



Strefa sprzedawcy

Doradca Finansowy – zawód czy powołanie?

Każdy człowiek, dochodząc do stanu dojrzałości, musi dokonać wyboru zawodu. Często wybór ten jest dokładnie przemyślany i ma na celu głównie zagwarantowanie rozwoju osobowego, godziwych środków utrzymania siebie, rodziny i zapewnienie przyszłości w dorosłym życiu.

Wybór zawodu to z reguły wybór własny, sami bowiem decydujemy o tym, jak potoczyć się nasze życie zawodowe.

Bywa jednak i tak, że wybór jest sumą wielu zbieżnych ze sobą przypadków.

Czym zatem jest powołanie?

W przypadku szeroko rozumianego powołania, proces decyzyjny rozwija się w otoczeniu innych ludzi, a wybór następuje w relacji międzyosobowej, niezależnie od tego, jakie plany poczyniliśmy wcześniej. Im wyższa świadomość osób uczestniczących w procesie decyzyjnym, tym większe prawdopodobieństwo, że wybór będzie nie tylko sposobem na życie, ale również pasją.

Dlaczego o tym piszę? Otóż dlatego, że chcę pokazać, jak ważne przy wyborze zawodu doradcy finansowego, jest odpowiednie ukierunkowanie.

Z badań przeprowadzonych na zlecenie KNF wynika, że tylko co dziesiąty Polak skorzystał do tej pory z usług doradców finansowych. Często wynika to z nastawienia naszego społeczeństwa do tego zawodu. Powodem negatywnego nastawienia jest między innymi to, że dotychczas w Polsce nie został zdefiniowany zawód doradcy finansowego, zaś osoby, które zajmują się pośrednictwem finansowym, czyli de facto sprzedają produktów finansowych, tytułują się „doradcami”. Jeśli zatem pośrednicy sprzedający produkty instytucji finansowych, zarabiają na prowizjach przekazywanych im przez te instytucje, powinni nazywać się doradcami? Takie praktyki negatywnie wpływają na decyzje związane z wyborem zawodu doradcy finansowego, ale przede wszystkim są nadużyciem i wprowadzają klientów w błąd. Jeśli mówimy o profesjonalnym doradztwie, to tylko wówczas, gdy doradca finansowy jest wynagradzany przez klienta.

Moje doświadczenie wyraźnie wskazuje na to, że doradztwo finansowe nie powinno dopuszczać możliwości sprzedaży przez doradców produktów instytucji finansowych i czerpania z tego korzyści finansowych, ponieważ przyjęty obecnie system wynagradzania nie daje gwarancji, że doradca działa w interesie klienta.

Jedno jest pewno, bez rewolucji się nie obejdzie!

W obronie interesu profesjonalnych doradców i ich klientów już dziś stają prężne instytucje. Zgodnie z najlepszymi standardami światowymi Europejskie Stowarzyszenie Doradców Finansowych (EEFP) propaguje zawód DORADCY FINANSOWEGO, zawód publicznego zaufania w nadchodzącej erze. Celem EEFP jest między innymi objęcie gwarancją dbałości i rzetelności finansów konsumenta. Tylko w takim modelu, gdzie cele klienta zbieżne są z celami doradcy finansowego, możemy mówić o prestiżu tego zawodu.

Na całym świecie zawód Niezależnego Doradcy Finansowego został zdefiniowany blisko 20 lat temu.

W Polsce dopiero od 4 lat szkoli się i certyfikuje doradców finansowych. Po zakończeniu nauki, zakończonej specjalistycznymi egzaminami, osoby te są przygotowane do profesjonalnego, rzetelnego doradztwa, a nie tylko do sprzedawania produktów.

Absolwenci EEFP są zatrudniani obecnie w największych instytucjach finansowych jako zależni doradcy finansowi i są wysoko wynagradzani. I wciąż dążymy do tego, aby docelowo doradcy finansowi mogli wykonywać swoją pracę wyłącznie w interesie swoich klientów. Ich profesjonalizm jest odzwierciedleniem właściwej oceny swoich umiejętności. Reprezentują swoją grupę zawodową z godnością, wzmacniając prestiż i wagę tego zawodu. Osobiście głęboko wierzę, że obecna sytuacja prawna w naszym kraju, odnosząca się do zawodu i działalności doradców finansowych, niebawem ulegnie zmianie i z sukcesem będziemy budować zaufanie społeczne.

Zapraszam do kontaktu!



Fot.: www.sxc.hu

Newsletter

[Więcej o newsletterze](#)

Wpisz adres e-mail...

Zapisz

Baza Wiedzy

Niezbędnik

Negocjacje

Obsługa klienta

HR w Sprzedaży



Praca dla Ciebie

Konsultant Telesprzedaży

Zródło: [PracaWSprzedaży.pl](#)

SPRZEDAWCA - ŁÓDŹ

Zródło: [PracaWSprzedaży.pl](#)

Konsultant Telesprzedaży

Zródło: [PracaWSprzedaży.pl](#)

Przedstawiciel handlowy

Zródło: [PracaWSprzedaży.pl](#)

[Zobacz więcej ofert >>](#)

Szkolenia

10-11 grudnia 2009

Od klienta trudnego do wiernego. Jak obsługiwać trudnych klientów, aby zdobyć ich lojalność?

28-29 stycznia 2010

Negocjacje z wizją. Jak osiągnąć cel negocjacji i wzmocnić partnerstwo z dostawcą?

11 - 12 lutego 2010

Mistrzowska prezentacja. Jak prowadzić prezentację, by oczarować odbiorców?

Publikacje



Sztuka skutecznej sprzedaży

Autor: Zig Ziglar

[>>Kup Teraz<<](#)



Sprzedawanie bez porażek

Autor: Carl Zaiss, Thomas Gordon

[>>Kup Teraz<<](#)

Andrzej Piotrowski andrzej.piotrowski@perfect.pl

 Poleć
 Drukuj



Partner strategiczny:



LANGAS GROUP
inspired to grow



[Poleć stronę znajomemu](#)

[Polityka prywatności](#)