

Otwarty umysł



Krzysztof Jeske

Na początek warto zastanowić się nad różnicą między doradcą finansowym a doradcą inwestycyjnym. Oczywiście zakładamy, że mówiąc doradca inwestycyjny, mamy na myśli osobę oferującą produkty inwestycyjne, a nie zarządzającego. To ważne, gdyż zajmowanie stanowiska doradcy inwestycyjnego, jako osoby zarządzającej aktywami, jest limitowane przejściem przez określony, bardzo trudny proces egzaminacyjny. Po tym zastrzeżeniu warto się zastanowić, jak rozumiane jest w naszym kraju pojęcie doradcy finansowego. W mojej ocenie jest to osoba kojarzona przede wszystkim z planowaniem kredytowym. W ostatnich latach większość firm doradztwa finansowego opierała swój biznes na sprzedaży kredytów, przede wszystkim hipotecznych, w dalszej kolejności gotówkowych oraz kredytów dla firm. Dopiero ostatnie załamanie na rynku kredytów hipotecznych przyniosło wzrost zainteresowania produktami inwestycyjnymi.

Dobrze przemyślane

Mówiąc o szerokiej ofercie produktów inwestycyjnych, myślę o zróżnicowaniu produktów zarówno ze względu na opakowanie prawne, jak i ekspozycję pod kątem klas aktywów, czy też geograficzną. Czy można bowiem uznać za korzystną z punktu widzenia klienta sytuację, gdy doradca oferuje mu wyłącznie produkt inwestycyjny w opakowaniu ubezpieczeniowym? Lub też gdy doradca ma w swojej ofercie wyłącznie fundusze inwestujące na rynku polskim? Taka oferta mocno ograniczałoby klienta. Dobrze skonstruowany portfel produktowy musi obejmować różne klasy aktywów, ale też różne rozwiązania prawne.

Zróżnicowane opcje

Modne w ostatnim czasie pojęcie „otwartej architektury” oznacza, że firma oferująca produkty nie ogranicza się tylko do produktów wytwarzanych w swojej grupie kapitałowej, ale daje dostęp do wielu różnych produktów, wielu różnych zarządzających. Warto współpracować jedynie z tego typu firmami. Nie ma sensu rozińowa z doradcą, który zaprezentuje nam wyłącznie ubezpieczenie lub wyłącznie fundusze tylko jednego lub dwóch towarzystw funduszy inwestycyjnych.

Warto również zbudować portfel zawierający różne rozwiązania – zarówno pod względem prawnym, jak i w zakresie klas aktywów i dywersyfikacji geograficznej.

Podsumowując

- korzystajmy z usług specjalistów w zakresie produktów inwestycyjnych, a nie osób które zajmowały się przez lata sprzedażą kredytów,
- sprawdźmy, czy nasz doradca ma szeroką ofertę,
- poświęćmy dużo czasu na budowę odpowiedniego portfela i pamiętajmy, że każde rozwiązanie jest dobre tylko TU i TERAZ,
- dobry portfel musi być mocno zdywersyfikowany, musi się składać z wielu produktów, bo tylko wtedy ograniczamy ryzyko pomyłki.

Autor jest prezesem zarządu F-Trust