

God rådgivningsskikk

1. Rådgiveren skal innhente opplysninger om og sette seg inn i kundens økonomiske situasjon, forventet økonomisk utvikling og mål for plasseringen. Rådgiveren skal klargjøre kundens risikoprofil, kundens kunnskap om og erfaring fra aktuelle investeringsområder.
2. Rådgiveren skal fremlegge de nødvendige opplysninger for kunden på en måte som kunden har forutsetninger for å forstå. Det må gis grundig informasjon om avkastningsmuligheter, risiko, likviditet/bindingsid og kostnader.
3. Rådgiverens forslag til plassering av kundens finansielle formue skal være egnet ut fra kundens behov, kunnskap og erfaring.
4. Rådgiveren skal fraråde finansielle plasseringer som ikke er i kundens interesse og/eller uforenlige med kundens økonomiske bæreevne.
5. Rådgiveren skal gi kunden tilstrekkelig tid til å områ seg. Særlig gjelder dette i de situasjoner hvor det ikke er kunden som tar initiativ til rådgivningssamtalen.
6. Rådgiveren skal sørge for at kundens interesser går foran bedriftens og rådgiverens egne interesser, blant annet gjennom åpenhet om forhold som kan tenkes å påvirke rådgiveren og/eller finansbedriften når løsninger foreslås eller anbefales for kunden.
7. Rådgiveren skal sørge for tilstrekkelig, skriftlig dokumentasjon av innholdet i rådgivningssamtalen og av de avtaler som gjøres.
8. Rådgiveren skal sørge for at det ikke feilaktig skapes et inntrykk av at det gis råd som er uavhengige eller nøytrale.
9. All informasjon skal være korrekt, klar og ikke villedende. Dersom rådgiveren ikke selv har tilstrekkelig kompetanse, skal kunden henvises til andre med dybdekompetanse.
10. Rådgiveren skal avtale ønsket oppfølging med kunden.