Deichwert

Was Sie zum ersten Gespräch mitbringen können

Noch keinen Termin? Code scannen und im Kalender wählen.

deichwert.de/gespraech-vereinbaren

Nichts davon ist Pflicht. Je besser Sie mir einen Überblick über Ihre Ziele und Ihre Finanzen geben können und mögen, desto genauer und schneller kann ich Ihnen helfen. Haken Sie ab, was Sie bereitgelegt haben.

Datum _____ Uhrzeit _____ Per Video oder vor Ort _____

Ziele Was möchten Sie erreichen?

Haben Sie schon konkrete Vorstellungen, auch zu Beträgen und Fristen? Stichworte genügen.

Ziele geben die Richtung vor, Fristen die Sparrate. Für 20.000 € sinkt sie im Beispiel von 294 € auf 75 € im Monat, wenn zehn Jahre mehr Zeit bleiben.

Monat Was jeden Monat fließt

☐ ⇄ **Einnahmen-Ausgaben-Übersicht**
eine kurze Übersicht, wie Sie sie für sich selbst führen

Was Ihnen jeden Monat bleibt. Daraus ergibt sich, wie viel Sie sparen oder absichern können, ohne dass es eng wird.

☐ % **Kredite**
offene Darlehen, mit Restschuld und monatlicher Rate

Restschuld, Zins und Rate. Sie zeigen, wie viel Spielraum Ihnen jeden Monat bleibt und wann er größer wird.

Absicherung Was Sie absichert

☐ + **Krankenversicherung**
Versicherungsschein oder letzte Beitragsinformation, gesetzlich oder privat

Beitrag, Leistungen und bei privaten Tarifen der Selbstbehalt. Daraus sehe ich, ob Ihr Schutz zu Ihrer Lage passt und was er im Ruhestand kostet.

☐ 🛡 **Einkommensabsicherung**
Berufsunfähigkeitsversicherung und Krankentagegeld: Versicherungsschein oder letzte Mitteilung

Wie hoch Ihre BU-Rente und Ihr Krankentagegeld sind und ob sie Ihr Netto tragen, wenn Sie länger ausfallen. Jeder Plan wird aus Ihrem Einkommen bezahlt.

Deichwert Finanzberatung · Kai Bunjes
Wapelstraße 1 · 26180 Rastede
Telefon 04402 9929002 ·
moin@deichwert.de
www.deichwert.de

Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO, Reg.-Nr. D-PHXO-3SUHJ-09
Finanzanlagenvermittler mit Erlaubnis nach § 34f Abs. 1 GewO, Reg.-Nr. D-F-161-8RFT-60
Oldenburgische IHK · www.vermittlerregister.info

Deichwert

Vermögen — Was Sie aufgebaut haben

☐	**Depotauszug** von der Bank oder aus einer fondsgebundenen Versicherung	Was Fonds, Depot und Vertragsmantel jedes Jahr kosten, welche Unternehmen Sie über mehrere Fonds doppelt halten und ob das Geld zu Ihren Zielen und Fristen passt.
☐	**Immobilien** Ihr bestehendes Immobilienportfolio	Mieten, Restschuld und steuerlicher Spielraum. Daraus sehe ich, was die Immobilien zu Ihrem Plan beitragen und ob sie zu Ihrem Einkommen passen.

Ruhestand — Was später kommt

☐	**Renteninformation** Ihre letzte Ausgabe von der Deutschen Rentenversicherung	Ihre gesetzliche Rente nach heutigem Stand. Sie ist die Grundlage für Ihre Rentenlücke: Wunscheinkommen minus gesetzliche Rente minus bestehende Vorsorge.
☐	**Standmitteilungen** bestehender Verträge, etwa Basisrente oder Direktversicherung	Wie viel schon angespart ist, was der Vertrag kostet und welche Möglichkeiten Sie mit dem bestehenden Vertrag haben. Was gut ist, bleibt.

Fragen — Was ich Sie fragen möchte

Fragen vorab oder noch keinen Termin? Telefon 04402 9929002, moin@deichwert.de oder deichwert.de/gespraech-vereinbaren

Deichwert Finanzberatung · Kai Bunjes
Wapelstraße 1 · 26180 Rastede
Telefon 04402 9929002 ·
moin@deichwert.de
www.deichwert.de

Versicherungsmakler mit Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO, Reg.-Nr. D-PHXO-3SUHJ-09
Finanzanlagenvermittler mit Erlaubnis nach § 34f Abs. 1 GewO, Reg.-Nr. D-F-161-8RFT-60
Oldenburgische IHK · www.vermittlerregister.info