

Doradcy finansowi. Czy i kiedy warto korzystać z ich usług?

Klienci nie lubią podejmować samodzielnie decyzji finansowych i funkcjonować w poczuciu ryzyka. Z tego powodu, często chcą przerzucić odpowiedzialność związaną z zarządzaniem swoimi środkami finansowymi na doradców finansowych. Dotyczy to zarówno inwestowania, oszczędzania, jak i zaciągania kredytów. Nie zawsze jednak warto bezgranicznie wierzyć i ufać informacjom przedstawianym przez doradców. Odpowiednie przygotowanie przed spotkaniem z nimi pozwoli na uniknięcie konsekwencji nierozważnego inwestowania i uzyskanie możliwie najlepszej oferty.

Siergiej Krasulenko

Doradca finansowy jest osobą, na którą klient chce przenieść ryzyko związane z podjęciem decyzji. Jego zadaniem jest pomoc i doradztwo w zakresie optymalnego wykorzystania i inwestycji oszczędności. Działalność doradców finansowych jest uzasadniona naturalnymi instynktami klientów, w myśl których chcą oni funkcjonować w poczuciu jak najmniejszego ryzyka. Z tego powodu wolą je przełożyć na osobę z zewnątrz. Doradcy finansowi działają indywidualnie, lub w ramach dużych, globalnych korporacji. W tym przypadku często za takimi osobami stoją instytucje doradcze, firmy konsultingowe czy *private* bankierzy. W takim przypadku mamy do czynienia fizycznie z jednym doradcą finansowym, ale praktycznie stoją za nim komitety kredytowe czy inwestycyjne.

Często pojawiające się problemy

Podstawowym problemem dla klienta, dysponującego niezbyt wysoką kwotą, którą chce zainwestować bądź zaciągnąć kredyt, jest poziom wykształcenia i wiedzy przypisanego jemu doradcy finansowego. Gdy przychodzimy z konkretnym tematem oraz pytaniami, otrzymujemy zazwyczaj ofertę o charakterze wybitnie sprzedażowym. Często

nie jest to doradztwo polegające na przeanalizowaniu kilkunastu ofert, porównaniu ich i przedstawieniu najbardziej korzystnej, lecz suchym opowiedzeniem o ofertach poszczególnych banków, czy instytucji. Można zatem założyć, że część doradców finansowych pracuje zatem w charakterze sprzedawcy produktów finansowych. Dotyczy to kredytów, programów finansowych, funduszy inwestycyjnych, czy funduszy emerytalnych. Często zostają przedstawione różne oferty i produkty finansowe, jednak poziom wiedzy doradcy jest niewystarczający do podjęcia w pełni przemyślanej decyzji.

Czy i kiedy warto korzystać z usług doradcy?

Pomimo szeregu pojawiających się błędów i niskiego stopnia zaangażowania doradców, zdecydowanie warto wspierać się tego rodzaju usługami. Należy jednak przed pierwszym spotkaniem zadać sobie trud i wykonać pierwszą analizę, przychodząc już z konkretnymi pytaniami dotyczącymi rozwiązania. Przygotowanie zbioru pytań i kwestii do omówienia sprawi, że spotkanie z doradcą będzie dużo bardziej efektywne. Pytania, które klient powinien zadać doradcy finansowemu

przed rozpoczęciem współpracy, nie muszą być profesjonalne i specjalistyczne. Powinny dotyczyć prostych, podstawowych kwestii, np. o kwotę do zainwestowania/zaciągnięcia kredytu, czas, zabezpieczenie, stopy procentowe, marże, prowizje, warunki przewalutowania, warunki i konsekwencje odstąpienia od umowy inwestycyjnej lub kredytowej, ewentualne możliwości czasowego zawieszenia spłat. Zadanie takich pytań doradcy jest konieczne przed podjęciem decyzji o skorzystaniu z jego usług. Dzięki przygotowaniu listy pytań będzie również możliwe sprawdzenie przygotowania i wiedzy wybranego doradcy. Przy podejmowaniu decyzji o inwestycji lub kredycie, klienci nie powinni jednak w 100 proc. polegać wyłącznie na doradcach finansowych. Ryzyko wynikające z podjętych ruchów finansowych pozostaje bowiem zawsze po ich a nie doradcy stronie. Definitywnie, doradcy finansowi są potrzebni, ale powinni mieć wystarczającą wiedzę i doświadczenie, aby móc doradzać innym.

Autor jest ekspertem Growth Business Management