



Privátní bankéř, *vyplatí se?*

Češi bohatnou. V tisku se objevila zpráva, že počet dolarových milionářů se v České republice zvýšil na 17 000. Možná to nejste právě vy, ale lidí, kteří se mají ekonomicky lépe než před třemi či pěti lety, rychle přibývá. Svědčí o tom rostoucí tržby prodejců dražších vozů, exotických zájezdů a více než dříve se začaly objevovat také služby privátních bankéřů pro movitou klientelu.



INZERCE 80004884

Profese privátního bankéře u nás nemá dlouhou tradici. V České republice působí jen několik zahraničních bank specializovaných na privátní bankovníctví. Minimální finanční prostředky, se kterými budete u těchto specializovaných privátních bank obsluženi, se pohybují mezi 15–20 miliony korun. Proto se porozhlédneme, jak funguje privátní bankovníctví u většiny tuzemských univerzálních bank. V těch jste mohli narazit na kanceláře s cedulkou „Osobní bankéř“ nebo „Privátní bankéř“ teprve až po roce 2000. Tím, že v univerzálních bankách vzniká privátní bankovníctví jako „vedlejší činnost“, ne vždy narazíte

na opravdu zkušené a schopné privátní bankéře. Jako privátní bankéři totiž často pracují jen bankovní úředníci „přesunutí“ od přepážek do komfortnějších kanceláří. Velmi často jsou svým zaměstnavatelem tlačeni k prodeji produktů vlastní banky, čímž samozřejmě trpí kvalita této služby. Zkušenosti potvrzují, že většina takových privátních bankéřů má předem připraveno několik vzorových investičních portfolií. Klient je „zaškátulkován“ a jeho portfolio je mu přiřazeno.

PRIVÁTNÍ FINANČNÍ PORADENSTVÍ

U skutečného privátního bankovníctví je klíčové pracovat

Pořídít si vlastní bydlení nebo rekonstruovat? S úvěrem od Lišky s jistotou pevné úrokové sazby!

V době rostoucích nájmu mnoho lidí touží po pořízení vlastního bydlení. Jiní si zas přejí novou koupelnu, okna nebo rozsáhlejší modernizaci. A všichni mají jedno společné: chtějí bydlet podle svých představ. Jen málokdo z nich si však může dovolit financování z vlastních zdrojů. V tom případě se mohou obrátit na Českomoravskou stavební spořitelnu. V její nabídce je například úvěr ze stavebního spoření se stálou roční úrokovou sazbou 3,7 % v tarifu Atraktiv, který získal v soutěži Zlatá koruna první místo v kategorii stavebního spoření.

Klient může počítat se stálou roční úrokovou sazbou úvěru ze stavebního spoření po celou dobu splácení. Navíc ji klient zná již v okamžiku uzavření smlouvy o stavebním spoření. Pokud ještě nesplňuje podmínky pro získání řádného úvěru ze stavebního spoření, může financovat bydlení prakticky ihned překlennovacími úvěry. U nich je výhodou, že výše úrokové sazby je stanovena podle toho, k jaké době splatnosti se klient zaváže. U Lišky je úroková sazba u překlennovacích úvěrů neměnná až do úplného splacení, výjimkou je jen překlennovací úvěr Tophypo s fixací sazby na 6 let.

Financování bydlení úvěrem ze stavebního spoření

Zpracování žádosti o poskytnutí úvěru	ZDARMA
Předčasné splacení úvěru ze stavebního spoření	ZDARMA
Úroková sazba úvěrů	od 3,7 % ročně
Úvěr bez zajištění	až 500 000 Kč

Finanční servis v pohodlí domova

Českomoravská stavební spořitelna si již tradičně zakládá na tom, že zkušení finanční poradci jsou klientům po domluvě kdykoli a kdekoli k dispozici. Vždy se snaží hledat řešení na míru klientových přání a potřeb.

s již stávajícím portfoliem finančních služeb. Klientela, vhodná pro služby privátního bankovníctví, nemusí mít prostředky uloženy v jedné bance, ale často jsou úspory rozmístěny až u třech nebo pěti bankovních skupin. Proto místo termínu privátní bankovníctví raději používáme termín privátní finanční poradenství, které může být poskytnuto v kanceláři bankovního domu. Nebo nezávislémi privátními finančními poradci.

KVALITNĚJŠÍ SERVIS

Skutečný finanční expert se nepozná podle toho, že sedí v komfortní kanceláři banky. Bankéř bude jako hlavní užítinou hodnotu prosazovat sílu značky bankovního domu, který zastupuje. Na druhou stranu expertem není ani prodejce spoření či pojištění, který si snaží přivydělat ke svému zaměstnání. Přesto je z čeho vybírat. Především za posledních deset let vznikla v rámci tuzemského finančního sektoru řada finančně konzultačních firem zaměřená na privátní poradenství (jmenovat můžeme například členy Unie společností finančního zprostředkování a poradenství (USF) – www.usfcr.cz). Jsou to často finanční experti, kteří se mimo jiné rekrutovali právě z řad odborně schopných bankovních poradců. Oslovila je myšlenka poskytovat špičkové finanční služby nezávisle na jedné značce banky. „V jedné tuzemské velké bance jsem měla na starosti důležitou klientelu. Nelituji rozhodnutí opustit dobré místo

a odejít do soukromé firmy finančního plánování. Moji klienti teď dostávají kvalitnější servis“, říká Blanka Francová z poradenské společnosti ALLFIN PRO, která je rovněž členem USF ČR.

KOMPLEXNÍ ŘEŠENÍ

„Externí osobní bankéř nebo finanční poradce se neschovává za loga či zvučné názvy bank nebo investičních fondů. Kvalitní poradce neprosazuje sílu jedné konkrétní značky, naopak se snaží najít komplexní řešení potřeb napříč celým finančním trhem

a opírá se především o dlouhodobou spolupráci s klientem a navazující kvalitní servis do budoucna. Určitě vám předloží na požádání povinné registrace a osvědčení a případné reference. Na první schůzce vám nezačne prodávat finanční produkty, ale v první řadě se bude zajímat o vaše cíle, plány a potřeby. Samozřejmostí je také pojištění odpovědnosti za případnou škodu způsobenou poradcem,“ uzavírá Vladimír Nejezchleba z Unie společností finančního zprostředkování a poradenství (USF).

JAK POZNAT SPRÁVNÉHO FINANČNÍHO PORADCE

Neexistuje univerzální návod, jak si správně vybrat poradce. Úředník, který sedí za přepážkou v bance, ještě nemusí být zárukou kvalitní služby. Proto pokud se chcete vyhnout zklamání, dodržujte alespoň tyto základní rady:

DOPORUČENÍ

Nejspolehlivějším vodítkem je doporučení. S kým mají lidé z vašeho okolí dobrou zkušenost? Zeptejte se jich, koho by vám mohli doporučit pro kvalitní poradenství. Zajímajte se o službu, která by řešila vaši situaci komplexně, nikoli každou finanční službu zvlášť.

SPRÁVNÉ OTÁZKY

Zeptejte se svého budoucího poradce na to, jaký rozsah služeb vám může zajistit, zda vás to bude něco stát a jak bude vypadat jeho servis v budoucnu.

VYSTUPOVÁNÍ

Profesionální privátní finanční poradce prioritně neprosazuje jako argument sílu značky konkrétního finančního ústavu. Nepreferuje žádný konkrétní produkt jako všeobecné řešení, naopak kombinuje možnosti a výhody všech dostupných variant. Kvalitní poradce se nechlubí množstvím finančních produktů.

RŮŽOVÝ SVĚT

Pokud vám bankéř navrhuje nějaké řešení vaší finanční situace či předkládá nabídku, zeptejte se, jaké má jeho řešení nevýhody. Pokud dostanete odpověď „žádné“, buďte velmi obezřetní. Profesionál dokáže otevřeně hovořit také o nevýhodách jim navrženého řešení.

REGISTRACE A POVOLENÍ

Pokud vám budou nabídnuty pojistné služby v bance, zkuste se zeptat, jakou má váš poradce odbornou kvalifikaci v pojišťovnictví, tj. jakého stupně odborné způsobilosti dosahuje jeho kvalifikace (jsou základní, střední a vyšší stupně odborné způsobilosti).