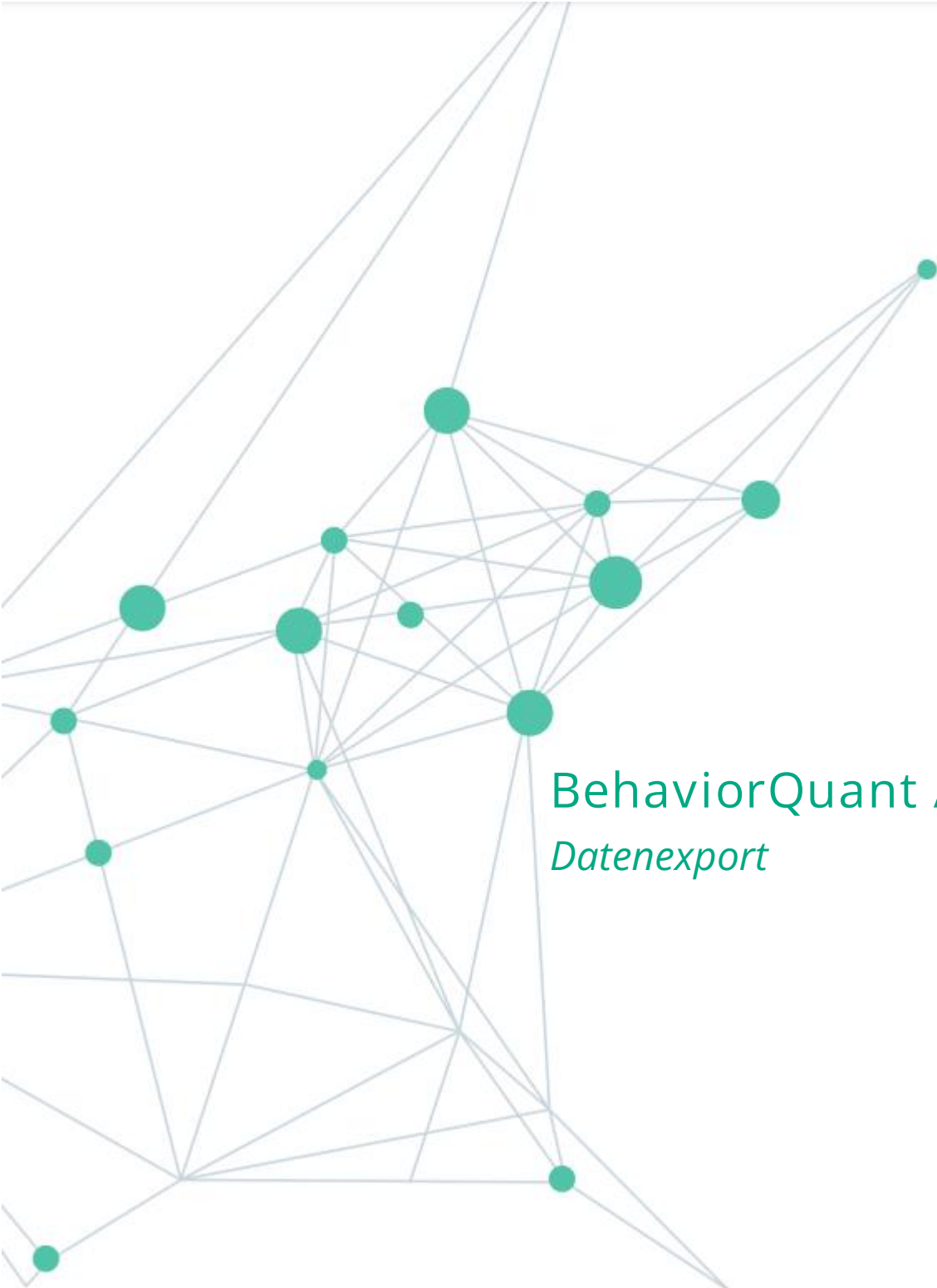




BehaviorQuant Advisory
Datenexport

Inhalt

Übersicht.....	3
Details.....	4
Email	4
Vorname	4
Nachname	4
Abgeschlossen am.....	4
Beratungszufriedenheit (Wert).....	5
Entscheidungsfreude (Stufe).....	5
Erwartung(en) an den Berater.....	5
Expertise (Stufe).....	6
Finanzielle Zufriedenheit (Wert).....	6
Interesse (Stufe).....	6
Persönlichkeitstyp	7
Planung (Stufe)	7
Risikokapazität (Wert).....	7
Risikokapazität (Stufe)	8
Risikotoleranz (Wert)	8
Risikotoleranz (Stufe).....	8
Risikozahl (Wert)	8
Risikozahl (Stufe)	9
Stabilität (Stufe)	9
Vertrauen (Stufe)	9
Vorhersage Anlagebereitschaft.....	10
Vorhersage Anlagehäufigkeit	10
Vorhersage Preissensibilität.....	10
Vorhersage Zuversicht in Zukunft.....	11
Vorhersage Socially Responsible Investing.....	11
Vorhersage Wechselrisiko	11
Werte	12
Ziel.....	12

Übersicht

Allgemeine Formathinweise:

- Die erste Zeile enthält die Namen der Werte.
- Als Trennzeichen wird das Komma (,) verwendet
- Textfelder sind mit Anführungszeichen (") escaped.
- Manche Textfelder verwenden im Text ebenfalls ein Komma.

Wert	Datentyp	Bereich
Email	Text	-
Vorname	Text	-
Nachname	Text	-
Abgeschlossen am	Text	- ¹
Beratungszufriedenheit (Wert)	Ganzzahl	1-10
Entscheidungsfreude (Stufe)	Ganzzahl	1-7
Erwartung(en) an den Berater	Text	Kategorien ²
Expertise (Stufe)	Ganzzahl	1-7
Finanzielle Zufriedenheit (Wert)	Ganzzahl	1-10
Interesse (Stufe)	Ganzzahl	1-7
Persönlichkeitstyp	Text	Kategorien ²
Planung (Stufe)	Ganzzahl	1-7
Risikokapazität (Wert)	Ganzzahl	0-100
Risikotoleranz (Wert)	Ganzzahl	0-100
Risikozahl (Wert)	Ganzzahl	0-100
Risikokapazität (Stufe)	Ganzzahl	1-7
Risikotoleranz (Stufe)	Ganzzahl	1-7
Risikozahl (Stufe)	Ganzzahl	1-7
Stabilität (Stufe)	Ganzzahl	1-7
Vertrauen (Stufe)	Ganzzahl	1-7
Vorhersage Anlagebereitschaft	Text	Kategorien ²
Vorhersage Anlagehäufigkeit	Text	Kategorien ²
Vorhersage Preissensibilität	Text	Kategorien ²
Vorhersage Zuversicht in Zukunft	Text	Kategorien ²
Vorhersage Socially Responsible Investing	Text	Kategorien ²
Vorhersage Wechselrisiko	Text	Kategorien ²
Werte	Text	Kategorien ²
Ziel	Text	Kategorien ²

¹ Datumsformat: YYYY-MM-DD

² Kategoriendefinitionen siehe „Details“

Details

Email

Datentyp: Text

Wertebereich: -

Beschreibung: E-Mail-Adresse der Kunden

Vorname

Datentyp: Text

Wertebereich: -

Beschreibung: Vorname der Kunden

Nachname

Datentyp: Text

Wertebereich: -

Beschreibung: Nachname der Kunden

Abgeschlossen am

Datentyp: Text

Wertebereich: Datum im Format YYYY-MM-DD

Beschreibung: Datum, an dem die Kunden den BQ Advisory Kundendialog abgeschlossen haben.

Beratungszufriedenheit (Wert)

Datentyp: Ganzzahl

Wertebereich: 1-10

Beschreibung: Zufriedenheit der Kunden mit ihrer derzeitigen finanziellen Beratung. Je höher, desto zufriedener sind Kunden mit ihrer derzeitigen Beratung.

Entscheidungsfreude (Stufe)

Datentyp: Ganzzahl

Wertebereich: 1-7

Beschreibung: Zeigt, wie rasch und zielgerichtet die Kunden Entscheidungen in Bezug auf ihre Finanzen treffen. Je höher, desto leichter fällt es den Kunden, rasch und zielgerichtet Entscheidungen zu treffen.

Erwartung(en) an den Berater

Datentyp: Text

Wertebereich: Kategorien

Beschreibung: Zeigt die wichtigste(n) zutreffende(n) Grunderwartung(en) der Kunden an ihren Berater. Dies können eine oder auch mehrere von 4 Grunderwartungen sein, die Kunden prinzipiell an ihre Beratungsbeziehung haben.

Die vier Grunderwartungen sind:

- Entscheidungen aktiv unterstützen
 - Kunden erwarten vom Berater vor allem eine aktive Entlastung beim Treffen finanzieller Entscheidungen.
- Persönliche Beziehung pflegen
 - Kunden erwarten vom Berater vor allem eine herzliche zwischenmenschliche Beziehung.
- Leicht erreichbar sein
 - Kunden erwarten vom Berater vor allem eine einfache und rasche Erreichbarkeit.
- Detaillierte Informationen bereitstellen
 - Kunden erwarten vom Berater vor allem objektive Daten und umfassende Informationen für ihre finanziellen Entscheidungen.

Treffen mehrere wichtigste Grunderwartungen zu, werden diese durch Beistrich voneinander getrennt aufgelistet.

Expertise (Stufe)

Datentyp: Ganzzahl

Wertebereich: 1-7

Beschreibung: Expertise besteht aus dem Wissen und der Erfahrung der Kunden in Bezug auf Anlagethemen und Investments. Diese Kenntnis ermöglicht es Beratern, mit Kunden je nach persönlichem Wissens- und Erfahrungsstand auf Augenhöhe zu kommunizieren.

Finanzielle Zufriedenheit (Wert)

Datentyp: Ganzzahl

Wertebereich: 1-10

Beschreibung: Zeigt die Zufriedenheit der Kunden mit ihrer derzeitigen finanziellen Situation. Je höher, desto zufriedener sind die Kunden mit ihrer derzeitigen finanziellen Situation.

Interesse (Stufe)

Datentyp: Ganzzahl

Wertebereich: 1-7

Beschreibung: Zeigt das persönliche Interesse der Kunden an Finanz- und Anlagethemen im Allgemeinen. Je höher, desto höher ist das Interesse der Kunden an Hintergrundinformationen und Erklärungen zu Anlagethemen, und desto ausführlicher und detaillierter können diese in der Beratung vermittelt werden.

Persönlichkeitstyp

Datentyp: Text

Wertebereich: Kategorien

Beschreibung: Zeigt, welcher der 12 Persönlichkeitstypen den Kunden entspricht.

Die Persönlichkeitstypen lauten:

- Effizienter Manager
- Enthusiastischer Freigeist
- Tatendurstiger Abenteurer
- Praktischer Gesellschaftsmensch
- Umsichtiger Wächter
- Selbstbestimmter Denker
- Introspektiver Weiser
- Zurückhaltender Pragmatiker
- Analytischer Wissenschaftler
- Verlässlicher Realist
- Phantasievoller Künstler
- Genügsamer Traditionalist

Detaillierte Beschreibungen und wichtige Eigenschaften jedes Typen: siehe eigenes Dokument.

Planung (Stufe)

Datentyp: Ganzzahl

Wertebereich: 1-7

Beschreibung: Zeigt das Ausmaß der Planung und Organisiertheit der Kunden bei ihrer finanziellen Entscheidungsfindung. Je höher, desto geplanter und organisiert gehen Kunden vor.

Risikokapazität (Wert)

Datentyp: Ganzzahl

Wertebereich: 0-100

Beschreibung: Die Risikokapazität ist der aktuelle finanzielle Spielraum, um bei neuen Investments Risiken einzugehen und mögliche finanzielle Verluste zu verkraften. Sie beinhaltet beispielsweise die Flexibilität der Kunden bezüglich ihres finanziellen Status, die Stabilität ihres Einkommens, ihren Anlagehorizont und die Höhe des geplanten Umfangs eines Investments relativ zum Gesamtvermögen.

Risikokapazität (Stufe)

Datentyp: Ganzzahl

Wertebereich: 1-7

Beschreibung: Die Stufe (Kategorie) der derzeitigen Risikokapazität der Kunden. Diese Stufe ermöglicht eine rasche Einordnung des derzeitigen Spielraums der Kunden, bei neuen Investments Risiken einzugehen und mögliche finanzielle Verluste zu verkraften.

Risikotoleranz (Wert)

Datentyp: Ganzzahl

Wertebereich: 0-100

Beschreibung: Die Risikotoleranz definiert die Bereitschaft der Kunden, finanzielle Risiken einzugehen und in risikobehaftete Anlagen zu investieren. Sie gibt die Höhe des Risikos an, mit der sie sich mit ihren Investments im Allgemeinen wohlfühlen.

Risikotoleranz (Stufe)

Datentyp: Ganzzahl

Wertebereich: 1-7

Beschreibung: Die Stufe (Kategorie) der Risikotoleranz des Kunden. Diese Stufe ermöglicht eine rasche Einordnung der derzeitigen Bereitschaft der Kunden, finanzielle Risiken einzugehen und in risikobehaftete Anlagen zu investieren.

Risikozahl (Wert)

Datentyp: Ganzzahl

Wertebereich: 0-100

Beschreibung: Die Risikozahl setzt sich aus der Risikotoleranz und der Risikokapazität zusammen. Sie schafft einen Ausgleich zwischen den persönlichen Risikopräferenzen und der finanziellen Leistungsfähigkeit der Kunden. Sie ist die Grundlage für die Bestimmung der zu den Kunden passenden Beispielpportfolios (Portfolio Fit).

Risikozahl (Stufe)

Datentyp: Ganzzahl

Wertebereich: 1-7

Beschreibung: Die Risikozahl-Stufe übersetzt die Risikozahl der Kunden in eine Stufe, die Grundlage für die den Kunden entsprechenden Beispielpportfolios (Portfolio Fit) ist. Je nach Risikozahl-Stufe verändert sich der Mix von Anlagen mit hohem, mittlerem und niedrigem Risiko in den Beispielpportfolios.

Stufe	HOHES Risiko	MITTLERES Risiko	NIEDRIGES Risiko
7	90%	10%	0%
6	60%	40%	0%
5	40%	50%	10%
4	25%	50%	25%
3	10%	50%	40%
2	0%	40%	60%
1	0%	10%	90%

Stabilität (Stufe)

Datentyp: Ganzzahl

Wertebereich: 1-7

Beschreibung: Zeigt die emotionale Fähigkeit der Kunden, mit Wertschwankungen und finanziellen Verlusten umzugehen und diese zu verkraften. Sie geht mit der Tendenz einher, auch in Krisen kühlen Kopf zu bewahren und sich nicht zu unüberlegten Investmententscheidungen hinreißen zu lassen. Je geringer, desto wichtiger ist rasche und aktive Beratungsunterstützung für die Kunden bei Marktvolatilität und Krisen.

Vertrauen (Stufe)

Datentyp: Ganzzahl

Wertebereich: 1-7

Beschreibung: Zeigt das Ausmaß an Grundvertrauen der Kunden, das sie generell in die Beratungssituation mitbringen. Dieses wirkt sich auf die grundsätzliche Einstellung gegenüber der Beratungsbeziehung aus sowie auf die Auswirkungen von Stress und unvorhergesehenen Ereignissen auf die Kundenbeziehung. Je höher, desto mehr Vertrauen.

Vorhersage Anlagebereitschaft

Datentyp: Text

Wertebereich: Kategorien

Beschreibung: Prognostizierte Bereitschaft der Kunden, Ersparnisse in risikobehaftete Anlagen mit Wertschwankungen zu investieren, unabhängig von der Häufigkeit dieser Veranlagungen.

Wert	Bedeutung
Below10	Geringe Anlagebereitschaft
Bett11_30	Moderate Anlagebereitschaft
Above30	Hohe Anlagebereitschaft

Vorhersage Anlagehäufigkeit

Datentyp: Text

Wertebereich: Kategorien

Beschreibung: Prognostizierte Häufigkeit der von den Kunden getätigten Investments, unabhängig von der Höhe dieser Investments.

Wert	Bedeutung
Low	Niedrige Anlagehäufigkeit
Mid	Moderate Anlagehäufigkeit
High	Hohe Anlagehäufigkeit

Vorhersage Preissensibilität

Datentyp: Text

Wertebereich: Kategorien

Beschreibung: Prognostizierte Tendenz der Kunden, bei Kaufentscheidungen Preise zu vergleichen und Preisunterschiede von Angeboten vorrangig zu berücksichtigen.

Wert	Bedeutung
Low	Niedrige Preissensibilität
Mid_Low	Etwas Preissensibilität
Mid_High	Moderate Preissensibilität
High	Hohe Preissensibilität

Vorhersage Zuversicht in Zukunft

Datentyp: Text

Wertebereich: Kategorien

Beschreibung: Prognostizierte Zuversicht der Kunden hinsichtlich ihrer eigenen finanziellen Zukunft.

Wert	Bedeutung
Low	Niedrige Zuversicht
Mid	Moderate Zuversicht
High	Hohe Zuversicht

Vorhersage Socially Responsible Investing

Datentyp: Text

Wertebereich: Kategorien

Beschreibung: Prognostiziertes Interesse der Kunden an sozial verantwortlichen Investitionen.

Wert	Bedeutung
Low	Kein oder nur geringes Interesse
Medium	Moderates Interesse
High	Hohes Interesse

Vorhersage Wechselrisiko

Datentyp: Text

Wertebereich: Kategorien

Beschreibung: Prognostiziertes Risiko der Kunden, die aktuelle Beratungsbeziehung zu verlassen, unabhängig vom Grund dafür.

Wert	Bedeutung
Somehow_low	Niedriges Wechselrisiko
Somehow_high	Etwas Wechselrisiko
Relatively_high	Moderates Wechselrisiko
Highest	Hohes Wechselrisiko

Werte

Datentyp: Text

Wertebereich: Kategorien

Beschreibung: Zeigt die beiden wichtigsten der neun Grundwerte, von denen sich Kunden im Leben insgesamt leiten lassen. Die Kenntnis dieser Werte hilft, Kunden bei der Verfolgung ihrer Anlageziele wirksam zu unterstützen. Diese Werte zeigen, was die Kunden motiviert und wofür sie besonders empfänglich sind.

Die 9 Grundwerte sind:

- Selbstbestimmung & Unabhängigkeit
- Sicherheit & Geborgenheit
- Tradition & Bewährtes
- Anregung & Herausforderung
- Leistung & Erfolg
- Wohlergehen & Unterstützung Anderer
- Status & Ansehen
- Lebensfreude & Genießen
- Umwelt & Soziales Engagement

Ziel

Datentyp: Text

Wertebereich: Kategorien

Beschreibung: Kunden treffen eine aktive Auswahl unter den sechs häufigsten Veranlagungszielen. Kenntnis dieses Ziels unterstützt die Wahl geeigneter Anlagestrategien.

Die 6 möglichen Anlageziele sind:

- Kontinuierlicher Vermögensaufbau
- Vermögenserhalt
- Größere Investition (z.B. Immobilien-, Unternehmenskauf)
- Finanzielle Sicherheit (z.B. Ruhestand)
- Zusätzliches Einkommen
- Dynamische Vermögenssteigerung