

Úloha finančního poradce

Samá voda. Co je největší přidanou hodnotou dobrého finančního poradce? Nezávislost? Znalost finančního trhu? Levné produkty? Výhodnější podmínky? Znalost klienta? Nebo snad to, že nic neplatím? To všechno jistě klient ocení, tou nejtěžejnější úlohou poradce ovšem je „dovést klienta k jeho cílům“ a to nikoli co nejrychleji, ale „s co nejvyšší pravděpodobností“.

Finanční plánování To přesně je smyslem finančního plánování, jehož principy by měl mít poradce velmi dobře osvojené. Týkají se v první řadě zajištění klienta, tj. doporučení, jaká rizika má mít jak kryta – tj. jak vysokou pohotovostní rezervu pro případ nenadálých výpadků příjmu, jak vysoké pojištění pro případ vážných úrazů nebo invalidity. V případě živitele rodiny, kolik prostředků by zbytku rodiny mohlo chybět v případě jeho úmrtí a jak to řešit atd. Dále pak poradce kalkuluje s vyšší střednědobé a dlouhodobé rezervy – kolik bude potřeba ke splnění cílů klienta – např. studium dětí, příprava peněz na stáří nebo třeba jen na větší dovolenou a kde prostředky zhodnocovat tak, aby klientovi vydělaly, ovšem s přihlédnutím k možným rizikům a především k postoji klienta k takovým rizikům. A v neposlední řadě musí dokázat navrhnout řešení financování vlastního bydlení, požaduje-li to klient. Takové řešení, aby klient nejen co nejméně přeplatil, ale aby měl zároveň co nejnižší měsíční závazek vůči bance a přitom mohl svou hypotéku co nejdříve splatit. Cílem poradce je tedy maximalizovat užitek (nikoli zisk) pro klienta s co nejnižším rizikem.

Znalost klienta Vše vychází z analýzy klientových přání, potřeb, cílů, možností či rizik, které jeho plány mohou ohrozit. Je proto nezbytné, aby se klient svému poradci opravdu otevřel a sdělil mu vše, co v minulosti na finančním trhu podniknul, co aktuálně řeší a využívá a co v budoucnu plánuje. Jedině tak může poradce sestavit smysluplný koncept, klientovi ušitý na míru.

Parametry a výhody Teprve ve druhé fázi hraje roli, jaký konkrétní produkt či kombinaci produktů poradce navrhne, jaké „léky“ předepíše. Je jisté, že jsou léky vhodnější a méně vhodné, s vyšší či nižší účinností, s více či méně vedlejšími příznaky. Nelze proto podceňovat možnosti a záběr poradce v rámci finančního trhu a sílu společnosti, pro kterou pracuje. Ta se projeví nejen na výhodnějších parametrech jednotlivých produktů, ale především ve „vyjednávací“ pozici a servisu pro klienta.

Dobré, zlé časy Dobrý poradce se pozná nejen v situaci, kdy vše šlape a funguje podle představ klienta, ale obzvláště v situaci, kdy se zrovna trhům nedaří nebo kdy nastane jakákoli komplikace. Poradce, který strčí hlavu do písku, není poradce, ale prodejce, který „prodal“ a nechce dále mít s klientem nic společného. Skutečný profesionál s klientem komunikuje i v těžších dobách, se kterými navíc plán počítá, které mohou znamenat dočasnou změnu strategie nebo opět využití silného postavení poradenské společnosti na trhu – jako příklad může posloužit situace, kdy dojde k pojistné události a pojišťovna odmítne klientovi plnit. Běžný klient nemá mnoho šancí s pojišťovnou bojovat, leckdy to ani nezkusí. Poradce je tu od toho, aby klienta zastoupil i v takovém případě a vybojoval pro něj maximum, které je v dané situaci možné.

Přihořívá, hoří. Teprve když v době hospodářské recese přijdete o práci nebo když nastane jakákoli nečekaná situace a vám to nebude vadit díky vytvořené rezervě, kterou váš poradce doporučoval, pochopíte váhu jeho doporučení. Teprve když o budoucnosti vašeho dítěte nebude rozhodovat nula na vašem běžném účtu, ale vy sami díky naspořeným prostředkům, porozumíte úloze vašeho finančního poradce.