

**

Zdroj: Mladá fronta Dnes

Autor: Jolana Nováková

Číslo: 17

Datum: 21.01.2014

ISSN: 1210-1168

Identifikace: DCMF20140121010041

Jazyk: cz

Náklad: 246620

Název: Češi o penězích moc nevědí... Začínají hovor finanční poradci

Oblast: Celostátní deníky

Odkaz: <http://zpravy.idnes.cz/mfdnes.asp> Zobrazit originální www stránku se zvýrazněnými klíčovými slovy

Skóre: 0.87

Zpracováno: 21.01.2014 04:11:00

Str.: 6

Zkratka oblasti: DC

Klíčová slova: finanční (5), finančním (3), finančního (3), gramotnost (2), gramotnosti, finančnímu, finančními

Češi o penězích moc nevědí... Začínají hovor finanční poradci

NOVÁ TAKTIKA

"Mluvím s lidmi o životě a pomáhám jim chránit jejich peníze. Můžu se stavit u vás doma?" Než se

sejdete s finančním poradcem, popřemýšlejte, v čem by vám mohl být užitečný. A nenechte si vnutit služby, o které rozhodně nestojíte. Průzkum o finanční gramotnosti, ve kterém Česko skončilo třetí odzadu, jako by se stal mantrou poradců. Asi měli na dané téma školení. Zapomněli však říci, že to šetření nebylo tak moc celosvětové, pojišťovna ING v něm zkoumala situaci ve dvou amerických, sedmi evropských a třech asijských státech. Takže úplně vypovídající není... Což nic nemění na tom, že finanční gramotnost Čechů není nic moc.

Co dělat, aby se to změnilo? Sejděte se s finančním poradcem. Ale pozor – má to svá pravidla, podmínky a zálučnosti. Kvůli tomu, že ve finančním světě nejste jako doma, byste totiž mohli naletět. Navštívila jsem jednoho z poradců, který mě oslovil. Jak to dopadlo, se dočtete dál. Nemá cenu uvádět společnost, pro kterou pracoval, podle mých zkušeností si takové rozhovory bývají velmi podobné.

PRVNÍ KONTAKT

Ideální je, když vám dobrého finančního poradce někdo doporučí. Pokud se vám ozve sám, obvykle hned na rovinu neřekne, oč jde. Poznáte ho podle vět, které ho naučili na školení: * Dostal jsem na vás doporučení od vašich přátel Petra a Aleny. (Jejich křestní jména v rozhovoru padnou ještě několikrát, asi to má navodit pocit důvěrnosti.) * Mluvím s lidmi o životě a pomáhám jim chránit jejich peníze. (Začínáte tušit, že nepůjde o nábor do náboženského spolku.) * Potřeboval bych, aby na schůzce byl přítomen i váš partner. (To je jasné, kdybyste si návrh vyslechli sami, mohli byste později cuknout, až vám doma manžel vynadá.) * Sejit se můžeme u vás doma, aby to pro vás bylo pohodlné. (Skutečně si chcete neznámého člověka pouštět do bytu? Třeba, aby se podíval,

co tam máte pěkného a jaké máte zámky?) TIP: Pokud finančního poradce nepotřebujete, nebo již máte někoho jiného, schůzku si nesjednávejte, byla by to pro vás jen ztráta času a nápor na nervy.

PŘEDSTAVENÍ

Poradce by vám měl říct pár vět o své firmě (jestli už to neudělal při prvním kontaktu) a o sobě. Vzdělání, praxe, certifikace... Pokud možno rychle, stručně, výstižně – někteří poradci mají připravenou třeba hodinovou "pohádku" o tom, jak jsou oni dobří a finanční gramotnost v tuzemsku špatná. Často vyzdvihují nezávislost firmy. Opravdu nestranné rady však získáte jen tam, kde za ně budete platit, a pak si sami sjednáte potřebné produkty přímo. Vše ostatní je závislost na provizích – buď zcela otevřená (pracuje pro konkrétní banku), nebo lehce skrytá (firma vybere produkty různých bank a pojišťoven, které pak poradce nabízí). TIP: Součástí "přednášky" bývá i informace, že služba je poskytována zdarma a odměnou poradce je doporučení, které mu dáte. To je však trochu postavené na hlavu: nejde o to, abyste poradce doporučili svým známým, ale abyste své známé doporučili finančnímu poradci. Prostě mu na ně dáte telefon. Považujte to za agresivní metodu jednání – poradce pro vás ještě nic neudělal a už chce kontakty.

ANALÝZA

Hlavním bodem vaší první schůzky by měla být analýza vašich potřeb a možností. Připravte se na to, že před poradcem uděláte finanční striptýz – nejen o současném stavu vašich peněz, ale i o plánech do budoucna. Tato část by měla být časově náročnější, počítejte minimálně s hodinou.

TIP: Ideální je, když máte informace o produktech, které už máte sjednané – buď je víte, nebo si s sebou vezmete smlouvy.

NÁVRH

Poradci ho obvykle přichystají až na další schůzku – přece jen se musí informacemi nějak probrat. Návrh má vycházet z vašich plánů. Ale dobrý poradce vám má připomenout i to, že potřebujete spořit na stáří či pojistit si odpovědnost. TIP: Pokud je hlavním bodem jednání životní pojistka a nic jiného, zabrzděte – nejspíš jste narazili na prodejce, který smlouvu sjedná a dál ho nezajímáte. Pro případ, že byste se nechali přemluvit a pak litovali: každou pojistku lze do osmi týdnů od uzavření vypovědět.

SMLOUVY

Mnoho poradců s odkazem na šetření vašeho času hned po návrhu vytáhne z tašky smlouvy s finančními ústavami a chystá je k podpisu. Nenechte se do toho vtlačit. Chtějte znát detailní podmínky smluv.

TIP: Půjčte si návrhy smluv domů, pročtěte je, poznamenejte si dotazy. A dokumenty nepodepisujte dřív, než na své otázky dostanete odpovědi. Také si v tuto chvíli definitivně řekněte, jestli opravdu chcete právě tohoto poradce.

SERVIS

Máte finanční plán, sjednané smlouvy a za pár dní (možná i hodin) vše zapomenete. Za rok zavolá nějaký jiný poradce a vy možná celé kolečko spustíte znovu. A třeba se dozvíte, že ten první udělal vše špatně – což není fakt, ale východisko k tomu, aby vám mohl všechny smlouvy předělat a získat také provizi.

TIP: Jestliže vám poradce vyhovuje, uložte si jeho číslo do mobilu a kontaktujte ho vždy, když budete řešit svoje peníze. On by to měl udělat také, alespoň jednou za rok nebo když se na trhu něco děje či vám končí některá smlouva.

Doporučení Až si budete vybírat finančního poradce, myslete na to, že mu budete říkat o svých penězích. Musí mluvit tak, abyste mu rozuměli, musíte k němu mít důvěru a musí vám být sympatický. To, že má být odborník, se rozumí samo sebou. Pamatujte, že nejde o jednorázovou záležitost.