

Liebe Mandanten! Sorry für die Fragen.

Fragebogen für DEGAG

Name: _____

Geburtsdatum: _____

Beruf: _____

Anschrift: _____

Telefon/Fax: _____

E-Mail: _____

Rechtsschutzversicherung/Nr.: _____

Name der Genußrechtsserie: _____

Höhe der Zeichnungssumme: _____

Beitritt am: _____

1. Welche früheren Erfahrungen in Kapitalanlagen haben Sie? Haben Sie davor schon einmal Genußrechte erworben?

2. Woher stammt das Geld für die Kapitalanlage (z. B. Lebensversicherung, Abfindung, Ersparnis, Kredit)? Wußte der Vermittler, daß Sie das Geld sicher angelegt haben?

3. Name und Firma des Beraters, der das Genußrecht empfohlen hat?

4. Gibt es Zeugen, die bei der Beratung anwesend waren? Anschrift der Zeugen?

5. Wo erfolgte die Beratung? (Bei Ihnen zu Hause? In der Bankfiliale?)

6. Von wem ging die Initiative zur Investition in das Genußrecht aus? (unverlangter Anruf? Empfehlung? Zeitungsanzeige?)

7. Welche Anlageziele sollte die Investition erfüllen? (Altersvorsorge? Steuervorteile?)

8. Wann wurden Sie beraten (Datum)? Wie viele Beratungsgespräche gab es und wie lange dauerten diese insgesamt?

9. Wurde über Provisionen oder sonstige Zuwendungen der Bank/des Beraters gesprochen? Wenn ja, hat man Ihnen die Höhe der Provision mitgeteilt?

10. Hat man Ihnen die Funktionsweise der Genußrechte erklärt bzw. was genau mit den Geldern der Anleger gemacht wird? Wenn ja, was hat der Berater hierzu gesagt?

11. Hat man Ihnen geraten, sich mit der Zeichnung zu beeilen?

12. Hat man Ihnen die Laufzeit der Kapitalanlage erklärt?

13. Was waren die wesentlichen Verkaufsargumente des Beraters?

14. Hat man Ihnen den Nachrang erklärt?

15. Was hat man Ihnen zu den möglichen Risiken der Kapitalanlage gesagt? Hat man auf ein Totalverlustrisiko hingewiesen? Was sollte schlimmstenfalls mit Ihrer Investition passieren?

16. Welche Rendite hat man Ihnen versprochen?

17. Haben Sie den sogenannten „Verkaufsprospekt“ oder „Emissionsprospekt“ erhalten? Haben Sie sonstiges schriftliches Informationsmaterial erhalten? Wenn ja, wann genau? Vor oder nach der Unterschrift?

18. Wenn ja, haben Sie vor der Unterzeichnung des Beitritts ausreichend Gelegenheit zum Lesen des Verkaufsprospektes erhalten?

19. Wurde der Prospekt mit Ihnen durchgesprochen oder vom Berater auf einzelne Passagen verwiesen?

20. Raum für sonstige Anmerkungen oder Fragen?
