



Financial Planning

Hoạch định tài chính cá nhân toàn diện

Phụ lục 1

BẢNG THÔNG TIN KHÁCH HÀNG

KHÁCH HÀNG: Anh/Chị **NGUYỄN THỊ A**

CỐ VẤN TÀI CHÍNH: **PHẠM VĂN A**

Thông tin liên hệ:

Email:

GIÁM ĐỐC KHỐI QLGS: **LÊ THỊ LAN - HUB TÂM GIAO**

Thông tin liên hệ:

Email:

- Văn bản đính kèm theo Hợp đồng Nguyên tắc -

BẢNG THÔNG TIN KHÁCH HÀNG

Cam kết bảo mật

(VĂN BẢN NÀY LÀ PHỤ LỤC ĐÍNH KÈM THEO HỢP ĐỒNG NGUYỄN TẮC VỀ TƯ VẤN
TÀI CHÍNH SỐ...../FIDT-TTBM/2025, KÝ NGÀY/...../.....)

Deleted: 9

Chuẩn bị cho:

KHÁCH HÀNG 1:

KHÁCH HÀNG 2:

Ngày lập: / /

Thực hiện bởi:

Phụ trách Tư Vấn tài chính cá nhân:

- Ông/Bà - Cố Vấn Tài Chính
- Ông/Bà – Giám Đốc Khối Quản Lý Gia Sản

CHÍNH SÁCH BẢO MẬT VÀ SỬ DỤNG THÔNG TIN

Thông tin trong tài liệu này sẽ được các Cố vấn của FIDT sử dụng nhằm mục đích cung cấp tư vấn và được bảo mật tuyệt đối. Cơ sở pháp lý được thiết lập dựa trên Thỏa thuận bảo mật đã ký giữa FIDT và Quý Khách hàng ngay từ giai đoạn đầu tiên khi chúng tôi tiếp nhận yêu cầu tư vấn tài chính từ Quý Khách hàng.

Nguyên tắc hoạt động trong tư vấn tài chính của FIDT yêu cầu các Cố vấn phải có cơ sở vững chắc để đưa ra các đề xuất cho khách hàng. Tài liệu này được thiết kế nhằm giúp Quý Khách hàng cung cấp cho các Cố vấn của FIDT những thông tin chi tiết và chính xác về tình hình tài chính và cá nhân hiện tại. Việc Quý Khách hàng cung cấp càng nhiều thông tin cụ thể và rõ ràng sẽ giúp Cố vấn của FIDT hỗ trợ hiệu quả hơn trong việc hoạch định kế hoạch tài chính và đạt được các mục tiêu mà Quý Khách hàng đề ra.

CTCP TƯ VẤN ĐẦU TƯ VÀ QUẢN LÝ TÀI SẢN FIDT**LƯU NỘI BỘ**

Mã số thuế: 0314427748

Địa chỉ trụ sở: 51-51B-53, Võ Văn Tần, Phường Xuân
Hòa, TP. Hồ Chí Minh

Ngày phát hành: .././2026

Phiên bản số: 04

Địa chỉ liên hệ: Tầng 10, Tòa nhà Hà Phan, 17 Tôn

Thất Tùng, Phường Bến Thành, TP. Hồ Chí Minh

Hotline: 1900 988 908, Email: cskh@fidt.vn**Commented [JP1]:** Trên Giấy phép của FIDT hiện đang đăng ký địa chỉ trụ sở ở Võ Văn Tần, còn Hà Phan Building chưa đăng ký**Deleted:** Trụ sở

THƯ NGỎ

Kính gửi: Quý khách hàng,

Ở góc độ tài chính cá nhân, mỗi người đều có những mục tiêu và ưu tiên rất riêng. Tuy nhiên, để hiện thực hóa các mục tiêu đó – dù trong ngắn hạn hay dài hạn – luôn đòi hỏi một lộ trình rõ ràng, được tổ chức theo từng giai đoạn của cuộc đời. Nhiều Quý Khách hàng đã có những tính toán cụ thể, nhưng chưa chuyển hóa được thành một kế hoạch tài chính hoàn chỉnh. Cũng có những Quý Khách hàng đã sở hữu một kế hoạch chi tiết, song sau thời gian triển khai vẫn xuất hiện cảm giác bất an: liệu mình có đang đi đúng hướng, và liệu phần tăng trưởng tài sản có thực sự tương xứng với kỳ vọng hay chưa.

Formatted: Justified

Chính vì vậy, việc xác lập một định hướng tài chính phù hợp – dựa trên một kế hoạch hiệu quả, linh hoạt và bền vững – là yếu tố then chốt, bất kể Quý Khách hàng đang ở giai đoạn nào của cuộc đời.

Deleted: ¶

Formatted

Trong bối cảnh nhu cầu về các giải pháp tài chính chất lượng và toàn diện ngày càng gia tăng, thị trường lại chủ yếu cung cấp các mảnh ghép rời rạc (chỉ đầu tư, chỉ bảo hiểm, hay chỉ dịch vụ ngân hàng cá nhân cao cấp), FIDT được hình thành với một hướng tiếp cận khác biệt. Đội ngũ của chúng tôi quy tụ các cố vấn tài chính có chiều sâu chuyên môn, trải rộng trên nhiều lĩnh vực của tài chính cá nhân, nhằm mang đến dịch vụ tư vấn toàn diện, được thiết kế riêng cho từng khách hàng.

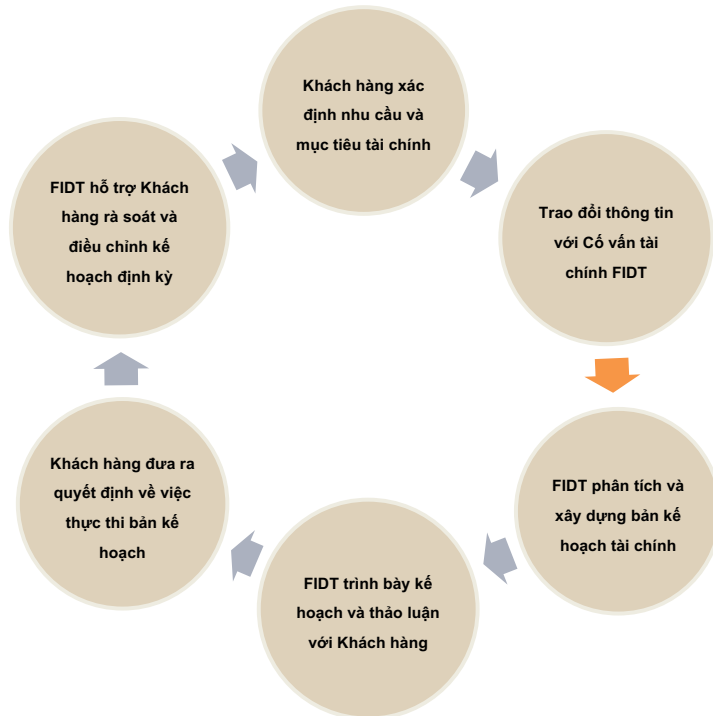
Deleted: ¶

Formatted

Cách chúng tôi xây dựng kế hoạch tài chính cá nhân bao gồm các bước cốt lõi sau:

- **Trao đổi & thấu hiểu:** Chúng tôi dành thời gian để nắm bắt bức tranh tài chính hiện tại, phong cách sống và các mục tiêu tài chính trong tương lai của Quý Khách hàng.
- **Thiết kế kế hoạch:** Từ các dữ liệu thu thập được, chúng tôi phân tích và cấu trúc thành một kế hoạch tài chính tổng thể, có khả năng thích ứng linh hoạt theo những thay đổi của cuộc sống.
- **Quản lý & đồng hành:** Chúng tôi hỗ trợ rà soát, điều phối và tinh chỉnh các chiến lược tài chính nhằm giúp Quý Khách hàng từng bước hiện thực hóa mục tiêu đã đặt ra.
- **Nâng cao năng lực tài chính:** Mọi khuyến nghị đều được diễn giải rõ ràng, có cơ sở, giúp Quý Khách hàng hiểu sâu và chủ động trong các quyết định tài chính của mình.

QUY TRÌNH TƯ VẤN



1. Xác định các thông tin cá nhân của khách hàng
2. Xác định các nhu cầu tài chính khách hàng mong muốn đạt được
3. Xác định tình hình tài chính hiện tại của khách hàng
4. Xác định các gói bảo hiểm khách hàng đang sử dụng
5. Xác định mức độ chấp nhận rủi ro của khách hàng trong đầu tư
6. Thu thập các hồ sơ liên quan từ khách hàng và hoàn tất Bảng thông tin
7. Thông báo các quy trình thực hiện và các mức phí liên quan
8. Ký xác nhận của khách hàng về các thông tin đã ghi nhận để triển khai việc xây dựng kế hoạch tài chính cho khách hàng

THÔNG TIN KHÁCH HÀNG

	KHÁCH HÀNG 1	KHÁCH HÀNG 2
CÁ NHÂN		
Họ và Tên		
Ngày sinh		
Giới tính		
Quốc tịch		
Quốc tịch khác		
Tình trạng hôn nhân		
Quý Khách hàng biết FIDT qua đâu?		
CÔNG VIỆC		
Tình trạng việc làm		
Lĩnh vực		
Tên công ty		
Chức vụ		
Quá trình công tác/Kinh nghiệm		
% điều chỉnh lương/năm		
LIÊN HỆ		
Địa chỉ hiện tại		
Số điện thoại - Nhà		
Số điện thoại – Di động 1		
Số điện thoại – Di động 2		
Địa chỉ Email		
Liên hệ khác (Zalo, FB, ...)		
Ai là liên hệ chính để chúng tôi trao đổi thông tin?		

NGƯỜI PHỤ THUỘC				
Họ và Tên	Ngày sinh	Quan hệ	Phụ thuộc tài chính/ thuế TNCN?	Thời gian phụ thuộc dự kiến và nhu cầu tài chính

MỤC TIÊU TÀI CHÍNH CỦA KHÁCH HÀNG		MỨC ĐỘ YÊU CẦU
ĐẦU TƯ		☐ Xây dựng mới
		☐ Đổi sản phẩm
		☐ Đổi cơ cấu
		☐ Khác
QUẢN LÝ CHI TIÊU		☐ Toàn bộ
		☐ Ngân sách
		☐ Đầu tư cho tiền tiết kiệm
		☐ Khác
BẢO HIỂM		☐ Toàn bộ
		☐ Nhân thọ

MỤC TIÊU TÀI CHÍNH CỦA KHÁCH HÀNG	MỨC ĐỘ YÊU CẦU
	☐ Sức khỏe
	☐ Thu nhập
VAY	☐ Đầu tư
	☐ Nhà để ở
	☐ Kinh doanh
	☐ Khác
HỮU TRÍ	☐ Thu nhập
	☐ Thừa kế
	☐ Quản lý tài sản
	☐ Khác
NGƯỜI PHỤ THUỘC	☐ Thu nhập
	☐ Bảo hiểm
	☐ Thừa kế
	☐ Khác
KINH DOANH RIÊNG	☐ TCDN tổng quát
	☐ Vay
	☐ Hiệu quả hoạt động
	☐ M&A

MỤC TIÊU TÀI CHÍNH CỦA KHÁCH HÀNG		MỨC ĐỘ YÊU CẦU
THUẾ TNCN		☐ Quyết toán
		☐ Tối ưu
		☐ Khác
BẢO HIỂM XÃ HỘI		☐
		☐

THU NHẬP

Đơn vị: VNĐ

THU NHẬP (NĂM)	KHÁCH HÀNG 1	KHÁCH HÀNG 2	TỔNG
Công việc chính			
- Lương thực lãnh			
- Thưởng KPI			
- Thưởng năm			
Thu nhập khác			
Thu nhập từ tài sản đầu tư (có rút ra đưa vào thu nhập)			
- Cho thuê BĐS			
- Lãi tiền gửi			
- Lãi chứng khoán			
- Khác (ghi rõ)			
Thu nhập khác			
TỔNG THU NHẬP (năm)			
TỔNG THU NHẬP (tháng)			
Có thay đổi đáng kể về thu nhập dự kiến?	☐ Có / ☐ Không	☐ Có / ☐ Không	

CHI TIÊU

Đơn vị: VNĐ

CHI TIÊU (NĂM)	KHÁCH HÀNG 1	KHÁCH HÀNG 2	TỔNG
1. TRẢ GÓP NỢ - TÀI SẢN ĐẦU TƯ			
- Nợ dài hạn trên 1 năm (<i>BDS hoặc tương đương</i>)			
2. TRẢ GÓP NỢ - TÀI SẢN TIÊU HAO			
- Nợ dài hạn trên 1 năm (<i>Xe ô tô/tương đương</i>)			
- Nợ ngắn hạn dưới 1 năm (<i>Xe máy, điện thoại, đồ gia dụng, ...</i>)			
3. CHI PHÍ CỐ ĐỊNH			
- Thuê nhà			
- Sinh hoạt (<i>Điện, nước, phí QL, internet, điện thoại, ...</i>)			
- Hỗ trợ người thân			
- Học phí cho con			
- Người giúp việc			
- Khác			
4. TIỀN CHỢ			
5. MUA SẴM CÁ NHÂN THEO NHU CẦU CƠ BẢN (*)			
6. CHI PHÍ HỌC TẬP			
7. CHI PHÍ ĐI LẠI			
- Xe máy			

CHI TIÊU (NĂM)	KHÁCH HÀNG 1	KHÁCH HÀNG 2	TỔNG
- Xe hơi (bao gồm bảo hiểm xe hơi)			
- Dịch vụ (Grab, taxi,..)			
8. CHI PHÍ BẢO HIỂM			
- Nhân thọ			
- Sức khỏe			
- Người phụ thuộc			
9. CHĂM SÓC SỨC KHỎE			
10. TIÊU VẬT			
11. MUA SẴM KHÁC			
- Điện tử gia dụng			
- Nội thất gia dụng			
12. CHI PHÍ GIẢI TRÍ			
- Các lớp học năng khiếu, thể dục, ...			
- Du lịch			
- Ăn ngoài (**)			
- Mua sắm cá nhân hơn nhu cầu cơ bản (***)			
- Thiện nguyện			
TỔNG CHI TIÊU (năm)			
TỔNG CHI TIÊU (tháng)			
PHẦN THẶNG DƯ DÀNH CHO ĐẦU TƯ/TIẾT KIỆM			

Ghi chú:

(*) Mua sắm cá nhân theo nhu cầu cơ bản: bao gồm quần áo, giấy dép, mỹ phẩm, nước hoa, phụ kiện cơ bản. Phần chi phí này chỉ nên tương đương từ 2% - 3% tổng thu nhập thực lĩnh của khách hàng.

(**) Ăn ngoài: gồm các bữa ăn với chi phí cao hơn từ 50% trở lên so với bữa ăn tiêu chuẩn thường ngày của gia đình (theo tiêu chuẩn thu nhập).

(***) Mua sắm cá nhân hơn nhu cầu cơ bản: phần giá trị vượt trội so với nhu cầu cơ bản được định nghĩa trong phần Ghi chú liên quan.

TÀI SẢN

Đơn vị: VND

TỔNG THỂ	QUYỀN SỞ HỮU			GIÁ TRỊ	GHI CHÚ
Phân loại	Khách hàng 1	Khách hàng 2	Chung		
Tiền mặt					
Tiền tiết kiệm					
Ngoại tệ					
Vàng					
Trái phiếu					
Cổ phiếu					
Tài sản tài chính					
Nơi ở chính					
Bất động sản					
Xe cộ					
Khác					

BĐS 1 – Địa chỉ/diện tích		BĐS 2 – Địa chỉ/diện tích		BĐS 3 – Địa chỉ/diện tích	
Sở hữu		Sở hữu		Sở hữu	
Giá mua – thời điểm		Giá mua – thời điểm		Giá mua – thời điểm	
Đã có sổ		Đã có sổ		Đã có sổ	
Đã hoàn công		Đã hoàn công		Đã hoàn công	
Giá trị nội thất		Giá trị nội thất		Giá trị nội thất	

Định giá hiện tại		Định giá hiện tại		Định giá hiện tại	
Thu nhập cho thuê		Thu nhập cho thuê		Thu nhập cho thuê	

NỢ PHẢI TRẢ

Đơn vị: VNĐ

Loại Nợ	Người Nợ	Chủ Nợ	Lãi suất	Tần suất trả nợ	Tiền trả nợ định kỳ	Dư nợ hiện tại
Nợ dài hạn 1						
Nợ dài hạn 2						
Nợ dài hạn 3						
Nợ dài hạn 4						
Nợ ngắn hạn 1						
Nợ ngắn hạn 2						
Nợ ngắn hạn 3						

Anh/chị có sử dụng thẻ tín dụng?

☐ Có / ☐ Không

Anh/chị có thanh toán đầy đủ dư nợ đến hạn của thẻ tín dụng?

☐ Có / ☐ Không

Anh/chị có từng để xảy ra tình trạng nợ quá hạn?

☐ Có / ☐ Không

THỪA KẾ & DI CHỨC

Quyền được thừa kế	Khách hàng 1	Khách hàng 2
Anh/chị có khả năng nhận thừa kế?	☐ Có / ☐ Không	☐ Có / ☐ Không
Tài sản thừa kế dự kiến?		
Giá trị tài sản thừa kế ở hiện tại?		
Thừa kế này đã có di chúc?	☐ Có / ☐ Không	☐ Có / ☐ Không
Di chúc có tính hiệu lực?	☐ Có / ☐ Không	☐ Có / ☐ Không
Thông tin khác		
Di chúc	Khách hàng 1	Khách hàng 2
Anh/chị đã có di chúc?	☐ Có / ☐ Không	☐ Có / ☐ Không
Di chúc có tính hiệu lực?		
Thông tin khác		

BẢO HIỂM

Bảo hiểm Nhân thọ

Hợp đồng bảo hiểm – Người mua:							
Tên sản phẩm	Công ty BH	Quyền lợi	Người được bảo hiểm	Người thụ hưởng	Giá trị bảo hiểm	Phí đóng/kỳ	Ghi chú

**Vui lòng cung cấp thông tin nếu Hợp đồng bảo hiểm của anh/chị có bất kì điều khoản loại trừ cho bệnh lý/thương tật có sẵn nào.*

BH Phi nhân thọ/Sức khỏe

Hợp đồng bảo hiểm – Người mua:							
Tên sản phẩm	Công ty bảo hiểm	Người được bảo hiểm	QL nội trú	QL Ngoại trú	QL Nha khoa	Phí đóng/kỳ	Ghi chú

**Vui lòng cung cấp thông tin nếu Hợp đồng bảo hiểm của anh/chị có bất kì điều khoản loại trừ cho bệnh lý/thương tật có sẵn nào.*

TÌNH TRẠNG SỨC KHỎE

	KHÁCH HÀNG 1	KHÁCH HÀNG 2
1. Tình trạng sức khỏe hiện tại của anh/chị như thế nào?	Rất tốt/Tốt/Trung bình	Rất tốt/Tốt/Trung bình
2. Anh/chị có hút thuốc không?		
3. Anh/chị có bất kỳ vấn đề sức khỏe nào trong quá khứ không? (Nếu có, ghi rõ) - Nó được chẩn đoán khi nào? - Có bất kỳ điều trị/phẫu thuật nào? - Thời gian nghỉ bao lâu để phục hồi? - Có tái diễn? Ngày xuất hiện các triệu chứng cuối cùng? - Thuốc hiện tại (nếu có)? - Kết quả kiểm tra mới nhất?		
4. Anh/chị có bất kỳ chấn thương nào trong quá khứ không? (Nếu có, ghi rõ) - Chuyện đó xảy ra khi nào? - Có bất kỳ điều trị/phẫu thuật nào? - Anh/chị đã bình phục hoàn toàn sau chấn thương chưa?		
5. Anh/chị có tham gia vào hoạt động thể thao giải trí nguy hiểm nào không? (Nếu có, ghi rõ)		
6. Lịch sử y tế gia đình		

- | | | |
|--|--|--|
| - Bất kỳ vấn đề sức khỏe nào đối với bất kỳ thành viên nào trong gia đình Anh/chị? | | |
| - Nó được chẩn đoán khi nào? | | |

HỒ SƠ RỦI RO ĐẦU TƯ

Lưu ý cho khách hàng:

Phần này được hoàn thành với sự hỗ trợ của Cố vấn Tài chính của FIDT để đảm bảo rằng Quý Khách hàng hiểu đầy đủ về kết quả từ phần này. Cố vấn Tài chính của FIDT sẽ hướng dẫn Quý Khách hàng về rủi ro đầu tư và các lợi nhuận dự kiến và mối quan hệ của chúng với nhau; các loại tài sản khác nhau và rủi ro tiềm ẩn và các tính năng của chúng

Mối quan hệ rủi ro và lợi nhuận đầu tư

Khái niệm rủi ro và lợi nhuận nói rằng nếu mức độ rủi ro thấp hơn được thực hiện, thì khả năng sinh lời và khả năng thua lỗ thấp hơn có thể được mong đợi và ngược lại. Trong dài hạn, sự biến động càng lớn - rủi ro càng cao, nhưng cũng có thể có lợi nhuận cao hơn.

Khả năng chịu rủi ro trong đầu tư

Đây là một quá trình quan trọng trong việc hỗ trợ chúng tôi xác định một chiến lược đầu tư thích hợp và đưa ra các đề xuất phù hợp với yêu cầu cụ thể của Quý Khách hàng.

FIDT cho rằng cơ sở của lời khuyên dành cho khách hàng, bất cứ khi nào có thể, phải là sự thỏa mãn các mục tiêu và nhu cầu của Khách hàng. Chúng tôi cũng làm việc trên cơ sở kết hợp giữa lời khuyên dựa trên mục tiêu và hồ sơ rủi ro làm tăng khả năng khách hàng đạt được các mục tiêu đã nêu trong vùng an toàn của họ.

Rủi ro đầu tư đề cập đến mức độ biến động mà một người sẵn sàng chấp nhận đối với lợi nhuận đầu tư - bao gồm rủi ro tiềm tàng mất một số vốn trong ngắn hạn và rủi ro tiềm ẩn mà các mục tiêu nghỉ hưu có thể không đạt được trong dài hạn. Biến động đề cập đến sự biến động lên xuống không thể đoán trước của giá trị đầu tư trong một khoảng thời gian.

Các câu hỏi và câu trả lời xác định thái độ của Quý Khách hàng đối với mức độ rủi ro mà Quý Khách hàng chuẩn bị chấp nhận so với hiệu suất mà Quý Khách hàng hy vọng đạt được với các khoản đầu tư của mình trong một khoảng thời gian?

Quý Khách hàng có sẵn sàng áp dụng một chiến lược đầu tư rủi ro hơn để đổi lại phần thưởng tiềm năng cao hơn hay Quý Khách hàng sẽ cảm thấy thoải mái hơn nếu danh mục đầu tư của Quý Khách hàng được điều chỉnh, hướng tới hiệu suất thận trọng hơn?

Làm thế nào để các khoản vay và việc làm ảnh hưởng đến rủi ro Tôi/chúng tôi đã chuẩn bị sẵn sàng để chấp nhận với kỳ vọng thu nhập và rủi ro.

Do đó, đội ngũ Cố vấn của FIDT phải đưa ra các yêu cầu hợp lý để xác định mục tiêu, nhu cầu và hoàn cảnh của khách hàng. Thông tin được yêu cầu trong Hồ sơ rủi ro đầu tư này và/hoặc vào bất kỳ (các) dịp tiếp theo là cần thiết để đảm bảo các tư vấn được đưa ra hoặc lời khuyên được cung cấp cho Quý Khách hàng là phù hợp với mục tiêu, nhu cầu và hoàn cảnh của Quý Khách hàng.

BẢNG CÂU HỎI ĐÁNH GIÁ KHẨU VỊ RỦI RO

ĐIỂM

Bảng câu hỏi về hồ sơ rủi ro được thiết kế giúp nhà đầu tư hiểu khả năng chấp nhận rủi ro của mình, để với sự giúp đỡ của Cố vấn, nhà đầu tư có thể chọn các khoản đầu tư phù hợp nhất với mục tiêu tài chính của mình.

1. Giả định lạm phát khoảng 5%/năm, GDP tăng trưởng khoảng 7%/năm trong 10 năm tới. Anh/chị kỳ vọng đạt được lợi nhuận hợp lý nào từ toàn bộ khoản đầu tư của mình?	Khách 1	Khách 2
Trên 15%/năm	5	5
12-15%/năm	4	4
8-12%/năm	3	3
5-8%/năm	2	2
Mục tiêu không mất vốn. Chấp nhận lãi dưới 5%/năm	1	1
2. Câu nào sau đây phản ánh đúng nhất quan điểm của anh/chị đối với lạm phát và rủi ro?		
Mục tiêu chính của anh/chị là tối đa hóa tỉ suất sinh lời và anh/chị có thể chấp nhận khả năng thua lỗ lớn – thứ luôn đi cùng với việc theo đuổi mức lợi nhuận cao	5	5
Mục tiêu chính của anh/chị là gia tăng tỉ suất sinh lời nhìn hơn thị trường chung, có thể chấp nhận thua lỗ ngắn hạn. Tuy nhiên, anh/chị không thoải mái khi phải chịu đựng những biến động lớn của các loại tài sản đầu tư rủi ro nhất	4	4
Mục tiêu chính của anh/chị là đạt tỉ suất sinh lời bằng với thị trường chung	3	3
Mục tiêu chính của anh/chị là tránh thua lỗ, cho dù danh mục của anh/chị chỉ có tỉ suất sinh lời thấp hơn thị trường chung	2	2
Mục tiêu chính là không bị mất vốn, lợi nhuận có thể thấp hơn lạm phát	1	1

Commented [JP2]: Hình như câu này bị thiếu ý, Anh/Chị bổ sung thêm cho đủ ý luôn nhé

BẢNG CÂU HỎI ĐÁNH GIÁ KHẨU VỊ RỦI RO	ĐIỂM	
3. Sáu tháng sau khi mở tài khoản đầu tư, anh/chị phát hiện ra rằng danh mục đầu tư của mình đã giảm 20% giá trị. Phản ứng của anh/chị sẽ như thế nào?		
Anh/chị sẽ đầu tư nhiều tiền hơn để giảm giá đầu tư trung bình của mình, kỳ vọng tăng trưởng trong tương lai.	5	5
Đây là một rủi ro đã được tính toán và anh/chị sẽ để nguyên các khoản đầu tư, hy vọng hiệu suất sẽ cải thiện.	4	4
Anh/chị sẽ lo lắng, nhưng sẽ chờ xem liệu các khoản đầu tư có cải thiện hay không.	3	3
Anh/chị sẽ cắt lỗ và chuyển tiền của mình vào các lĩnh vực đầu tư an toàn hơn.	2	2
Sợ hãi. Đối với anh/chị bảo toàn vốn là quan trọng và anh/chị không có ý định chấp nhận rủi ro.	1	1
4. Nếu anh/chị không cần vốn trong hơn 10 năm, anh/chị sẽ sẵn sàng đợi bao lâu nếu thấy khoản đầu tư của mình có hiệu suất dưới mức mong đợi trước khi anh/chị rút tiền về?		
Dưới 7 năm	5	5
Dưới 5 năm	4	4
Dưới 3 năm	3	3
Dưới 2 năm	2	2
Anh/chị sẽ rút tiền về nếu có bất kỳ tổn thất nào về giá trị.	1	1
Tổng số điểm		

BẢNG CÂU HỎI ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG CHẤP NHẬN RỦI RO	ĐIỂM	
---	------	--

1. Điều nào sau đây mô tả đúng nhất về giai đoạn hiện tại của cuộc đời anh/chị?	Khách 1	Khách 2
Độc thân với ít ràng buộc tài chính.	5	5
Một cặp vợ chồng chưa có con, không có người phụ thuộc.	4	4
Gia đình trẻ, có người phụ thuộc	3	3
Gia đình lâu năm, có nhiều người phụ thuộc	2	2

Deleted: .

Formatted

Deleted: .

Formatted

Deleted: .

Formatted

Deleted: .

Formatted

Deleted: .

Formatted

Deleted: .

Formatted

Deleted: .

Formatted

BẢNG CÂU HỎI ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG CHẤP NHẬN RỦI RO	ĐIỂM	
Chuẩn bị nghỉ hưu	1	1
2. Tính ổn định trong tổng thu nhập của gia đình anh/chị?		
Rất ổn định với dự kiến tăng trưởng đều quanh 10%/năm và dễ dàng kiếm việc thay thế với thu nhập tương đương. Tuổi nghề kéo dài với thu nhập không suy giảm	5	5
Rất ổn định với dự kiến tăng trưởng đều quanh 5%/năm và dễ dàng kiếm việc thay thế với thu nhập tương đương. Tuổi nghề không đảm bảo khi trên 50 tuổi.	4	4
Rất ổn định với dự kiến tăng trưởng đều quanh 5%/năm, tuy nhiên không dễ để tìm ngay công việc tương đương thu nhập	3	3
Thu nhập không ổn định do tính chất công việc, tuy nhiên 80% thu nhập vẫn có thể tăng trưởng quanh 5%/năm	2	2
Kinh nghiệm công việc chưa nhiều nên thu nhập không ổn định và chưa chắc chắn cho sự tăng trưởng hàng năm	1	1
2. Mức độ dự phòng của anh/chị trước các biến cố:		
Có dự phòng rất tốt (BHXH, BHYT, quỹ dự phòng, BHNT với mệnh giá phù hợp và tài sản lớn)	5	5
Có dự phòng tốt (BHXH, BHYT, quỹ dự phòng, BHNT với mệnh giá phù hợp hoặc tài sản lớn)	4	4
Có dự phòng (BHXH, BHYT và quỹ dự phòng) nhưng còn thấp (chưa có BHNT, BHSK)	3	3
Có BHXH, BHYT, chưa có quỹ dự phòng	2	2
Chưa có quỹ dự phòng, chưa có BHXH, BHYT	1	1
4. Mức độ hiểu biết của anh/chị với các thị trường đầu tư?		
Có kinh nghiệm với tất cả các lĩnh vực đầu tư và hiểu các yếu tố khác nhau có thể ảnh hưởng đến hiệu suất đầu tư. Có một số lợi thế đặc biệt trong một số lĩnh vực đầu tư cụ thể	5	5
Hiểu sâu sắc về việc đa dạng hóa về đầu tư và tính an toàn của việc đầu tư dài hạn	4	4
Có đủ kinh nghiệm để hiểu tầm quan trọng của đa dạng hóa đầu tư	3	3
Không biết nhiều lắm	2	2

Deleted: .

Formatted

BẢNG CÂU HỎI ĐÁNH GIÁ KHẢ NĂNG CHẤP NHẬN RỦI RO

ĐIỂM

Rất ít hiểu biết hoặc ít quan tâm

1

1

Tổng số điểm

KẾT QUẢ

Số điểm	Khẩu vị rủi ro	Khả năng chấp nhận rủi ro
Điểm 4 - 11	Thấp	Thấp
Điểm 12 - 16	Trung Bình	Trung Bình
Điểm 17 - 20	Cao	Cao

HỒ SƠ RỦI RO

Khẩu vị rủi ro Khả năng chấp nhận rủi ro	Khẩu vị rủi ro		
	Thấp	Trung Bình	Cao
Thấp	Thận trọng	Ổn định	Cân bằng
Trung Bình	Ổn định	Cân bằng	Tăng trưởng
Cao	Cân bằng	Tăng trưởng	Tăng trưởng mạnh

Phần này là nơi đội ngũ Cố vấn Tài chính của FIDT sẽ thảo luận thêm với Quý Khách Hàng về khả năng chấp nhận rủi ro khi đầu tư mà Quý Khách hàng cần xem xét và xác nhận.

MÔ TẢ HỒ SƠ RỦI RO

THẬN TRỌNG

Mục tiêu đầu tư chính của anh/chị là bảo vệ vốn. Anh/chị yêu cầu mức tăng trưởng ổn định, và khả năng tiếp cận lại vốn đầu tư của anh/chị trong vòng 3 năm.

ỔN ĐỊNH

Mục tiêu đầu tư chính của anh/chị là bảo vệ vốn. Các nhà đầu tư trong hồ sơ rủi ro này yêu cầu mức tăng trưởng khá ổn định và/hoặc mức thu nhập vừa phải. Thời hạn đầu tư của anh/chị là 3 năm trở lên.

CÂN BẰNG

Mục tiêu đầu tư chính của anh/chị là tăng trưởng vốn. Anh/chị có thể chịu đựng một số biến động về giá trị khoản đầu tư của mình với dự đoán lợi nhuận cao hơn. Anh/chị có hoặc không yêu cầu dòng tiền thu nhập và anh/chị sẵn sàng đầu tư trong 5 năm hoặc hơn.

TĂNG TRƯỞNG

Mục tiêu đầu tư chính của anh/chị là tăng trưởng vốn. Các nhà đầu tư trong hồ sơ rủi ro này có thể chấp nhận mức độ dao động hợp lý trong giá trị khoản đầu tư của anh/chị với dự đoán lợi nhuận có thể cao hơn. Anh/chị có hoặc không yêu cầu dòng tiền thu nhập và anh/chị sẵn sàng đầu tư từ 5 đến 10 năm. Anh/chị có thể muốn sử dụng việc đi vay (cho vay) để đầu tư như một phần của chiến lược của mình.

TĂNG TRƯỞNG MẠNH

Mục tiêu đầu tư chính của anh/chị là tăng trưởng vốn dài hạn. Anh/chị có thể chịu được những biến động đáng kể về giá trị khoản đầu tư của mình trong ngắn hạn với dự đoán lợi nhuận cao nhất có thể trong khoảng thời gian 10 năm trở lên. Anh/chị có thể muốn sử dụng việc đi vay (cho vay) để đầu tư như một phần của chiến lược của mình.

	Khách hàng 1	Khách hàng 2
Dựa trên các cuộc thảo luận với nhau, chúng tôi đã thống nhất rằng hồ sơ rủi ro của khách hàng là:		

TUYÊN BỐ CHẤP NHẬN HỒ SƠ RỦI RO ĐẦU TƯ

Tôi/Chúng tôi xác nhận rằng các chi tiết được ghi trong Bảng câu hỏi xác định hồ sơ rủi ro là chính xác và phản ánh tình hình tài chính cũng như hiểu biết thực sự của tôi/chúng tôi và hồ sơ rủi ro đầu tư.

Deleted: `

Tôi/Chúng tôi xác nhận rằng tôi/chúng tôi đã đọc và hiểu việc lựa chọn Hồ sơ rủi ro đã đồng ý của tôi/chúng tôi và muốn hồ sơ này được áp dụng cho các quỹ của tôi/chúng tôi có sẵn để đầu tư.

HỌ TÊN KHÁCH HÀNG	CHỮ KÝ	NGÀY KÝ
HỌ TÊN CỐ VẤN TÀI CHÍNH	CHỮ KÝ	NGÀY KÝ
HỌ TÊN GIÁM ĐỐC KHỐI QUẢN LÝ GIA SẢN	CHỮ KÝ	NGÀY KÝ

XEM XÉT VIỆC CUNG CẤP THÔNG TIN ĐỂ XÂY DỰNG BẢNG THÔNG TIN KHÁCH HÀNG

Để có thể đưa ra những khuyến nghị phù hợp và có giá trị thực tiễn, đội ngũ Cố vấn của chúng tôi cần có sự thấu hiểu đầy đủ về bối cảnh tài chính, hoàn cảnh cá nhân và các ưu tiên của Quý Khách hàng. Bộ hồ sơ thông tin này chính là nền tảng quan trọng cho việc xây dựng và triển khai kế hoạch tài chính của Quý Khách hàng.

Formatted: Justified

Các thông tin được FIDT thu thập nhằm phục vụ cho quá trình chuẩn bị Kế hoạch Tư vấn Đầu tư và Hoạch định Tài chính Cá nhân; trong trường hợp Quý Khách hàng lựa chọn triển khai các khuyến nghị, đây cũng là cơ sở để bố trí danh mục đầu tư và thực hiện công tác quản lý tài sản. Chúng tôi mong Quý Khách hàng lưu ý rằng, việc cung cấp thông tin chưa đầy đủ hoặc chưa chính xác có thể ảnh hưởng đến mức độ phù hợp của các khuyến nghị được đưa ra.

Nhu cầu tư vấn của Quý Khách hàng có thể ở phạm vi tổng thể – bao quát toàn bộ tình hình tài chính, mục tiêu và nhu cầu – hoặc ở phạm vi giới hạn cho một mục tiêu cụ thể. Trong một số trường hợp, dù Quý Khách hàng mong muốn tư vấn theo phạm vi hẹp, các Cố vấn của FIDT vẫn có thể cần xem xét bức tranh rộng hơn để đảm bảo các khuyến nghị không tạo ra rủi ro hoặc xung đột với các mục tiêu tài chính khác.

Trong trường hợp Quý Khách hàng lựa chọn không cung cấp một số thông tin theo đề nghị của Cố vấn, có thể phát sinh rủi ro rằng các tư vấn cá nhân đưa ra sẽ chưa thực sự phù hợp với nhu cầu và hoàn cảnh cụ thể của Quý Khách hàng. Ở một số tình huống, điều này cũng có thể dẫn đến việc FIDT không thể xây dựng kế hoạch tài chính theo kỳ vọng.

FIDT cam kết thực hiện đầy đủ các biện pháp hợp lý để bảo mật và bảo vệ thông tin cá nhân cũng như các dữ liệu nhạy cảm của Quý Khách hàng, phù hợp với các điều khoản đã được thống nhất trong Thỏa thuận Bảo mật Thông tin.

Formatted: Justified

Trong quá trình triển khai và rà soát kế hoạch tài chính, và trên cơ sở chấp thuận riêng bằng văn bản của Quý Khách hàng, một số thông tin cá nhân có thể được chia sẻ hoặc xử lý bởi các bên liên quan như đơn vị quản lý quỹ, công ty bảo hiểm, cơ quan quản lý nhà nước, cố vấn pháp lý hoặc các đối tác hỗ trợ tư vấn khác, nhằm đảm bảo việc thực hiện kế hoạch được đầy đủ và hiệu quả.

Formatted: Justified

HỌ TÊN KHÁCH HÀNG	CHỮ KÝ	NGÀY KÝ

PHẠM VI DỊCH VỤ

Tôi/Chúng tôi yêu cầu Tư vấn tài chính cho chúng tôi, Đại diện được ủy quyền của FIDT, cung cấp phạm vi dịch vụ bên dưới dựa trên các chi tiết được cung cấp trong Bảng Thông tin khách hàng mà tôi/chúng tôi đã hoàn thành.

Tôi/Chúng tôi hiểu rằng tôi/chúng tôi sẽ chịu chi phí dưới đây.

WEALTH MASTER - TƯ VẤN TÀI CHÍNH TOÀN DIỆN	VNĐ
WEALTH LEGACY - TƯ VẤN TÀI CHÍNH HỮU TRÍ	VNĐ

Tôi/Chúng tôi đã đọc, hiểu và đồng ý với gói dịch vụ đã chọn như trên. Nếu chúng tôi không tham dự hoặc lên lịch cuộc họp trình bày nội dung tư vấn trong vòng 30 ngày kể từ ngày được thông báo rằng Cố vấn đã sẵn sàng trình bày với mình, lời khuyên có thể cần được cập nhật nếu hoàn cảnh của tôi thay đổi. Trong trường hợp này, phí bổ sung có thể được áp dụng. Các trường hợp đặc biệt sẽ được xem xét.

Tôi/Chúng tôi đồng ý bắt đầu tiến hành dịch vụ tư vấn tài chính cá nhân do FIDT cung cấp.

Deleted: Hợp đồng

Deleted: T

Deleted: cho thực hiện việc soạn thảo Hợp đồng Tư vấn để bắt đầu

HỌ TÊN KHÁCH HÀNG	CHỮ KÝ	NGÀY KÝ