

Inwestycje osobiste **Finanse**

Doradca dla każdego Mądre zarządzanie aktywami jest sztuką

W POLSCE dominuje hulaszcza konsumpcja, nie ma nawyku oszczędzania, podczas gdy na zachodzie ludzie od lat planują nawet miesięczne wydatki - twierdzi Adam Niewiński, prezes firmy Xelion Doradcy Finansowi. Jego zdaniem, już samo ich spisywanie skutkuje zaostreniem samodyscypliny i mobilizuje do inwestowania nadwyżek finansowych

W uporządkowaniu finansów i znalezieniu najlepszych form finansowania inwestycji może pomóc doradca finansowy. Warto skorzystać z jego pomocy, zwłaszcza że porady w takich firmach jak Xelion, Expander czy Open Finance są bezpłatne.

OFERTA DLA KAŻDEGO

ZDANIEM FRANCISZKA ZIĘBY, dyrektora Europejskiej Akademii Planowania Finansowego, doradca powinien być finansowym odpowiednikiem lekarza rodzinnego.

- Ludzie bardzo zamożni często mają swoich doradców zarówno finansowych, jak i inwestycyjnych. Pomocy najbardziej potrzebują ci, którzy zarabiają kilka tysięcy miesięcznie. Najwięcej pieniędzy marnuje się w tych gospodarstwach domowych, w których pozostaje sześćset czy tysiąc złotych nadwyżki - tłumaczy dyrektor Zięba.

Nie trzeba więc być krezurem, żeby umiejętnie zarządzać swoimi finansami.

- Żadna instytucja nie ustala sztywnych zasad dotyczących wysokości dochodów czy oszczędności - przyznaje Adam Niewiński. - Każdy klient jest traktowany indywidualnie. Najważniejszy jest jego potencjał, bieżące dochody. Jeśli ktoś nie ma oszczędności, ale zara-



mach Expander Prestige - mówi Maciej Kossowski, doradca finansowy z firmy Expander. - System ten obejmuje np. wybranych doradców, dojazd do klienta, specjalne warunki produktów - wylicza Kossowski.

Zadaniem doradcy finansowego jest sprzedaż usługi, a nie produktu. Aby spełnić swoje zadanie, musi mieć kompendium wiedzy na temat sytuacji finansowej klienta, jego oczekiwań oraz produktów na rynku finansowym.

- Koncentrujemy się na potrzebach klienta. Nie możemy nic zaproponować, jeśli nie wiemy, czemu ma to służyć. Najważniejsze jest więc dobre zrozumienie potrzeb zgłaszających się do nas osób, struktury ich oszczędności, koniecznej konsumpcji oraz spojrzenie na przyszłe cele - tłumaczy Tomasz Marszał z Xeliona. - Zdąrza się, że przychodzi klient i mówi, że chce się ubezpieczyć, my pytamy jednak, czy na pewno. Naszym zadaniem jest pokazanie, że nie każdy produkt, np. ubezpieczenie z funduszem inwestycyjnym, jest dobry. Czasem trzeba bronić klientów przed ich pochopnymi decyzjami - dodaje Adam Niewiński.

Kontakt z klientem profesjonalny doradca

finansowy rozpoczyna od starannego wywiadu.

- Trzeba się dowiedzieć, ile ktoś zarabia, jakie są dochody jego gospodarstwa domowego, jakie wydatki i potrzeby. Czy klient planuje np. kupno samochodu, budowę domu, ma zamiar kształcić dzieci za granicą czy też po prostu zbiera na emeryturę - tłumaczy Franciszek Zięba. - Klienci często dziwią się szczegółowością pytań i przyznają, że nawet nie przypuszczali, że tyle spraw powinni brać pod uwagę.

Adam Niewiński przyznaje, że ludzie nie zawsze przyznają się do wysokości oszczędności i dochodów. Na ogół je zaniżają. Tymczasem zanim rozpocznie się

bia 10 tys. zł, to wiadomo, że wcześniej czy później będzie miał nadwyżki finansowe. Trzeba więc uzmysłowić mu przyszłe potrzeby i pokazać, co dzieje się z jego własnymi pieniędzmi.

Expander również nie stawia swoim klientom warunków finansowych, zamożniejsi mają jednak przywileje. - Jeśli klient inwestuje powyżej 100 tys. zł lub bierze kredyt powyżej 400 tys. zł, może liczyć na specjalną obsługę w ra-

Gdzie po poradę

Expander	www.expander.pl
Golden Egg.	
Niezależni Doradcy Finansowi	www.goldenegg.pl
Money Point	www.moneypoint.pl
Open Finance	www.open.pl
Xelion Doradcy finansowi	www.xelion.pl

doradzanie, niezbędne jest określenie wielkości aktywów klienta i ich charakteru: oszczędnościowego czy inwestycyjnego. Trzeba także się dowiedzieć, jaki poziom ryzyka klient jest w stanie zaakceptować i ile sobie daje czasu na osiągnięcie zakładanego celu. - Trzeba też ustalić, czy ktoś jest przywiązany do np. oszczędzania w walutach obcych, bo jeżeli nie potrzebuje waluty i nie traktuje jej jako dywersyfikacji ryzyka, to warto się zastanowić, czy nie powinien oszczędzać tylko w złotych - mówi Adam Niewiński.

Franciszek Zięba podkreśla, że najważniejsze jest profesjonalne przygotowanie planu finansowego a potem konsekwentna jego realizacja. - Plan tworzy się na rok, a potem się go weryfikuje i ewentualnie koryguje - tłumaczy. - W tym czasie klient dla własnego dobra powinien dzielić się z doradcą swoimi planami i informować go o wszystkich życiowych czy zawodowych zmianach. Tylko wtedy portfel będzie mógł zostać w odpowiednim momencie zmodyfikowany - przyznaje Adam Niewiński. - Zadaniem doradcy jest także odpowiednie przygotowanie klienta do rozmów z instytucjami finansowymi, poszerzenie jego wiedzy na temat poszczególnych produktów, zadbanie, aby wyznaczone cele były jak najszybciej osiągnięte - podsumowuje dyrektor EAFP. Dopiero z taką wiedzą można się udać do doradcy inwestycyjnego, który poradzi w co zainwestować część oszczędności.

DLA WYBRANYCH

W POLSCE DORADZTWO finansowe jest jeszcze bezpłatne, inwestycyjne wymaga już dodatkowych nakładów. Trzeba też mieć zasobny portfel.

- Doradców inwestycyjnych jest niewiele - ok. 220. Ludzie ci zarządzają przede

Okiem eksperta Maciej Kossowski, Expander

Klient może liczyć na rozmowę z doradcą, która służy rozpoznaniu potrzeb finansowych. Przykład: klient przychodzi po kredyt mieszkaniowy, ma 20 proc. wkładu własnego, pożyczkę chce zaciągnąć na 10 lat, żeby jak najszybciej ją spłacić. Za pomocą narzędzi finansowych doradca pokazuje mu jednak, że bardziej opłaca się wydłużyć okres spłaty, np. do 20 lat, wziąć kredyt bez wkładu własnego, a wkład własny zainwestować, tworząc „poduszkę powietrzną” na wypadek problemów ze spłatą kredytu. Dodatkowo jeśli klient ma na utrzymaniu rodzinę, zaproponuje ubezpieczenie na życie. Mamy więc trzy potrzeby: kredytową, inwestycyjną i ubezpieczeniową. Zaspokajamy je, wybierając odpowiedni, najlepszy dla danego klienta produkt finansowy z naszej oferty.

wszystkim aktywami w funduszach inwestycyjnych, emerytalnych i firmach ubezpieczeniowych. Klienci indywidualni mają dostęp do ich usług tylko w ramach indywidualnych portfeli asset management. Na ich utworzenie trzeba mieć co najmniej 500 tys. zł. Standardowe portfele są wprawdzie tańsze - zaczynają się już od 35 tys. zł, są jednak zarządzane według określonych strategii i nie ma w nich miejsca na indywidualne konsultacje z zarządzającym - podkreśla Maciej Kossowski. - Poza tym ustawa pozwala wykonywać doradcy swoje funkcje tylko wtedy, jeśli jest zatrudniony w banku, domu maklerskim lub towarzystwie ubezpieczeniowym - dodaje.

- Indywidualne doradztwo inwestycyjne zaczyna się w naszym domu makler-

skim od 500 tys. zł. Klienci posiadający kilkadziesiąt tysięcy mogą skorzystać jedynie z oferty private banking lub standardowych portfeli w ramach zarządzania aktywami - przyznaje Radosław Olszewski, prezes DM BOŚ.

Opłaty za zarządzanie są uzależnione od rodzaju portfela i jego wartości, np. w Handlowy Zarządzanie Aktywami wynoszą odpowiednio 1,2 oraz 3,5 proc. dla aktywów od 500 do 990 tys. zł.

NOWE STANDARDY

PROFESJONALNYCH DORADCÓW będzie przybywać. We wrześniu odbędzie się pierwszy w Polsce certyfikowany egzamin na Doradcę Finansowego (European Financial Guide), organizowany przez Europejską Akademię Planowania Finansowego, pierwszą w Polsce instytucję kształcącą profesjonalnych doradców wg standardów europejskich.

Zainteresowani mają więc szansę na współpracę z wykwalifikowanymi doradcami, którzy będą mieli honorowane na terenie Unii Europejskiej certyfikaty wydawane przez European Federation of Financial Professionals. Wykształcony w akademii doradca będzie pomagał w planowaniu osobistych finansów i korzystaniu z ofert towarzystw ubezpieczeniowych, finansowych, funduszy inwestycyjnych, banków i giełd papierów wartościowych.

Do wejścia na polski rynek szykuje się też niemiecki pośrednik finansowy AWD. Za skorzystanie z jego usług klient będzie jednak musiał zapłacić. Opłata będzie zwracana tylko wówczas, gdy klient skorzysta z oferty. Warto więc uporządkować swoje finanse, póki można zrobić to bezpłatnie. Na pewno się nie straci. ■

Ewa Bednarz
e.bednarz@businessweek.pl

nowa oferta
hotel system

Inwestycja z przyszłością!
12% rocznie oraz wzrost wartości nieruchomości

31-231 Kraków, ul. Siewna 18
+48 12 614 44 11, +48 12 614 44 12

inwestycje@hotelsystem.pl
www.hotelsystem.pl