

Jak poznat kvalitního poradce?

1 Má poradce oprávnění?

Ověřte si, zda je poradce **registrován u České národní banky** (ČNB) a má složenou zkoušku minimálně z jedné oblasti (úvěry, pojištění, investice, či penze).

2 Má odborné vzdělání?

Kvalitní poradce si může doplnit profesní titul od asociace **EFPA – prestižní evropské certifikace** (PFP, EFA, EFP), při nichž poradce před komisí obhájí praktické i teoretické znalosti a skládá případové studie. Tyto tituly potvrzují odbornost a vyžadují průběžné vzdělávání. **V ČR je vlastní méně než 1 % poradců.**

3 Tvoří komplexní plán?

Dobrý poradce by vám měl představit **ucelený finanční plán**, který zahrnuje všechny oblasti vašich financí – od pojištění přes investice až po penzijní přípravu. Měl by tento plán umět vysvětlit srozumitelně a v souvislostech, nikoliv pouze nabízet jednotlivé produkty bez kontextu.

4 Je nezávislý?

Zjistěte, zda poradce spolupracuje **s více finančními institucemi** nebo zda je vázaný pouze na jednu. **Nezávislý poradce** může vybírat z širší nabídky produktů a doporučit vám ten nejvhodnější, nikoliv ten, který musí prodat pro splnění svého plánu.

5 Rozumí vaší situaci?

Pokud jste podnikatel, je výhodou, když poradce také podniká a **chápe specifické výzvy a potřeby** podnikatelského prostředí. Stejně tak by měl rozumět životní situaci zaměstnanců, rodin s dětmi – podle toho, do jaké skupiny patříte vy.

6 Má transparentní reference?

Dobrý finanční poradce by měl mít **ověřené reference**, které jsou snadno dohledatelné – ideálně na Google, Facebooku nebo na webu. Důvěryhodnost poradce se pozná i podle toho, **jak o něm mluví jeho klienti** – ne jen podle toho, co tvrdí sám o sobě.

"Skutečně kvalitní poradce jde příkladem. Sám investuje, má finanční plán, řeší svou hypotéku a aktivně spravuje svůj majetek. Naopak, pokud někdo doporučuje investiční, či pojistné produkty, do kterých sám nevkládá ani korunu, je na místě být obezřetný."

Realita trhu v ČR

Volající z callcenter

Osoby, které vám po telefonu nabízejí "nejlevnější pojištění" nebo "výhodné zhodnocení", často bez odborné kvalifikace a s jediným cílem - uzavřít prodej.

Prodejci investic nebo pojištění

Telefonní prodejci finančních produktů pracující bez jakékoliv strategie nebo dlouhodobého plánu pro klienta.

Bankovní poradci bez licence

Zaměstnanci bank s často krátkou praxí, kteří nemají potřebné licence ani zkušenosti pro komplexní finanční poradenství.

Zástupci jediné společnosti

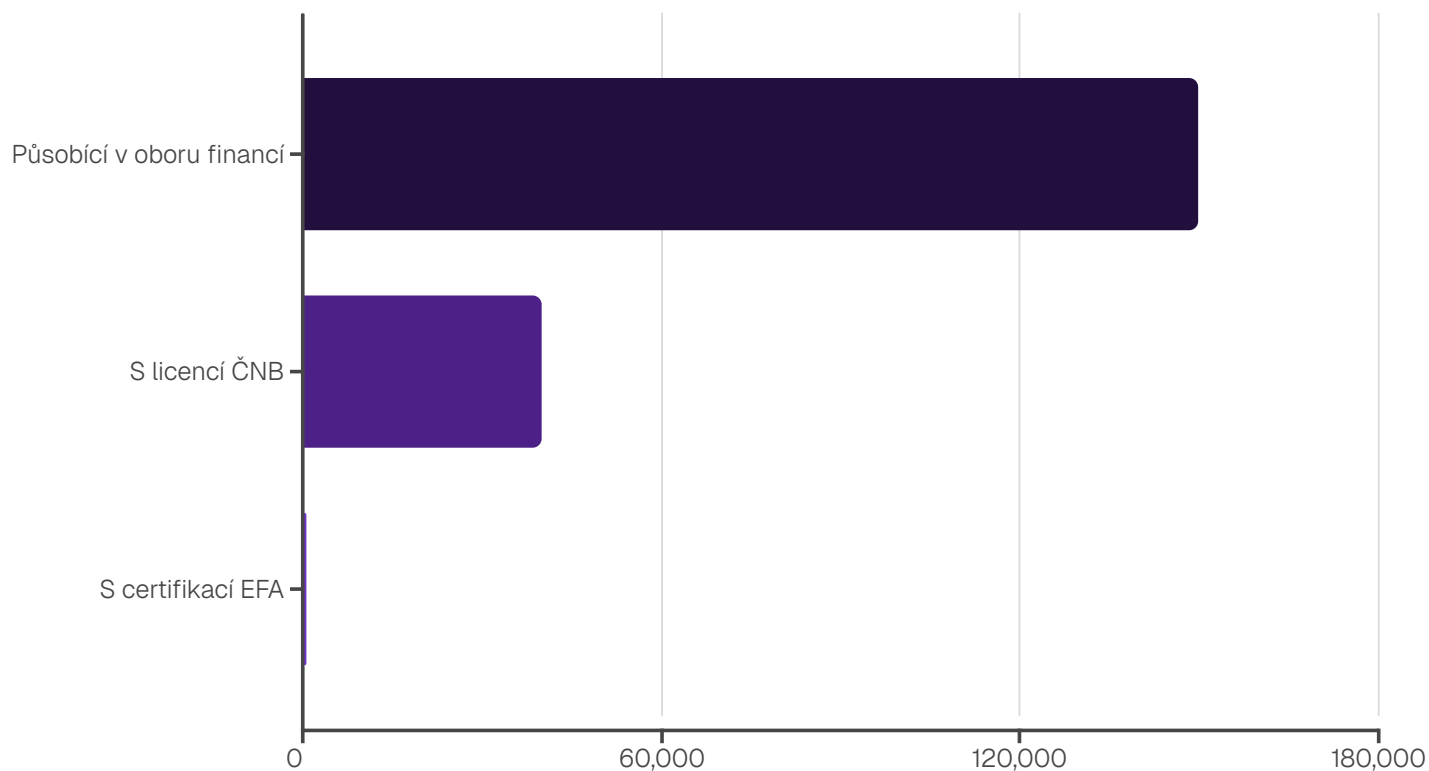
Prodejci produktů jedné finanční instituce, kteří se soustředí na plnění prodejních plánů místo na skutečné potřeby klienta.

Statistiky finančního poradenství v ČR

Tato realita finančního trhu v České republice ukazuje, jak obtížné může být najít skutečně kvalifikovaného poradce. Většina lidí, kteří se za finančního poradce vydávají, nemá potřebné vzdělání ani licenci. Pouze zlomek má odbornost napříč všemi čtyřmi hlavními oblastmi finančního plánování: pojištění, úvěry, investice a penze.

Věděli jste že...

- i** V celé České republice je pouze 484 poradců s certifikací od asociace EFPA (European Financial Planning Association) - to představuje méně než 0,009 % populace, což značně omezuje možnost najít skutečně kvalifikovaného odborníka.



Rozdíl mezi prodejcem a poradcem

Zásadní rozdíl mezi prodejcem finančních produktů a skutečným finančním poradcem lze přirovnat k rozdílu mezi lékárníkem a lékařem. Zatímco jeden vám pouze nabídne produkt, druhý hledá příčinu problému a sestaví komplexní plán "uzdravení" vašich financí.

Kritérium	Prodejce	Finanční poradce / plánovač
Zaměření	Produkt, sleva, jednorázová akce	Dlouhodobý plán, strategie
Vzdělání a licence	Často bez licence nebo základní	Minimálně licence ČNB, často i PFP, EFA
Cíl	Prodat produkt	Porozumět cíli klienta
Způsob spolupráce	Jednorázová	Pravidelný servis, osobní plán
Odpovědnost	Žádná, skrývá se za firmu	Ručí svou pověstí

"Rozdíl mezi prodejcem a poradcem je jako rozdíl mezi lékárníkem a lékařem. Jeden vám něco nabídne, druhý hledá příčinu a sestaví plán uzdravení."

Skutečný finanční poradce přistupuje k vašim financím komplexně. Nezaměřuje se pouze na jeden produkt nebo jednu oblast, ale bere v úvahu celkový finanční obraz - vaše příjmy, výdaje, majetek, závazky, cíle a plány do budoucna. Na základě této komplexní analýzy vytvoří personalizovanou finanční strategii, která odpovídá vašim individuálním potřebám a cílům.

Prodejce finančních produktů naopak často sleduje pouze svůj zájem - prodat konkrétní produkt a získat provizi. Nezajímá ho, zda je tento produkt pro vás skutečně nejvhodnější nebo zda odpovídá vašim dlouhodobým finančním cílům. Spolupráce s prodejcem je obvykle jednorázová a chybí v ní jakýkoliv následný servis nebo úpravy strategie podle měnících se životních okolností.

Závěr: Poradce jako partner, ne prodejce



Finanční plánování není o rychlých prodejích. Je to o naslouchání, sestavení transparentní strategie, zajištění životních cílů a pravidelné práci s klientem. Kvalitní finanční poradce se stává vaším dlouhodobým partnerem.

Váš poradce by měl rozumět vašim hodnotám, cílům a představám o budoucnosti, aby mohl vytvořit plán, který jim odpovídá.

„Kvalitní finanční plán není o tom, co si dnes koupíte. Je o tom, jak budete žít za 5, 10 i 30 let.“

Naslouchání

Poradce nejprve důkladně naslouchá vašim potřebám, cílům a obavám. Ptá se na vaše hodnoty, plány a životní situaci.

Úpravy

Plán se průběžně upravuje podle měnících se životních okolností, finančních cílů nebo tržních podmínek.



Strategie

Na základě získaných informací vytváří komplexní finanční strategii, která zahrnuje všechny oblasti vašich financí.

Implementace

Společně realizujete dohodnutý plán pomocí vhodných finančních nástrojů a produktů.

Monitoring

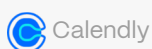
Poradce pravidelně sleduje výkonnost vašeho portfolia a hodnotí, zda se blížíte k vytyčeným cílům.

Dobrý finanční poradce vám pomůže nejen správně investovat a optimalizovat vaše finance, ale také vás vzdělává v oblasti finanční gramotnosti. Díky tomu budete schopni lépe porozumět svým financím a činit informovanější rozhodnutí. Pamatujte, že správný výběr finančního poradce je investicí do vaší budoucnosti, která se může mnohonásobně vrátit v podobě lepšího finančního zabezpečení a klidnějšího života.

Rezervuj si online **30-ti minutovou** **úvodní konzultaci zdarma** přímo v mém diáři.

Plánuješ hypotéku, investici nebo chceš mít konečně jasno ve svých financích?

Stačí si vybrat volný termín přes **Calendly** na mém webu – po rezervaci ti automaticky přijde odkaz na Google Meet.



Úvodní schůzka – David Šimana

👉 Plánuješ hypotéku, investici nebo chceš mít konečně jasno ve svých financích? Rezervuj si úvodní online schůzku...

[Zpět na webovou stránku](http://www.davidsimana.cz) 👉 www.davidsimana.cz

Pamatujte: Dobrý finanční plán není jen dokument, ale živý nástroj, který se vyvíjí spolu s vámi. Měli byste ho revidovat alespoň jednou ročně nebo při každé významné životní změně.