

Krzysztof Waliszewski

Planowanie finansów osobistych (zarządzanie finansami osobistymi) z udziałem doradców finansowych : znaczenie dla gospodarstw domowych i gospodarki

Problemy Zarządzania 12/4 (1), 204-221

2014

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

Planowanie finansów osobistych (zarządzanie finansami osobistymi) z udziałem doradców finansowych – znaczenie dla gospodarstw domowych i gospodarki

Nadesłany: 19.09.14 | Zaakceptowany do druku: 05.11.14

Krzysztof Waliszewski*

W artykule zaprezentowano koncepcję finansów osobistych i zarządzania nimi oraz scharakteryzowano relatywnie nowy zawód wśród profesji finansowych w Polsce – doradcę finansowego, a także ukazano związki między zarządzaniem finansami osobistymi na poziomie poszczególnych gospodarstw domowych a kreowaniem podstaw wzrostu gospodarczego w całej gospodarce oraz przeciwdziałanie problemom społecznym. Hipotezą artykułu jest stwierdzenie, że planowanie finansów osobistych zwiększa efektywność gospodarowania dostępnymi środkami finansowymi przez gospodarstwo domowe, m.in. poprzez kształtowanie nawyku oszczędzania celowego, w długim okresie prowadzi do zwiększenia bogactwa gospodarstwa domowego, zwiększa świadomość finansową – kredytową, inwestycyjną, emerytalną i ubezpieczeniową poszczególnych jego członków, co korzystnie wpływa na gospodarkę na poziomie makroekonomicznym. Wobec deficytu dostatecznej wiedzy w gospodarstwach domowych, czasu na porównywanie ofert, braku doświadczenia na rynku usług finansowych, zaangażowanie w ten proces podmiotu zewnętrznego jest ekonomicznie zasadne.

Słowa kluczowe: planowanie finansów osobistych, zarządzanie finansami osobistymi, doradztwo finansowe, doradca finansowy.

Personal financial planning (personal financial management) with the participation of financial advisers – significance for households and the economy

Submitted: 19.09.14 | Accepted: 05.11.14

The article presents the concept of personal finance and its management, as well as a characterization of a relatively new profession among financial professions in Poland – a personal financial advisor. It also shows the relationship between the management of personal finance at the level of individual households and creating foundations of economic growth in the whole economy and tackling social problems. The hypothesis of this article is a statement that the personal financial planning increases the effectiveness of management of available financial resources of the household, for example by forming the habit of intentional saving, and in the long term increases the household wealth as well as the financial awareness – with regards to credit, investment, pension and insurance of its individual members, which has a positive effect on the economy at the macro level. The involvement of external entity in this process is economically justified to the household deficit of sufficient knowledge, the time to compare offers, the lack of experience in the financial services market.

Keywords: personal financial planning, personal financial management, financial advising, financial advisor.

JEL: G23, D14, E21

* Krzysztof Waliszewski – dr, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Katedra Bankowości.

1. Wprowadzenie

Finanse osobiste (*personal finance*) są tą częścią dyscypliny nauk finansowych, która współcześnie nabiera coraz większego znaczenia i staje się przedmiotem zainteresowania nie tylko teoretyków tworzących nowe koncepcje i teorie zachowań konsumentów na rynku usług finansowych, ale również praktyków, a szczególnie instytucji finansowych, bankowych i pozabankowych, świadczących usługi finansowe klientom indywidualnym. Finanse gospodarstw domowych stają się przedmiotem zarządzania i planowania, czyli zamierzonych i powtarzalnych działań mających na celu racjonalną gospodarkę finansami oraz jak najlepsze zaspokojenie potrzeb zarówno indywidualnych członków, jak i zbiorowych gospodarstwa domowego.

Doradztwo finansowe dla gospodarstw domowych wobec przeorientowania modeli biznesowych instytucji finansowych w kierunku kreowania wartości dla klienta staje się elementem kompleksowej jego obsługi, może być również niezależną od sprzedaży produktów finansowych usługą, gdy jest wykonywane przez niezależnych doradców finansowych, nazywanych planerami finansowymi (*financial planners*). Zarządzanie finansami osobistymi przynosi wydatne korzyści samemu gospodarstwu domowemu i jego członkom (ujęcie mikroekonomiczne), wpływa również na czynniki wzrostu gospodarczego – konsumpcję, oszczędności i inwestycje.

Celem artykułu jest przedstawienie tego wpływu na poziomie mikro- i makroekonomicznym przy założeniu, że w proces planowania finansów osobistych włączony zostaje profesjonalista – doradca finansowy. Doradca finansowy powinien być niezależny, posiadać odpowiednią wiedzę, doświadczenie, kompetencje, kontakty rynkowe, przegląd wszystkich ofert dostępnych na rynku i umiejętności interpersonalne, a przede wszystkim powinien być wynagradzany przez klienta, co eliminuje potencjalny konflikt interesów przy wynagradzaniu w formie prowizji od instytucji finansowych. Jak wskazują doświadczenia państw o rozwiniętych rynkach finansowych i systemie pośrednictwa finansowego, współcześnie kreuje się segment niezależnego doradztwa finansowego, a dominacja pośrednictwa finansowego jest tylko etapem przejściowym do stanu docelowego.

2. Identyfikacja planowania finansów osobistych i zarządzania finansami osobistymi

Wobec rosnącego współcześnie znaczenia finansów w życiu i działalności podmiotów gospodarujących w skali mikroekonomicznej i w skali całej gospodarki, co jest nazywane finansjalizacją, szczególnego znaczenia zaczyna nabierać zarówno nauka (wykształcenie nowej dyscypliny z nauk ekonomicznych zajmującej się badaniem zjawisk finansowych – finansów¹), jak i aspekt praktyczny odnoszący się do obserwowania i wyciągania wniosków

z funkcjonowania finansów w różnych sektorach gospodarki, w zakresie finansów prywatnych i publicznych. Zgodnie z definicją Centralnej Komisji do Spraw Stopni i Tytułów finanse badają zjawiska związane z działalnością człowieka, w której występuje przepływ pieniądza, a więc przede wszystkim zjawiska związane ze sferą finansową gospodarki. Badania w zakresie finansów obejmują zwłaszcza analizę przyczyn i skutków przepływu pieniądza między podmiotami gospodarczymi. Dyscyplina finanse analizuje motywy i kryteria decyzji podejmowanych przez podmioty gospodarcze. W obszarze finansów sytuują się również badania dotyczące szeroko rozumianej sprawozdawczości finansowej, czyli przygotowania i analizy informacji finansowych na potrzeby podejmowania decyzji.

Do obszaru badań finansów należą zwłaszcza²:

- w ujęciu podmiotowym: finanse publiczne, finanse przedsiębiorstw, finanse osobiste i gospodarstw domowych, instytucje finansowe (w tym: banki, zakłady ubezpieczeń, towarzystwa funduszy inwestycyjnych i emerytalnych), finanse międzynarodowe;
- w ujęciu funkcjonalnym: inwestowanie (zwłaszcza wtedy, gdy celem jest uzyskanie dochodu finansowego), pozyskiwanie kapitału, rynki finansowe, polityka finansowa, analiza i transfer ryzyka finansowego, redystrybucja środków finansowych (np. przez system podatkowy).

Z tak przedstawionej definicji finansów oraz ich zakresu podmiotowego i przedmiotowego wynikają ważne wnioski dla dalszych rozważań w niniejszym artykule. Finanse osobiste i finanse gospodarstw domowych wchodzi w skład finansów sektora prywatnego, tzw. finanse prywatne, i obejmują przedmiotowo: oszczędzanie i inwestowanie, w tym oszczędzanie celowe, np. na emeryturę, finansowanie potrzeb konsumpcyjnych i inwestycyjnych, analizę i transfer ryzyka w ramach ubezpieczeń.

Należy również zwrócić uwagę na fakt, że w literaturze spotyka się wymienne stosowanie pojęć finanse osobiste i finanse gospodarstw domowych, chociaż nie są to pojęcia równoznaczne. B. Świecka odróżnia finanse osobiste (personalne) od finansów gospodarstw domowych. Finanse osobiste stanowią kategorię węższą, ponieważ dotyczą zjawisk finansowych osoby fizycznej, pojedynczego człowieka (Świecka, 2011). Na finanse gospodarstwa domowego składają się finanse osobiste poszczególnych członków gospodarstwa domowego, jak również wspólne przepływy finansowe tego zespołu osób jako wspólnoty budżetu i zaspokojenia potrzeb indywidualnych poszczególnych członków, jak i zbiorowych gospodarstwa domowego. Zgodnie z definicją GUS gospodarstwo domowe tworzy zespół osób spokrewnionych lub niespokrewnionych, mieszkających razem i wspólnie utrzymujących się (gospodarstwo domowe wieloosobowe) lub osoba utrzymująca się samodzielnie, bez względu na to, czy mieszka sama, czy też z innymi osobami (gospodarstwo domowe jednoosobowe). Członkowie rodziny mieszkający wspólnie, ale utrzymujący się oddzielnie tworzą odrębne gospodarstwa domowe (GUS, 2013).

Finanse osobiste i gospodarstw domowych jako subdyscyplina nauki finansów rozwijają się bardzo dynamicznie, czego wyrazem są pierwsze prace na stopień naukowy doktora habilitowanego w Polsce dotyczące problematyki finansów osobistych i gospodarstw domowych (Smyczek, 2007; Świecka, 2009; Fatuła, 2010), pierwsze monografie – poza dotąd funkcjonującymi na rynku wydawniczymi poradnikami – dotyczące tej problematyki³ i nowe nurty badawcze, np. finanse behawioralne, nanofinanse (finanse codzienności) (J.K. Solarz), neurofinanse (S. Flejterski), finanse kulturowe.

Na przestrzeni ostatnich lat widoczne są zmiany dotyczące gospodarstw domowych mające charakter ekonomiczny, społeczny i kulturowy, które w dużej mierze mają wpływ na preferencje w zakresie usług finansowych. Wśród najważniejszych z nich można wymienić (Sibińska, 2012):

- wzrost majątków i aktywów dziedzicznych;
- kryzys systemów emerytalnych oraz tendencje przesuwania odpowiedzialności za świadczenia emerytalne ze strony państwa na jego obywateli;
- zmiany w charakterze pracy – wzrost samozatrudnienia, większa mobilność ludzi do zmiany miejsca pracy i zamieszkania;
- starzenie się społeczeństw oraz wydłużenie okresu życia;
- zmiany w strukturze i roli gospodarstw domowych (wzrost liczby małżeństw rozwiedzionych, posiadanie dzieci w późniejszym okresie, wydłużenie okresu, w którym rodziny muszą osiągnąć wyższy dochód);
- ukierunkowane zachowania nabywcze klientów w stronę produktów kompleksowych, mniej homogenicznych;
- procesy deregulacji wpływające na wytworzenie się kategorii dostawców usług finansowych oferujących kompleksowe usługi i produkty.

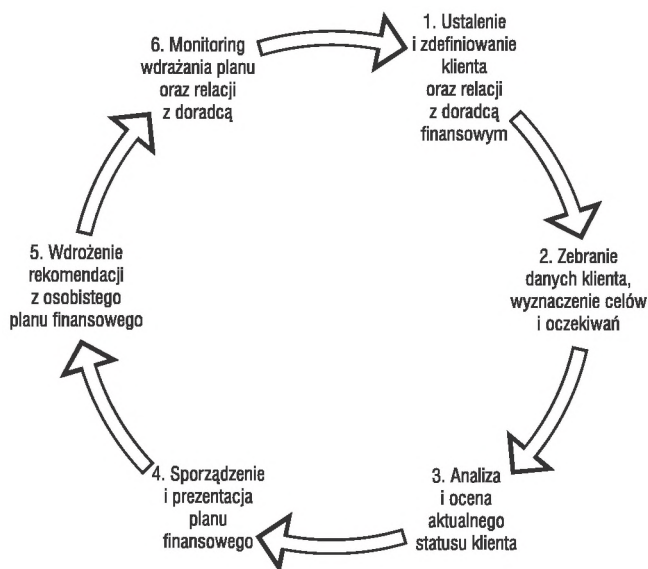
Głównym celem gospodarstwa domowego jest zaspokojenie potrzeb i aspiracji jego członków (osobistych i wspólnych). Aby to osiągnąć, musi ono prowadzić odpowiednią politykę w zakresie finansów. Wskutek ograniczeń budżetowych konsumenci stają przed koniecznością rozpatrywania wielu spraw finansowych i podejmowania odpowiednich decyzji (Rudnicki, 2013). Cele gospodarstwa domowego powinny być podzielone według terminu wdrażania na krótko-, średnio- i długoterminowe, powinny być realne i mierzalne, aby łatwo można było sprawdzić ich realizację, a ponadto powinny być zgodne z aktualną fazą cyklu życia gospodarstwa domowego (*life cycle*).

Teoria ekonomii dopracowała się wielu prób wyjaśnienia zachowań finansowych gospodarstw domowych. Do najbardziej znanych teorii klasycznych i neoklasycznych opartych na założeniu racjonalności zachowania konsumenta należą w kolejności chronologicznej: hipoteza cyklu życia I. Fishera (1930), hipoteza dochodu absolutnego (*Absolute Income Hypothesis*) J.M. Keynesa (1936), teoria dochodu relatywnego i nieodwracalności konsumpcji (*Relative Income Hypothesis*) J.S. Duesenberry'ego (1949), teoria cyklu życia (*Life Cycle Hypothesis*) F. Modiglianiego i R. Brumberga

(1954), teoria permanentnego (stałego) dochodu (*Permanent Income Hypothesis*) M. Friedmana (1957).

Ze względu na obserwowane w praktyce odstępstwa od założenia racjonalnych zachowań jednostek w opozycji do wyżej wskazanych teorii zaczęły powstawać poglądy oparte na badaniach psychologicznych i socjologicznych, akcentujące behawioralne aspekty ludzkich decyzji, które są podejmowane pod wpływem emocji, postaw, błędów percepcyjnych, jak również kontekstu symulacyjnego i prowadzą do odstępstw od racjonalności, czyli tzw. heurystyk (inklinacji behawioralnych). Należą do nich teoria perspektywy (prospektu) i skumulowana teoria perspektywy D. Kahnemana i A. Tversky'ego (1979, 1992) oraz behawioralna teoria cyklu życia (*Behavioural Life-Cycle Hypothesis*) H. Sherfina i R. Thaler (1988). Do heurystyk w przypadku teorii perspektywy należą: efekt pewności (nadawanie zbyt dużej wagi wynikom, które są pewne w porównaniu z tymi, które są jedynie prawdopodobne), efekt odbicia (w wyborach związanych z dodatnimi wypłatami występuje awersja do ryzyka, w wyborach o ujemnych wypłatach podmioty charakteryzują się skłonnością do ryzyka) i efekt izolacji (polega na odrzuceniu w procesie wyboru elementów występujących we wszystkich alternatywach i koncentrowanie się na tych, które je wyróżniają) (Bańbuła, 2006). Z kolei behawioralna teoria cyklu życia została oparta na trzech podstawowych filarach stanowiących punkt wyjścia do wyjaśnienia zachowań ludzkich w zakresie podejmowania decyzji dotyczących odmiennego klasyfikowania dochodu i sposobów dysponowania nim. Do filarów tych zalicza się samokontrolę (*self-control*), system kont mentalnych (*mental accounting*) oraz sposób prezentacji alternatyw (*framing*) (Shefrin i Thaler, 1988). W kontekście teorii behawioralnych istotne staje się zagadnienie świadomości gospodarstw domowych, że zarządzanie ich finansami oparte na racjonalności przynosi korzyści nie tylko samemu gospodarstwu domowemu, ale również całej gospodarce.

Tak jak finanse podmiotów prywatnych i publicznych stanowią przedmiot zarządzania, tak w przypadku finansów osobistych i gospodarstw domowych można sformułować pojęcie zarządzania finansami osobistymi (*personal finance management*) i planowania finansów osobistych (*personal financial planning*). W literaturze polskiej można spotkać wiele definicji odnoszących się do tych terminów⁴. Zarządzanie finansami przez gospodarstwo domowe można interpretować jako ogół działań członków gospodarstwa domowego związanych z pozyskiwaniem środków finansowych oraz ich wydatkowaniem zgodnie z przyjętymi celami gospodarstwa. Rozpatrując gospodarstwo domowe w konwencji organizacji, można przyjąć, że zarządzanie nim polega na planowaniu, organizowaniu, motywowaniu i kontrolowaniu czynności wykonywanych przez jego członków w obrębie dwóch układów instytucjonalnych, tj. w gospodarstwie domowym i na rynku. Analogiczne fazy (tj. planowanie, organizowanie, motywowanie i kontrolowanie) można wyróżnić w zarządzaniu finansami przez gospodarstwo domowe zarówno w rachunku dochodów, jak i wydatków (Świątlik, 2011).



Rys. 1. Proces planowania finansów osobistych. Źródło: Standards International. (2014). *Personal financial planning process by ISO 22222:2005*. Pozyskano z: <http://www.standardsinternational.co.uk> (5.09.2014).

Zgodnie ze standardem ISO planowanie finansów osobistych można zdefiniować jako proces mający na celu umożliwienie konsumentom uzyskania ich osobistych celów finansowych i można wyróżnić dwie płaszczyzny planowania finansowego – procesową (czynnościową) i przedmiotową (rodzajową). Ta pierwsza wskazuje na czynności składające się na proces planowania (rysunek 1), a ta druga wskazuje obszary planowania finansowego, takie jak (Lewis, 2004):

- planowanie podatkowe (*tax planning*) — minimalizacja podatków i optymalizacja podatkowa;
- planowanie dochodów i wydatków – budżetu (*cash flow planning*) – polityka wpływów, wydatków i oszczędności oraz kształtowanie płynności finansowej i obszar rozliczeń/płatności jako tzw. zarządzanie budżetem gospodarstwa domowego;
- inwestycje (*investmnets*) – podejmowanie ryzyka w celu osiągnięcia korzyści w przyszłości;
- zarządzanie ryzykiem (*risk management*) – włączenie ubezpieczenia i innych praktyk w celu ustalenia i ograniczenia ekspozycji gospodarstw domowych na niepewność;
- planowanie emerytalne (*retirement planning*) – planowanie cyklu życia w okresie, w którym dochody związane z pracą ustają;

- planowanie majątkowe (*estate planning*) – organizowanie finansów z troską o innych członków gospodarstwa domowego, najczęściej na okres po zgonie posiadacza aktywów, tzw. międzypokoleniowy transfer majątku;
- finansowanie konsumpcji i inwestycji (*consumer and investments financing*) – obejmuje finansowanie potrzeb konsumpcyjnych i inwestycyjnych gospodarstwa domowego, w tym mieszkaniowych, najczęściej na rynku bankowym lub poza nim (znajomi, rodzina, instytucje parabankowe).

Nowa dyscyplina naukowa, jaką są finanse, a także subdyscypliny finansów – finanse osobiste i finanse gospodarstw domowych – do opisu i wyjaśnienia prawidłowości w nich występujących wymagają stworzenia nowego instrumentarium pojęciowego (Świecka, 2014). Pojęciami tymi są: osobiste wpływy, wydatki i *cash flow*, budżet osobisty (*personal budget*) i domowy (*family budget*), osobisty bilans (aktywa, pasywa, aktywa trwałe i obrotowe, płynne i niepłynne), rachunek wyników (przychody i koszty), wartość netto gospodarstwa domowego (*net worth*), dochód rozporządzany (do dyspozycji), osobisty plan finansowy (*personal financial plan*). Finansom gospodarstw domowych i finansom osobistym w zakresie instrumentarium pojęciowego najbliższe do finansów przedsiębiorstw i zarządzania nimi, jednak występują podkreślane w literaturze istotne różnice (Fatuła, 2013).

Ze względu na fakt, że planowanie finansów osobistych i zarządzanie finansami osobistymi to działania praktyczne, realizowane codziennie przez gospodarstwa domowe i poszczególnych ich członków, można zaobserwować tworzenie i udostępnianie również przez banki narzędzi i specjalistycznego oprogramowania, mających usprawnić kontrolę bieżących wpływów i wydatków gospodarstwa domowego, czyli zarządzanie budżetem⁵. Nowoczesne narzędzia zarządzania finansami osobistymi (narzędzia i serwisy typu PFM, *Personal Finance Management*) są częścią szerszego procesu tzw. wirtualizacji zachowań konsumenckich na rynkach usług finansowych (Smyczek, 2010). Dają one możliwość zautomatyzowania finansowej ewidencji i rozbudowane opcje analizy inwestycji czy narzędzi rekomendujących różne sposoby optymalizacji budżetów. Aplikacja typu PFM jest narzędziem używanym już od dłuższego czasu, aczkolwiek dopiero ostatnio zaczęto korzystać z niej znacznie częściej. Przyczyna jest prosta – dopiero kiedy narzędzie zostało zintegrowane z rachunkiem bankowym, możliwe stało się automatyczne klasyfikowanie transakcji. Poprzednio jego użytkownicy po przejrzaniu wszystkich transakcji musieli ręcznie dokonywać ich klasyfikacji (Podleśny, 2014). Inną ważną tendencją obserwowaną w gospodarstwach domowych jest finansjalizacja, która oznacza, że ludzie mają potrzebę korzystania z usług finansowych w celu realizowania rosnącej liczby potrzeb (Borcuch, 2013).

W Europie zainteresowanie możliwością skorzystania z narzędzi ułatwiających kontrolę prywatnych budżetów oscyluje wokół 70% dla grupy wiekowej 21–39 lat, a w Polsce aż 93% badanych zadeklarowało chęć lepszego radzenia sobie z prywatnymi finansami (Ślęzak i Guzek, 2012). Jednocześnie

należy wskazać, że w USA blisko 30% gospodarstw domowych korzysta z porad doradcy przy zarządzaniu finansami osobistymi (CFP Board, 2013), w Niemczech⁶ jest to powyżej 10%, a w Polsce tylko 2% (Maison, 2009). Dane te wskazują na przepaść, jaka dzieli Polskę od średnio i wysoko rozwiniętych rynków doradztwa finansowego. Skrajnym przypadkiem udziału podmiotów zewnętrznych w zarządzaniu finansami gospodarstwa domowego jest instytucja typu *family office (lifestyle management)*. Jest to prywatna firma zarządzająca inwestycjami i majątkiem rodziny, gospodarstwa domowego. Świadczy usługi doradcze, zarządza nieruchomościami, obrotem dóbr ruchomych, organizacją życia rodziny. Inne innowacyjne rozwiązania w obszarze finansów osobistych to agregacja rachunków finansowych, inwestycje i pożyczki społecznościowe (P2P, C2C), będące elementem finansów elektronicznych (*e-finance*).

3. Identyfikacja instytucji doradztwa finansowego w systemie pośrednictwa finansowego

Jeżeli pośrednictwo finansowe, będące jedną z trzech form przekazywania kapitału w gospodarce, zdefiniujemy jako proces finansowania pośredniego, który polega na przekazywaniu kapitału od podmiotów nadwyżkowych do deficytowych z udziałem ogniwa pośredniego – instytucji finansowych zwanych pośrednikami finansowymi, to doradztwo finansowe stanie się częścią tego procesu. Dzięki kojarzeniu stron transakcji, informowaniu i edukacji konsumentów oraz czynieniu ich bardziej świadomymi uczestnikami rynku usług finansowych doradcy finansowi zwiększają efektywność transferu kapitału w ramach finansowania pośredniego.

Doradztwo finansowe jako usługa niezależna od sprzedaży produktów i usług finansowych przez bankowe i niebankowe instytucje pośrednictwa finansowego narodziło się w USA na przełomie lat 60. i 70. XX w., a za ojca zawodu doradcy finansowego uważa się Lorena Duntona (1918–1997). Wówczas utworzono pierwszą organizację kształcącą i certyfikującą doradców finansowych (College for Financial Planning) oraz ich zrzeszającą (Society of Financial Service Professionals) – obie z siedzibą w Denver (Brandon Jr. i Welch, 2009). Dało to początek najstarszemu i jednocześnie najbardziej znanemu w skali międzynarodowej standardowi doradcy finansowego, jakim jest CFP (*Certified Financial Planner*), którym na terenie USA zarządza Certified Financial Planner Board of Standard, a poza USA Financial Planning Standards Board Ltd. (FPSB). Ekspansja międzynarodowa tego systemu standaryzacyjnego, certyfikacyjnego i etycznego doradców finansowych od 1985 r. (pierwszym krajem była Wielka Brytania, gdzie powstał Institute of Financial Planning) doprowadziła do sytuacji, w której pod koniec 2013 r. na świecie działało ponad 153 tys. doradców CFP, z tego ponad 69 tys. doradców w USA.

W Europie działają dwie organizacje pozarządowe tworzące standardy, kodeks etyki i system certyfikacyjny doradców finansowych – Europejska Federacja Doradców Finansowych (European Federation of Financial Professionals, EFFF) z siedzibą w niemieckim Bad Homburg oraz Europejskie Stowarzyszenie Planowania Finansowego (European Financial Planning Association, EFPA Europe) utworzone przy Uniwersytecie w Rotterdamie. Pierwsza organizacja kształci i certyfikuje niezależnych doradców finansowych, natomiast druga w głównej mierze doradców finansowych dla sektora bankowego jako tzw. doradców klienta zamożnego w segmencie *personal czy private banking*. W Polsce doradcy finansowi posiadający certyfikat zgodny ze standardem EFPA Europe pracują w takich instytucjach, jak Dom Inwestycyjny Xelion Sp. z o.o., Raiffeisen Bank Polska SA, Pekao SA, HSBC Bank Polska SA, Alior Bank SA, Nordea Bank SA, DZ Bank Polska SA, BRE Private Banking & Wealth Management, PKO Bank Polski, Deutsche Bank Polska SA.

Doradca finansowy, zwany plannerem finansowym (*personal financial advisor/planner, personal financial practitioner*), jako doświadczony, wykształcony profesjonalista przestrzegający standardów etycznych swojego zawodu staje się łącznikiem między konsumentem a coraz bardziej zróżnicowanym instytucjonalnie i przedmiotowo, tj. w zakresie instrumentów finansowych, systemem pośrednictwa finansowego. Doradca finansowy powinien działać w jak najlepszym interesie klienta, dbać o realizację jego celów i bezpieczeństwo finansowe. Wobec istotnej przewagi instytucji finansowych nad konsumentami doradca finansowy jest profesją ważną i pożądaną, ponieważ równoważy tę dysproporcję. Doradca finansowy powinien informować i uświadamiać konsumenta co do jego praw wynikających z przepisów w zakresie ochrony konsumenta usług finansowych (bankowych, ubezpieczeniowych, inwestycyjnych, rozliczeniowych), a także zwracać uwagę na konsekwencje konkretnych zapisów umów ze względu na przyjęty w UE, w tym w Polsce, model ochrony konsumenta przez informację. W praktyce oznacza to obowiązek dostarczania konsumentowi coraz większej ilości rozbudowanej informacji finansowej przez instytucje finansowe, co najczęściej nie idzie w parze z ich rozumieniem przez konsumentów. Doradca finansowy staje się zatem niezbędnym filarem budowania bezpieczeństwa finansowego konsumentów, a przez to bezpieczeństwa finansowego obsługujących go instytucji finansowych.

Odnosząc się do poszczególnych faz procesu planowania finansowego, rolę doradcy finansowego zawiera tabela 1.

Z analizy tabeli wynikają najważniejsze cechy, jakie powinien posiadać doradca finansowy:

- 4 E – *Education, Experience, Ethics, Examination* – co oznacza odpowiednią edukację, doświadczenie, przestrzeganie zasad etyki i poddawanie się procesowi egzaminowania – wstępnego przez rozpoczęciem wykonywania zawodu i okresowego w trakcie wykonywania czynności doradczych;

Faza procesu planowania	Rola doradcy finansowego
Ustalenie i zdefiniowanie klienta oraz relacji z doradcą finansowym	Planner finansowy powinien jasno opisać i udokumentować usługi, które ma zapewnić, i określić swoje obowiązki i obowiązki klienta w trakcie wykonywania planowania finansowego. Doradca finansowy powinien w pełni wyjaśnić, w jaki sposób jest wynagradzany. Doradca i klient powinni określić, jak długo będzie trwała ich relacja i jak decyzje będą podejmowane
Zebranie danych klienta, wyznaczenie celów i oczekiwań	Doradca finansowy powinien poprosić o informacje na temat sytuacji finansowej klienta. Należy określić cele osobiste i finansowe, zdefiniować ramy czasowe dla wyników i przedyskutować, w stosownych przypadkach, jaki jest stosunek klienta do ryzyka. Planner finansowy powinien zebrać wszystkie niezbędne dokumenty przed udzieleniem porady
Analiza i ocena aktualnego statusu klienta	Doradca finansowy powinien analizować informację dla oceny aktualnej sytuacji i określenia, co należy zrobić, aby spełnić cele klienta. W zależności od usług, z jakich można skorzystać, może to być analiza aktywów, pasywów oraz przepływ środków pieniężnych, aktualnych ubezpieczeń, inwestycji i strategii podatkowych
Sporządzenie i prezentacja planu finansowego	Planner finansowy powinien oferować porady planowania finansowego, które odnoszą się do celów, na podstawie informacji dostarczonych przez użytkownika. Planowanie powinno polegać na analizie zaleceń, by je zrozumiał i aby można było podejmować świadome decyzje. Planner powinien również słuchać obaw klienta i dokonywać odpowiednio rewizji zaleceń
Wdrożenie rekomendacji z osobistego planu finansowego	Klient i doradca finansowy powinni uzgodnić, jak zalecenia zostaną przeprowadzone. Planowanie może ograniczać się do zaleceń lub doradca może służyć jako trener koordynujący pracę klienta z innymi specjalistami, takimi jak adwokaci, księgowi lub maklerzy
Monitoring wdrażania planu oraz relacji z doradcą	Klient i doradca powinni uzgodnić, kto będzie kontrolował postępy w osiąganiu założonych celów. Jeśli doradca jest odpowiedzialny za proces, powinien on realizować dla klienta okresowy przegląd sytuacji i wprowadzać zalecenia w razie potrzeb będących skutkiem zmian w życiu klienta.

Tab. 1. Rola doradcy finansowego w poszczególnych fazach procesu planowania finansowego. Źródło: CFP Board. (2014). *Financial Planning Process*. Certified Financial Planner Board of Standards. Pozyskano z: <http://www.cfp.net> (1.09.2014).

- ciągłe doskonalenie kwalifikacji zawodowych i okresowa ich weryfikacja przez organizacje samorządu gospodarczego;
- certyfikacja przez niezależną instytucję pozarządową;
- znajomość szerokiej oferty produktów finansowych w różnych obszarach zarządzania finansami osobistymi (oszczędności i inwestycje, kredyty, ubezpieczenia, emerytury);
- jasno określony i transparentny sposób wynagradzania za usługi doradztwa finansowego – prowizja od instytucji finansowej za sprzedaż produktów (*commission*), opłata od klienta (*fee*) – stawka godzinowa, procent od aktywów pod opieką lub ryczałt, forma mieszana;
- określenie przepisami prawa statusu zawodu doradcy finansowego wśród profesji finansowych jako podstawy do budowania społecznego zaufania do niego;
- pewna forma nadzoru państwa nad działalnością doradców finansowych, np. ze strony Ministerstwa Finansów czy organu nadzoru finansowego, np. poprzez konieczność uzyskania wpisu do rejestru doradców po uprzedniej weryfikacji przez organ rządowy;
- samoregulacja doradców finansowych poprzez ich zrzeszanie się w ramach stowarzyszeń doradców jako osób fizycznych lub związków pracodawców jako instytucji doradztwa finansowego – osób prawnych.

Jednocześnie dla rozwoju branży doradztwa finansowego, poza wskazanymi wyżej uwarunkowaniami podażowymi i regulacyjnymi, względnie samoregulacyjnymi, dużą rolę odgrywają uwarunkowania popytowe, leżące po stronie konsumentów – potencjalnych klientów doradców finansowych. Wśród nich należy wymienić następujące:

- odpowiednio wysoki poziom świadomości finansowej, aby możliwe było zarządzanie finansami osobistymi;
- odpowiednio wysoki poziom świadomości istnienia, zakresu usług i korzyści związanych z zaangażowaniem w proces planowania finansowego profesjonalisty – doradcy finansowego;
- wykształcony nawyk planowania wpływów i wydatków, czyli zarządzanie budżetem gospodarstwa domowego;
- wykształcony nawyk regularnego oszczędzania celowego, niezależnie od poziomu zamożności gospodarstwa domowego, zgodnie z zasadą, że oszczędzać i planować finanse domowe można nawet przy niższych dochodach;
- świadomość kredytowa, inwestycyjna, ubezpieczeniowa i emerytalna członków gospodarstw domowych.

W Polsce branża doradztwa finansowego znajduje się w początkowej fazie rozwoju, a od wydania przez Europejską Akademię Planowania Finansowego pierwszych certyfikatów EFG w 2005 r. zgodnych ze standardem EFPF minęła dopiero dekada. W 2008 r. Warszawski Instytut Bankowości wydał pierwsze certyfikaty dla doradców finansowych zgodne ze standardami EFPA Europe. Do początku września 2014 r. w Polsce wydano łącznie

1432 certyfikaty EFP, w tym 1299 certyfikaty EFG (*European Financial Guide*) i 133 certyfikaty EFC (*European Financial Consultant*), a także 349 certyfikatów zgodnych ze standardem EFPA Europe, w tym 298 certyfikatów EFA (*European Financial Advisor*) i 51 certyfikatów EFP (*European Financial Planner*). Zawód doradcy finansowego w Polsce nie jest regulowany i wobec tendencji deregulacyjnych trudno przypuszczać, aby nim był. To, co w takiej sytuacji proponuje środowisko doradców finansowych, to samoregulacja branży związana z tworzeniem i przestrzeganiem standardów obsługi klienta, kodeksów etyki zawodowej, wymogu ciągłego doskonalenia zawodowego i egzaminowania.

Ważne zdarzenia w profesjonalizacji rynku usług doradztwa finansowego, w tym doradztwa kredytowego, to:

- powstanie Europejskiej Federacji Doradców Finansowych EFP Polska w 2007 r. jako oficjalnego partnera, organizacji akredytowanej i zrzeszonej w ramach FECIF (Europejskiej Federacji Doradców i Pośredników Finansowych);
- powstanie w 2009 r. Fundacji na rzecz Standardów Doradztwa Finansowego przy Warszawskim Instytucie Bankowości, która pełni funkcję EFPA Polska oraz przejęła od WIB proces certyfikacji doradców finansowych zgodny ze standardami EFPA Europe;
- od 1 lipca 2010 r. wpisanie na listę zawodów MPiPS zawodu doradcy finansowego (kod 241202);
- zatwierdzenie Krajowego Standardu Kompetencji Zawodowych dla zawodu Doradca Finansowy w dniu 15 października w 2013 r.;
- opracowanie przez Związek Banków Polskich i Związek Firm Doradztwa Finansowego *Rekomendacji dobrych praktyk dla doradców kredytowych. Kredyty hipoteczne* obowiązujących od 1 września 2014 r.

W związku z uchwaleniem w 2014 r. dyrektywy w sprawie konsumentskich umów o kredyt związany z nieruchomością mieszkalną (Dyrektywa 2014/17/UE) i planowaną jej implementacją w marcu 2016 r. w Polsce pośrednicy i doradcy kredytów hipotecznych będą musieli spełnić kilka wymogów. Są to:

- obowiązek przedstawienia klientowi europejskiego, znormalizowanego arkusza informacyjnego (*European Standardised Information Sheet, ESIS*);
- weryfikacja wiedzy i kompetencji kandydata do pracy w obszarze pośrednictwa i doradztwa kredytowego w zakresie kredytów hipotecznych oraz osób kierujących tymi podmiotami – zarządu (rejestracja podmiotów);
- obowiązek ciągłego kształcenia i podnoszenia kwalifikacji zawodowych sprawdzanych okresowo przez organizacje samorządu gospodarczego;
- nadzór właściwego organu nad branżą (w Polsce najpewniej będzie to KNF);
- obowiązek ujawniania wysokości prowizji uzyskiwanej od poszczególnych banków;
- wskazanie, czy jest to doradca zależny (pośrednik) czy niezależny;

- posiadanie ubezpieczenia od odpowiedzialności cywilnej przez osoby wykonujące zawód pośrednika i doradcy kredytowego (Europejski Urząd Nadzoru Bankowego na zlecenie Komisji Europejskiej ma określić minimalną sumę gwarancyjną, natomiast w przepisach europejskich brakuje wytycznych co do zakresu polisy oraz ewentualnych wyłączeń, które będą miały decydujący wpływ na ceny ubezpieczeń⁷).

Mimo że do wdrożenia dyrektywy hipotecznej (MCD) zostało jeszcze sporo czasu, już w 2014 r. przy Radzie Rozwoju Rynku Finansowego działającej przy Ministrze Finansów powstała Grupa Robocza ds. Implementacji dyrektywy MCD do polskiego porządku prawnego, na forum której toczą się prace nad analizą zaproponowanych w Dyrektywie regulacji oraz toczy się wstępna dyskusja nad możliwymi rozwiązaniami. Zgodnie z wykazem prac legislacyjnych założenia tego projektu mają być przyjęte przez Radę Ministrów w drugim kwartale 2015 r.⁸ Już teraz wiadomo, że regulacje związane z dyrektywą hipoteczną oznaczają rewolucyjne zmiany dla branży pośredników i doradców kredytowych w Polsce, a z drugiej strony stanowią o przejściu rynku na wyższy poziom rozwoju. Kolejne ważne zmiany dotyczące doradztwa finansowego w Polsce są oczekiwane w związku z wdrożeniem dyrektywy MIFID II (doradztwo inwestycyjne), nowelizacji dyrektywy w sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego (IMD II). W obszarze standaryzacji zawodu doradcy finansowego na uwagę zasługują prace nad Polską Ramą Kwalifikacji, które mają być ukończone w 2015 r., gdzie znajdzie się również zawód doradcy finansowego. W krajach wysoko rozwiniętych regulacje i rozwiązania w obszarze doradztwa finansowego idą w kierunku wykształcenia niezależnego doradztwa finansowego opłacanego przez klientów, np. Niemcy, poprzez całkowity zakaz wynagradzania doradców inwestycyjnych przez instytucje finansowe, podobnie jak Wielka Brytania, Holandia od 2013 r., Australia dobrowolnie od 2012 r. i obowiązkowo od 2013 r. Podkreśla się konieczność weryfikacji wiedzy i kompetencji doradców finansowych, konieczność ciągłego kształcenia zawodowego i podnoszenia kwalifikacji, a nawet minimalne wymogi kapitałowe dla podmiotów działających w branży doradztwa finansowego.

Realizujące się obecnie i przewidywane działania regulacyjne w obszarze doradztwa finansowego w Polsce są odpowiedzią na potrzebę profesjonalizacji branży i tworzenia ram instytucjonalno-prawnych dla zawodu doradcy finansowego jako elementu niezbędnego do budowania społecznego zaufania do niego w długim okresie. Jest ono niezbędne dla dynamicznego rozwoju branży doradztwa finansowego i zawodu doradcy finansowego.

4. Korzyści z planowania i doradztwa finansów osobistych dla gospodarstwa domowego

Gospodarstwa domowe świadomie zarządzające swoimi finansami odnoszą z tego procesu szereg korzyści. Dodatkowo włączenie w proces planowania finansów osobistych doradcy finansowego, działającego zgodnie

z interesem klienta i oferującego kompleksowe usługi planowania finansowego, sporządzania planu finansowego na podstawie analizy sytuacji klienta i osobistych celów finansowych, potęguje te korzyści. Można wyróżnić następujące benefity na poziomie mikroekonomicznym:

- lepsze, bardziej efektywne wykorzystanie posiadanych przez gospodarstwa domowe zasobów finansowych;
- planowanie wpływów i wydatków oraz zarządzanie budżetem domowym, przez to unikanie impulsywnej konsumpcji;
- kształtowanie nawyku oszczędzania, w tym oszczędzania długoterminowego i celowego (obecnie w Polsce oszczędzają jedynie 40% społeczeństwa, a oszczędności mają charakter głównie krótkoterminowy);
- tworzenie bufora kapitałowego na zdarzenia losowe i wydatki nadzwyczajne;
- tworzenie kapitału na określony cel, np. zakup domu, emeryturę;
- bycie świadomym uczestnikiem rynku usług finansowych, a przez to obniżenie ryzyka wykluczenia finansowego i społecznego;
- kreowanie świadomości ryzyk i ubezpieczania się przed ich negatywnymi następstwami;
- kształtowanie świadomości inwestycyjnej w zakresie ryzyk dotyczących konkretnych instrumentów finansowych, przez to podejmowanie ryzyka poprzez inwestycje w instrumenty finansowe obciążone w różnym stopniu ryzykiem; oznacza to potencjalnie wyższe możliwe do osiągnięcia zyski przez gospodarstwa domowe niż w przypadku utrzymywania oszczędności w gotówce lub depozytach bankowych (Jajuga, 2008);
- kreowanie świadomości emerytalnej, oznaczającej dobrowolne oszczędzanie na przyszłą emeryturę obok państwowego systemu emerytalnego, który wobec zmian demograficznych będzie stawał się coraz bardziej niewydolny, a przez to budowanie bezpieczeństwa finansowego w przyszłości po przejściu na emeryturę;
- optymalizacja podatkowa operacji realizowanych w ramach zarządzania finansami przez gospodarstwo domowe;
- planowanie transferu międzypokoleniowego majątku, z uwzględnieniem korzystnych rozwiązań podatkowych;
- zmniejszenie aktywów finansowych utrzymywanych w postaci gotówki – korzyści finansowe w postaci odsetek i większe bezpieczeństwo dla konsumentów;
- poprzez odpowiedzialne zadłużanie się niedopuszczenie do nadmiernego zadłużenia gospodarstwa domowego (*overindebtness*), ryzyka jego upadłości i wykluczenia finansowego (*financial exclusion*);
- większe bezpieczeństwo finansowe poprzez korzystanie z instytucji finansowych działających na legalnym, kontrolowanym przez nadzór finansowy rynku, a nie z podziemia kredytowego czy parabanków stosujących lichwę lub przyjmujących środki od klientów pod tytułem zwrotnym bez zezwolenia KNF.

5. Korzyści z planowania i doradztwa finansów osobistych dla gospodarki

Koncentracja korzyści z planowania i doradztwa finansowego na poziomie poszczególnych gospodarstw domowych prowadzi do powstawania korzyści na poziomie makroekonomicznym. Można zidentyfikować następujące korzyści dla gospodarki:

- tworzenie oszczędności wewnętrznych, które są źródłem inwestycji w gospodarce, głównie realizowanych przez przedsiębiorstwa;
- ubezpieczenie się gospodarstw domowych zapobiega sytuacjom, w których podmioty nieubezpieczone w przypadku zajścia zdarzeń losowych zwracają się po pomoc publiczną do państwa lub jednostek samorządu terytorialnego, na terenie których mieszkają;
- zapobieganie nadmiernemu zadłużeniu i problemom złych kredytów w bilansach banków, co zmniejsza ryzyko problemów finansowych banków oraz liczbę składanych wniosków o ogłoszenie upadłości konsumenckiej;
- zmniejszenie skali niekorzystnych zjawisk w społeczeństwie – wykluczenia finansowego i społecznego, które są podstawowym zagrożeniem dla zrównoważonego wzrostu i rozwoju gospodarczego;
- dobrowolne tworzenie kapitału emerytalnego może odciążać w przyszłości państwowy system emerytalny;
- tworzenie oszczędności o charakterze długoterminowym łagodzi lub eliminuje problemy i napięcia związane z finansowaniem przez banki swojej działalności aktywnej – eliminuje to szereg ryzyk związanych z finansowaniem operacji długoterminowych depozytami krótkoterminowymi, które dominują w strukturze oszczędności;
- tworzenie oszczędności wewnętrznych do finansowania inwestycji krajowych łagodzi problemy związane z bilansem płatniczym;
- poprzez edukację ekonomiczno-finansową gospodarstwa domowe stają się bardziej świadomymi finansowo uczestnikami życia społeczno-gospodarczego;
- poprzez tworzenie raportów, rankingów i innych opracowań oraz komentowanie wydarzeń o charakterze ekonomiczno-finansowym uczestnictwo w bieżącej debacie publicznej na tematy związane z ekonomią i finansami, w tym finansami osobistymi;
- poprzez uświadamianie konsumentów w zakresie ryzyk podejmują oni decyzje inwestycyjne bardziej rozważnie i z rozmysłem, co wpływa również na dywersyfikację aktywów systemu finansowego w ujęciu instytucjonalnym (banki, fundusze inwestycyjne, fundusze emerytalne, ubezpieczyciele, domy maklerskie, SKOK-i);
- wzbogacanie struktury instytucjonalnej pośrednictwa finansowego w danym kraju, co jest jednym z kryteriów oceny stopnia rozwoju systemu finansowego;

- łagodzenie negatywnych skutków wahań aktywności gospodarczej, przejawiającej się zmienną koniunkturą gospodarczą – zgromadzone w okresach prosperity oszczędności mogą być przeznaczone w okresach gorszej koniunktury na utrzymanie konsumpcji na niezmienionym poziomie (hipoteza nieodwracalności konsumpcji Jamesa S. Duesenberry'ego);
- zmniejszenie udziału oszczędności utrzymywanych w formie gotówki na rzecz lokowania nadwyżek finansowych na rynku finansowym lub w instytucjach pośrednictwa finansowego (tzw. instytucjonalizacja oszczędności gospodarstw domowych);
- bardziej powszechna forma rozliczeń w postaci rozliczeń bezgotówkowych przynosi korzyści dla gospodarki.

6. Podsumowanie

Wzrost świadomości ekonomiczno-finansowej społeczeństwa, tworzenie i dziedziczenie majątków oraz nieefektywny państwowy system emerytalny będą w przyszłości generowały popyt na usługi profesjonalnych doradców finansowych, którzy będą wspomagać swoich klientów w zarządzaniu ich finansami. Dlatego należy oczekiwać, że w przyszłości rola doradców finansowych, zarówno dla gospodarstw domowych, jak i całej gospodarki, będzie wzrastać. Będzie to jednak uwarunkowanie tworzeniem instytucjonalnych podstaw zaufania społecznego do zawodu doradcy finansowego poprzez współrealizację takich działań, jak regulacja nadzorcza i samoregulacja, zrzeszanie i stowarzyszanie się w organizacjach samorządu gospodarczego doradców finansowych lub spółek doradztwa finansowego, obowiązkowa standaryzacja i certyfikacja doradców, przestrzeganie kodeksów etyki przez doradców finansowych, wymóg ciągłego kształcenia i weryfikacji wiedzy oraz kompetencji doradcy finansowego, transparentność relacji z dostawcami produktów finansowych, w tym sposób wynagradzania doradców finansowych za ich pracę oraz zarządzanie potencjalnym konfliktem interesów na linii doradca–klient–instytucja finansowa.

Wskazane w artykule wprowadzane wymogi regulacyjne i samoregulacyjne branży wskazują na wstępny etap rozwoju rynku usług doradztwa finansowego w Polsce, a z drugiej strony wyznaczają pożądane i oczekiwane przez różnych interesariuszy kierunki działań w przyszłości. Doradca finansowy musi być swobodnym internistą w zakresie finansów osobistych, który kieruje klienta do różnych specjalistów. Biorąc pod uwagę trendy ogólnoeuropejskie, w przyszłości najpewniej wykształci się model hybrydowy doradztwa finansowego, w których doradcy finansowi będą współwynagradzani, z jednej strony przez klientów jednorazowo za sporządzenie i okresowo za aktualizację planu finansowego, okresowo jako procent od aktywów znajdujących się pod opieką doradcy oraz w postaci premii za wyniki realizacji planu finansowego, a z drugiej strony przez instytucje finansowe za sprzedaż produktów finansowych, pod warunkiem że nabycie instrumentów finansowych wynika z planu finansowego.

Model mieszany jest odpowiedzią na niemożliwość realizacji modelu, w którym doradcy finansowi są opłacani wyłącznie przez klientów ze względu za ich niechęć do płacenia za usługi, które były wcześniej dostarczane za darmo. Potrzeba dekad, aby takie przekonanie się zmieniło, a podstawowym czynnikiem determinującym taką zmianę będą korzyści, jakie odnoszą poszczególne gospodarstwa domowe z usług niezależnych doradców finansowych działających w interesie klientów i mających na celu ich bezpieczeństwo finansowe oraz optymalizację finansów osobistych i finansów gospodarstw domowych.

Przypisy

- ¹ Od 31.07.2010 r. weszła w życie Uchwała Centralnej Komisji do Spraw Stopni i Tytułów z dnia 23 kwietnia 2010 r. zmieniająca uchwałę w sprawie określenia dziedzin nauki i dziedzin sztuki oraz dyscyplin naukowych i artystycznych (M.P. 2010, nr 46, poz. 636), która wprowadziła czwartą – obok ekonomii, zarządzania i towaroznawstwa – dyscyplinę nauk ekonomicznych.
- ² Komunikat nr 7/2010 CK Zakres dyscyplin „ekonomia”, „finanse” i „nauki o zarządzaniu” w ramach dziedziny „nauki ekonomiczne”.
- ³ Poza trzema wymienionymi rozprawami habilitacyjnymi oraz publikacjami dotyczącymi poszczególnych przedmiotowo wyróżnionych obszarów finansów osobistych – oszczędzania, inwestowania, kredytowania, ubezpieczeń, rozliczeń czy emerytur – ukazały się następujące monografie traktujące kompleksowo o finansach osobistych i gospodarstwach domowych: Bywalec (2009; 2012); Bogacka-Kisiel (2012); Świecka (2014).
- ⁴ Przegląd definicji zawierają m.in. publikacje: Waliszewski (2010); Barembruch (2012).
- ⁵ Przegląd i porównanie wybranych aplikacji zawarte są w: Kubiak (2011); Barembruch (2013); Zdanowska (2014).
- ⁶ Obliczenia własne na podstawie Finanzvertriebe: Weniger Berater, mehr Provisionen (2012). Pozyskano z: <http://www.cash-online.de> (10.09.2014).
- ⁷ Dla tych najmniejszych pośredników wysokość składki związanej z polisą OC może oznaczać konieczność zamknięcia działalności.
- ⁸ Por. artykuł pt. „MF planuje zmiany dotyczące rynku kredytów hipotecznych” (*Rzeczpospolita* z dnia 28.07.2014 r.

Bibliografia

- Bańbuła, P. (2006). Oszczędności i wybór międzyokresowy – podejście behawioralne. *Materiały i Studia*, (208). Warszawa: NBP.
- Barembruch, A. (2012). Zarządzanie finansami osobistymi – teoria i praktyka. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Finanse. Rynki finansowe. Ubezpieczenia*, (50).
- Barembruch, A. (2013). Bankowość detaliczna a nowoczesne narzędzia wspomagające zarządzanie finansami osobistymi. *Zarządzanie i Finanse*, (2/1).
- Bogacka-Kisiel, E. (red.). (2012). *Finanse osobiste. Zachowania Produkty Strategie*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Borcuch, A. (2013). *Finansjalizacja gospodarstw domowych jako zewnętrzny efekt finansjalizacji gospodarki*. Referat wygłoszony na: Perspectives of Economic and Monetary Integration in the World Economy. Where is the Eurozone Heading? Warszawa.
- Brandon Jr., E.D. i Welch, H.O. (2009). *The History of Financial Planning: The Transformation of Financial Services*. John Wiley & Sons.

- Bywalec, C. (2009; 2012). *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- CFP Board. (2013). *Financial Planning Profiles of American Households: The 2013 Household Financial Planning Survey and Index*. Princeton Survey Research Associates International. Pozyskano z: <http://www.cfp.net/docs/public-policy/2013-fin-planning-profiles-of-amer-households.pdf> (1.09.2014).
- CFP Board. (2014). *Financial Planning Process*. Certified Financial Planner Board of Standard. Pozyskano z: <http://www.cfp.net> (1.09.2014).
- Fatufa, D. (2010). *Zachowania polskich gospodarstw domowych na rynku finansowym*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.
- Fatufa, D. (2013). Różnice w koncepcjach zarządzania finansami gospodarstw domowych i przedsiębiorstw. *Przegląd Organizacji*, (10).
- GUS. (2013). *Budżety gospodarstw domowych w 2012 r.* Warszawa: GUS.
- Jajuga, K. (2008). Inwestycje w osobistym planowaniu finansowym. W: K. Jajuga i T. Jajuga (red.), *Inwestycje*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kubiak, D. (2011). Wybrane aspekty zarządzania finansami gospodarstwa domowego. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, (193).
- Lewis, A. (2004). Personal Financial Planning: Origins, Developments and a Plan for Future Direction. *The American Economist*, 48 (2).
- Maison, D. (2009). *Stan wiedzy finansowej Polaków. Raport Fundacji Kronenberga przy Citi Handlowy*. Warszawa: Dom Badawczy Maison.
- Podleśny, M. (2014). Osobisty bankier. *Bank. Horyzonty bankowości*, (3).
- Rudnicki, L. (2013). Financial Management in Households. *The Małopolska School of Economics in Tarnów Research Papers Collection*, 23 (2).
- Shefrin, H. i Thaler, R. (1988). The Behavioral Life-Cycle Hypothesis. *Economic Inquiry*, 26 (4).
- Sibińska, A. (2012). Agregacja usług finansowych. Trendy i kierunki rozwoju elektronicznych finansów osobistych. W: J. Buko (red.), *Gospodarka elektroniczna* (t. 1). Szczecin: Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego.
- Smyczek, S. (2007). *Modele zachowań konsumentów na rynku usług finansowych*. Katowice: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach.
- Smyczek, S. (2010). Wirtualizacja zachowań konsumentów na rynku usług finansowych. *Zeszyty Naukowe US. Problemy Zarządzania, Finansów i Marketingu*, (15).
- Standards International. (2014). *Personal financial planning process by ISO 22222:2005*. Pozyskano z: <http://www.standardsinternational.co.uk> (5.09.2014).
- Ślązak, E. i Guzek, E. (2012). *Innowacyjna bankowość internetowa. Bank Web 2.0*. Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Świecka, B. (2009). *Niewyplacalność gospodarstw domowych. Przyczyny – skutki – przeciwdziałanie*. Warszawa: Difin
- Świecka, B. (2011). Finanse osobiste i finanse gospodarstw domowych – nowe wyzwania teorii. W: K. Jajuga (red.), *Finanse – nowe wyzwania teorii i praktyki. Rynek finansowy*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.
- Świecka, B. (red.) (2014). *Współczesne problemy finansów osobistych*. Warszawa: CeDeWu.
- Świetlik, K. (2011). Zarządzanie budżetem przez gospodarstwa domowe (aspekty teoretyczne i praktyczne). *Handel Wewnętrzny*, (5).
- UE. (2014). Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/17/UE z dnia 4 lutego 2014 r. w sprawie konsumenckich umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi i zmieniająca dyrektywy 2008/48/WE i 2013/36/UE oraz rozporządzenie (UE) nr 1093/2010.
- Waliszewski, K. (2010). *Doradztwo finansowe w Polsce*. Warszawa: CeDeWu.
- Zdanowska, M. (2014). Innowacje w finansach osobistych. W: I. Pyka i J. Cichy (red.), *Innowacje w bankowości i finansach* (t. I). Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.