MAX MUSTERMANN (50)**

VEREINBARTE PUNKTZAHL: - 03 AUGUST 2016

## IHRE PUNKTZAHL FÜR RISIKOBEREITSCHAFT

Ihre Punktzahl für Ihre Risikobereitschaft ermöglicht es Ihnen, sich mit einer repräsentativen Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung zu vergleichen. Ihre Punktzahl lautet 50. Dieses Ergebnis liegt genau im Durchschnitt.

Wenn die Punktzahlen grafisch dargestellt werden, bilden sie, wie unten ersichtlich, eine Gaußkurve. Um die Ergebnisse aussagefähiger zu machen, wurde die Skala von 0 bis 100 in sieben Risikogruppen unterteilt. Ihre Punktzahl stellt Sie in Gruppe 4.



In Ihrer Antwort auf die letzte Frage schätzten Sie Ihre Punktzahl auf 55. Herzlichen Glückwunsch! Sie waren nahe dran. Die meisten Menschen unterschätzen ihre Punktzahl um ein paar Punkte.

## Überblick

Die nachfolgende Beschreibung der Risikogruppe 4 bietet eine Zusammenfassung typischer Einstellungen, Werte, Vorlieben und Erfahrungen der Menschen in Ihrer Gruppe. Sie gibt die typischen Antworten der Personen in Ihrer Risikogruppe auf die Fragen des Risikobereitschaft-Fragebogens wieder. Fünf Ihrer Antworten wichen von dieser Beschreibung ab. Sie werden in Kursivschrift unterhalb des entsprechenden Abschnitts sowie in der Zusammenfassung am Ende gezeigt. Diese Unterschiede definieren Ihre ganz persönliche Einstellung.

## Finanzentscheidungen treffen

Menschen in dieser Gruppe sehen „Risiko“ als „Unsicherheit“ und sind in durchschnittlichem Umfang bereit, bei ihren finanziellen Entscheidungen Risiken einzugehen (F3 & 10). Sie haben ein angemessenes Maß an Vertrauen in ihre Fähigkeit, gute finanzielle Entscheidungen zu treffen und sind nach bedeutenden finanziellen Entscheidungen normalerweise ein wenig optimistisch (F12 & 7).

Wenn sie mit einer bedeutenden finanziellen Entscheidung konfrontiert werden, interessieren sich einige normalerweise mehr für die möglichen Verluste, andere normalerweise mehr für die möglichen Gewinne (F6). Sie würden sich mit etwas höherer Wahrscheinlichkeit eher für mehr Arbeitsplatzsicherheit mit kleiner Gehaltssteigerung als für weniger Arbeitsplatzsicherheit mit großer Gehaltssteigerung entscheiden (F5).

***Sie sind nur in geringem Umfang bereit, bei Ihren finanziellen Entscheidungen Risiken einzugehen.***

## Finanzielle Misserfolge

Wenn finanziell etwas schief geht, passen sich Menschen in dieser Gruppe genauso wahrscheinlich nicht so leicht, wie ziemlich leicht an (F2).

***Wenn finanziell etwas schief läuft, stellen Sie sich normalerweise gar nicht leicht darauf ein.***

## Finanzielle Entscheidungen in der Vergangenheit

Menschen in dieser Gruppe sind bei ihren vergangenen finanziellen Entscheidungen ein geringes bis durchschnittliches, jedoch eher durchschnittliches, Risiko eingegangen und die meisten haben noch nie einen Kredit aufgenommen, um zu investieren (F9 & 11). Sie haben noch nie eine größere Summe Geld in risikoreiche Anlagen investiert, hauptsächlich um einen „Nervenkitzel“ zu erleben, wenn der Wert der Investition steigt oder fällt (F4).

***Sie sind bei Ihren vergangenen finanziellen Entscheidungen in großem Umfang bereit gewesen, Risiken einzugehen.***

***Sie haben schon Investitionen wegen des „Nervenkitzels“ getätigt, aber nur sehr selten.***

## Kapitalanlage

Menschen in dieser Gruppe ist es ein wenig wichtiger, dass der Wert ihrer Investitionen seine Kaufkraft behält als dass er nicht sinkt (F18). Die meisten würden sich verunsichert fühlen, wenn der Gesamtwert ihrer Investitionen um 20% sinken würde, andere dagegen erst bei einem Rückgang um 33% (F14). Bei den meisten hat sich das Risiko ihres persönlichen Anlageportfolios in den letzten Jahren nicht geändert, doch diejenigen, die umstrukturiert haben, haben meistens ein geringeres Risiko gewählt (F19). Über einen Zeitraum von zehn Jahren würden sie bei einem Anlageportfolio eine Ertragsrate erwarten, die durchschnittlich etwa doppelt bis zweieinhalbmal, jedoch eher doppelt so hoch, ist wie bei kurzfristigen Spareinlagen (F21).

Angesichts der Portfolio-Auswahlmöglichkeiten unten bevorzugen sie Portfolio 3 oder 4, jedoch eher Portfolio 4 (F16).

1	0 %	0 %	100 %
2	0 %	30 %	70 %
3	10 %	40 %	50 %
4	30 %	40 %	30 %
5	50 %	40 %	10 %
6	70 %	30 %	0 %
7	100 %	0 %	0 %
	<b>HOCH</b>	<b>MITTEL</b>	<b>GERING</b>

### ERWARTETES RISIKO UND ERTRAGSERWARTUNG

**Über einen Zeitraum von zehn Jahren würden Sie eine durchschnittliche Ertragsrate erwarten, die mehr als dreimal so hoch wie bei kurzfristigen Spareinlagen liegt.**

### Aufnahme von Darlehen

Wenn Menschen in dieser Gruppe eine größere Summe Geld zu einem Zeitpunkt aufnehmen würden, zu dem nicht klar ist, in welche Richtung sich die Zinssätze bewegen werden und zu dem der feste Zinssatz 1% höher als der dann aktuelle variable Zinssatz ist, würden sich die meisten dafür entscheiden, 50% des Darlehens zum festen Zinssatz aufzunehmen, einige jedoch 75% oder 100% (F23).

### Staatliche Leistungen und Steuervorteile

Solange für Menschen in dieser Gruppe nur eine geringe Möglichkeit bestünde, dass sie schlechter gestellt würden als wenn sie nichts getan hätten, würden sie ein Risiko bei finanziellen Entscheidungen eingehen, um einen Anspruch auf staatliche Förderung zu haben oder einen Steuervorteil zu erhalten (F22).

		RISIKOGRUPPE						
		1	2	3	4	5	6	7
<b>Finanzentscheidungen treffen</b>								
BEDEUTUNG VON „RISIKO“	Q3				✓			
AKTUELLE RISIKOBEREITSCHAFT	Q10			✓				
ENTSCHEIDUNGSSICHERHEIT	Q12				✓			
GEMÜTSLAGE NACH ENTSCHEIDUNGEN	Q7				✓			
VERLUSTE VS. GEWINNE IM FOKUS	Q6				✓			
ARBEITSPLATZSICHERHEIT V GEHALTSSTEIGERUNG	Q5				✓			
<b>Finanzielle Misserfolge</b>								
ANPASSUNGSFÄHIGKEIT	Q2		✓					
<b>Finanzielle Entscheidungen in der Vergangenheit</b>								
VERGANGENE RISIKOBEREITSCHAFT	Q9						✓	
KREDITAUFNAHME FÜR INVESTITION	Q11				✓			
INVESTITION AUS NERVENKITZEL	Q4					✓		
<b>Kapitalanlage</b>								
WERTERHALT VS. KAUFKRAFT	Q18				✓			
VERUNSICHERUNG BEI WERTMINDERUNG	Q14				✓			
ÄNDERUNG DES RISIKOS	Q19				✓			
10-JAHRES-RENDITE	Q21						✓	
BEVORZUGTES PORTFOLIO	Q16				✓			
<b>Aufnahme von Darlehen</b>								
FESTZINSEN VS. VARIABLE ZINSEN	Q23				✓			
<b>Staatliche Leistungen und Steuervorteile</b>								
EINGEHEN VON RISIKO	Q22				✓			

## WAS SIE MIT DIESEM BERICHT ANFANGEN KÖNNEN

Ihr Persönlicher Finanzrisikobereitschaftsbericht wurde aufgrund der von Ihnen zur Verfügung gestellten Informationen erstellt und ist selbstverständlich nur für Sie relevant. Wenn Sie z.B. Teil einer Partnerschaft sind, die gemeinsame Entscheidungen trifft, sollte Ihr/e Partner/in ebenfalls einen Testbogen über seine/ihre Risikobereitschaft ausfüllen. Es müssen dann beide Testergebnisse berücksichtigt werden, wenn gemeinsame Entscheidungen anstehen. Wenn Sie dagegen in fremdem Namen handeln, z.B. als Bevollmächtigte/r oder Treuhänder/in, bleibt Ihre eigene Risikobereitschaft relevant, muss jedoch im Kontext Ihrer Verpflichtungen gesehen werden.

Die Risikobereitschaft wird, wie auch andere Aspekte der Persönlichkeit, durch die Genetik sowie durch Lebenserfahrungen bestimmt. Im Wesentlichen liegt sie spätestens im frühen Erwachsenenalter fest. Sie nimmt normalerweise mit dem Alter langsam ab und kann sich, wie auch andere Aspekte der Persönlichkeit, durch wichtige, sowohl positive als auch negative, Ereignisse im Leben verändern. Dementsprechend sollte Ihre Risikobereitschaft alle zwei bis drei Jahre sowie nach wichtigen Ereignissen im Leben neu geprüft werden.

Ihr Persönlicher Finanzrisikobereitschaftsbericht vergleicht Ihre Antworten mit denen einer sehr großen Stichprobe der erwachsenen Bevölkerung. Wenn Sie eine/n FinanzberaterIn haben, sollten Sie den Bericht und insbesondere diejenigen Ihrer Antworten, die von den normalerweise von anderen Menschen in Ihrer Risikogruppe gegebenen Antworten abweichen, mit ihm/ihr besprechen. Über dieses Gespräch sollten Aufzeichnungen geführt werden. Diese Aufzeichnungen können Änderungen an oder Ergänzungen zu bestimmten Aspekten Ihres Berichts beinhalten. Da es wichtig ist, dass Sie und Ihr/e Berater/in die gleiche Vorstellung von Ihrer Risikobereitschaft haben, sollten Sie beide, nach Einarbeitung eventueller Änderungen, die sich aufgrund des Gesprächs ergeben haben, Ihren Bericht unterschreiben.

Es ist wichtig, dass Sie zu allen Personen, mit denen Sie Ihre Risikobereitschaft besprechen, Vertrauen haben. Diese müssen die Erfahrung, die Fähigkeit und Kompetenz haben, Sie unter Berücksichtigung Ihrer Risikobereitschaft bei der Entscheidungsfindung zu unterstützen. Sie können darauf vertrauen, dass Ihnen Ihr Persönlicher Finanzrisikobereitschaftsbericht bei der finanziellen Entscheidungsfindung behilflich sein wird. Jedoch können wir keine Einzelentscheidungen Ihrerseits fördern oder unterstützen, da wir zwar voll hinter dem Bericht als solchem stehen, aber nicht in alle anderen Informationen eingeweiht sind, die für eine effektive finanzielle Entscheidung benötigt werden.

Unser Risikobereitschaft-Testsystem gleicht als Finanzdienst der ersten Blutdruckmessung. Wenn eine akkurate Blutdruckmessung auch keine Diagnose stellt oder eine Behandlung verschreibt, liefert sie doch entscheidende und wichtige Informationen. Da sich die Anwendung wissenschaftlicher Tests immer mehr verbreitet, werden bessere Diagnosen gestellt, geeignetere Behandlungen verschrieben; das Auftreten unangenehmer Nebenwirkungen wird reduziert, und das Ergebnis unserer 'Gesundheit' verbessert sich.

## Risiko, Risikobereitschaft und Psychologischer Test

Risiko hat für unterschiedliche Menschen verschiedene Bedeutungen - Gefahr, Unsicherheit, Chance, Nervenkitzel. In der Tat birgt jede Situation, die mehrere mögliche Folgen haben kann, ein Risiko, wobei die Folgen unterschiedlichen Wert für Sie haben.

Es ist uns bewusst, dass wir uns, wenn wir Risiken eingehen, je nach Risikograd unterschiedlich wohl fühlen. Es ist uns auch bekannt, dass unsere Freunde, Familienmitglieder und Kollegen dies anders empfinden können als wir.

Aus wissenschaftlichen Studien kennen wir fünf unterschiedliche Risiko-Kategorien: finanzielle, physische, soziale, gesundheitliche und ethische. Die meisten Menschen verhalten sich innerhalb einer Kategorie konsequent, aber nicht unbedingt in den anderen Kategorien. Ein Fallschirmspringer z.B. könnte auch ein Bergsteiger sein, muss sich aber nicht unbedingt als Sprecher in der Öffentlichkeit wohl fühlen oder finanziell risikofreudig sein.

Menschen reagieren unterschiedlich auf Risiko. Manche neigen gewöhnlich dazu, Risiken abzulehnen, andere akzeptieren sie. Risikobereitschaft ist die Höhe des Risikos, die eine Person zu akzeptieren bereit ist. Die Bandbreite reicht von Menschen, die das Risiko konsequent meiden, bis hin zu solchen, die gezielt nach Risiken suchen. Ihre persönliche Risikobereitschaft ist weniger ein bestimmter Punkt auf diesem Kontinuum als ein Spektrum der Risikobereitschaft, in dem Sie sich wohl fühlen.

Das ganze Thema „finanzielles Risiko“ ist schwierig. Auf der einen Seite hindert eine geringe Risikobereitschaft viele Menschen daran, finanziell so erfolgreich zu sein, wie sie es sein könnten. Auf der anderen Seite entstehen manche der unangenehmsten finanziellen Überraschungen des Lebens dadurch, dass die Menschen einem Maß an Risiko ausgesetzt waren, das sich außerhalb ihres Sicherheitsbereichs, also außerhalb ihrer Risikobereitschaft, befand. Während wir uns gewöhnlich eher darum sorgen, welche Gefahren bestehen, wenn ein zu hohes Risiko eingegangen wird, ist es durchaus auch möglich, dass Menschen zu wenig Risiko eingehen und dadurch Chancen verpassen.

Anders als bei Größe oder Gewicht, zum Beispiel, gibt es keine Maßeinheit, um Risikobereitschaft zu messen. Die Risikobereitschaft einer Person kann, ähnlich wie die Bestimmung des IQ, nur auf einer künstlichen Skala mit der Risikobereitschaft Anderer verglichen werden. Jemand wird vielleicht wissen, welche Risiken er bereit ist auf sich zu nehmen - und welche nicht; er kann aber nicht wissen, wie dies im Verhältnis zu Anderen steht.

Studien bestätigen, dass Menschen ihre eigene Risikobereitschaft im Allgemeinen nicht genau abschätzen können (und, was nicht überrascht, dass angesichts der Schwierigkeit der Kommunikation über eine immaterielle Sache die Einschätzungen ihrer Berater noch ungenauer als ihre eigenen sind). Während die Meinungen selbst breit gestreut sind, gibt es insgesamt eine leichte Tendenz zur Unterschätzung. Eine mögliche Erklärung dafür ist, dass die Mehrheit der Bevölkerung Risiken eher meidet als diese sucht. Mit der Wahl zwischen einem sicheren Gewinn und einem unsicheren - aber wahrscheinlich höheren - Gewinn konfrontiert, wählt eine beträchtliche Mehrheit den sicheren (aber wahrscheinlich kleineren) Gewinn. Jemand, der insgesamt gesehen etwas risikoscheu ist, ist sich vielleicht nicht bewusst, dass dies typisch für die Bevölkerung insgesamt ist.

Eine zusätzliche Schwierigkeit ist, dass selbst die Bedeutung von „Risiko“ von der Situation abhängen kann. Wenn Einzelpersonen von „Risiko“ sprechen, wie sie es bei ihren persönlichen Finanzangelegenheiten erfahren, dann sprechen sie von etwas anderem als wenn Finanzanalysten das „Risiko“ einer Investition untereinander diskutieren.

Somit sind Verbraucher (und ihre Finanzberater) mit einer doppelten Herausforderung konfrontiert:

- erstens mit der genauen und aussagefähigen Einschätzung ihrer Risikobereitschaft, wie sie selbst sie wahrnehmen, und
- zweitens mit der Darstellung dieser Einschätzung auf eine Art, die es ihnen ermöglicht, das mit ihren aktuellen Engagements sowie das mit den zur Entscheidung stehenden Alternativen verbundene Risiko bezüglich ihrer Risikobereitschaft zu analysieren.

Für alle Bereiche menschlicher Unternehmungen gibt es irgendeine Art von Bemessung, und jeder Bereich hat seine eigenen Bemessungswerkzeuge, -einheiten und -disziplinen.

Risikobereitschaft ist ein psychologisches Charaktermerkmal genauso wie andere Aspekte der Persönlichkeit. Ein Charaktermerkmal kann als jede erkennbare und dauerhafte Art, wie eine Person sich von einer anderen unterscheidet, definiert werden.

Seit dem frühen 20. Jahrhundert entwickeln Psychologen und Statistiker Methoden zur Messung und Auswertung psychologischer Merkmale. Während diese Entwicklung nicht frei von Kontroversen war, gibt es nun eine weit akzeptierte Disziplin für psychologische Tests und Auswertungen. Die Validität jedes Tests kann nun an international vereinbarten psychometrischen Standards gemessen werden. Ein 'guter' Test ist ein Test, der gültig und zuverlässig ist, d.h. dauerhaft das misst, was er behauptet zu messen.

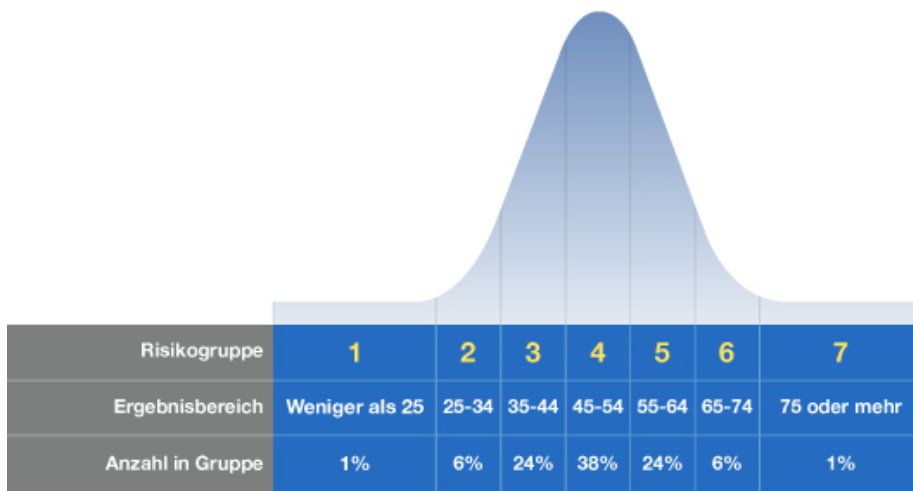
FinaMetricas Risiko-Profilung-System wurde unter Anwendung der Disziplinen entwickelt, die auf psychometrische Tests angewandt werden; der Test selbst übertrifft internationale psychometrische Standards.

## **2. FinaMetricas Risikobereitschaft-Bewertungsskala**

Wie viele andere menschliche Attribute unterliegt auch die Risikobereitschaft einer gewissen Verteilung. Wenn Risikobereitschaft-Punkte statistisch analysiert werden, stellt man fest, dass sie einer Normalverteilung folgen. Werden sie grafisch dargestellt, richten sie sich nach der bekannten Gaußkurve.

Da die Mathematik der Normalverteilung gut definiert ist, vereinfacht sich die Interpretation der einzelnen Ergebnisse erheblich. Zum Beispiel es ist möglich, mit großer Wahrscheinlichkeit vorauszusagen, welcher Anteil der Ergebnisse oberhalb oder unterhalb eines bestimmten Wertes liegen wird und wie hoch der Anteil innerhalb eines bestimmten Ergebnisbereichs sein wird.

Um das Verständnis und die Interpretation zu unterstützen, wurden die Rohergebnisse des Fragenkatalogs der FinaMetrica-Risikobereitschaft-Skala angepasst, die ein Mittel von 50 und eine Standardabweichung von 10 aufweist.



Um das Verständnis und die Interpretation noch weiter zu unterstützen, wurde die Skala von 0-100 in sieben Abschnitte aufgeteilt. Der mittlere Abschnitt ist das Mittel  $\pm$  der Hälfte einer Standardabweichung, also 45 bis 54. Die weiteren Abschnitte auf beiden Seiten umfassen je eine Standardabweichung höher oder tiefer. Die Abschlussabschnitte decken den Rest der oberen und unteren Enden der Verteilung ab.

Sieben Abschnitte werden benötigt, um für eine ausreichende Differenzierung zwischen extrem hoher und extrem niedriger Risikobereitschaft zu sorgen – das entspricht in beiden Fällen je einer Person aus einer Menge von 100 Probanden. Verglichen mit der IQ-Verteilung ist dies gleichwertig mit einem IQ unter 75 oder höher als 125.

### 3. FinaMetricas Risiko-Gruppen-Beschreibungen und deren Unterschiede

Die durch individuelle Unterschiede angepasste Beschreibung der Risiko-Gruppe einer Person liefert die Grundlage, um das mit ihren aktuellen finanziellen Engagements sowie mit ihren in Betracht gezogenen finanziellen Entscheidungen verbundene Risiko bezüglich ihrer Risikobereitschaft zu analysieren.

Die Beschreibungen der Risiko-Gruppe ermöglichen Ihnen (und Ihren Finanzberatern), sich ein Bild darüber zu machen, was typisch für Ihre Gruppe ist. Die Risiko-Gruppen kann man als Pendant zu Standard-Kleidungsgrößen sehen, wobei Gruppe 4 = medium, Gruppe 5 = groß, Gruppe 3 = klein, usw. entspricht.

Die Beschreibungen der Risiko-Gruppen wurden entwickelt, indem analysiert wurde, wie die Angehörigen dieser Gruppe auf die Fragen des Fragenkatalogs normalerweise antworten. Bei der Beantwortung der Frage 3 z.B. wählen mehr als 80% der Risiko-Gruppe 4 „Unsicherheit“; somit lautet die Gruppenbeschreibung: „Sie sehen Risiko normalerweise als Unsicherheit.“

Natürlich werden nur wenige Angehörige einer Gruppe der Gruppenbeschreibung genau entsprechen. Wenn eine Person eine abweichende Antwort gibt, wird diese im Bericht dokumentiert. Die meisten geben etwa fünf abweichende Antworten, d. h. es werden fünf Abweichungen dokumentiert. Diese Abweichungen könnte man mit den Änderungen vergleichen, die notwendig sind, um Ihnen ein Kleidungsstück von der Stange genau anzupassen.

### 4. Die Entwicklung des FinaMetrica-Systems

Das FinaMetrica-System nahm seinen Anfang mit „The Survey of Financial Risk Tolerance“ (Umfrage zur finanziellen Risikobereitschaft) von Dr. Michael J. Roszkowski, außerordentlicher Professor der Psychologie am The American College, Bryn Mawr, PA. Dr. Roszkowski ist ein anerkannter Experte im Bereich der Beziehungen zwischen psychologischen und finanziellen Variablen und ständiger Berater von FinaMetrica. Die SOFRT war PC-basiert und verwendete einen



Fragebogen mit 57 Fragen, die in 30 Minuten zu beantworten waren.

Die erste Entwicklungsphase von FinaMetrica war eine Präzisierungsbewertung des SOFRT-Systems, fertiggestellt Ende 1997, die Folgendes beinhaltete:

- „Australianisierung“ der Sprache der SOFRT,
- Erfindung der siebenteiligen Risikobereitschaft-Skala und des Risiko-Gruppen-/Abweichungs-Berichtssystems,
- Durchführung von Anwendbarkeits- und Normierungsversuchen, und
- Erstellung der australischen Datenbank.

Die Auswertung bestätigte die Gültigkeit und Zuverlässigkeit für Australien; aber Berater und Klienten berichteten, dass das SOFRT-System zu mühselig und zeitintensiv war.

FinaMetrica war jedoch in der Lage, die Defizite von SOFRT zu überwinden. Die zweite Entwicklungsphase, die im Oktober 1998 fertiggestellt wurde, war das Erstellen eines neuen Tests und Test-Systems, das Folgendes beinhaltete:

- Entwicklung von Fragen mit offensichtlicherer Relevanz und/oder Nützlichkeit und Reduzierung der Anzahl der Fragen bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung der psychometrischen Integrität,
- Erfindung eines neuen und genaueren Bewertungsalgorithmus, der für eine verbesserte Zuverlässigkeit/Genauigkeit sorgte und es ermöglichte, die Anzahl der Fragen von 57 auf 25 zu reduzieren,
- Durchführung von drei weiteren Versuchen, und
- Einrichtung des Systems auf unserer Website.

Psychologische Gutachten über den Test wurden während der ersten Phase von Chandler & Macleod Consultants und während der zweiten Phase von Dr. Austin Adams und Dr. Jim Bright der Applied Psychology Unit an der University of New South Wales zur Verfügung gestellt.

FinaMetrica hat anhaltende Forschungsbeziehungen zu akademischen Einrichtungen in Australien und andernorts. Unser Test wird kontinuierlich qualitätsüberwacht. In 2011/12 wurde unsere Datenbank von ~500.000 ausgefüllten Tests im Detail analysiert, und der Test wurde durch kleine Änderungen an den Skalen und Auswertungsalgorithmen verfeinert. Er übertrifft weiterhin die psychometrischen Standards für Tests dieser Art. Bei dieser letzten Analyse wurden psychometrische Gutachten von Dr Joanne Earl, School of Psychology, University of New South Wales, zur Verfügung gestellt.