



Rådgivardokumentation, Eisfelds

Kundens riskbenägenhet (del 2)

Kategorisering av kund

Icke professionell kund Professionell kund jämbördig motpart (professionell kund)

Placering, riskbenägenhet, erfarenhet

A) Försäkring privat

Kund vill ej lämna uppgifter

Ej aktuellt

Vilken är din uppskattade placeringshorisont, dvs när kommer du att vilja använda pengarna?

0-1 år 1-2 år 2-3 år 3-5 år 5-7 år 7- år Annat

Vilken riskbenägenhet stämmer bäst in på dig?

Mkt liten Liten Liten/Medel Medel Medel/Stor Stor Mkt Stor

Erfarenhet av försäkringar?

Mkt liten Liten Liten/Medel Medel Medel/Stor Stor Mkt Stor

Engångsbelopp att placera, kronor

Månatligt sparande, kronor

B) Försäkring (tjänstepension)

Kund vill ej lämna uppgifter

Ej aktuellt

När planerar du att gå i pension?

0-1 år 1-2 år 2-3 år 3-5 år 5-7 år 7- år Annat

Vilken riskbenägenhet stämmer bäst in på dig?

Mkt liten Liten Liten/Medel Medel Medel/Stor Stor Mkt Stor

Erfarenhet av försäkringar?

Mkt liten Liten Liten/Medel Medel Medel/Stor Stor Mkt Stor

Engångsbelopp att placera, kronor

Månatligt sparande, kronor

C) Fonder och andra finansiella instrument

Kund vill ej lämna uppgifter

Ej aktuellt

Vilken är din uppskattade placeringshorisont, dvs när kommer du att vilja använda pengarna?

0-1 år 1-2 år 2-3 år 3-5 år 5-7 år 7- år Annat

Vilken riskbenägenhet stämmer bäst in på dig?

Mkt liten Liten Liten/Medel Medel Medel/Stor Stor Mkt Stor

Erfarenhet av finansiella instrument?

Mkt liten Liten Liten/Medel Medel Medel/Stor Stor Mkt Stor

Engångsbelopp att placera, kronor

Månatligt sparande, kronor



Rådgivardokumentation, Eisfelds

Kundens riskbenägenhet (del 2)

Riskbenägenhet, sammantagen

Kund vill ej lämna uppgifter

Ej aktuellt

Kundens önskemål om risk, ange (i resp. ruta nedan) hur stor del av det investerade kapitalet kunden är beredd att förlora i % utifrån den valda tidsperioden och under en normal marknadsutveckling *enligt ovan A, B och C.*

A) 0-5 % 5-10 % 10-20 % 20-30 % 30-40 % 40-50 % 50 - %

Kommentar:

B) 0-5 % 5-10 % 10-20 % 20-30 % 30-40 % 40-50 % 50 - %

Kommentar:

C) 0-5 % 5-10 % 10-20 % 20-30% 30-40 % 40-50 % 50 - %

Kommentar:



Rådgivardokumentation, Eisfelds Mötesdokumentation (del 3)

Har kunden fått rådgivning eller inte?

Ja Nej

Kundens önskemål och behov/Syftet

Lämnade råd

Är rekommenderad försäkringsprodukt/er inom den från produktbolaget avsedda målgruppen?

Ja Nej

Skäl till lämnade råd/Lämplighetsbedömning

Får ej vara för allmänt hållen. Redogör t.ex. varför en viss produkt anses tillgodose kundens önskemål och behov, med hänsyn tagen till kundens ekonomiska förhållanden, riskbenägenhet och placeringshorisont eller varför en viss försäkringsprodukt rekommenderas framför en annan i det fall produkten är dyrare än konkurrerande eller intjäningen är högre bör även detta motiveras.



Rådgivardokumentation, Eisfelds Mötesdokumentation (del 3)

Kundens val/beslut Överensstämmer nedan med lämnade råd? Ja Nej Till viss del

Kunden beslutar sig för att välja följande alternativ:

Vid försäkringsförmedling

Avråder kund från följande åtgärder:

Åtgärder som ska utföras av Förmedlaren

Vid investeringsrådgivning utanför försäkring

Lämplighetsbedömning Ingen rådgivning har lämnats Ej aktuellt

Kund har informerats om att följande fondandelar inte är lämpliga:

Vid fondandelsförmedling, mottagande och vidarebefordran av order, utanför försäkring

Passandebedömning Ingen rådgivning har lämnats Ej aktuellt

Kund har informerats om att följande fondandelar inte är passande:

Kund har avstått från att lämna uppgifter Ingen rådgivning har lämnats Ej aktuellt

Ange om kund har informerats om att förmedlaren inte kan avgöra om följande fondandelar är passande eftersom kund avstått från att lämna uppgifter om sina kunskaper och erfarenheter:



Rådgivardokumentation, Eisfelds Mötesdokumentation (del 3)

Bekräftelse vid rådgivning om tjänstepension

Kund har informerats om följande konsekvenser av vad en alternativ försäkringslösning för s.k. tiotaggare innebär

Kund har tagit del av sin arbetsgivares pensionspolicy avseende tjänstepension och försäkringsförmåner

Särskild information vid rådgivning om flytt av försäkring

Motiv till att kund vill flytta:

Egenskap nuvarande lösning/avgifter/kostnader:

Diskuterade alternativ inklusive jämförelse av avgifter och kostnader:

Motiv till flytt eller motiv till avrådan till flytt:



Rådgivardokumentation, Eisfelds Mötesdokumentation (del 3)

Pris och ersättningar för försäkringsförmedlingen

Ange priset i kronor, om det inte är möjligt, ange i procent samt beräkningsgrunder för pris och ersättningar. Ersättning som utgår fr.o.m. år två och framåt kan anges i procent. Ange även priset i kronor mellan de olika alternativa val som har presenterats för kunden. Generell prisinformation kan ges i särskild folder.

Alternativ 1:

<u>Engångs i Kronor</u>	<u>Löpande i Kronor</u>	<u>Engångs i %</u>	<u>Löpande i %</u>

Alternativ 2:

<u>Engångs i Kronor</u>	<u>Löpande i Kronor</u>	<u>Engångs i %</u>	<u>Löpande i %</u>

Kunden har avstått att lämna följande information bortsett från vad som framgår av ovan kryssrutor.

Bilagor till kund

- Förförsäljningsinformation med bilaga "Våra ersättningar" - Eisfelds
- Samtyckesblankett - GDPR
- Information om dina personuppgifter - GDPR
- Förförsäljningsinformation produktbolag – Nord fondkommision, IF, Länsförsäkringar, Skandia
- Samarbetsavtal produktbolag avser priser och ersättningar



Rådgivardokumentation, Eisfelds

Mötesdokumentation (del 3)

Kund önskar ta emot kopia av rådgivningsdokumentation och annan information

Digitalt via TeamEngine

Per Post

Samtycke till inspelning av samtal för sammanfattning av möte

Ja

Nej

Underskrifter

- Jag/vi är medveten om att resultatet av rådgivningen kan påverkas av att jag/vi avstått från att lämna information till rådgivaren och att de råd som jag/vi erhållit bygger på de uppgifter jag/vi har lämnat.
- Jag/vi har förstått de informationsblad och de råd som lämnats.
- Jag/vi har förstått innebörden av att lämna ut de uppgifter som rådgivaren alternativt jag/vi själv nedtecknat i detta dokument och att behandling av dessa kommer att ske i enlighet med Dataskyddsförordningen.
- Uppgifterna i dokumentationen är korrekta och stämmer med vad kunden har lämnat samt att avvikelser i lämnade råd gentemot kundens önskemål och behov, med hänsyn tagen till kundens ekonomiska förhållanden, riskbenägenhet och placeringshorisont är Kunden medveten om och accepterar denna avvikelse.
- Kunden är införstådd och accepterar lämplighetsbedömningen och grunderna till varför en viss försäkringsprodukt kan ha rekommenderats framför en annan.
- Signatur av kund ej möjlig vid rådgivningstillfället. Kunden är informerad om att denne måste återkomma inom rimlig tid vid synpunkter på denna rådgivningsdokumentation.
- Eisfelds avstår från att lämna råd pga. för lite information om kunden

Datum	Kundens
Datum	Försäkringsförmedlarens



Rådgivardokumentation, Eisfelds Mötesdokumentation (del 3)

Rådgivning – en sammanfattning

Kontaktperson
Förmedlare
Förmedlarbolag

Rådgivningen har sin grund i följande analysunderlag

(Analysunderlag kan ändras över tid för att bäst anpassas utifrån rådande marknadssituation)

Förmedlarbolagets egen analys som inkluderar följande bolag:

På kundens önskemål har en anpassad analys genomförts av följande bolag:

Analys, underlag och information om produkter som kunden valt har lämnats till kunden:

<input type="checkbox"/> Ja
<input type="checkbox"/> Nej, motivera:

Information om gällande produktval som erbjudits kunden finns sparade på säkert media och i kundakten enligt gällande regelverk.

Vid rådgivningstillfället valde kunden följande produkter:

Datum:
Produkter:
1.
2.
3.
4.
5.

Nästa mötesdatum:

<input type="checkbox"/> Årligen	<input type="checkbox"/> På begäran av kund	<input type="checkbox"/> Annan:
----------------------------------	---	---------------------------------

Efterkonstruktion av rådgivningsdokument av Nicholas Eisfeld

Plats	Datum
-------	-------