



# Kjenn din kunde

## Foren dine kunders penger med deres liv

### Hvem er din klient?

De mange sakene som er publisert i media i Norge de siste årene, hvor finansielle rådgivere blir stemplet som råseglere slår med all tydelighet fast at noen rådgivere enten ikke kjenner sin kunde tilstrekkelig, eller faktisk "bare" er en selger.

- ✓ Fra prospekt til kunde
- ✓ Få mer ut av den første samtalen
- ✓ Forstå din kunders historie og målsetting
- ✓ Hvordan finne riktig risikonivå på kunden
- ✓ "Keiserens nye klær"
- ✓ Kundeprofil og dokumentasjon



### Løpende rådgivning

Når du først har etablert et kundeforhold til din kunde, skal det vedlikeholdes og utvikles over tid. Og ikke minst, din kunde bør anbefale deg til sine venner.

- ✓ Hvordan finne riktig aktiva allokering
- ✓ Strategisk kontra taktisk aktiva allokering
- ✓ Hvordan foreslå rebalansering
- ✓ Endringer i markedet og kundens status
- ✓ Skatt, arve avgift og endrede rammevilkår
- ✓ Bruk av IT hjelpemidler i rådgivningsprosessen
- ✓ Hvilke dokumenter må og bør du levere til kunden

**Dette seminaret er en kombinasjon av god rådgivningsskikk og den nye trenden fra USA med "Life Planning" som fokus. Hvorfor gir gode rådgivere dårlige råd? Dette er ikke en obligatorisk del i sertifiseringen, men et sterkt anbefalt seminar.**

Onsdag 3. juni  
09.00 til 16.00  
Meld deg på nå

Seminaret holdes av Lasse Meholm, adm. Dir. i FinanceCube as. Lasse har brukt mye av sin tid utenfor Norge de siste årene og er oppdatert på de fleste trender i finansmarkedene i Europa. Lasse er forfatter av bestselger "Investeringsguiden" og medlem av FPA og FECIF.

Pris 2 750,- pr deltaker (se BIs internettsider for pris/rabatt)  
Påmelding til [lasse@financecube.net](mailto:lasse@financecube.net) eller  
BI Bank og finans på [www.bi.no/bank](http://www.bi.no/bank), følg meny til "spesialseminarer"

I samarbeide med **BI** HANDELSHØYSKOLEN [bank@bi.no](mailto:bank@bi.no)

