

6 tipp ha (egyelőre) nincs pénzünk megfizetni a privát bankárokat 2007-04-04

Bőrfotel, halk andalító zene, drága pezsgő, kifogástalan megjelenésű, elegáns öltönyben járó befektetési szakértő, széles mosoly...

Talán ezek jutnak eszünkbe először, ha a **privát bankárokról** hallunk. A gazdagok kiváltsága – mondják sokan, és nem is alaptalanul. A privát bankárok feladata, hogy az ügyfeleknek **személyre szabott tanácsot adjon befektetési, pénzügyei alakításában, és az ügyintézését minél könnyebbé, kényelmesebbé tegyék** oly módon, hogy az ügyféllel érezzék is: ő itt kivételes ember, kiemelten foglalkoznak vele, élvezheti az exkluzivitást. Sokáig az 1 millió dolláros vagyon álomhatára jelentette, hogy valaki betehette a lábát a privát banki irodákba. Ma már az összeg jelentős mértékben lejjebb ment, de még a viszonylag friss magyar piacgazdaságban **sem lehet 20 millió Ft-os megtakarítás alatt ilyen szolgáltatást igénybe venni, jellemzőbb azonban az 50 vagy akár a 100 m Ft-os alsó limit.**

A többség nem rendelkezik ennyi pénzzel, ez nem vitás. De nem is biztos, hogy szüksége van rá, hiszen az exkluzív kiszolgálásán túl **a tanácsadás, a szükséges információk megszerzéséhez nem is kell, hogy a vörös szőnyegen sétálhassunk be a bankba.** Az emberek többsége valószínűleg nem is a bőrfotelre és a nyájas banki alkalmazottakra vágyik, hanem arra, hogy valaki folyamatosan tanáccsal lássa el pénzügyeit illetően. Jó hírem van: **több jó megoldás is létezik, amelyik kisegítheti az embert, ha nem szeretne maga foglalkozni befektetéseivel.** Nézzük meg ezeket sorban:

1. Befektetési Alap. Ezeknek az a célja, hogy a kisebb-nagyobb összegeket begyűjtve egyetlen „kalapban” kezelje a pénzt, egy előre meghatározott stratégia alapján. Ha megvásároltuk egy befektetési alap ún. befektetési jegyeit, akkor hátradőlhetünk, inentől fogva a pénzünk nekünk dolgozik, **egy szalmaszál sem kell keresztbe tennünk.** Érdemes figyelembe venni, hogy a legtöbb alapot ugyan bármikor lehet adni-venni, mégis ajánlatos legalább egy évben gondolkodni ezeknél. A befektetési alapokról részletesen a www.bamosz.hu oldalon érdemes tájékozódni. Díjazásuk jellemzően a tőke 1-2%-a évente, de **egyre gyakoribb a sikerdíj felbukkanása is.**

2. Befektetési Tanácsadó. A tanácsadók manapság úgy szaporodnak mint a gomba, de vigyázzunk, mert a többségüktől gyomorrontást lehet kapni. Sajnos sokan nevezik magukat befektetési vagy pénzügyi tanácsadóknak, de **valódi céljuk, hogy a „szakértő” álarcába bújva valamilyen befektetési terméket – rendszerint életbiztosítást – sózzanak ránk.** Az igazi tanácsadók mind **engedéllyel rendelkeznek,** és megtalálhatóak a Pénzügyi Szervezetek Állami Felügyeletének honlapján. Cégeként: <http://www.pszaf.hu/piac/nyilvantartas/dbBefektan.asp> és magánszemélyként: <http://www.pszaf.hu/piac/nyilvantartas/dbuzletkotok.asp> külön-külön is nyilvántartva. Óradíjért és/vagy a tőke százalékáért dolgoznak, de a legigazságosabb a sikerdíjas megoldás.

3. Befektetési Klub-ok. Az Egyesült Államokban elképesztő népszerűsége tettek szert, Európában, és különösen hazánkban sokkal kevésbé elterjedtek. Ez nem is meglepő annak tekintetében, hogy **a Klub-ok célja az, hogy a tagok egymást segítsék tanácsokkal tapasztalatokkal, vagy akár közösen kialakított befektetési stratégiákkal, sőt konkrét befektetésekkel is.** Amíg a tengerentúlon ritkán rejtegetik a vagyont, addig itthon még jó

esetben is csak szemlesütve beszélnek róla, kevesen vannak, akik szívesen megosztják másokkal befektetési problémáikat. Ez a megoldás ezért csak azoknak javasolt, akik aggályok nélkül beszélnek nyíltan a befektetési elképzeléseikről. Emellett fontos kiemelni, hogy itt **sokkal kisebb eséllyel kapunk valóban szakértői segítséget, ezért ez csak kiegészítve más információforrásokkal működhet.** Az ilyen jellegű Klub-ok akkor tisztességesek, ha nem vagy csak a tényleges költségek fedezésére számítanak fel díjat.

4. Internet. Kézen fekvőnek tűnik, de sokan mégsem használják. Nincsenek ugyan pontos számok, de megdöbbentő az az arány, ami megmutatja, hogy hányan nem néznek utána a befektetési lehetőségeket, hanem az első (vagy sokadik) plakát vagy TV-reklám hatására döntenek. Pedig **a világhálón keresgélve sokkal könnyebben, gyorsabban találhatjuk meg a számunkra optimális lehetőséget.** Ez valóban nagyobb munkával és időráfordítással jár, mint a többi pont, de az **a havi vagy negyedévenkénti pár óra megéri, ha a saját befektetésünkről van szó.** Innen érdemes elindulni: befektetes.lap.hu

5. Nem kiemelt Private Banking. Sok bank a hatékonyabb – és olcsóbb - ügyfélszolgálat érdekében az elektronikus ügyintézés irányába fejlődik. Mások: felismerve a személyes tanácsadás előnyeit igyekeznek azok kedvében járni, akik nem rendelkeznek százmilliós nagyságrendű befektetéssel. Ilyenkor elmarad az elegáns iroda, és a kényeztetés, de gyakran szakszerű, korrekt tanácsokat kaphatunk befektetéseinket illetően. Oda kell figyelni azonban arra, hogy a ranglétrán jellemzően már alacsonyabb szinten lévő tanácsadónk **kevesebb időt tud ránk fordítani,** és szinte minden esetben **a bankjának valamely termékét fogja nekünk kínálni,** ami nem biztos hogy a legjobb számunkra – ugyanakkor jelentősen csökkenti a tanácsadás díját. Ha ezzel megelégszünk, elegendő felhívni a bankunkat, hogy tudnak-e személyes tanácsadót biztosítani.

6. Pénzügyi Tervezési szoftver. Magyarországon még alig-alig használják, de a fejlett nyugati országokban egyre inkább elterjedt, hogy olyan szoftvereket, és gyakran azokkal egybekapcsolt szolgáltatásokat kapunk, amelyek **egyszerre adnak tanácsot, lehet velük személyre szabott tervet készíteni, és különböző forgatókönyveket lejátszani.** Fontos, hogy a szoftver képes legyen az eszközeink eltérő típusú, földrajzi helyű, kockázatú, és lefutású termékek között beállításoktól függően tetszőleges arányú lehetőséget felkínálni, amit persze időközben is módosítani lehessen. Innen érdemes elindulni, **minimum közepes angoltudással:**
http://www.download.com/Personal-Finance/3150-2057_4-0.html?tag=dir

+1: Előadások. Egyre több helyen bukkannak fel olyan előadás sorozatok, tanfolyamok, amelyek a befektetés tudományára (egyesek szerint művészetére) szeretne megtanítani minket. Minden esetben meg kell nézni, hogy a cég, amely az előadásokat **tartja milyen referenciákkal rendelkezik, mióta van a piacon, az előadók milyen képzettséget szereztek, és vállalják-e, hogy ha nem tetszik az előadás, adnak-e valamilyen garanciát, ha nem tetszett az előadás, később is segítenek-e nekünk, ha elakadnánk.** Mivel mi is tartunk előadásokat, ezért úgy tisztességes – és egyben merem magabiztosan megtenni, hogy javasoljam: nézz meg minden lehetőséget és válaszd ki a legjobbat közülük.

Ha tetszett a cikk, nyugodtan küldje tovább másoknak! Ha szeretne hasonló tanácsokat kapni heti 1-2 alkalommal díjmentesen, email útján, iratkozzon fel hírlevelünkre itt:

www.bwm.hu

Faluvégi Balázs
Bridge Wealth Management