

Po konsultacijos su draudimo ar investicijų konsultantu į mane dažnai kreipiasi draugai, norėdami išgirsti mano patarimą. Manęs tai nebestebina – surasti kompetentingą finansų konsultantą yra sunku, dar sunkiau yra surasti konsultantą, kuriam kliento interesai būtų svarbesni nei asmeninė finansinė nauda.

Finansų konsultantas ir interesų konfliktas

Paprastai finansų konsultantas yra asmeniškai suinteresuotas parduoti jums paslaugą. Dažniausiai finansų konsultantų atlyginimas sudarytas iš dviejų dalių: bazinės dalies ir priedo. Priedas mokamas priklausomai nuo rezultatų – kuo daugiau finansinių produktų finansų konsultantas parduoda, tuo didesnis priedas. Priedas sudaro svarbią dalį atlyginimo ir paprastai yra didesnis nei bazinė atlyginimo dalis, todėl investicijų konsultantas yra asmeniškai suinteresuotas parduoti kuo daugiau finansinių produktų:

- Draudimo konsultanto interesas yra parduoti jums draudimo paslaugą, nes taip jis uždirba iš komisinių.
- Investicijų konsultantas skatina aktyvią prekybą vertybiniais popieriais, nes nuo to priklauso jo atlyginimas.
- Investicijų konsultantas suinteresuotas parduoti jums investicinį fondą ir uždirbti iš komisinių.

Kai kuriose įmonėse finansų konsultantų atlyginimas yra fiksuotas ir nepriklauso nuo priedo. Tačiau šie konsultantai turi pasiekti vadovų iškeltus pardavimo planus, todėl vis tiek bus linkę jums aktyviai siūlyti įsigyti finansinį produktą. Kadangi finansų konsultantas yra finansiškai suinteresuotas asmuo, visuomet yra rizika, kad jis dirbs ne kliento, bet savo naudai. Kada galima pasikliauti finansų konsultanto patarimu?



Klauskite finansų konsultanto nemalonių klausimų

Norėdami pasirinkti patikimą finansų konsultantą, privalote užduoti ne vieną nepatogų klausimą. Nuoširdus konsultantas neturėtų išsisukinėti nuo atsakymo ir slėpti, kad uždirba parduodamas finansinius produktus. Juk toks jo darbas ir už tai mokamas atlyginimas.

Finansų konsultanto atlyginimo formatas

Prieš pradėdant konsultaciją, paklauskite finansų konsultanto, kaip jis gauna atlygį. Ar jo atlyginimas yra fiksuotas, ar atlygis priklauso nuo pardavimų (komisiniai), ar jis turi įvykdyti mėnesinį pardavimo planą ir pan. Šie klausimai gali išmušti bet kurį finansų konsultantą iš vėžių, bet po tokių klausimų finansų konsultantas mažiau yra linkęs veikti tik savo naudai, neatsižvelgdamas į kliento finansinius poreikius.

Atstovaujamos įmonės ir finansinių produktų spektras

Kokias finansines institucijas finansų konsultantas atstovauja? Daugelis konsultantų atstovauja vieną įmonę – tą kurioje dirba. Vadinasi, jeigu rinkoje yra analogiškas pigesnis finansinis produktas, finansų konsultantas jo klientui pasiūlyti negalės. Tokiu atveju reikėtų apsilankyti bent pas keletą finansų konsultantų, kol rasite geriausiai jūsų poreikius atitinkantį finansinį produktą.

Jeigu finansų konsultantas atstovauja kelias įmones, tikimybė, kad jis pasiūlys jums naudingiausią finansinį sprendimą yra didesnė. Toks finansų brokeris, turėtų atlikti įvairių įmonių finansinių produktų palyginimą ir atrinkti geriausiai jūsų finansinius interesus atitinkantį finansinį produktą. Tačiau yra rizika, kad finansų konsultantas atrinks sau (didžiausi komisiniai), o ne klientui (mažiausi mokesčiai) naudingiausią pasiūlymą. Tad prieš darant finansinį sprendimą, ypatingai ilgalaikį (būsto paskola, gyvybės draudimas), verta aplankyti bent kelis finansų konsultantus – brokerius.

Finansų konsultanto argumentai

Jeigu konsultantas jums siūlo įsigyti finansinį produktą, nepabijokite paklausti, kodėl siūlomas būtent toks finansinis produktas, kuo jis pranašesnis už kitus rinkoje esančius analogiškus finansinius produktus. Nepabijokite paklausti ir tokių paprastų, ir tuo pačiu gluminančių klausimų, kaip:

- Ar nėra papildomų paslėptų mokesčių?
- Ar rinkoje nėra pigesnių alternatyvių?
- Jei produktas toks geras, tai ar pats konsultantas yra įsigijęs šį finansinį produktą? Šio atsakymo negalite pervertinti, nes kai kurių finansinių įstaigų protokolas reikalauja, kad darbuotojai pirktų tik tos įmonės finansinius produktus arba finansų konsultantas gali būti įsigijęs finansinį produktą ne todėl, kad jam jo reikia, bet tam, kad galėtų paskatinti klientą jį pirkti.

Jeigu investicijų konsultantas nesugeba paprastai atsakyti į klausimą, tai greičiausiai jis nori išsisukti nuo atsakymo. Pabandykite užduoti tą patį klausimą antrą kartą. Jeigu finansų konsultantas vis tiek vengia atsakymo, negaiškite laiko pokalbiui ir ieškokite kito konsultanto, kuris nebus linkęs nuo jūsų nuslėpti svarbios informacijos (paprastai susijusios su finansinio produkto tikrąja kaina). Finansai nėra raketų mokslas, kiekvienam mokančiam aritmetiką galima išaiškinti gyvybės draudimo, investicinio fondo ir kitus mokesčius.

Finansų konsultantas: kokia jo kompetencija?

Išsiaiškinkite, kokia yra konsultanto kompetencija. Tai, kad investicijų konsultantas turi licenziją (pvz., finansų maklerio *konsultanto licencija ar draudimo brokerio licencija*) apie jo kvalifikaciją sako tik tiek, kad jis išlaikė egzaminus ir žino įstatymus bei teisės aktus. Bet jums reikia ne teisės aktų knygos, o žmogaus, praktiškai išmanančio asmeninius finansus, investavimą ir draudimą.

PAVYZDYS Nr. 1

Imant būsto paskolą, bankų konsultantai siekia išsiūlyti ir kitus finansinius produktus. Viena konsultantė man energingai puolė siūlyti prie būsto paskolos įsigyti investicinių fondų vienetų. Man „netgi“ parodė fondo vertės kilimo grafikus, kurie siekė vis naujų aukštumų. Kas galėtų pagalvoti, kad tai būtų bloga investicija? O gi bet kas, kas turi bent bazinį supratimą apie finansų rinkas (praities rezultatai neparodo, ar fondas geras ar blogas). Pasibaigus konsultantės monologui, paklausiau jos kelis klausimus:

- Koks fondo Šarpo rodiklis?
- Koks standartinis nuokrypis?
- Kokia yra alfa?
- Kiek fondas veikia efektyviau už sekamą indeksą atskaičius visus mokesčius?
- Kokie yra tikrieji fondo mokesčiai eurais ir kiek nuo manęs būtų nuskaičiuota, jei investuočiau 100 €, o per metus fondas pabrangtų 10 %?

(apie šiuos rodiklius galite paskaityti straipsnyje „[Investavimo rizika ir jos valdymas](#)“)

Pamenu tik tiek, kad išgirdusi klausimus, konsultantė atrodė švelniai tariant „šiek tiek“ sutrikusi. Žinoma, ji pažadėjo man atsiųsti atsakymus e-paštu, nors jų taip ir negavau.

PAVYZDYS Nr. 2

Teko susitikti su konsultantu, kuris nežinodamas atsakymo tiesiog pasakė tai, kas jam atrodė tiesa. Payzdžiui, gyvybės draudimo agentas, paklaustas ar už gyvybės draudimą mokami dvigubi mokesčiai: administravimo mokestis ir fondo valdymo mokestis, atsakė, kad yra tik administravimo mokestis. Nors brokeris tai darė nepiktybiškai, tačiau realiai jis suklaidino klientą pateikdamas sau naudingą, tačiau neteisingą atsakymą.

Ar verta pasikliauti draugo rekomendacija?

Draugo rekomendaciją pasitarti su vienu ar kitu finansų konsultantu reikėtų vertinti atsargiai dėl dviejų priežasčių:

1. Ar tavo draugas yra kompetentingas vertinti konsultanto kompetenciją? Jeigu draugas rekomenduoja konsultantą tik todėl, kad finansų konsultantas pasirodė nuoširdus ir mokantis viską gerai išaiškinti, tai dar nereiškia, kad finansų konsultantas labiau vertina kliento interesus nei savo.
2. Draugas gali būti suinteresuotas asmuo ir tuo atveju – t.y. jeigu jūs apsidrausite pas draugo/pažįstamo rekomenduotą finansų konsultantą, jūsų draugui/pažįstamam už tai bus sumokėta.

Pamenu, kai manęs viena draugė pasiteiravo patarimo dėl gyvybės draudimo. Nepradėjus ištarti žodžio, gretaėjusi pažįstama (vadinkime ją Rasa) pradėjo pasakoti apie jos žinomą konsultantą, kuris puikiai išmano gyvybės draudimą ir viską gali paaiškinti „nuo A iki Z“. Neturėjau net progos išsakyti savo nuomonės, nes Rasa pradėjo dominuoti pokalbyje, kaip kokia finansų ekspertė. Po kelių dienų sužinojau, kad Rasa prie atlyginimo prisiduria pardavinėdama gyvybės draudimą (matomai jie kartais rekomenduoja vieni kitus, nes tokia pardavimo technika geriau veikia: žmogus girdi įtikinėjimus ir iš suinteresuoto asmens ir iš tariamai nesuinteresuoto „asmens“ (šiuo atveju Rasos).

Pabaigai: tai ką vis dėl to daryti?

- **Visų pirma**, prieš perkant finansinius produktus, reikia šį bei tą apie juos išmanyti ir pačiam. Juk prieš pirkdami televizorių internete pasiskaitote apie jų kainą, garantiją, įstrižainę, energijos klasę, raišką ir t.t. Tas pats ir su finansais, jeigu nieko neišmanysite, sunku bus atskirti „grūdus nuo pelų“.
- **Antra**, padarę šokią tokią finansinių produktų rinkos analizę, nueikite pas du ar tris finansų konsultantus ir pasižiūrėkite, kurio iš jų pateiktas pasiūlymas labiausiai atitinka jūsų poreikius. Tik nebijokite KLAUSTI GLUMINANČIŲ KLAUSIMŲ, be jų iš konsultacijos bus mažai naudos.
- **Trečia**. Idealu, jeigu savo aplinkoje turite draugą išmanantį asmeninius finansus. Gavę du – tris pasiūlymus, pasitarkite su draugu. Paklauskite, kaip draugas elgtųsi jūsų vietoje?

Finansų konsultantų yra įvairių: vieni iš jų žiūri tik savo naudos, kiti pirmenybe teikia kliento interesams. Jūsų tikslas - atskirti vienus nuo kitų tam, kad išsigtumėte geriausiai jūsų poreikius atitinkantį finansinį produktą. Surasti patikimą ir patyrusį finansų konsultantą nėra lengva, bet privalote rasti tam laiko, mat finansinės klaidos kainuoja gerokai brangiau nei „televizorius“.

Kokia Jūsų patirtis su finansų konsultantais? Galbūt Jums pavyko atrasti šaunių konsultantų, kurie sužavėjo savo žiniomis ir atvirumu? Ar ilgai teko ieškoti?

Kaip apsisaugoti nuo blogo finansinio patarimo?

18 balsai/ Vid.5