

Eksamineret finansrådgiver: PENSION



HVAD FÅR JEG UD AF AT DELTAGE?

Du får en solid faglig viden, som du kan bruge både i din rådgivning af kunder og i sparringen med dine kolleger. Samtidigt styrker du dine kompetencer i selv at finde løsninger på forskellige problemstillinger og opnår større bredde i din rådgivning.

Uddannelsen giver dig færdigheder, der gør dig til en stærkere sparringspartner for både kunder, kolleger og din virksomhed.

Du får blandt andet indblik i de muligheder, der er inden for pension til virksomheds-ejere, planlægning af nedsparingsforløb for kunderne, indblik i markedet for firmapension og forsikringsprodukter ved sygdom og død mv. Det er med til at øge kundens udbytte og tilfredshed. Ved at optimere din behovsafdækning øger du indtjeningen på kundeengagementet til gavn for din virksomhed.

Gennem forløbet får du personlig sparring og tilbagemelding på de cases, som du afleverer. Det giver dig mulighed for at fokusere på de områder, du har brug for, og målrette dine indsatser.

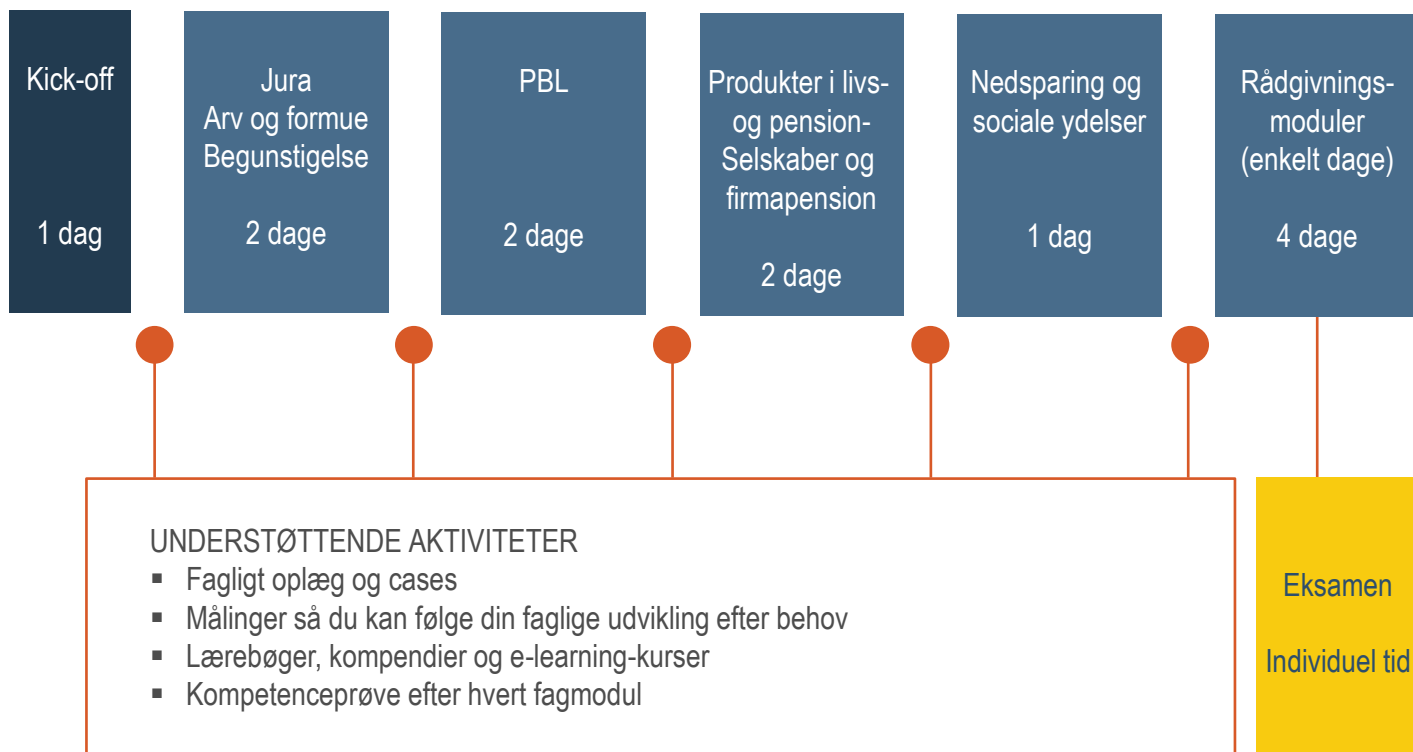
Uddannelsen afslutter du med én samlet eksamen fordelt på to dage. Læs mere om indholdet i de enkelte moduler på de næste sider.

Uddannelsen omfatter bl.a. kompetencekravene til IDD bilag 5, og giver derfor dokumentation for IDD bilag 5, 5A og 5B.

Det er også muligt at tilmelde sig enkelt-moduler, hvis du blot mangler at opdatere dig på et af de områder, der indgår i uddannelsen.



OPBYGNING AF UDDANNELSEN



MÅLGRUPPE

Uddannelsen er for dig er eller ønsker at blive pensionsansvarlig. Den er også relevant for dig, der ønsker at gå fagligt i dybden med problemstillinger på pensionsområdet. Du er eksempelvis pensionsrådgiver og ønsker at styrke din faglighed og kommunikation og dermed øge værdien af pensionsrådgivning for dine kunder.

FORUDSÆTNINGER FOR AT DELTAGE

Du har erfaring i at rådgive om afdækning af kundens behov både i forhold til opsparing og muligvis udarbejdelse af nedsparingsforslag til kunder, der er tæt på pensionsalderen. Herudover har du et godt kendskab til pensions- og forsikringsprodukter ved sygdom og død og deres egenskaber og virkemåde.

METODE

Undervisningen er en vekselvirkning mellem teori, cases og fremlægning i plenum.

DIN FORBEREDELSE

Forberedelse og selvstudie er en del af uddannelse. Den er afgørende for dit udbytte af hvert modul, da undervisningen er tilrettelagt ud fra, at du har forberedt dig via forskellige læringsaktiviteter. I god tid inden undervisningsdagene får du tilsendt dine opgaver, så du har tid til at indsamle materiale og tilegne dig ny som kan indgå i dine løsninger.

FAGLIGT OPLÆG

På flere moduler skal du udarbejde og præsentere et fagligt område på en enkel og letforståelig måde. Du bliver tildelt et emne med en problemformulering og ud fra det udarbejde et kort oplæg, som du skal præsentere for dine medkursister. En del af opgaven er dermed også at forholde dig til hvilke materialer og kilder du skal inddrage i dit oplæg (love, paragraffer, figurer, beregninger, litteratur osv.). Dit oplæg er en del af det samlede pensum.

CASES

Via cases får du sat din faglige viden i spil, så du kommer bredt rundt i stoffet, før du møder til undervisning.

Du får en kortfattet feedback og dermed mulighed for at forberede dig yderligere, hvis du har brug for det.

LITTERATUR OG ARTIKLER

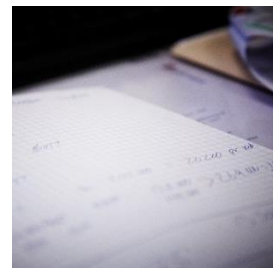
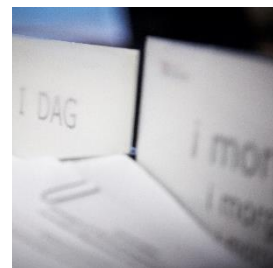
Du får løbende udleveret bøger og relevante artikler, som du skal læse. Herudover skal du selv søge og finde relevante informationer om udvalgte emner, som du skal bruge i dine løsninger. Det kan eksempelvis være forretningsgange, søgning på internettet, brug af fagligt netværk og lignende.

MÅLINGER

Undervejs i forløbet skal du lave før- og eftermålinger for at måle effekten af din forberedelse og din indlæring. En måling er ikke en læringsaktivitet, som du skal bestå for at gennemføre uddannelsen, men et redskab til at du kan optimere din indsats og se effekten i din faglige udvikling.

E-LEARNING-KURSER

Forud for modulerne tipper vi dig om hvilke e-learning-kurser, du med fordel kan gennemgå for at genopfriske din grundviden inden for de faglige områder.

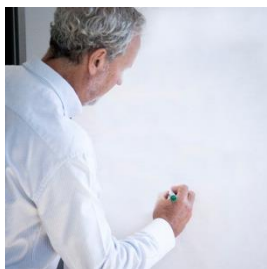


KOMPETENCEPRØVER

For at demonstrere din viden skal du efter hvert af de 4 fagmoduler gennemføre en kompetenceprøve.

Prøven er en skriftlig 2 eller 3 timers prøve – alt efter hvilket fagmodul, du skal gennemføre prøve i. Prøven indeholder en række spørgsmål og mindre cases, som er rettet mod det faglige indhold i det modul, som du netop har deltaget i. Prøven kan også være en kombination af en 2 timers prøve og en multiple choice.

For at du kan gå til den afsluttende eksamen på uddannelsen, skal du have bestået alle kompetenceprøver.



Dokumenteret 40% læringseffekt i gennemsnit på det seneste hold

KICK OFF

Vi gennemgår rammerne for uddannelsesforløbet, mål og delmål, herunder hvordan cases, kompetenceprøver og eksamen gennemføres. Desuden får du indblik i forventningerne til niveauet af de faglige oplæg du skal udarbejde gennem forløbet. På Kick off får du ligeledes introduktion og vejledning til at søge og læse love samt generel retsinformation.

Du får overblik over de forventninger, der stilles til dig i forbindelse med din deltagelse på uddannelsen. Herudover får du et værktøj til at notere dine fokuspunkter, så du kan bruge dem i din personlige handlingsplan gennem forløbet. Her kan du følge din egen udvikling, hvis du vil.

Vi danner teams, der skal samarbejde i dele af forløbet. De enkelte teams får mulighed for at aftale praktiske detaljer, ligesom du naturligvis også har mulighed for at få svar på eventuelle spørgsmål.



JURA

BLIV SKARP PÅ JURA I DIN RÅDGIVNING

Har du styr på, hvordan kunden er stillet, når samleveren eller ægtefællen dør?

Er du rustet til at rådgive privat- og erhvervskunder om begunstivelse?

Behersker du viden om det ansvar, rådgiveren er underlagt?

UDBYTTE

Målet med at deltage på dette modul er at blive skarp på den juridiske del af pensionsrådgivningen og få styrket dine kompetencer. Du bliver i stand til at udvide din rådgivning af kunderne.

INDHOLD

Modulet indeholder et forarbejde, hvor du sætter dig ind i et emne og udarbejder et fagligt oplæg, som sammen med de øvrige deltageres oplæg, e-learning-kurser og faglitteratur danner det faglige grundlag for kursusdagene.

På kursusdagene bygger vi videre på deltageres faglige fundament, så modulets emner belyses fra flere vinkler og indgår i overvejelser og diskussioner på grundlag af en række cases.

Dagene er struktureret med en dag om arv og formue, og en dag med begunstivelse.

Modulet indeholder desuden aktuelle emner, lovtiltag og konsekvenser, som du kan anvende i din daglige rådgivning.

EMNER

- Ægtefælles og samleveres formueforhold
- Deling ved samlivsophævelse eller skilsmisse
- Arvelovgivning og dødsboskifte
- Regler om begunstivelse
- Betydning af nærmeste pårørende og muligheder gennem begunstivelse

FORBEREDELSE

- Fagligt oplæg, case og faglitteratur
- Før- og eftermålinger

E-LEARNING-KURSER

- Ægtefællers pensionsrettigheder
- Arv og skifte
- Begunstivelse

(Forventet forberedelse: 30 timer)



PENSIONSBSKATNINGSLOVEN

BLIV SKARP PÅ REGLERNE OG INDDRAG DEM, NÅR DU RÅDGIVER DINE KUNDER

Er du godt rustet til at rådgive dine kunder om pensionsprodukter og de muligheder, lovgivningen åbner op for? Kan du rådgive om den optimale pensionsløsning i forhold til højst muligt fradrag og konsekvenser, hvis aftalen ændres? Behersker du viden om pensionsprodukterne, og kan du se de mulige forretningsområder blandt dine private og selvstændige kunder?

UDBYTTE

Målet er at blive skarp på den juridiske vinkel i pensionsrådgivning og få styrket dine kompetencer. Det vil gøre dig i stand til at udvide rådgivningen af dine kunder.

Vi lægger speciel vægt på indholdet i pensionsbeskatningsloven med fokus på livrente, fradragsregler og bortsselsret. De forberedte faglige oplæg bringer vi i spil med vægt på, hvordan du bruger din viden til rådgivning af dine kunder. Herudover kommer vi omkring en række relevante regler for eksempelvis selvstændige, hovedaktionærer og sammenhængen mellem PBL og begunstiggelse og forsikringsprodukter.

Vi kigger på aktuelle emner, lovtiltag og konsekvenser, som du kan anvende i din

daglige rådgivning, og du får en grundig gennemgang af nedenstående emner.

EMNER

- Personskat
- Pensionslovgivning
- Aldersopsparing
- Kapital- og ratepension
- Livsvarig- og ophørende livrente
- Fradrags- og overgangsregler
- Bortseelsesret
- Muligheder for selvstændige



FORBEREDELSE

- Fagligt oplæg, case og faglitteratur
- Før- og eftermålinger
- Personlig tilbagemelding



E-LEARNING-KURSER

- Pensionsprodukter i pengeinstitutter
- Pensionsprodukter i livs- og pensionselskaber
- Begunstiggelse
- Personskat
- Forsikringsprodukter ved sygdom og død



(Forventet forberedelse: 30 timer)

PRODUKTER I LIVS- OG PENSIONSSKABER

HERUNDER FIRMAPENSION FOR VIRKSOMHEDER OG ANSATTE

Har du kendskab til og forståelse for relevante forsikringsydelser til brug i pensionsrådgivningen?

UDBYTTE

På dette modul opnår du et godt indblik i det danske marked for pensions- og forsikringsprodukter. Vi arbejder også med firmapensionsordninger, forskel mellem obligatoriske og frivillige rammeaftaler, strukturen for firmapension og betydning af overenskomster. Du får også indsigt i de mest vigtige regler ved evt. skift af leverandør af firmapension og fælles retningslinjer for branchen. Endvidere arbejder vi med pensionsmulighederne for selvstændige og de muligheder og opmærksomhedspunkter der er for at samle ordningerne for kunderne og reducere deres omkostninger.

Du får indblik i de forskellige typer af dækning ved tab af erhvervsevne, muligheder for placering af opsparing og forskel mellem ydelsesgaranti og markedsrente. De faglige oplæg vil her tage udgangspunkt i praksisnære problemstillinger og indgå i det samlede pensum som understøtter IDD bilag 5.

EMNER

- Indhold i firmapension – opsparing og forsikringsprodukter ved sygdom og død
- Placering af midler – ydelsesgaranti og markedsrente
- Betydning af overenskomster
- Solidarisk prissætning og gruppeprodukter
- Produktforskelle og specialiteter
- Pensionsmuligheder for selvstændige og indehavere
- § 41-overførsel og jobskifteaftalen

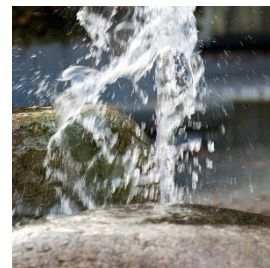
FORBEREDELSE

- Fagligt oplæg, case og faglitteratur
- Før- og eftermålinger
- Personlig tilbagemelding

E-LEARNING-KURSER

- Overførsel af pensionsordninger
- Pensionsprodukter i livs- og pensionsforsikringselskaber
- Forsikringsprodukter
- Firmapension
- PensionsInfo

(Forventet forberedelse: 30 timer)



NEDSPARING OG SOCIALE YDELSER

BRINGER DIN ROLLE SOM PENSIONSRAÅDGIVER I SPIL

Har du overblik over, hvilke opsparingsordninger kunden kan vælge? Er du fortrolig med de muligheder, der findes i forhold til de forskellige opsparingstyper, så du kan planlægges optimalt i forhold til kundens behov og ønsker? Kender du reglerne om pension for selvstændige?

UDBYTTE

På dette modul lærer du om de forskellige opsparings-former, brugen af korte livrenter og om at optimere nedsparingsperioden. Du bliver i stand til at vurdere fordele ved pensionsopsparing i forhold til andre opsparingsformer.

Du får input til at optimere kundens økonomi i nedsparingsperioden i forhold til sociale ydelser og skat blandt andet ved at anvende korte livrenter og aktiv brug af kapitalpension til optimering.

Herudover får du et indgående kendskab til de sociale ydelser i Danmark, herunder regler for efterløn, modregningsregler, folkepension og pensionstillæg.

Vi arbejder grundigt med samspilsproblematikkerne mellem kundernes egne pensionsordninger og de ydelser, de er berettiget til fra det offentlige.

EMNER

- Efterløn og folkepension
- Forskellige opsparingsformer
- Optimering af nedsparring
- Fraflytningsbeskatning
- Korte livrenter

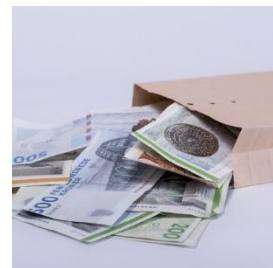
FORBEREDELSE

- Test, case og faglitteratur
- Før- og eftermålinger
- Personlig tilbagemelding

E-LEARNING-KURSER

- Nedsparring
- Sociale ydelser

(Forventet forberedelse: 30 timer)



RÅDGIVNINGSMODULER

STYRK DIN KOMPETENCE TIL AT GÅ I DIALOG MED DINE KUNDER OM PENSIONSORDNINGER

Forbereder du altid dine kundemøder på samme måde? Ved du, hvad dine kunder ønsker sig af deres pensionsløsning, eller hvad de ønsker sig af pensionstilværelsen? Har du styr på, hvilke værktøjer du kan bruge i forbindelse med rådgivning og anvendelse af dem?

UDBYTTE

På kursusdagene sætter vi særligt fokus på dialogen med kunderne. Det handler især om at få italesat og flyttet kundens fokus til de ønsker, værdier og forventninger, kunden har nu og til fremtiden.

Du får inspiration til at forberede kundemøder med pension som tema. Du får desuden ideer til, hvordan samtalen kan forløbe, og indblik i at præsentere løsningsforslag for kunden. Herudover skal du gennemføre et interview, der danner grundlag for den case, du skal løse til det efterfølgende modul.

METODE

Sammen med dit team gennemfører du et møde med en kunde, hvor du via interview og spørgeteknik afdækker kundens behov og værdier og derefter præsenterer et løsningsforslag. Du får feedback på dine præstationer.

Imellem hvert modul udarbejder teamet et oplæg på de faglige problemstillinger, som deres præsentation omfatter. Underviseren giver feedback til gruppen om de faglige problemstillinger, før teamet udarbejder præsentationen og fremlægger den på det efterfølgende modul.

(Forventet forberedelse: ca. 6-8 timer mellem hver undervisningsdag)



EKSAMEN

FÅ BEVIS PÅ DINE KOMPETENCER

Eksamen foregår på FU og er fordelt over to dage med nogle dage imellem. Til eksamen møder du en ekstern censor og en underviser fra Uddannelsescentret.

Til eksamen gennemfører du en pensionsrådgivning af en kunde.

METODE

På den første eksamensdag får du udleveret en case. Du får 20 minutter til at forberede dig til det efterfølgende interview af en kunde. Interviewet varer ca. 35 minutter.

Herefter har du nogle dage til at analysere oplysningerne og finde løsningsmuligheder, så kundens behov bliver opfyldt. Du har adgang til alle de hjælpemidler og systemer, du normalt benytter, når du udarbejder en løsning til en kunde.

På anden eksamensdag afslutter du din eksamen med en at præsentere din løsning for kunden og dermed salg af dit tilbud.

Vær opmærksom på at du ud over behovsanalysen også bliver testet i din faglige viden.

Vi lægger størst vægt på din evne til at kombinere det fagligt korrekte med de informationer, kunden fremlægger. Din evne til at formidle de faglige problemstillinger på en kundenvenlig måde, der sikrer, at kunden forstår løsningen og accepterer et evt. tilbud, spiller også ind.

Du bliver bedømt efter 12-skalaen på den faglige del og på din præsentation.

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: Pension 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 på mail til uddannelsens koordinator med oplysning om, hvilken temadag, du tilmelder dig, og hvornår du har afsluttet din uddannelse.



DET SIGER TIDLIGERE DELTAGERE



”Eksamineret Finansrådgiver: Pension” er en super uddannelse, der kommer hele vejen rundt om pension, jura, de forskellige produkter i Forsikringsselskaberne samt Nedsparing & Sociale Ydelser.

I hverdagen har jeg stort udbytte af min uddannelse. Jeg er blevet meget bedre rent fagligt, kan svare på flere spørgsmål fra kunderne og ofte give dem ”det lille ekstra” i form af min faglige viden.

Alle mine ”skole ting” står i banken og bliver ofte brugt som opslagsværk. Uddannelsen kan jeg bestemt anbefale andre at tage.”

Pensionsrådgiver Ann Eskildsen Rasmussen, Sydbank

”En super, men også tidskrævende uddannelse, som giver en rigtig god faglig ballast. Den case orienterende undervisning har givet mig nogle gode salgs- og kommunikative kompetencer.”

Formuerådgiver Jørgen G. Nielsen, Vestjysk Bank

”Jeg er blevet en endnu bedre pensionsrådgiver end før, da jeg har fået udvidet min faglige viden på jurasiden og nu er skarpere på visse områder og hurtigere kan rådgive kunderne uden at skulle undersøge det først. Jeg tager jævnligt en synopsis frem, hvis jeg lige er i tvivl om noget, så jeg anvender dem aktivt i min mødeforberedelse.

- Jeg synes, det er en spændende måde, modulet er bygget op på med egen synopsis og opponering mod en andens synopsis, det i sig selv er også meget udviklende. Da der er så meget selvstudie i det kræver det også, at vi bliver fulgt helt til dørs af vores undervisere, hvilket jeg synes fungerede udmærket. Vi kunne både ringe og maile til dem ved tvivlsspørgsmål eller forkerte tolkninger, hvilket var godt.”

Pensionsrådgiver Pia Pedersen, Sydbank



FINANSSEKTORENS
UDDANNELSESCENTER



KONTAKT OS

Vil du høre mere, kan du kontakte:

Finanssektorens Uddannelsescenter
Skovsvinget 10, 8660 Skanderborg
Telefon 89 93 33 33

Du kan også få mere information på www.finansudd.dk