



DORADCA FINANSOWY – NIE DAJ SIĘ ZWIĘŚĆ!

Choć polski system bankowy w realiach wolnego rynku funkcjonuje już 25 lat, to niestety nadal nie jest wolny od czegoś, co możemy nazwać chorobami wieku dziecięcego. Pomijam już fakt, że ¼ instytucji finansowych trafiło w ręce obcego kapitału. Bardziej przeszkadza mi filozofia prowadzenia biznesu przez banki obecne na polskim rynku. Miałem okazję przez dekadę, z bliska i od wewnątrz, przyglądać się niemieckim firmom sektora consumer finance. To, co uderza już na początku, to podejście do każdego, najzwyczajszego klienta tak odmienne

od tego, czego doświadczamy nad Wisłą, Odrą czy Bugiem. Co kilka tygodni potwierdzają to doniesienia medialne o kolejnym banku, który przez urzędy do tego powołane został przyłapany na stosowaniu niedozwolonych praktyk - od spraw błahych po poważne, skutkujące wymiernymi stratami lojalnych klientów.

Do dziś nie udało się wykształcić pośród naszych urzędników bankowych grona fachowych, niezależnych doradców, za to niczym przez pączkowanie wyrosło nam pokolenie sprzedawców produktów finansowych, czyli

tych „prawie” doradców, a „prawie” - jak głosi pewien slogan reklamowy - robi ogromną różnicę. Chodzi przede wszystkim o to, że przedstawiciele banków, niezależnie od osobistych intencji, i tak w rezultacie będą pracować na wynik firmy, realizując plany sprzedażowe swoich szefów, by na koniec skasować za to nagrodę w formie prowizji. Dopasowują więc oferowane przez siebie produkty nie do profilu, możliwości i oczekiwań klienta, ale do wielkości prowizji jaką można za ich sprzedaż zgarnąć. Jest wiele jaskrawych przykładów takich działań: od tworzenia fikcyjnych klien-

tów przy użyciu danych pochodzących z cmentarnych nagrobków, po chociażby wyrobienie kart kredytowych dla członków rodzin, gdy do wykonaniu planu brakuje ledwie kilka procent pozyskanych klientów – wszystko po to, by liczby w tabeli Excela zgadzały się z tymi, które wymyślił dyrektor regionu. Tu bezwzględnie liczy się ilość, a nie jakość.

Brak często nawet podstawowej wiedzy nt. finansów wśród osób obracających naprawdę sporą gotówką kończy się niestety tym, że co jakiś czas słyszymy o sądowych procesach czy pozwach zbiorowych, gdy naciągniętych klientów jest więcej niż kilkunastu. A przecież tych wszystkich nerwów, niepotrzebnych emocji i stresu można uniknąć pod warunkiem, że spotkamy na swojej drodze odpowiednich ludzi, profesjonalistów, dla których etyka zawodowa jest na pierwszym miejscu, a prowizja nie przysłania im głównego celu, jakim jest zadowolenie klienta.

Tymczasem profesjonalny doradca finansowy jest jak dobry lekarz - zanim postawi diagnozę - musi dokładnie zbadać pacjenta. Z całą pewnością nie powinien przepisywać lekarstwa, na podstawie jednego pytania.



Fryderyk Karzełek – sprawny finansista i ceniony money coach, od wielu lat z powodzeniem zarządzający kilkoma spółkami sektora finansowego.

Człowiek, który z profesjonalnego doradztwa finansowego uczynił prawdziwą sztukę. Bazując na ogromnym doświadczeniu rynku niemieckiego i polskiego opracował unikalne metody budowania zamożności wśród swoich klientów, dla których opracowuje indywidualne plany finansowe. Głośno mówi, że EMERYTURA TO BZDURA, o czym przekonują się ci, którzy dzięki współpracy z Polskim Doradztwem Finansowym uzyskali pełną niezależność finansową na długo przed osiągnięciem wieku emerytalnego.

Z równie wielką pasją szkoli liderów największych korporacji zarówno sektora finansowego, jak i ubezpieczeniowego. Jego mistrzem i nauczycielem jest sam Bodo Schäfer. Ma na swoim koncie niemal 10 tysięcy przeszkolonych osób, które dzięki jego wiedzy skutecznie zaplanowały i realizują finansową przyszłość.



ŻEBY SPRAWDZIĆ DORADCĘ WYSTARCZY PRZEPROWADZIĆ KRÓTKI TEST:

1 ODPOWIEDNIA DIAGNOZA

Sprawdź ile pytań zadaje twój doradca, zanim postawi „diagnozę”, czyli wskaże najodpowiedniejszy dla ciebie produkt. Jeśli dostajesz propozycję produktu już po jednym pytaniu, np.: jaką sumą dysponujesz, lepiej poradź się kogoś innego.

2 OCENA ZOBOWIĄZAŃ

Doradca nie powinien proponować produktu całkowicie oderwanego od innych, które już posiadamy. Musi on uwzględnić między innymi nasze dochody i koszty, zobowiązania wobec banków, to czy jesteśmy ubezpieczeni, jakie mamy produkty inwestycyjne.

3 INDYWIDUALNE PODEJŚCIE

Żeby wybrać odpowiedni dla ciebie produkt finansowy, doradca musi mieć spory zestaw informacji o tobie. Jakie cele sobie stawiasz? Ile chcesz oszczędzać? Czy chcesz oszczędzać w dłuższej, czy w krótszej perspektywie czasowej? Jak znosisz ryzyko?

4 PAMIĘTAJ! UMOWA NIE JEST CELEM

Jeśli widzisz, że osoba podająca się za doradcę manipuluje informacjami tak, by jak najszybciej doprowadzić do podpisania umowy - a nie wybrać najlepsze dla ciebie rozwiązanie - to jest to podejrzane. Niestety na rynku jest dziś bardzo wiele produktów, oferowanych przez przedstawicieli instytucji finansowych i banków, które dbają o kieszeń firmy, a nie klienta. Dopiero z czasem okazuje się, że są one koszmarnie drogie, bo np. mają ukryte koszty, o których nie poinformowano nas w momencie podpisywania umowy.

5 ZAPYTAJ O SERWIS

Sprawdź, czy osoba, z którą rozmawiasz może zapewnić ci pomoc w trakcie obowiązywania umowy? Czy w razie wątpliwości lub zmiany twojej sytuacji będziesz miał od kogo zwrócić się z pytaniami?