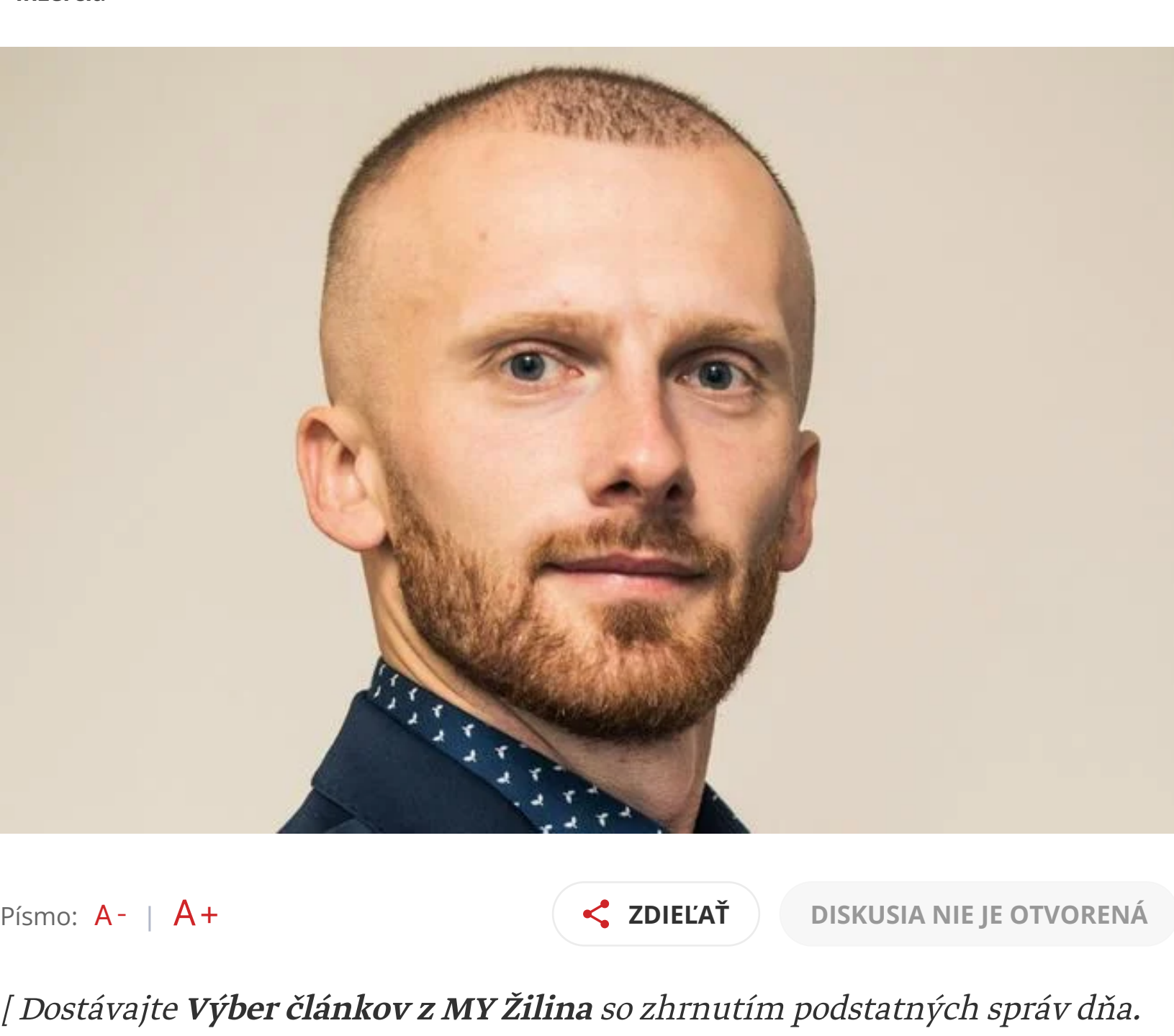


1. jún 2026 o 15:16

Finančný poradca by mal byť ako doktor či právnik, tvrdí Michal Poliak zo Žiliny

S finančným poradcom Michalom Poliakom o predsudkoch, dôvere, financiách aj tom, prečo by mal mať každý človek svojho odborníka na financie.



Písmo: A- A+ ZDIELAŤ DISKUSIA NIE JE OTVORENÁ

[Dostávajte Výber článkov z MY Žilina so zhrnutím podstatných správ dňa. Zapnite si odber jedným klikom.]

Keď sa povie finančný poradca, mnohí ľudia si stále predstavia niečo negatívne. Preto podľa vás tento stereotyp pretrváva?

Ide o historicky zaužívaný postoj a názor, ktorý vznikol na základe práce nepoctivých finančných poradcov a sprostredkovateľov, ktorým išlo len o zisk. Neovládali produkty ani poisťné podmienky, vedeli len uzatvárať zmluvy. Zároveň sa ľudia mohli stretnúť s maklérmí, ktorí disponovali podpriemernými vedomosťami na to, aby mohli poskytovať kvalitné finančné poradenstvo.

Ľudia boli negatívne naladení už len keď počuli slovo „finančný poradca“. Aj dnes stále fungujú na trhu finanční poradcovia takéhoto typu, ale vďaka spríšuňujúcej sa legislatíve a rastúcim nárokom na vyšší štandard poskytovaných služieb je trh neustále prečísťovaný a kvalita služieb postupne rastie.

S akými predsudkami sa stretávate najčastejšie?

Predsudkov existuje mnoho. Medzi tie najčastejšie patria označenia ako „agenti s teplou vodou“, „tí, čo otravujú ľudí“, „tí, čo iba zarábajú na províziách, nič nerobia a chodia si po kavičkách“ alebo „finančný poradca rieši len to, kde najviac zarobí a nepozerala sa na klienta“.

Pravda je však taká, že práca vo financiách si vyžaduje ochotu venovať množstvo úsilia a energie práci, vzdelávaniu, štúdiu metodiky bánk a poisťovní, sledovaniu novínok na trhu, ovládaniu poisťných a osobitných podmienok zmlúv a neustálemu prehlbovaniu odbornosti.

Ako ste sa vlastne dostali k finančnému poradenstvu?

Vždy som cítil, že práca vo financiách je oblasť, ktorej sa chcem venovať. Páčila sa mi predstava práce v tejto oblasti. Chcel som pomáhať ľuďom a poskytovať kvalitnú službu.

Moje pracovné začiatky siahajú do roku 2009, keď som začal pracovať vo finančnom poradenstve. Mám prax v poisťovníctve aj bankovníctve na dvoch rôznych pozíciách a už viac ako šesť rokov pôsobím ako finančný poradca a sprostredkovateľ. Zastrešujem komplexné finančné poradenstvo a zároveň som autorom webu a blogu www.michalpoliak.sk.

Čo je vašim hlavným pracovným princípom?

Motto a moja pridaná hodnota sú tie, ktoré prezentujem aj verejne na webe www.michalpoliak.sk: „Som poctivý finančný poradca, ktorý sa neriadí výškou provízie, ale tým, čo je najvýhodnejšie pre klienta.“

Pre mňa je to o dlhodobej a celoživotnej spolupráci, kvalitnom komplexnom finančnom poradenstve a následnom servise.

Ako vyzerá prvé stretnutie s klientom?

V princípe je to veľmi jednoduché – s klientom si prejdeme do detailov jeho finančnú situáciu a na základe zistených informácií dostáva každý klient súbor dôležitých otázok a podkladov potrebných na získanie mojich odporúčaní.

Klient dostáva finančnú analýzu a všetky možnosti, ktoré sú k dispozícii. Rovnako získa informácie o svojich zmluvách, o tom, ako sú nastavené, a komunikujem aj to, aké sú možnosti – zmluvu ponechať, upraviť alebo vypovedať a nastaviť správne.

V rámci poradenstva chcem každému šetriť to najdôležitejšie, a to čas. Využívam všetky technológie, aby som čo najviac pracoval online – od vstupných údajov, analýzy a video-komentárov až po podpis zmlúv online.

Čo všetko musíte o klientovi vedieť, aby ste mu vedeli kvalitne poradiť?

Samozrejmosťou sú jeho osobné údaje, ktoré sú nevyhnutné pre prácu a slúžia ako základ pri vybavovaní finančných produktov. Každý finančný produkt má svoje špecifické požiadavky na údaje, ktoré potrebujem od klienta zistiť, aby som ho mohol správne nastaviť a uzatvoriť.

K tomu vždy klientovi posielam presne určený dotazník a otázky na vyplnenie.

Veľa sa hovorí o finančných analýzach. Prečo sú také dôležité?

Uzatvoriť zmluvu je „klikačka“. Finančná analýza je však komplexný pohľad odborníka na produkty a potreby klienta a mala by obsahovať podrobný výklad o každom finančnom produkte alebo zmluve, ktoré klient má.

Zároveň obsahuje informácie o tom, ktoré produkty a zmluvy treba ponechať, ktoré upraviť a ktoré doplniť.

Len tak viete klienta zabezpečiť po každej stránke a pomôcť mu nielen ušetriť nemalé peniaze a starosti, ale aj efektívne zhodnocovať financie. Na základe vedomostí a znalostí metodiky jednotlivých spoločností je možné vypracovať kvalitnú finančnú analýzu.

Ako podľa vás vyzerá ideálny finančný plán?

Je to individuálne. Ideálny plán je vtedy, keď sú všetky financie nastavené na aktuálnu životnú situáciu a boli uzatvorené s určitým cieľom.

Všeobecne to môžeme nazvať manažment osobných financií, ktorý pozostáva zo šiestich hlavných oblastí – poistenie príjmu, poistenie majetku, ako sú auto, byt či dom, finančná rezerva, financovanie bývania a ďalších zámerov, dôchodkové piliere a budovanie majetku prostredníctvom dlhodobého investovania.

Každá oblasť je dôležitá a všetky sú medzi sebou prepojené. Človek môže mať najlepší úrok na hypotéke, kvalitné ETF riešenie či ideálnu rezervu, ale keď vypadne príjem alebo už človek nebude mať nikdy pracovať, bez kvalitného poistenia príjmu sa môže jeho životná situácia výrazne zhoršiť.

S akými situáciami va vami ľudia najčastejšie prichádzajú?

V zásade ide o ľudí, ktorí chcú komplexný pohľad na svoje financie a majú záujem o kvalitnú službu a servis, ktoré im zabezpečia financie od A po Z.

V praxi ma však oslovujú aj ľudia, ktorí chcú vyriešiť financovanie bývania, začať investovať a zhodnocovať svoje úspory alebo vyriešiť len konkrétne finančné produkty.

Kedy človek finančného poradcu potrebuje najviac?

Povedal by som, že počas celého života. Práca finančného poradcu je pre mňa na úrovni doktora či právnik a ten, kto nemá svojho finančného poradcu, často zbytočne stráca čas, nervy aj peniaze.

Každý človek by mal mať svojho finančného poradcu.

Čo môže človek stratiť, ak si financie rieši úplne sám?

Môže prísť o veľa peňazí a času, môže naletieť podvodníkom alebo nemať prehľad o benefitoch, ktoré možno využiť pri finančných produktoch naprieč celým trhom.

Ak človek nemá transparentnú ponuku zo všetkých bánk, poisťovní a správovských spoločností, nemôže vedieť, či robí správne rozhodnutie a či získal najlepšie podmienky na trhu.

Niekedy sa stretávam s ľuďmi, ktorí ma oslovia až vtedy, keď im niečo nevyšlo podľa predstáv – napríklad banka zamietla hypotéku, dostali protichodné informácie alebo práveže dostali také množstvo informácií, po ktorých boli ešte viac stratení ako na začiatku.

Čo by ste odkázali ľuďom, ktorí majú po zlej skúsenosti voči poradcom nedôveru?

Hľadajte finančného poradcu, ktorý je odborník, prezentuje sa verejne, „ide s kožou na trh“ a dávajte si pozor na chyby, ktoré ste zažili v minulosti. Veľa sa pýtajte.

Napísal som aj článok, v ktorom si môžete pozrieť, ako si správne vybrať a overiť finančného poradcu.

Ako si teda vybrať dobrého finančného poradcu? Na čo by si mal človek dať najväčší pozor?

Kvalitný finančný poradca – odborník, ktorý chce klientovi naozaj pomáhať – by mal disponovať licenciami od Národnej banky Slovenska, ideálne všetkými šiestimi. Mal by mať referencie na svoju prácu a nemal by mať dlhy voči Sociálnej poisťovni, zdravotnej poisťovni alebo daňovému úradu. Nechali by ste si poradiť od finančného poradcu, ktorý má dlhy v tisícoch na Sociálnej poisťovni?

Ďalej by mal mať kanceláriu a ideálne aj vlastnú webostránku, na ktorej prezentuje svoje služby a spôsob práce. Dôležité je aj to, aby začínal komplexným zhodnotením finančnej situácie klienta – finančnou analýzou.

Dnes už predsa nie sme v dobe, keď sa zmluvy podpisovali na prvom stretnutí alebo keď sa detské poistenia a investície riešili priamo v pôrodnici.

Ako si vie bežný človek jednoducho overiť dôveryhodnosť poradcu?

Ak by som mal zdôrazniť jednu vec, boli by to referencie poradcu. Skúsenosti ľudí, ktorí už s daným poradcom spolupracovali, vám veľa napovedia.

Sledujte, čo doručil ostatným klientom a na základe toho môžete predpokladať, čo prinesie aj vám. Dôležitý je aj spôsob jeho prezentácie na sociálnych sieťach a internete. Napríklad na svojom webe mám všetky dôležité informácie o svojej práci. Každý si ich môže pozrieť a vytvoriť si obraz o tom, čo môže očakávať od osobného stretnutia.

Rovnako je podstatný systém jeho práce – či sa zaujíma o vašu situáciu, vaše potreby a netlačí vás do podpisu zmluvy.

Je dôležité, aby mal poradca licencie a registráciu? Ako si to vieme skontrolovať?

Je to veľmi dôležité, pretože bez licencií nie je možné vykonávať finančné poradenstvo a sprostredkovanie.

Poradca môže mať šesť licencií a klient si ich vie jednoducho overiť na stránke Národnej banky Slovenska.

Je výhodou, keď poradca spolupracuje s viacerými bankami a poisťovňami?

Samozrejme. Je to základný predpoklad na to, aby klient dostal transparentnú ponuku a možnosť výberu.

Finančný poradca spolupracujúci s viacerými bankami, poisťovňami a správovskými spoločnosťami má voľné ruky a väčšiu slobodu vybrať klientovi riešenie, ktoré je pre neho v danom čase najvýhodnejšie.

Aké sú podľa vás najväčšie varovné signály, pri ktorých by mal človek spozornieť?

Môžu to byť drobné náznaky, ale aj vážnejšie problémy. Medzi tie prvé patrí nedôbrosť, nezhodnosť, neochota komunikovať alebo neschopnosť odpovedať na otázky.

Vážnejším problémom sú dlhy voči Sociálnej poisťovni, zdravotnej poisťovni alebo daňovému úradu. Pozor si treba dať aj na služby rýchlych ziskov za minimálnu prácu či na manipulatívne praktiky vnucovania investičného životného poistenia ako vynikajúceho produktu.

Ak vám niekto radí v oblasti investovania, mal by mať príslušnú licenciu od NBS pre kapitálový trh.

Stretni ste sa aj s nekalými praktikami v tomto odvetví?

Áno, je ich mnoho a často sa o nich dozvedám práve od klientov, ktorí mali negatívne skúsenosti s inými poradcami alebo finančnými inštitúciami.

Čo si myslíte o „rýchlych investičných príležitostiach“ a sľuboch vysokých výnosov?

Nie sú reálne. Dlhodobé investovanie je nuda. Žiaden adrenalin, skôr trpezlivosť a disciplína.

Treba si uvedomiť, že vysoké výnosy za krátky čas bez rizika jednoducho neexistujú. Človek môže veľmi ľahko prísť aj o naozaj veľké peniaze.

Ochraň sa pred jednoduchá – stačí si overiť spoločnosť na internete, pozrieť si stanoviská Národnej banky Slovenska alebo recenzie a analýzy danej investície. Možno budete prekvapení, čo všetko sa dozviete. Rovnako dnes nájdete veracie facebookové skupiny, v ktorých sa o týchto poškodných firmách hovorí.

Pre koho sú vaše služby ideálne?

Ideálne sú pre ľudí, ktorí hľadajú skúseného a zodpovedného partnera v oblasti financií, ktorý im dokáže spravovať kompletné portfólio finančných služieb.

Či už riešite poistenie, financovanie bývania alebo chcete investovať a zhodnocovať svoje peniaze, rád vám pomôžem.

Robím všetko preto, aby sme spoločne budovali majetok a dlhodobú finančnú stabilitu.

Čo môžu klienti očakávať od spolupráce s vami?

Každý klient môže očakávať kvalitné finančné poradenstvo, celoživotný servis, ľudský prístup a dlhodobú spoluprácu.

Zároveň odovzdávam všetky znalosti a skúsenosti, ktoré som počas takmer 17 rokov praxe získal.

Pre individuálnu konzultáciu a poradenstvo s finančným poradcom a sprostredkovateľom Bc. Michalom Poliakom môžete zavolať na číslo 0908 837 647 alebo napísať na e-mailovú adresu info@michalpoliak.sk.

Viac informácií nájdete aj na www.michalpoliak.sk