

BLIŻEJ GOSPODARKI

DORADCY FINANSOWI.

CZY I KIEDY WARTO KORZYSTAĆ Z ICH USŁUG?

SIERGIEJ KRASULENKO

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.

KIM JEST DORADCA FINANSOWY?

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, zgodnie z którymi 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. Często za takimi osobami stoją instytucje doradcze, firmy konsultingowe czy private bankierzy. Wydawać by się mogło, że mamy do czynienia z pojedynczym doradcą, ale w rzeczywistości reprezentuje on komitet kredytowy czy inwestycyjny.

CZĘSTO POJAWIAJĄCE SIĘ PROBLEMY...

Podstawowym problemem dla klienta dysponującego niezbyt wysoką kwotą, którą chce zainwestować, bądź dla chcącego

zaciągnąć kredyt jest poziom wykształcenia i wiedzy przypisanego mu doradcy finansowego. Gdy przychodzimy z konkretnym tematem oraz pytaniami, oferta, którą otrzymujemy, ma zazwyczaj charakter wybitnie sprzedażowy. Często nie jest to doradztwo polegające na przeanalizowaniu kilkunastu ofert, porównaniu ich i wybraniu najbardziej korzystnej, lecz tylko suche przedstawienie ofert poszczególnych banków czy instytucji. Można zatem założyć, że część doradców finansowych pracuje w charakterze sprzedawcy produktów finansowych. Dotyczy to kredytów, programów finansowych, funduszy inwestycyjnych czy funduszy emerytalnych. Niejednokrotnie 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 wielu 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 własnego rozwiązania. Przygotowanie zbioru pytań i kwestii do omówienia sprawi, że spotkanie z doradcą finansowym będzie dużo bardziej efektywne. Pytania, które klient powinien zadać doradcy 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 stu procentach polegać wyłącznie na doradcach finansowych. Ryzyko wynikające z podjętych ruchów finansowych pozostaje bowiem zawsze po ich, a nie po doradcy stronie. Podsumowując, doradcy finansowi są potrzebni, ale powinni mieć wystarczającą wiedzę i doświadczenie, aby móc doradzać innym. ■

