

Eksamineret finansrådgiver:

# Formuerådgivning

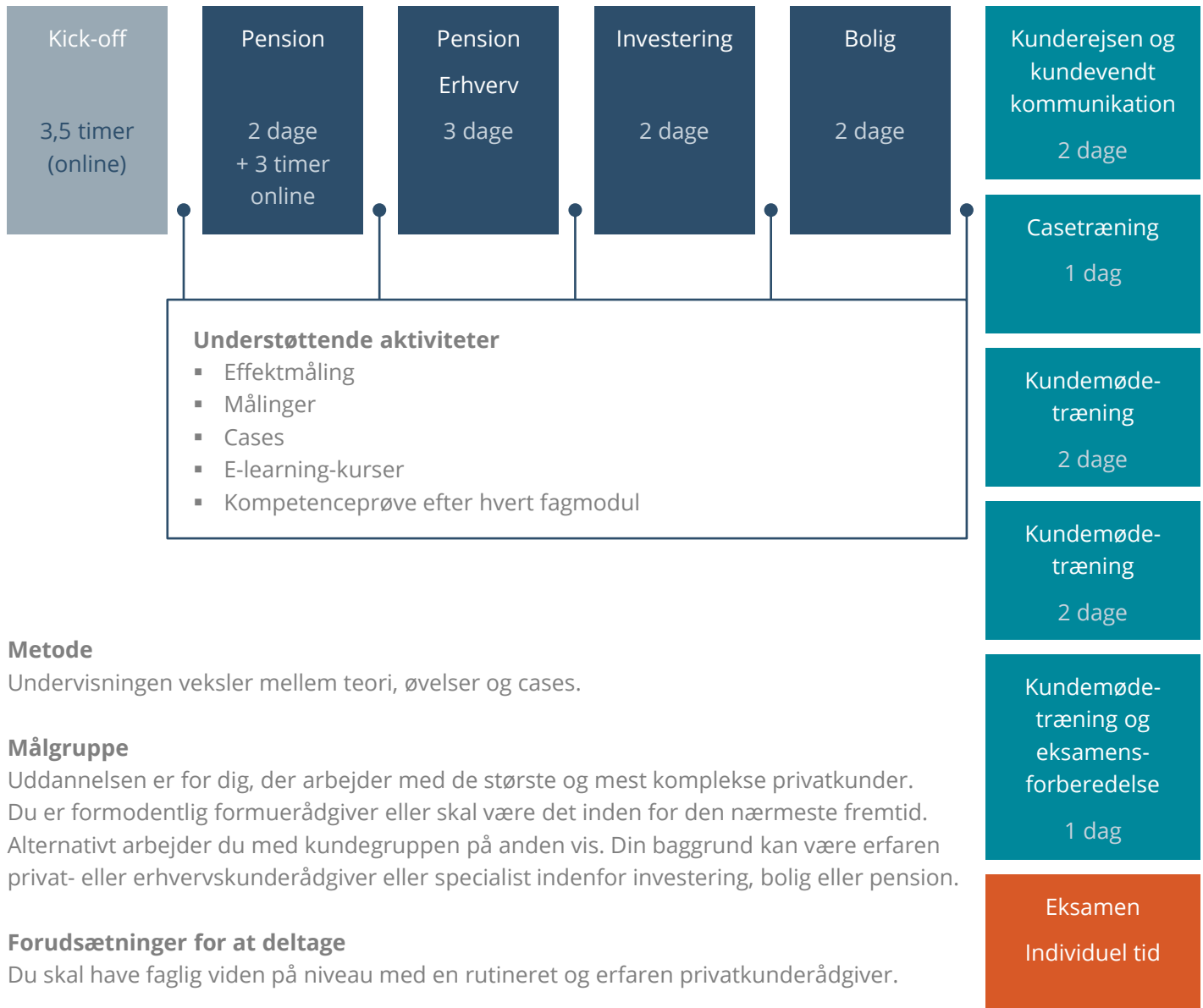


FINANSSEKTORENS  
UDDANNELSESCENTER



finansudd.dk

# Uddannelsens opbygning



## Metode

Undervisningen veksler mellem teori, øvelser og cases.

## Målgruppe

Uddannelsen er for dig, der arbejder med de største og mest komplekse privatkunder. Du er formodentlig formuerådgiver eller skal være det inden for den nærmeste fremtid. Alternativt arbejder du med kundegruppen på anden vis. Din baggrund kan være erfaren privat- eller erhvervskunderådgiver eller specialist indenfor investering, bolig eller pension.

## Forudsætninger for at deltage

Du skal have faglig viden på niveau med en rutineret og erfaren privatkunderådgiver.

# Din forberedelse

Det er afgørende for dit udbytte, at du forbereder dig til hvert modul. Undervisningen er tilrettelagt ud fra, at du har forberedt dig via forskellige læringsaktiviteter. I god tid inden undervisningsdagene får du tilsendt opgaver, og på den måde har du tid til at indsamle materiale og tilegne dig ny viden, som du skal bruge i dine løsninger.

## Cases

Via cases får du sat din faglige viden i spil, og du kommer bredt rundt i stoffet, før du møder til undervisning. Du skal altid medbringe dine løsninger på det kommende modul, hvor din løsning er en del af pensum.

## E-learning-kurser

Forud for modulerne kan du med fordel gennemgå en række e-learning-kurser for at genopfriske din grundviden inden for de faglige områder. OBS – e-learning-kurser er frivillig forberedelse.

## Teamarbejde

På rådgivningsmodulerne bliver deltagerne delt op i teams. Teamet skal lave fælles løsninger på cases og sende dem til underviser. Underviseren giver en faglig tilbagemelding på den løste case inden det næste rådgivningsmodul. På rådgivningsmodulet skal du præsentere løsningen med udgangspunkt i det gode kundemøde.

---

*“Uddannelsen har givet mig et løft i forhold til min hverdag. Jeg har fået en grundviden, som jeg kan bygge videre på. Herfra er mit mål at få bygget løbende viden på sammen med en løbende erfaring.”*



# Kick-off

## – en god start (4 timer)

**Kick off-dagen er med til at sikre dig et godt uddannelsesforløb.**

På dagen gennemgår vi rammerne for forløbet, mål og delmål, og vi ser på, hvordan du skal gennemføre kompetenceprøver og eksamen.

Du får overblik over de forventninger, vi stiller dig i forbindelse med din deltagelse og inspiration til, hvordan du får det størst mulige udbytte af forløbet. Herudover får du mulighed for at fortælle om dine forventninger til forløbet.

Du møder de andre deltagere, som du skal gennemføre forløbet sammen med. Du får mulighed for at aftale praktiske detaljer om samarbejdet og mulighed for at få svar på eventuelle spørgsmål.

***OBS – Kick-off afholder vi online.***



# Pension

## – fokus på særlige temaer (2 dage)

På dette modul arbejder vi blandt andet med nedsparing. Ud over egne pensionsordninger vil muligheder og samspil i relation til offentlige ydelser blive gennemgået.

Vi arbejder desuden med kundens arvemæssige forhold og sætter fokus på testamente og særeje samt begunstigeelse.

### Online modul

Nogle dage efter kursusdagene afholder vi et online modul, hvor du får mulighed for at stille spørgsmål til kursusdagene, ligesom vi behandler et fagligt emne i dybden.

### Udbytte

Målet er at sætte dig i stand til at tage en generel dialog med dine kunder om pension med særlig fokus på temaer, der har interesse for formuende kunder.

### Indhold

- Formueforhold
- Alderspension, ratepension og livrente
- Arv, begunstigeelse og testamente
- Offentlige ydelser, førtidspension, efterløn, folkepension

### Forberedelse

- Cases

### E-learning-kurser

- Nedsparing
- Begunstigeelse
- Sociale ydelser
- Arv og skifte
- Pensionsprodukter i pengeinstitutter
- Pensionsprodukter i livs- og pensionsforsikringselskaber
- PensionsInfo

(Forventet forberedelse: 3-4 timer)



# Pension Erhverv

## – det danske skattesystem (3 dage)

På Pension Erhverv får du et overblik over de væsentligste elementer i det danske skattesystem for den formuende kunde, herunder den selvstændiges valg mellem opsparing i virksomhed og pensionsopsparing.

### Udbytte

Du opnår en faglig viden, som gør dig i stand til at rådgive og optimere kundens situation ud fra dit kendskab til kundens ønsker og individuelle skattemæssige forhold. Gennemgangen sker med respekt for, at der er en grænse for, hvor langt vi kan gå i rådgivningen, før revisor må tage over.

### Hovedemnerne er:

- Personskat
- Virksomhedsskatteordning
- Anparts- og aktieselskaber
- Pensionsmuligheder til virksomhedsejere

### Indhold

- Skattesystemet
- Indkomsttyper
- Skatteberegning
- Selskaber (ApS, A/S, holding)
- Selskabsskat/aktieindkomst
- Ophørspension
- 30%-reglen
- Virksomhedsskatteordning
- Optimering af kundens op- og nedsparing
- Generationsskifte

### Forberedelse

- Cases

### E-learning-kurser

- Personskat
- Selvstændigt erhvervsdrivende

(Forventet forberedelse: 2-3 timer)



# Investering

## – rådgivning, formuende kunder (2 dage)

På investeringsmodulet sætter vi fokus på den formuende kundes behov på investeringsområdet.

### Udbytte

Målet er at give dig en faglig indsigt, der matcher den formuende kundes forventninger.

Modulet giver dig konkrete værktøjer til dine investeringsmøder, inspiration til investeringsdialogen på møderne og gør dig i stand til at give dine kunder en bedre sparring på området.

Du fremstår som faglig kompetent og evner at skabe overblik over og forståelse for mulighederne, når kundens formue skal placeres. Du matcher den detaljeringsgrad kunden ønsker, når du præsenterer investerings-løsningen.



### Indhold

- God investeringsrådgivning
- Faktorer, der påvirker de finansielle markeder
- Afkast og risici ved investering
  - Investeringsforeninger
  - Obligationer
  - Aktier
- Porteføljesammensætning
- Afkastbeskatning

### Forberedelse

- Videndeling
- Opgave
- E-learning

### E-learning-kurser

- Investeringsforeninger
- Obligationer
- Børsnoterede aktier
- Økonomisk forståelse
- Relevant lovgivning
- Markedsforståelse og makroøkonomi

(Forventet forberedelse: 2 timer)

# Bolig

## – fokus på din boligrådgivning (2 dage)

På boligmodulet sætter vi fokus på den formuende kundes behov på boligområdet.

### Udbytte

Målet er at sætte dig i stand til at tage en generel dialog med dine kunder om de boligrelevante emner, der har særlig interesse for formuende kunder, og på den måde få bragt boligen i spil som et væsentligt formueaktiv i din helhedsrådgivning.

Vi har fokus på at kunden får spredt sin risiko, så du kan skræddersy den rigtige løsning.



### Indhold

- Boligmarkedet her og nu samt projektkøb
- Finansiering, konvertering og indfrielse
- Ejendomsomsætning – herunder køb af ejendom på tvangsauktion
- Handel mellem nærtstående og ejendomsavancebeskatning
- Andelsboliger og sommerhuse
- Udlejningsejendomme – herunder lejeloven og forældre køb

### Forberedelse

- Cases

### E-learning-kurser

- Boligfinansiering:
- Boligfinansiering generelt
- Realkreditfinansiering
- Indfrielse
- Boligkøb: Før, under og efter købet
- Boligsalg: Før, under og efter salget
- Køb af ejendom på tvangsauktion
- Konvertering

(Forventet forberedelse: 4 timer)





# Kompetenceprøve

**For at demonstrere din viden skal du efter hvert fagmodul (4 i alt) gennemføre en kompetenceprøve.**

Prøven indeholder 20 multiple choice-spørgsmål, som er rettet mod det faglige indhold i det modul, som du netop har deltaget i.

Du skal bestå prøven med minimum 70% rigtige og for at kunne gå til den endelige eksamen på uddannelsen, skal du have bestået alle kompetenceprøver.

---

*“Min rådgivning er blevet mere personlig og målrettet den enkelte kunde. Jeg bruger især formueoverblikket i hverdagen til visuelt at vise kunderne, hvilken betydning sammensætningen af deres formue har, og hvordan den kan vokse”.*

# Kundetræningsmoduler

## – sæt dine kompetencer i spil (5 dage)

På forløbets første moduler har du primært arbejdet med den faglige del. På kundetræningsmodulerne skal du arbejde med at omsætte fagligheden til den optimale rådgivning med udgangspunkt i kundens behov og værdisæt.

Vi arbejder med struktur omkring kundemødet, som sikrer, at du har overblikket igennem hele din rådgivning. Vi arbejder aktivt med at opbygge 'det gode kundemøde' og du får træning i og feedback på dine egne kundemøder. Du bliver ligeledes inspireret som observatør på andres kundemøder.

### Udbytte

Du får styrket dine kompetencer i at udvise ægte interesse for kunden og at få spurgt dybt nok ind, så du kan bruge denne viden aktivt, når du præsenterer din løsning for kunden.



### Indhold

På modulerne træner vi primært brugen af din brede faglige viden i konkrete rådgivningssituationer. Træningen sker i form af kundespil bygget op over en række forskellige temaer, der afvikles som cases, og vil typisk være opbygget således:

- Forberedelse til interview
- Interview
- Forberedelse til løsning
- Løsning

Mange deltagere er positivt overraskede over, hvor tæt på dagligdagen mødet med kunden bliver.

Vi arbejder med, hvordan du fungerer bedst i rollen som formuerådgiver. Det inkluderer også samarbejdet med dine kolleger i afdelingen, din chef og eventuelle centrale funktioner i dit pengeinstitut, som understøtter dit arbejde.

Imellem modulerne skal du i en gruppe udarbejde en skriftlig opgave. Opgaven bør du afsætte god tid til at løse. Du får faglig feedback inden kundetræningsmodulet.

# Casetræning

## – metode (1 dag)

### Udbytte

På dette modul vil vi angribe de cases, som du skal arbejde videre med på de kommende kundetræningsmoduler. Vi kigger på dem ud fra en helhedsbetragtning, så du er mere fortrolig med denne tilgang inden rådgivningsmodulerne.

Helt konkret tager vi udgangspunkt i en familie, hvor du skal finde de informationer, som sikrer, at du kan udarbejde en optimal løsning for familien.

### Indhold

- Hvad er en case?
- Hvordan arbejder du med en case?
- Teamarbejde med cases
- Virksomhedsskatteordning
- Selskabsregnskab
- Erfaringsudveksling
- Sparring med undervisere



# Eksamen

## – få bevis på dine kompetencer

Eksamen foregår på FU og er fordelt over to dage. Her møder du en ekstern censor og en underviser fra FU.

### Metode

På første eksamensdag får du udleveret en case og får 15 minutter til at forberede et interview af en kunde, som du kunne møde i din hverdag. Interviewet varer 45 minutter.

Herefter tager du hjem for at udarbejde dit løsningsforslag, så kundens ønsker bliver opfyldt. Du må bruge alle de hjælpemidler og systemer til beregninger, som du normalt benytter i din hverdag.

På anden eksamensdag møder du kunden igen og afslutter din eksamen med en præsentation af din løsning.

Eksamen varer 45 minutter.

Vi lægger primært vægt på din evne til at kombinere det fagligt korrekte med de informationer, kunden fremlægger, og på din evne til at formidle dit tilbud og afslutte salget.

Du bliver bedømt efter 12-skalaen og får en karakter for den faglige del og en for din formidling.

For at kunne gå til eksamen skal du have deltaget på alle moduler og bestået kompetenceprøverne.

(Eksamensafholdelse med individuelle tider)



# Tilbud til dig

## – 2 gratis temadage

Vi udbyder løbende temadage, hvor vi behandler tidens relevante emner, og det er vores erfaring, at det er en god måde at holde sig opdateret med den nyeste viden.

Når du har gennemført og bestået Eksamineret Finansrådgiver: Formuerådgivning får du tilbud om at deltage i 2 gratis temadage. Dagene skal du bruge inden for 1 år efter endt eksamen. Forplejning på dagene er for egen regning.

Du skal blot tilmelde dig via [www.finansudd.dk](http://www.finansudd.dk) samt sende en mail til Tine Hansen, [tha@finansudd.dk](mailto:tha@finansudd.dk) med oplysning om, hvilken temadag du tilmelder dig, og hvornår du har afsluttet din uddannelse.



# Kontakt og inspiration

Hvis du er interesseret i at høre mere, er du altid velkommen til at kontakte os.  
Ring på 89 93 33 33 eller find yderligere info på finansudd.dk

Finanssektorens Uddannelsescenter  
Skovsvinget 10, 8660 Skanderborg

## Hold dig opdateret og bliv inspireret

Tilmeld dig et eller flere af vores nyhedsbreve på [finansudd.dk/nyhedsbreve](https://finansudd.dk/nyhedsbreve)

Bolig

Kredit og erhverv

IDD

Investering

Pension

Økonomi i pengeinstitutter

Digital læring

VidenBarometer®

Finansiell regulering

Bestyrelse

Ledelse og strategi

Salg, kommunikation og personlig udvikling

