

Persönliches Profil Ihrer Risikobereitschaft bei Finanzentscheidungen

Einführung

Die meisten finanziellen Entscheidungen beinhalten ein Risiko. Jeder Mensch fühlt sich mit einem anderen Grad an Risiko wohl.

Anders als z.B. bei Größe oder Gewicht gibt es keine Maßeinheit für die Messung der Risikobereitschaft. Die Risikobereitschaft einer Person kann, ähnlich wie die Bestimmung des IQ, nur auf einer künstlichen Skala mit der Risikobereitschaft Anderer verglichen werden.

FinaMetricas Test der Risikobereitschaft bietet Ihnen eine präzise Bewertung Ihrer Risikobereitschaft auf eine Art, die für Sie und Ihre Berater aussagekräftig ist. Ihr Risikobereitschaftsbericht begleitet Sie und Ihre Berater bei finanziellen Entscheidungen. Insbesondere bietet Ihnen der Bericht eine Grundlage für Ihre Anweisungen über Ihre bevorzugte Risikohöhe an Ihre Berater.

In dem Fragebogen werden Sie gebeten, Auskunft über Ihre Einstellungen, Werte und Erfahrungen zu geben. Ihre Antworten werden in FinaMetricas Datenbank bewertet und zur Erstellung eines ausführlichen Berichts verwendet. Sie benötigen zum Ausfüllen ca. 15 Minuten.

FinaMetricas Test der Risikobereitschaft wurde in Zusammenarbeit mit der University of New South Wales, Fachbereich Psychologie, entwickelt und wird im Rahmen dieser Zusammenarbeit gepflegt. Er übertrifft internationale Standards für Tests dieser Art.

Nutzungsbedingungen

Geistiges Eigentum

Sie anerkennen und akzeptieren, dass FinaMetrica Pty Limited (FinaMetrica) ACN 081 638 271, Suite 703, Level 7, 31 Market Street, Sydney, NSW 2000, Australien, Eigentümer und Lizenzgeber aller geistigen Eigentumsrechte und Urheberrechte an dem Material, den Daten und den Prozessen des FinaMetrica-Risikoprofilierungssystems ist. Ausgenommen hiervon sind die von Ihnen überlassenen personenbezogenen Daten.

Datenschutz

Diese Nutzungsbedingungen sind in Verbindung mit FinaMetricas Datenschutzrichtlinie und der Datenschutzerklärung für Klienten von Finanzberatern oder Mitglieder der Öffentlichkeit, die das Risikoprofilierungssystem verwenden, zu lesen. Diese finden Sie unter www.riskprofiling.com/de/privacy bzw. www.riskprofiling.com/de/privacy1.

Akzeptanz

Durch Ihre Angaben und Unterschrift unten bestätigen Sie, dass Sie die obigen Nutzungsbedingungen gelesen, verstanden und akzeptiert haben.

Ausgefüllt am: _____

Vorname _____

Anfangsbuchstabe des zweiten Vornamens _____

Nachname _____

Email-Adresse (falls vorhanden) _____

Unterschrift _____

Persönliches Profil Ihrer Risikobereitschaft bei Finanzentscheidungen

Warum hat der Fragebogen 25 Fragen?

Ziel ist es, ein breites Spektrum an Situationen abzudecken, die ein finanzielles Risiko beinhalten und bei denen Sie eventuell Rat einholen, und genügend Fragen zu stellen, um Ihre Risikobereitschaft mit ausreichender Präzision beurteilen zu können.

Die Antwort einer Person auf eine konkrete Frage kann von einer besonderen Erfahrung oder ihrer aktuellen Stimmungslage beeinflusst werden. Oder sie hat die Frage falsch verstanden oder einfach einen Fehler gemacht.

Statistische Studien legen die Anzahl der notwendigen Fragen fest, um einer Untersuchung wissenschaftliche Aussagekraft zu verleihen. Die Genauigkeit eines Fragebogens ist zum Teil eine Funktion aus der Quadratzahl der Anzahl der Fragen. Um die Risikobereitschaft zu erfassen, sind mehr als nur ein paar Fragen notwendig. Statistische Studien dieses Fragebogens zeigen, dass seine Genauigkeit alle international üblichen Standards übertrifft.

Was ist, wenn die Situation, die in einer Frage beschrieben ist, mir nie passiert ist und nie passieren wird?

Es gibt eine Reihe von Fragen, die Sie bitten, anzunehmen oder sich vorzustellen, Sie seien in einer bestimmten Situation. Diese Fragen sind dazu gedacht, einen Eindruck davon zu gewinnen, was Sie unter solchen Umständen machen würden; unabhängig davon, ob Sie sich jemals in solchen Situationen befunden haben oder wahrscheinlich befinden werden. Bitte antworten Sie anhand der vorhandenen Informationen so gut Sie können.

Was ist, wenn eine Frage eine Entscheidung verlangt, bei der ich im wirklichen Leben mehr Information hätte (oder einholen würde) als bei dieser Frage zur Verfügung stehen?

Manche Fragen verlangen von Ihnen eine Entscheidung aufgrund nur begrenzter Informationen. Während Sie im wirklichen Leben sicher mehr Informationen haben möchten, ehe Sie eine endgültige Entscheidung treffen, sind diese Fragen darauf ausgelegt, einen Eindruck davon zu gewinnen, wie Sie aufgrund begrenzter Informationen handeln würden. Bitte antworten Sie anhand der vorhandenen Informationen so gut Sie können.

Was ist, wenn ich mich für keine der Antworten bei einer Multiple-Choice-Frage entscheiden möchte?

Manche Fragen geben eine begrenzte Anzahl möglicher Antworten vor, beinhalten aber eventuell Ihre bevorzugte Antwort nicht. Diese Fragen dienen dazu, einen Eindruck davon zu gewinnen, was Sie aufgrund der vorhandenen Antwortmöglichkeiten machen würden. Bitte antworten Sie anhand der vorgegebenen Auswahl so gut Sie können.

Was macht einen guten Fragebogen aus?

Ein guter Fragebogen wird mit Sicherheit (relativ) leicht zu verstehen und zu beantworten sein. Er muss auch aufgrund solider wissenschaftlicher Grundsätze erstellt worden sein, um die Validität und Zuverlässigkeit seiner Ergebnisse sicher zu stellen. Der Anfang ist ein Pool potenzieller Fragen. Der Versuchsprozess, dem die Fragen sich unterziehen müssen, wird sicher stellen, welche Fragen (statistisch gesehen) funktionieren und welche nicht. Fragen, die in einem Fragebogen effektiv sind, sind nicht zwangsläufig diejenigen, die für eine mündliche Befragung am geeignetsten sind.

Der Risikoprofilbericht, der aus einem ausgefüllten Fragebogen entsteht, liefert auch Details über die Entwicklung des FinaMetrica-Fragebogens.

Ersetzen der Fragebogen und der Bericht das Gespräch zwischen Klient und Berater?

Keinesfalls. Sie dienen als Beschleuniger und als objektiver Ansatzpunkt für informierende und fokussierte Gespräche. Berater, die den FinaMetrica-Bericht nutzen, erleben, dass die verbesserte Kommunikation zu klareren Anweisungen durch den Klienten führen. Insgesamt verbessert sich das Verständnis des Klienten und Beraters über die Einstellung des Klienten zu Risiko.

Fragenkatalog über Ihre Risikobereitschaft

Sie beantworten eine Frage, indem Sie eine der möglichen Antworten auswählen. Bitte beantworten Sie alle 25 Fragen. Wenn Ihnen keine der Antwortmöglichkeiten zusagt, wählen Sie die Antwort, die Ihrer eigentlich gewünschten Antwort am nächsten kommt.

1. Wie schätzen Sie Ihre finanzielle Risikobereitschaft im Vergleich zu anderen Menschen ein?

- 1 Extrem niedrige Risikobereitschaft.
- 2 Sehr niedrige Risikobereitschaft.
- 3 Niedrige Risikobereitschaft.
- 4 Durchschnittliche Risikobereitschaft.
- 5 Hohe Risikobereitschaft.
- 6 Sehr hohe Risikobereitschaft.
- 7 Extrem hohe Risikobereitschaft.

2. Wie leicht können Sie sich anpassen, wenn finanziell etwas schief läuft?

- 1 Gar nicht leicht.
- 2 Nicht so leicht.
- 3 Ziemlich leicht.
- 4 Sehr leicht.

3. Wenn Sie an das Wort „Risiko“ im finanziellen Sinne denken, welches der folgenden Wörter fällt Ihnen am ehesten ein?

- 1 Gefahr.
- 2 Unsicherheit.
- 3 Chance.
- 4 Nervenkitzel.

4. Haben Sie jemals eine große Summe in eine risikoreiche Investition investiert, hauptsächlich um einen „Nervenkitzel“ zu erleben, wenn diese im Wert steigt oder fällt?

- 1 Nein.
- 2 Ja, sehr selten.
- 3 Ja, eher selten.
- 4 Ja, schon öfter.
- 5 Ja, sehr oft.

5. Wenn Sie die Wahl hätten zwischen mehr Arbeitsplatzsicherheit mit einem kleinen Gehaltssprung oder weniger Arbeitsplatzsicherheit mit einem großen Gehaltssprung - wie würden Sie sich entscheiden?

- 1 Mit Sicherheit für mehr Arbeitsplatzsicherheit mit kleiner Gehaltssteigerung.
- 2 Wahrscheinlich für mehr Arbeitsplatzsicherheit mit kleiner Gehaltssteigerung.
- 3 Ich bin mir nicht sicher.
- 4 Wahrscheinlich für weniger Arbeitsplatzsicherheit mit großer Gehaltssteigerung.
- 5 Mit Sicherheit für weniger Arbeitsplatzsicherheit mit großer Gehaltssteigerung.

6. Wenn Sie mit einer bedeutenden finanziellen Entscheidung konfrontiert werden, beschäftigen Sie sich mehr mit den möglichen Verlusten oder mit den möglichen Gewinnen?

- 1 Immer mehr mit den möglichen Verlusten.
- 2 Normalerweise mehr mit den möglichen Verlusten.
- 3 Normalerweise mehr mit den möglichen Gewinnen.
- 4 Immer mehr mit den möglichen Gewinnen.

7. **Wie fühlen Sie sich normalerweise, nachdem Sie eine bedeutende finanzielle Entscheidung getroffen haben?**
- 1 Sehr pessimistisch.
 - 2 Ein wenig pessimistisch.
 - 3 Ein wenig optimistisch.
 - 4 Sehr optimistisch.
8. **Stellen Sie sich vor, Sie hätten eine Stelle, bei der Sie zwischen einem festen Gehalt, Provision oder einer Mischung aus beiden wählen könnten. Wie würden Sie sich entscheiden?**
- 1 Nur Gehalt.
 - 2 Hauptsächlich Gehalt.
 - 3 Gleichmäßige Kombination aus Gehalt und Provision.
 - 4 Hauptsächlich Provision.
 - 5 Nur Provision.
9. **Wie hoch war Ihre Risikobereitschaft bei finanziellen Entscheidungen in der Vergangenheit?**
- 1 Sehr niedrig.
 - 2 Niedrig.
 - 3 Durchschnittlich.
 - 4 Hoch.
 - 5 Sehr hoch.
10. **Wie hoch ist Ihre momentane Risikobereitschaft bei Ihren finanziellen Entscheidungen?**
- 1 Sehr niedrig.
 - 2 Niedrig.
 - 3 Durchschnittlich.
 - 4 Hoch.
 - 5 Sehr hoch.
11. **Haben Sie jemals einen Kredit aufgenommen, um zu investieren (außer bei Ihrem Eigenheim)?**
- 1 Nein.
 - 2 Ja.
12. **Wie viel Vertrauen haben Sie in Ihre Fähigkeiten, gute finanzielle Entscheidungen zu fällen?**
- 1 Kein.
 - 2 Ein wenig.
 - 3 Ein angemessenes Maß.
 - 4 Sehr viel.
 - 5 Voll.
13. **Nehmen Sie an, Sie hätten vor 5 Jahren Aktien einer hoch angesehenen Firma gekauft. Im gleichen Jahr erfuhr diese Firma aufgrund schlechten Managements einen steilen Umsatzrückgang. Die Aktienpreise sanken drastisch ab und Sie verkauften mit einem beträchtlichen Verlust.**
- Diese Firma wurde unter einem neuen Management umstrukturiert; die meisten Experten erwarten jetzt, dass die Firma überdurchschnittliche Erträge erzielt. Würden Sie, angesichts Ihrer schlechten Erfahrung mit dieser Firma in der Vergangenheit, jetzt Aktien kaufen?**
- 1 Mit Sicherheit nicht.
 - 2 Wahrscheinlich nicht.
 - 3 Ich bin mir nicht sicher.
 - 4 Wahrscheinlich.
 - 5 Mit Sicherheit.

14. Investitionen können im Wert steigen oder sinken. Experten sagen oft, dass Sie bereit sein sollten, eine Wertminderung auszusitzen. Um wie viel dürfte der Gesamtwert Ihrer gesamten Investitionen sinken, bis Sie sich unwohl fühlen?

- 1 Jeder Rückgang würde mich verunsichern.
- 2 10%.
- 3 20%.
- 4 33%.
- 5 50%.
- 6 Mehr als 50%.

15. Nehmen Sie an, ein längst verloren geglaubter Verwandter stirbt und hinterlässt Ihnen ein Haus, das sich in schlechtem Zustand befindet, aber in einem Vorort liegt, der sich zunehmender Beliebtheit erfreut.

Wie es aussieht, ließe sich das Haus wahrscheinlich für €300.000 verkaufen; wenn Sie aber €100.000 in Renovierungsarbeiten investieren würden, würde der Kaufpreis bei ca. €600.000 liegen. Es wird jedoch davon geredet, eine Hauptverkehrsstraße neben dem Haus zu bauen, was den Wert beträchtlich mindern würde.

Welche der folgenden Möglichkeiten würden Sie wählen?

- 1 Es so zu verkaufen.
- 2 Es unverändert behalten, aber vermieten.
- 3 Eine Hypothek über €100.000 aufnehmen und die Renovierungsarbeiten durchführen.

16. Die meisten Investment-Portfolios bestehen aus einer Mischung verschiedenartiger Anlagen - einige der Papiere erwarten möglicherweise hohe Erträge, sind jedoch mit hohem Risiko behaftet; manche - mit mittlerem Risiko - erwarten mittlere Erträge; und andere können risikoarm/mit niedrigen Erträgen sein. (Aktien zum Beispiel wären risikoreich/mit hohen Erträgen, kurzfristige Spareinlagen hingegen wäre risikoarm/mit niedrigen Erträgen.)

Welcher Investitionsmix sagt Ihnen am meisten zu? Hätten Sie lieber ausschließlich weniger Risiken/geringere Erträge, nur hohe Risiken/hohe Erträge oder irgendetwas dazwischen?

Investitionsmix im Portfolio

Portfolio	Hohes Risiko / Hoher Ertrag	Mittleres Risiko / Mittlerer Ertrag	Geringes Risiko / Geringer Ertrag
<input type="checkbox"/> 1	0%	0%	100%
<input type="checkbox"/> 2	0%	30%	70%
<input type="checkbox"/> 3	10%	40%	50%
<input type="checkbox"/> 4	30%	40%	30%
<input type="checkbox"/> 5	50%	40%	10%
<input type="checkbox"/> 6	70%	30%	0%
<input type="checkbox"/> 7	100%	0%	0%

17. Sie ziehen in Erwägung, ein Viertel Ihrer flüssigen Geldmittel in eine einzige Investition zu stecken. Es wird erwartet, dass diese Investition ca. das Zweifache des Festgeldzinssatzes abwirft. Im Gegensatz zu kurzfristigen Spareinlagen ist diese Investition jedoch nicht gegen den Verlust des investierten Geldes geschützt.

Wie niedrig müsste das Risiko eines Verlusts sein, damit Sie investieren?

- 1 Null, d.h. kein Verlustrisiko.
- 2 Sehr niedriges Verlustrisiko.
- 3 Mäßiges Verlustrisiko.
- 4 50% Verlustrisiko.

18. Bei manchen Arten von Investitionen, wie Bareinlagen und kurzfristigen Spareinlagen, steht der Erlös der Investition bereits vorher fest. Nur die Inflationsrate wird verursachen, dass die Kaufkraft des Werts sinkt.

Bei anderen Arten von Investitionen, wie Aktien oder Grundbesitz, ist der Wert nicht festgeschrieben; er wird variieren. Auf kurze Sicht gesehen, könnte er unter den Kaufpreis fallen. Auf lange Sicht jedoch sollte der Wert von Aktien und Grundbesitz mit Sicherheit um mehr als die Inflationsrate steigen.

Was ist Ihnen unter diesem Gesichtspunkt wichtiger - dass der Wert Ihrer Investitionen nicht sinkt oder dass er seine Kaufkraft behält?

- 1 Sehr viel wichtiger, dass der Wert nicht abnimmt.
- 2 Ziemlich wichtig, dass der Wert nicht abnimmt.
- 3 Ziemlich wichtig, dass der Wert seine Kaufkraft behält.
- 4 Sehr viel wichtiger, dass der Wert seine Kaufkraft behält.

19. Wie hat sich Ihr persönliches Investitionsverhalten in den letzten Jahren geändert?

- 1 Immer niedrigeres Risiko.
- 2 Meistens niedrigeres Risiko.
- 3 Keine Änderungen oder Änderungen ohne klares Ziel.
- 4 Meistens höheres Risiko.
- 5 Immer höheres Risiko.

20. Wenn man investiert, liegen Ertrag und Risiko normalerweise eng beisammen. Investitionen, die überdurchschnittliche Erträge erzeugen, bergen normalerweise auch überdurchschnittliche Risiken. Wie viel Ihrer flüssigen Geldmittel wären Sie bereit zu investieren, wenn bei dieser Geldanlage erwartet wird, dass sowohl Ertrag als auch Risiko überdurchschnittlich sein werden?

- 1 Gar keine.
- 2 10%.
- 3 20%.
- 4 30%.
- 5 40%.
- 6 50%.
- 7 60%.
- 8 70%.
- 9 80%.
- 10 90%.
- 11 100%.

21. Denken Sie an die durchschnittliche Ertragsrate, die Sie auf Investment-Portfolios in den nächsten zehn Jahren erzielen möchten. Wie hoch sollte diese Rate im Vergleich dazu sein, wenn Sie Ihr Geld stattdessen in kurzfristige Spareinlagen anlegen würden?

- 1 Etwa gleich hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen.
- 2 Etwa eineinhalb mal so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen.
- 3 Etwa doppelt so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen.
- 4 Etwa zweieinhalb mal so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen.
- 5 Etwa dreimal so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen.
- 6 Mehr als dreimal so hoch wie die von kurzfristigen Spareinlagen.

22. Manche Menschen investieren dort, wo Sie einen Anspruch auf staatliche Förderung haben oder einen Steuervorteil erhalten. Eine Gesetzesänderung kann jedoch dazu führen, dass man schlechter gestellt ist, als wenn man nichts unternommen hätte.

Würden Sie es unter diesem Gesichtspunkt riskieren, dort zu investieren, wo Sie einen Anspruch auf eine staatliche Förderung haben oder einen Steuervorteil erhalten?

- 1 Ich würde kein Risiko eingehen, wenn die Möglichkeit besteht, dass ich schlechter gestellt werde.
- 2 Ich würde ein Risiko eingehen, wenn nur eine kleine Möglichkeit besteht, dass ich schlechter gestellt werde.
- 3 Ich würde ein Risiko eingehen, wenn es eine Chance von über 50% gibt, dass ich besser gestellt werde.

23. Stellen Sie sich vor, Sie nehmen zu irgendeinem Zeitpunkt in der Zukunft Geld auf. Es ist unklar, in welche Richtung sich die Zinssätze bewegen werden - sie könnten steigen oder sinken, keiner weiß es. Sie könnten sich für einen beweglichen Zinssatz entscheiden, der, je nach Marktlage, steigt oder sinkt. Oder Sie könnten sich für einen festen Zinssatz entscheiden, der zwar 1% höher als der aktuelle bewegliche Zinssatz liegt, sich jedoch nicht, wie der Marktzinssatz, ändert. Sie könnten sich aber auch für eine Mischung aus beiden entscheiden.

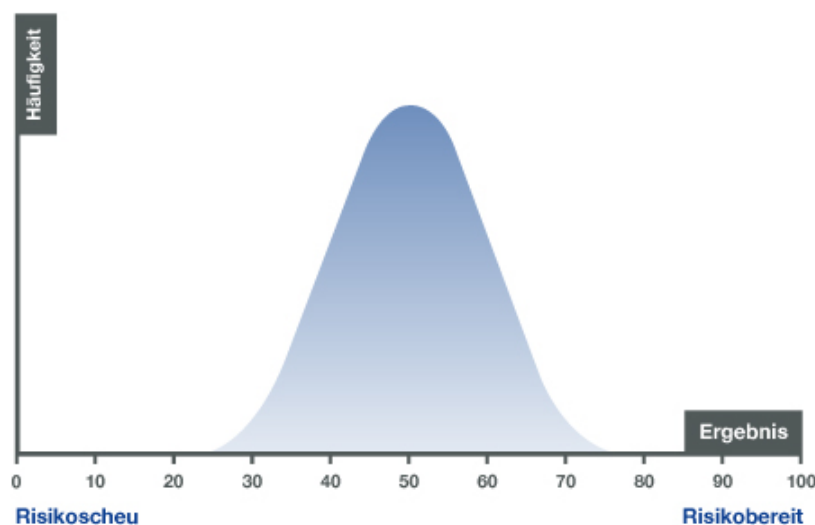
Wie möchten Sie Ihr Darlehen am liebsten aufnehmen?

- 1 100% beweglich.
- 2 75% beweglich, 25% fest.
- 3 50% beweglich, 50% fest.
- 4 25% beweglich, 75% fest.
- 5 100% fest.

24. Versicherungen decken eine große Vielfalt der elementaren Risiken des Lebens ab – Diebstahl, Feuer, Unfall, Krankheit, Tod, usw. Wie viel Versicherungsschutz haben Sie?

- 1 Sehr wenig.
- 2 Etwas.
- 3 Umfangreich.
- 4 Voll.

25. Dieser Fragenkatalog wird mit einer Skala von 0 bis 100 ausgewertet. Wenn die Auswertung grafisch dargestellt wird, folgt sie, wie unten dargestellt, der bekannten „Gauß'schen Normalverteilung“. Die Durchschnittspunktzahl ist 50. Zweidrittel aller Punktzahlen liegen plus/minus 10 Punkte um den Durchschnitt. Nur einer von 1000 erreicht weniger als 20 oder mehr als 80.



Wie hoch, glauben Sie, ist Ihre Punktzahl? _____

Demographischer Fragenkatalog

Abschließend folgen ein paar Fragen zu Ihrer Person, die uns helfen, das Verhaltensmuster Risikobereitschaft in unserer Gesellschaft besser zu verstehen. Bitte beachten Sie, dass Ihre Angaben in diesem Abschnitt freiwillig sind und somit keinen Bestandteil des Auswertungsprozesses darstellen. Es ist Ihnen freigestellt, die Fragen ganz, teilweise oder gar nicht zu beantworten.

1. Ich bin

- 1 Männlich.
 2 Weiblich.

2. Mein Geburtsjahr ist 19_____

3. Mein höchster Bildungsgrad oder gleichwertige Ausbildung ist

- 1 Ich habe keinen höheren Schulabschluss.
 2 Ich habe einen höheren Schulabschluss.
 3 Handwerks- oder Diplomabschluss.
 4 Universitäts- oder Hochschulabschluss.

4. In welchen Einkommensbereich fällt Ihr Brutto-Einkommen, wenn Sie alle Ihre Einkunftsarten (Arbeit, Anlageerlöse, Familie und öffentliche Gelder) zusammenzählen?

- 1 Unter €10.000.
 2 €10.000 - €24.999.
 3 €25.000 - €49.999.
 4 €50.000 - €99.999.
 5 €100.000 - €249.999.
 6 €250.000 oder mehr.

5. Sind Sie verheiratet (oder leben Sie in einer eheähnlichen Gemeinschaft)?

- 1 Ja.
 2 Nein.

6. Wenn „ja“, in welchen Einkommensbereich fällt Ihr gemeinsames Brutto-Einkommen?

- 1 Unter €10.000.
 2 €10.000 - €24.999.
 3 €25.000 - €49.999.
 4 €50.000 - €99.999.
 5 €100.000 - €249.999.
 6 €250.000 oder mehr.

7. Wie viele Familienmitglieder, sich ausgenommen, unterstützen Sie finanziell-teilweise oder voll? ____

8. Schätzen Sie den Nettowert all Ihres Besitzes, einschließlich Ihres Eigenheims und anderen Privatvermögens, abzüglich Ihrer Schulden. In welchen Einkommensbereich fällt Ihr Nettowert? (Falls Sie verheiratet sind oder in einer eheähnlichen Gemeinschaft leben, nehmen Sie nur Ihren Anteil am gemeinsamen Vermögen abzüglich Ihres Anteils an gemeinsamen Schulden.)

- | | |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 1 Unter €5.000. | <input type="checkbox"/> 6 €100.000 - €249.999. |
| <input type="checkbox"/> 2 €5.000 - €12.499. | <input type="checkbox"/> 7 €250.000 - €499.999. |
| <input type="checkbox"/> 3 €12.500 - €24.999. | <input type="checkbox"/> 8 €500.000 - €999.999. |
| <input type="checkbox"/> 4 €25.000 - €49.999. | <input type="checkbox"/> 9 €1.000.000 - €2.499.999. |
| <input type="checkbox"/> 5 €50.000 - €99.999. | <input type="checkbox"/> 10 €2.500.000 oder mehr. |

Möglicherweise möchten Sie Ihre Antworten nochmals durchsehen, bevor Sie den Fragenkatalog Ihren Beratern zurückgeben. Um den Bericht über Ihre Risikobereitschaft vorzubereiten, müssen Sie alle 25 Fragen im Fragenkatalog beantworten. Sobald sie gespeichert wurden, ist eine Änderung nicht mehr möglich. Dadurch wird die Integrität der Daten sichergestellt. Wenn Sie später die eine oder andere Antwort ändern möchten, ist das nur möglich, indem Sie den ganzen Fragenkatalog erneut ausfüllen. Jetzt ist die beste Zeit, Fehler oder Auslassungen zu korrigieren.