

Fragen Sie Ihren Finanzprodukteverkäufer (FPV):

- 1) Wie hoch ist die Abschlussprovision aus diesem Produkt (in Euro)?
- 2) Wie hoch (in Euro) sind die offenen weiteren Kosten (= laufenden Kosten) für die Betreuung und Verwaltung der Geldanlage?
- 3) Wie hoch sind die versteckten Kosten (in Euro), die nicht ausgewiesen werden müssen?
- 4) Wann entstehen diese Kosten jeweils?
- 5) Gibt es zu dem vorgelegten Angebot eine kostengünstigere Alternative?
- 6) Was verdienen Sie daran, wenn ich dieses Produkt kaufe, umschichte, verkaufe...?
- 7) Gibt es steuerliche Unterschiede zwischen der vorgeschlagenen Lösung und Alternativen?
- 8) Wie flexibel bin ich mit der Geldanlage und was ist der Preis der Flexibilität (z. B. Verlust der steuerlichen Vorteilhaftigkeit, zusätzliche Kosten der Liquidierung)?
- 9) Welche Risiken sind mit dieser Geldanlage verbunden?
- 10) Woran kann ich sehen, ob und wie sich mein Anlageprodukt erfolgreich entwickelt?
- 11) Können Sie mir das Anlageprodukt in ein paar kurzen verständlichen Sätzen erklären? Tun Sie es bitte.
- 12) Würden Sie dieses Anlageprodukt auch Ihrer besten Freundin/Ihrem besten Freund empfehlen?

Die Antworten sollten Sie vom FPV schriftlich erhalten oder zumindest schriftlich festhalten und sorgfältig aufbewahren.

Ein vom FPV formuliertes Beratungsprotokoll u. ä. sollten Sie intensiv lesen und ggfs. hinterfragen/ändern lassen.

Schließlich ist es Ihr Geld!