

Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji

Formularz dla kwalifikacji - podgląd

Typ wniosku

Wniosek o włączenie kwalifikacji do ZSK

Nazwa kwalifikacji*

Doradztwo w zakresie finansów osobistych

Skrót nazwy

Doradca finansów osobistych

Rodzaj kwalifikacji*

kwalifikacja częściowa

Proponowany poziom Polskiej Ramy Kwalifikacji*

5

Krótką charakterystyką kwalifikacji oraz orientacyjny koszt uzyskania dokumentu potwierdzającego otrzymanie danej kwalifikacji*

Osoba z kwalifikacją "Doradztwo w zakresie finansów osobistych" może samodzielnie prowadzić niezależne doradztwo finansowe skierowane do osób fizycznych, gospodarstw domowych oraz osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą. W ramach prowadzonego doradztwa przeprowadza analizę sytuacji finansowej klienta, wraz z klientem ustala jego cele finansowe oraz opracowuje i monitoruje wdrażanie indywidualnego, długookresowego planu finansowego. Osoba posiadająca w/w kwalifikację może prowadzić własną działalność gospodarczą w zakresie doradztwa finansowego lub znaleźć zatrudnienie na stanowisku doradcy finansowego w firmach branży finansowej. Orientacyjny koszt uzyskania dokumentu potwierdzającego otrzymanie kwalifikacji- 1500 PLN

Orientacyjny nakład pracy potrzebny do uzyskania kwalifikacji [godz.]*

500

Grupy osób, które mogą być zainteresowane uzyskaniem kwalifikacji*

Uzyskaniem kwalifikacji "Doradztwo w zakresie finansów osobistych" mogą być szczególnie zainteresowani: - osoby w wieku 50+ z doświadczeniem zawodowym w instytucjach finansowych (np. w bankach, firmach ubezpieczeniowych, inwestycyjnych, doradcy podatkowi, księgowi i biegli rewidenci), - osoby z wykształceniem psychologicznym, socjologicznym, psychosocjologicznym z zakresu biznesu i zarządzania, - nauczyciele, - osoby z doświadczeniem w pracy jako doradca w usługach finansowych (np. doradcy inwestyjni, doradcy kredytowi, ubezpieczeniowi, biznesowi itp.), - absolwenci szkół o profilu ekonomiczno-finansowym.

Wymagane kwalifikacje poprzedzające

Opis

Świadectwo dojrzałości (kwalifikacja pełna, poziom 4 PRK)

Lista

- Świadectwo dojrzałości

W razie potrzeby warunki, jakie musi spełniać osoba przystępująca do walidacji*

Zapotrzebowanie na kwalifikację*

Pojęcie doradztwa finansowego zaczęło funkcjonować w Polsce zanim powstały uregulowania prawne, standardy zawodu czy kwalifikacje z tym związane. Jeszcze kilka lat temu każdy mógł nazywać się doradcą finansowym i świadczyć usługi z zakresu doradztwa finansowego, bez posiadania odpowiedniego wykształcenia czy odpowiedniej wiedzy i umiejętności. Zaczęło to rodzić problemy negatywnie wpływające na finanse konsumentów. Osoby świadczące usługi z zakresu doradztwa finansowego w rzeczywistości były pośrednikami finansowymi i często oferowały klientom produkty i usługi niedostosowane do ich potrzeb oraz możliwości finansowych. Doradcy ci często nie kierowali się w pracy standardami etycznymi. W odpowiedzi na potrzebę uporządkowania standardów i kwalifikacji dotyczących doradztwa finansowego, w 2007 r. powstała Europejska Federacja Doradców Finansowych - EFP Polska, której celem i misją jest przeniesienie z krajów europejskich i USA na polski rynek, standardów związanych z planowaniem finansów osobistych. EFP Polska opisało, na wzór światowych programów, zakres wiedzy i umiejętności, którymi musi wykazać się osoba chcąca świadczyć usługi jako doradca finansowy. Stowarzyszenie to, jako niezależna instytucja, wprowadziło egzaminy i zaczęło wydawać certyfikaty potwierdzające uzyskanie kwalifikacji z zakresu doradztwa finansowego. W 2005 r. Międzynarodowa Organizacja Normalizacyjna (International Organization for Standardization) opracowała normę ISO 22222:2005 Planowanie finansów osobistych - Wymogi dla doradców finansowych (Personal financial planning - Requirements for personal financial planners). Jest to dokument międzynarodowy, na którym wzoruje się większość państw Unii Europejskiej (UE). 27 kwietnia 2010 r., zawód „doradca finansowy” został umieszczony w Rozporządzeniu Ministra Pracy i Polityki Społecznej w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz zakresu jej stosowania, otrzymując kod 241202 (Dziennik Ustaw Nr 82, pozycja 537). 15 października 2013 roku opublikowany został przez Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej Krajowy Standard Kompetencji Zawodowych dla zawodu Doradca finansowy (241202). Osoba, która uzyskała kwalifikację "Doradzanie w zakresie finansów osobistych" będzie mogła świadczyć usługi przede wszystkim gospodarstwom domowym (potrzebującym wsparcia w zakresie planowania i zarządzania swoimi finansami osobistymi) oraz dla mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MŚP), których finanse są często powiązane z budżetem domowym. Według danych Głównego Urzędu Statystycznego (GUS) liczba gospodarstw domowych w 2016 r. wyniosła 14,1 mln i ma tendencję wzrostową (do 2030 r.). Liczba potencjalnych klientów doradców finansowych jest zatem wysoka. Finanse osobiste - to finanse osób fizycznych (w tym gospodarstw domowych i/lub osób prowadzących działalność gospodarczą) w obszarach wpływów i wydatków (m.in. dochody pracownicze, pozyskiwanie finansowania), ubezpieczeń (ochrony życia i majątku), zobowiązań i zarządzania długami, oszczędności i inwestycji, podatków, majątku i planu sukcesji, emerytur i zarządzania zdrowiem oraz w obszarach np. edukacja własna i rodziny, rozwód i podział majątku, opieka nad członkami rodziny, otrzymanie spadku itp. Informacje dotyczące finansów osobistych są przedstawiane w planie finansowym. Planowanie finansów osobistych wykonywane jest w celu budżetowania, oszczędzania i wydawania środków pieniężnych w czasie, biorąc pod uwagę płynność finansową,

ryzyka finansowe i przyszłe wydarzenia życiowe. Planowanie finansów osobistych to diagnozowanie sytuacji finansów osobistych, w tym określanie czynników wpływających na sytuację finansową klienta, ustalanie celów finansowych, identyfikowanie alternatywnych planów działania, ocena ryzyka i możliwości, wdrażanie planu finansowego, monitorowanie realizacji planu finansowego. Dotychczas wydano (poza ZSK) ponad 3000 certyfikatów doradcy finansowego (EFFP Polska i EFPA Polska). Po wprowadzeniu kwalifikacji „Doradztwo w zakresie finansów osobistych” do ZSK posiadający ww. certyfikaty mogą być zainteresowani uzyskaniem tej kwalifikacji. W Polsce działa około 300 000 pośredników finansowych, każdy z nich może być zainteresowany przystąpieniem do procesu walidacji i uzyskaniem certyfikatu potwierdzającego uzyskanie kwalifikacji „Doradztwo w zakresie finansów osobistych”. W październiku 2017 r. opublikowano wyniki badania „Postawy Polaków wobec finansów”, przeprowadzanego przez Fundację Kronenberga przy Citi Handlowym i Fundację Think!. Wyniki te wskazują, że klienci potrzebują zarówno wiedzy finansowej, jak i profesjonalnego oraz etycznego doradztwa finansowego, niezbędnego do zapewnienia im bezpieczeństwa finansowego. Wyniki badań zawarte w Raportcie Kapitalni.org wskazują, iż wiedza finansowa Polaków jest na niskim poziomie. Ponad 60% Polaków nie zna np. nowych przepisów związanych z udzielaniem kredytów hipotecznych. Polacy wykazują się niskim poziomem wiedzy na tak ważne tematy jak system emerytalny, podatki czy wychodzenie z długów. Ponad połowa Polaków przyznaje, że sporadycznie szuka informacji z zakresu finansów. Najczęściej wymienianym powodem tego zjawiska jest brak celowości posiadania wiedzy finansowej. Na polskim rynku brakuje ogniwa, które łączyłoby klienta z instytucją finansową i do którego klient miałby zaufanie. Tym brakującym ogniwem może być osoba posiadająca kwalifikację „Doradztwo w zakresie finansów osobistych” (wykwalifikowany doradca finansowy), działająca etycznie i w interesie klienta. Według danych na rok 2016, zawartych w Barometrze Zawodów, takie zawody jak doradca finansowy i doradca inwestycyjny, znajdują się na liście zawodów deficytowych w 102 powiatach. Zapotrzebowanie na ww. kwalifikacje dynamicznie rośnie również w związku z regulacjami unijnymi, które już funkcjonują lub w najbliższych latach będą wdrażane w Polsce. Najważniejsze akty prawne, odnoszące się do zawodu doradcy finansowego to: MIFID I i II (oraz wytyczne ESMA i MIFIR), IDD, PRIIPS, Solvency 1 i 2, MAD, CRD 1, 2, 3, 4, UCITS-1, 2, 3, 4, 5, IORP I i II. Według dyrektywy MIFID II każdy pośrednik finansowy i doradca finansowy, działający na rynku usług finansowych, będzie musiał posiadać potwierdzone odpowiednie kompetencje do świadczenia usługi na rynku finansowym, tj. prowadzić analizę finansową klienta i przedstawiać mu ofertę adekwatną do jego potrzeb. W polskim prawie weszły w życie nowe akty prawne regulujące rynek usług finansowych, np. Ustawa z dnia 23 marca 2017 r. o kredycie hipotecznym oraz o nadzorze nad pośrednikami kredytu hipotecznego i agentami. Ustawa jednoznacznie rozróżnia zawody: pośrednik finansowy i doradca kredytowy oraz niezależny doradca finansowy. Potrzeba wprowadzenia kwalifikacji związanej z planowaniem finansów osobistych, wynika również z konieczności zapobiegania ryzyka wystąpienia tzw. „konfliktu interesów”, gdyż przygotowany przez doradcę finansowego plan finansowy jest realizowany na rzecz klienta, a nie instytucji finansowej. Zapotrzebowanie na kwalifikację „Doradztwo w zakresie finansów osobistych” jest generowane m.in. przez następujące zjawiska: - zapotrzebowanie na wysokiej jakości wsparcie gospodarstw domowych w obszarze finansów osobistych w celu zapewniania im większego bezpieczeństwa finansowego, - oferowanie klientom produktów i usług często niedostosowanych do potrzeb i celów finansowych klientów (misselling), - coraz większy nacisk polskich i europejskich instytucji nadzorujących na zapewnienie bezpieczeństwa finansowego gospodarstw domowym - dyrektywy, wytyczne, uzasadnienia (MIFID, IDD, PRIIPS, MCD), - rosnący poziom „ochrony konsumenta” m.in. poprzez generowanie coraz większej ilości informacji przez instytucje finansowe, przy jednoczesnym narastaniu asymetrii między liczbą tych informacji a rozumieniem ich przez konsumentów., Wszystkie opisane powyżej zjawiska, zmiany rynkowe i potrzeby społeczne powodują, że

niezbędne staje się zapewnienie większej niż dotychczas liczby profesjonalnych doradców z zakresu finansów osobistych, którzy świadczyliby wysokiej jakości usługi w sposób profesjonalny i etyczny. Zawód doradcy finansowego nie jest uregulowany, a kwalifikacje z nim związane mają ogromne znaczenie nie tylko dla obywateli, ale i dla ogólnej sytuacji gospodarczej kraju. Kwalifikacje te zdobywane są w wyniku edukacji pozaformalnej i nieformalnego uczenia się. W celu zapewnienia wysokiej jakości usług świadczonych w obszarze finansów, istotne jest włącznie kwalifikacji „Doradzanie w zakresie finansów osobistych” do Zintegrowanego Rejestru Kwalifikacji. Kwalifikacja "Doradzanie w zakresie finansów osobistych" obejmuje swoim zakresem następujące PKD: 1. 88.99.Z - Pozostała pomoc społeczna bez zakwaterowania, gdzie indziej niesklasyfikowana. W szczególności konsultacje i doradztwo związane z planowaniem budżetów domowych, działalność poradni małżeńskich i rodzinnych, poradnictwo w zakresie zaciągania kredytów i spłacania długów. 88.99.Z jest głównym kodem PKD ww kwalifikacji. 2. Dział 64 - Finansowa działalność usługowa, z wyłączeniem ubezpieczeń i funduszy emerytalnych. 3. Dział 66 - Działalność wspomagająca usługi finansowe oraz ubezpieczenia i fundusze emerytalne. 4. 70.22 - Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenia działalności gospodarczej i zarządzania.

Odniesienie do kwalifikacji o zbliżonym charakterze oraz wskazanie kwalifikacji ujętych w ZRK zawierających wspólne zestawy efektów uczenia się*

Nie ma w ZRK kwalifikacji o zbliżonym charakterze ani posiadających wspólne zestawy efektów uczenia się.

Typowe możliwości wykorzystania kwalifikacji*

Uzyskanie kwalifikacji „Doradzanie w zakresie finansów osobistych” może być bardzo pomocne w pracy doradcy finansowego (kod zawodu 2421202). Osoby, które uzyskały tę kwalifikację mogą znaleźć zatrudnienie m.in. w: - bankach, - firmach inwestycyjnych, - zakładach ubezpieczeń, - firmach pośrednictwa finansowego, - firmach doradztwa finansowego, - biurach księgowych i rachunkowych, - firmach doradczo-konsultingowych, - innych firmach o profilu prawno-finansowym, na stanowiskach związanych z bezpośrednią obsługą klientów, w tym z obsługą telefoniczną. Osoby te mogą także świadczyć usługi doradcze prowadząc firmę niezależnego doradztwa finansowego. Mogą pracować samodzielnie lub zatrudniać pracowników. Zakres obowiązków, do wykonywania których przygotowana jest osoba z tą kwalifikacją obejmuje m.in.: - samodzielne organizowanie biznesu doradczego, - samodzielne organizowanie stanowiska pracy doradztwa finansowego, - nawiązywanie i utrzymywanie kontaktu z klientami, - analizowanie sytuacji, potrzeb i planów finansowych oraz życiowych klientów, - diagnozowanie sytuacji finansowej klientów, - przygotowywanie planu finansów osobistych dla klientów, - przedstawianie planu finansowego do akceptacji klientom, - przygotowywanie porad finansowych dla klientów, - wskazanie korzyści finansowych płynących z porady, - uzyskiwanie akceptacji klientów, - monitorowanie i ocenianie realizacji celów finansowych klientów, a także ewentualne korygowanie planu w przypadku zmieniających się warunków, - monitorowanie bieżącej sytuacji prawnej na rynku finansowym, - monitorowanie bieżących, dostępnych produktów i usług finansowych na rynku finansowym, - prowadzenie wymaganej dokumentacji finansowej oraz administracyjnej, - sporządzanie wewnętrznych raportów związanych z obsługą klientów, - dostarczanie raportów odnośnie koniecznych zmian, - kierowanie się w pracy zasadami etyki zawodowej. Osoba z kwalifikacją „Doradzanie w zakresie finansów osobistych” ma wiele możliwości rozwoju zawodowego. Częstym wydarzeniem jest np. przejście z pracy w instytucji finansowej do założenia własnej działalności gospodarczej i rozwój swojej firmy. Pracując natomiast w instytucji finansowej osoba ta może awansować na wyższe stanowiska w strukturze firmy. Osoba posiadająca kwalifikację „Doradzanie w zakresie finansów osobistych” może ubiegać się o uzyskanie kwalifikacji związanych np. z: - inwestycjami - zdanie

egzaminu na doradcę inwestycyjnego przed Komisją Nadzoru Finansowego, - kredytami- zdanie egzaminu na pośrednika kredytu hipotecznego przed Komisją Nadzoru Finansowego, - podatkami - zdanie egzaminu na doradcę podatkowego przed Ministerstwem Finansów, - bankowością - ukończenie studiów licencjackich, magisterskich lub podyplomowych w zakresie bankowości.

Wymagania dotyczące walidacji i podmiotów przeprowadzających walidację*

1. Etap weryfikacji. 1.1. Metody: Dopuszczane są wyłącznie następujące metody: - Standaryzowany test wiedzy (pozytywny wynik z testu jest warunkiem dopuszczającym do kolejnej części procesu weryfikacji). - Analiza dowodów i deklaracji (ocena sporządzonego planu finansowego), czyli analiza (przez komisję weryfikacyjną) dostarczonego przez kandydata planu finansowego przygotowanego dla klienta. - Rozmowa z udziałem komisji weryfikacyjnej na temat dostarczonego przez kandydata planu finansowego przygotowanego dla klienta - jako metoda uzupełniająca analizę dowodu. Elementy, które musi zawierać plan finansowy (m.in. struktura planu i jego elementy, które wynikają z normy ISO 22222:2005) i które podlegać będą weryfikacji to: 1) wprowadzenie do planu finansowego - zanonimizowane dane i ogólny opis sytuacji klienta, 2) opis i analiza aktualnej sytuacji finansowej i życiowej klienta w oparciu o informacje przedstawione przez klienta, w tym dotyczące: a) wpływów i wydatków, b) ubezpieczeń (ochrony życia i majątku), c) zobowiązań i zarządzania długami, d) oszczędności i inwestycji, e) podatków, f) majątku i planu sukcesji, g) emerytur i zarządzania zdrowiem, h) innych informacji mających wpływ na plan finansowy, sytuację finansową klienta oraz na ocenę sytuacji finansowej klienta w poszczególnych obszarach np. edukacja własna i rodziny, rozwód i podział majątku, opieka nad członkami rodziny, otrzymanie spadku itp. 3) przedstawienie czynników makroekonomicznych, które mogą mieć wpływ na sytuację finansową klienta, 4) identyfikacja obszarów ryzyka w sytuacji finansowej klienta i przedstawienie wyników badania tolerancji ryzyka u klienta, 5) zestawienie krótko-, średnio- i długoterminowych celów finansowych i życiowych klienta oraz sformułowanie strategii osiągnięcia tych celów, 6) rekomendacje działań zmierzających do osiągnięcia celów określonych w planie finansowym klienta, 7) uporządkowane zestawienie dokumentów obrazujących sytuację finansową klienta. Plan finansowy zawiera fakty finansowe klienta oraz określa jego cele w około 50 aspektach życia. Efektem analizy powinno być pokazanie czy aktualny sposób życia i przepływy finansowe są w stanie doprowadzić do realizacji celów. Na podstawie analizy w planie zawierane są rekomendacje wskazujące jakich zmian należy dokonać, aby mieć pewność osiągnięcia celów. Plan finansowy jako dokument ma za zadanie: a) zdefiniować i nazwać cele finansowe klienta, b) ustalić wartość finansową bieżącego celu, c) ustalić wartość finansową w trakcie realizacji celu, d) ustalić zależność pomiędzy wartością celu w momencie realizacji celu, a przepływami finansowymi klienta, e) nakierować działania klienta na realizację celu finansowego poprzez sformułowanie rekomendacji. 1.2. Zasoby kadrowe: Weryfikację przeprowadza komisja weryfikacyjna. W skład komisji wchodzi 3 członków, w tym: 1. przewodniczący komisji, który musi posiadać stopień naukowy doktora habilitowanego nauk ekonomicznych lub doktora nauk ekonomicznych i co najmniej dwuletnie doświadczenie w dydaktyce przedmiotów powiązanych z obszarem doradztwa finansowego, 2. przedstawiciel stowarzyszenia zrzeszającego doradców i planerów finansowych, niezależny od instytucji finansowych 3. członek komisji, spełniający co najmniej jeden z poniższych warunków: - aktywnie zajmuje się doradztwem finansowym dla osób fizycznych oraz MŚP, co najmniej od 5 lat, lub - jest specjalistą w dziedzinie podatków - doradca podatkowy z doświadczeniem zawodowym, min. 5 lat, lub - jest specjalistą w dziedzinie inwestycji - doradca inwestycyjny z doświadczeniem zawodowym, min. 5 lat lub - jest specjalistą w zakresie inwestycji w instytucjach finansowych z doświadczeniem zawodowym, min. 5 lat, lub - jest specjalistą w dziedzinie emerytur - doradca emerytalny z doświadczeniem zawodowym,

min. 5 lat, lub - jest specjalistą w zakresie tworzenia i walidacji kwalifikacji w ramach zintegrowanego systemu kwalifikacji. 1.3. Sposób organizacji walidacji oraz warunki organizacyjne i materialne: Instytucja certyfikująca ma obowiązek zapewnić: - komputer z pakietem biurowym oraz dostępem do Internetu (dostępny podczas rozmowy z komisją), - kalkulator finansowy (np. HP, Casio FC100V, Texas BA2PLUS PROS lub inne). Procedura odwoławcza: Kandydat ma prawo wglądu do swojej karty oceny w obecności min. 1 członka komisji weryfikacyjnej. W przypadku zastrzeżeń kandydata dotyczących wyniku weryfikacji przysługuje mu prawo odwołania. W tym celu zobowiązany jest do złożenia pisemnego wniosku o ponowne sprawdzenie przez komisję weryfikacyjną wyników egzaminu z uwzględnieniem nieprawidłowości, które według niego wystąpiły. Odwoławcza komisja weryfikacyjna, w której składzie zasiadają osoby spełniające wymagania wobec członków komisji weryfikacyjnej (ale nie zasiadające w komisji przeprowadzającej walidację kandydata, który złożył odwołanie), w terminie 30 dni kalendarzowych zobowiązana jest do ponownego sprawdzenia wyniku egzaminu oraz poinformowania na piśmie lub w wersji elektronicznej (e-mail) o przebiegu weryfikacji. W przypadku braku stwierdzenia nieprawidłowości zostaje wysłana informacja, iż egzamin został przeprowadzony poprawnie, wynik egzaminu jest prawidłowy i ocena nie ulega zmianie. W przypadku stwierdzenia nieprawidłowości kandydat otrzymuje informacje w jakim zakresie nastąpiły nieprawidłowości, czy wpłynęło to na wynik egzaminu oraz w przypadku zmiany wyniku egzaminu otrzymuje informacje o jego skorygowaniu. 2. Etapy identyfikowania i dokumentowania. Nie określa się wymagań dot. etapów identyfikowania i dokumentowania efektów uczenia się.

Propozycja odniesienia do poziomu sektorowych ram kwalifikacji (o ile dotyczy)

Brak

Syntetyczna charakterystyka efektów uczenia się*

Osoba posiadająca kwalifikację „Doradztwo w zakresie finansów osobistych” jest przygotowana do samodzielnego prowadzenia procesu doradztwa finansowego dla osób fizycznych w zmieniających się sytuacjach życiowych oraz zmieniających się warunkach makro- i mikroekonomicznych. W ramach swoich działań zbiera informacje i przeprowadza ich analizę. Na podstawie przeprowadzonej analizy przygotowuje diagnozę sytuacji życiowej i finansowej klienta. Samodzielnie sporządza plan finansowy i przedstawia go klientowi. Podczas przygotowywania planu finansowego może się konsultować i współpracować z innymi specjalistami np. doradcami podatkowymi, prawnikami, doradcami inwestycyjnymi, kredytowymi, emerytalnymi. Osoba, która uzyskała kwalifikację „Doradztwo w zakresie finansów osobistych” podczas prowadzenia procesu doradczego wykorzystuje umiejętności komunikacyjne w celu właściwej diagnozy potrzeb i celów klienta. W ramach swoich działań doradczych osoba ta jest odpowiedzialna za dostarczenie klientowi wszelkich informacji umożliwiających mu podjęcie decyzji co do wyboru produktów i usług finansowych. Jest również gotowa do promowania zasad etycznych w toku działalności zawodowej oraz przyjmowania odpowiedzialności wynikającej z działań zawodowych. Jest gotowa również do nadzorowania pracy osób udzielających informacji o produktach i usługach finansowych oraz pracy pośredników finansowych (wynika to z Dyrektywy MIFID II oraz wytycznych ESMA), w ramach własnej działalności gospodarczej albo jako pracownik instytucji branży finansowej.

Zestawy efektów uczenia się

Numer zestawu w kwalifikacji*

1

Nazwa zestawu*

Zawieranie kontraktu z klientem

Poziom*

5

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

50

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

Charakteryzuje zasady etyki zawodowej.

Kryteria weryfikacji*

1. Omawia sytuacje potencjalnie nieetyczne w pracy doradcy finansowego. 2. Omawia zasady etyki zawodowej doradcy finansowego (m.in. Europejskiej Federacji Doradców Finansowych EAFP- Polska, UKNF).

Efekt uczenia się

Charakteryzuje zasady ustalania kontraktu między doradcą finansów osobistych a klientem.

Kryteria weryfikacji*

1. Omawia rolę i funkcję doradzania w zakresie finansów osobistych. 2. Omawia zakres obowiązków doradcy finansowego (w tym informuje klienta o ewentualnej zależności od innych instytucji). 3. Omawia cel zawarcia kontraktu. 4. Omawia koncepcję planu finansowego (czym jest plan finansowy, korzyści płynące z posiadania planu finansowego). 5. Omawia obszary kontraktu (np. oczekiwania stron, zasady współpracy i kontaktu. ochrona danych osobowych i zasady poufności, zakres i koszt usługi). 6. Omawia sposoby/metody/narzędzia ustalenia poziomu wiedzy na temat finansów osobistych klienta. 7. Omawia zapisy, które powinny pojawiać się w kontrakcie w tym prawa i obowiązki klienta i doradcy.

Numer zestawu w kwalifikacji*

2

Nazwa zestawu*

Pozyskiwanie informacji jakościowych i ilościowych prowadzących do przygotowania planu finansowego

Poziom*

5

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

100

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

Charakteryzuje zasady przeprowadzania wywiadu dotyczącego celów finansowych i życiowych klienta.

Kryteria weryfikacji*

1. Omawia zasady dotyczące aranżacji wywiadu (m.in. zapewnienie odpowiedniego czasu, miejsca, prywatności, poufności). 2. Omawia zasady dostosowania złożoności merytorycznej rozmowy do poziomu wiedzy finansowej klienta. 3. Planuje schemat wywiadu dostosowany do potrzeb klienta. 4. Omawia metodykę tworzenia celów (np. SMART). 5. Podaje przykłady celów życiowych i przykłady korespondujących z nimi celów finansowych. 6. Na bazie wywiadu sporządza listę "życzeniowych" celów życiowych i finansowych. 7. Omawia sposoby określania profilu klienta w zakresie akceptowanego poziomu ryzyka. 8. Omawia zasady stosowania sformalizowanych ankiet określających adekwatność usługi lub produktu do wiedzy, doświadczenia i poziomu akceptacji ryzyka klienta stosowanych przez instytucje finansowe (wg. min. MIFID, IDD, PRIIPS, Ustawy o kredycie hipotecznym itd.). 9. Omawia sposoby identyfikacji deficytów klienta w zakresie wiedzy o finansach osobistych. 10. Omawia sposoby edukacji klienta w zakresie wiedzy o finansach osobistych.

Efekt uczenia się

Charakteryzuje zasady przeprowadzania wywiadu dotyczącego sytuacji finansowej klienta.

Kryteria weryfikacji*

1. Omawia dane majątkowe, które powinien pozyskać od klienta oraz charakter praw majątkowych (w tym szczególnie ruchomości, nieruchomości, sukcesja majątkowa, należności i zobowiązania). 2. Omawia obszary planowania finansowego (w tym: podatki, inwestycje, ubezpieczenia, emerytury, nieruchomości, majątek, sukcesje, budżet gospodarstwa domowego).

Numer zestawu w kwalifikacji*

3

Nazwa zestawu*

Analizowanie informacji w celu przygotowania planu finansowego

Poziom*

5

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

Analizuje aktywa i pasywa gospodarstwa domowego

Kryteria weryfikacji*

1. Identyfikuje i analizuje aktywa rzeczowe i finansowe (w tym nieruchomości, ruchomości, papiery wartościowe, prawa majątkowe itp.). 2. Wymienia metody wyceny aktywów, praw majątkowych i zobowiązań. 3. Oblicza wartość aktywów netto gospodarstwa domowego. 4. Wymienia metody i produkty wykorzystywane do finansowania gospodarstwa domowego (np. kredyty, pożyczki, leasing konsumencki) oraz określa adekwatność ich stosowania w różnych przypadkach. 5. Wymienia formy zabezpieczeń wierzytelności (w tym: osobowe i rzeczowe). 6. Identyfikuje rzeczywiste koszty użytkowania instrumentów finansowania gospodarstwa domowego - Omawia zasady obliczania RRSO. 7. Dokonuje analizy potrzeb i rekomenduje adekwatne instrumenty finansowania dla danego gospodarstwa domowego. 8. Określa zdolność klienta do terminowego spłacenia zobowiązań m.in. kredytowych. 9. Omawia dostępne narzędzia realizacji planu finansowego w obszarze budżetu klienta.

Efekt uczenia się

Analizuje budżet gospodarstwa domowego klienta

Kryteria weryfikacji*

1. Identyfikuje wszystkie źródła wpływów i wydatków. 2. Sporządza rachunek wyników i bilans gospodarstwa domowego. 3. Identyfikuje potencjalne obszary optymalizacji wysokości wpływów i wydatków (w tym np. wydatków telekomunikacyjnych, obsługi zadłużenia, wyboru mediów itp.). 4. Omawia wskaźniki finansowe charakteryzujące budżet gospodarstwa domowego np. wskaźniki zadłużenia, wskaźniki realizacji celu, wskaźnik osiągnięcia niezależności finansowej, wskaźnik pokrycia obsługi długu, wskaźnik przepływów finansowych. 5. Omawia dostępne narzędzia realizacji planu finansowego w obszarze sytuacji planowania budżetu gospodarstwa domowego klienta.

Efekt uczenia się

Analizuje sytuację emerytalną klienta

Kryteria weryfikacji*

1. Omawia strukturę systemu emerytalnego w Polsce z referencją do aktualnych aktów prawnych (np. wg. filarów zabezpieczenia emerytalnego, grup aktywności zawodowej, rodzajów składek i świadczeń) oraz omawia zasady wyliczania i interpretowania współczynnika zastąpienia. 2. Omawia produkty, które mogą być wykorzystane do zbudowania struktury zabezpieczenia emerytalnego (z uwzględnieniem elementów obligatoryjnych i fakultatywnych systemu emerytalnego). 3. Identyfikuje cele klienta w

obszarze zabezpieczenia emerytalnego z uwzględnieniem współczynnika zastąpienia, oczekiwanej długości pracy i życia klienta oraz rodzaju zabezpieczenia (np. renta dożywotnia, gwarantowana). 4. Analizuje potrzeby klienta i wylicza zapotrzebowanie kapitałowe klienta do zabezpieczenia emerytalnego według zidentyfikowanych wcześniej celów (z wykorzystaniem narzędzi matematyki finansowej, w tym obliczanie wartości pieniądza w czasie, rentowność produktów emerytalnych i in.) posługując się kalkulatorem finansowym. 5. Identyfikuje źródła przychodów zabezpieczenia emerytalnego klienta z uwzględnieniem aspektów podatkowych. 6. Omawia dostępne narzędzia realizacji planu finansowego w obszarze sytuacji emerytalnej klienta.

Efekt uczenia się

Analizuje sytuację inwestycyjną klienta

Kryteria weryfikacji*

1. Wymienia i omawia klasy aktywów (np. oszczędności, akcje, obligacje, listy zastawne, alternatywne inwestycje). 2. Oblicza realną stopę zwrotu inwestycji klienta (np. akcje, obligacje, depozyty). 3. Oblicza wartość pieniądza w czasie (w szczególności przyszła i bieżąca wartość kapitału i płatności, z zastosowaniem różnych modeli kapitalizacji). 4. Omawia strategie i instrumenty inwestycyjne z uwzględnieniem ich poziomu ryzyka. 5. Omawia dostępne narzędzia realizacji planu finansowego w obszarze sytuacji inwestycyjnej Klienta.

Efekt uczenia się

Analizuje sytuację majątkową klienta pod kątem planowania sukcesji majątku

Kryteria weryfikacji*

1. Omawia aktualne zasady dziedziczenia i akty prawne stosowane w sukcesji majątku (w tym w sytuacji ograniczonych praw majątkowych). 2. Identyfikuje cele i sposoby sukcesji majątku (np. identyfikuje osoby, którym majątek ma zostać przekazany, określa sposób podziału majątku). 3. Charakteryzuje instrumenty sukcesji. 4. Omawia dostępne narzędzia realizacji planu finansowego w obszarze sytuacji majątkowej klienta.

Efekt uczenia się

Analizuje sytuację podatkową klienta

Kryteria weryfikacji*

1. Omawia różne rodzaje źródeł informacji związanej z sytuacją podatkową. 2. Podaje zakres możliwych do pozyskania informacji o sytuacji podatkowej klienta. 3. Opisuje wpływ strategii podatkowych na sytuację klienta. 4. Określa ryzyka podatkowe klienta. 5. Omawia wpływ alternatywnych strategii planowania podatkowego na sytuację finansową klienta. 6. Oblicza efektywną stopę podatkową. 7. Omawia dostępne narzędzia realizacji planu finansowego w obszarze sytuacji podatkowej Klienta.

Efekt uczenia się

Analizuje sytuację ubezpieczeniową klienta

Kryteria weryfikacji*

1. Identyfikuje obszary ryzyka w gospodarstwie domowym oraz ocenia ich skutki w ujęciu jakościowym i ilościowym (np. oblicza ekwiwalenty finansowe za utratę zdrowia lub życia klienta). 2. Omawia grupy produktów ubezpieczeniowych obejmujące następujące zakresy ochrony: życia, zdrowia, zdolności do pracy (w tym ubezpieczenia społeczne), mienia (ruchomego i nieruchomego), odpowiedzialności cywilnej. 3. Oblicza sumę ubezpieczeniową, na jaką klient powinien zawrzeć ubezpieczenie w danym obszarze ryzyka. 4. Dokonuje analizy polis ubezpieczeniowych klienta (w tym: identyfikuje przedmiotowy, podmiotowy, ilościowy i wartościowy zakres ochrony oraz koszty polis). 5. Omawia wady i zalety płynące z posiadanych polis w kontekście sytuacji życiowej, zdrowotnej, rodzinnej lub majątkowej klienta (m.in. weryfikacja adekwatności zakresów ochrony). 6. Omawia dostępne narzędzia realizacji planu finansowego w obszarze sytuacji ubezpieczeniowej klienta.

Numer zestawu w kwalifikacji*

4

Nazwa zestawu*

Sporządzanie planu finansowego

Poziom*

5

Orientacyjny nakład pracy [godz.]*

150

Rodzaj zestawu

obowiązkowy

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Poszczególne efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia

Efekt uczenia się

Charakteryzuje zasady tworzenia scenariusza wdrożenia i monitorowania planu finansowego

Kryteria weryfikacji*

1. Do każdego z zaproponowanych narzędzi realizacji planu finansowego określa warunki dostępności, nabycia i stosowania (np. narzędzia kontroli wpływów i wydatków, instrumentów lokacyjnych i inwestycyjnych, instrumentów ochronnych). 2. Wymienia obowiązki doradcy finansowego związane z monitoringiem realizacji planu finansowego (np. spotkania kontrolne, modyfikacja danych, informowanie o zmianach itp.). 3. Wymienia warunki powodzenia realizacji planu finansowego (m.in. zachowanie klienta, czynniki zewnętrzne). 4. Do planu finansowego oraz do zaproponowanych narzędzi określa sposób i częstotliwość monitoringu. 5. Omawia sytuacje, w których mogłaby być potrzebna modyfikacja planu i scenariusza jego realizacji (np. mechanizm stop-loss, zmiany w sytuacji rodzinnej, materialnej, zdrowotnej, otoczeniu prawnym i ekonomicznym). 6. Omawia czynniki wrażliwości scenariuszy (np. sytuacje, w których klient powinien wezwać doradcę lub skonsultować zmiany z innym specjalistą) w trakcie przygotowywania planu finansowego oraz w trakcie jego realizacji. 7. Omawia zagrożenia (ryzyka) związane z zawieraniem przez

klienta umów o nabywanie produktów i świadczenie usług finansowych (w tym zagadnienia związane z transparentnością pobieranych opłat produktowymi, okresem trwania umowy, warunkami wynagradzania pośredników i brokerów, klauzulami wyłączającymi, warunkami wypowiedzenia, odpowiedzialnością cywilną pośredników i brokerów itd.). 8. Omawia zasady wdrożenia planu finansowego (warianty scenariusza wdrożenia planu finansowego). 9. Omawia zasady i sposoby monitoringu.

Efekt uczenia się

Określa cele finansowe klienta

Kryteria weryfikacji*

1. Na podstawie listy "życzeniowych" celów życiowych i finansowych oraz analizy zebranych danych o sytuacji finansowej klienta wymienia cele finansowe klienta. 2. Ustala hierarchię celów finansowych klienta w oparciu o przykładowe kryteria (np. najszybsze do zrealizowania, najważniejsze z punktu widzenia klienta, optymalne ekonomicznie).

Efekt uczenia się

Przygotowuje plan finansowy dla klienta

Kryteria weryfikacji*

1. Omawia założenia, strukturę i proces tworzenia planu finansowego. 2. Omawia założenia i strukturę prognoz finansowych odzwierciedlających strategię akumulacji i wydatkowania kapitału. 3. Omawia zagrożenia i ryzyka wynikające z niewystarczającej wiedzy finansowej klienta. 4. Na podstawie wniosków z analizy sytuacji życiowej i finansowej klienta weryfikuje możliwości realizacji celów finansowych klienta. 5. Na podstawie wniosków z analizy sytuacji życiowej i finansowej klienta przygotowuje i omawia scenariusze realizacji celów finansowych klienta. 6. Dobiera narzędzia do realizacji wybranego przez komisję scenariusza realizacji celów finansowych (wraz z uzasadnieniem wyboru ze względu na cenę, czas, ryzyko, płynność itd.). 7. Omawia procedurę zatwierdzania planu finansowego przez doradcę finansowego oraz klienta.

Informacje o instytucjach uprawnionych do nadawania kwalifikacji

Wnioskodawca*

Europejska Federacja Doradców Finansowych- EFPF Polska

Minister właściwy*

Ministerstwo Finansów

Okres ważności dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji i warunki przedłużenia jego ważności*

Okres ważności dokumentu: 3 lata. Po upływie 3 lat od daty wydania certyfikatu, osoba która uzyskała ten dokument i chce przedłużyć jego ważność, zobowiązana jest do jego odnowienia w ciągu 2 miesięcy od daty utraty ważności certyfikatu. Warunki przedłużenia ważności certyfikatu na kolejne 3 lata (należy spełnić wszystkie warunki): <https://kwalifikacje.gov.pl/> 1. Zdanie testu wiedzy z zakresu efektów uczenia się dla opisanej kwalifikacji: - Charakteryzuje zasady etyki

zawodowej. - Charakteryzuje funkcje edukacyjne planu finansowego. - Analizuje sytuację podatkową klienta. - Analizuje sytuację oszczędności i inwestycji klienta. - Analizuje sytuację ubezpieczeniową klienta (ochrona życia i majątku). - Analizuje sytuację emerytalną klienta i zarządzania zdrowiem. - Analizuje aktywa i pasywa gospodarstwa domowego, wpływy i wydatki. - Analizuje zobowiązania i zarządzanie długiem klienta. Opcjonalnie dopuszcza się: Gromadzenie i analiza dowodów i deklaracji - np. dyplomy ukończenia studiów, certyfikaty zawodowe, dyplomy zdania egzaminów na doradcę inwestycyjnego, brokera ubezpieczeniowego, pośrednika kredytu hipotecznego, doradcy podatkowego. Po analizie w/w dokumentów kandydat może być zwolniony z części lub całości testu, która dotyczy tych obszarów. Przykładowo osoba posiadająca potwierdzenie zdania egzaminu na doradcę inwestycyjnego przed UKNF będzie zwolniona z części dotyczącej analizy sytuacji inwestycyjnej klienta. 2. Przynależność do minimum jednego stowarzyszenia doradców lub planerów finansowych, które posiada kodeks etyki i wymaga jego przestrzegania przez swoich członków.

Nazwa dokumentu potwierdzającego nadanie kwalifikacji*

Certyfikat

Uprawnienia związane z posiadaniem kwalifikacji*

Nie dotyczy.

Kod dziedziny kształcenia*

343 - Finanse, bankowość, ubezpieczenia

Kod PKD*

88.99 - Pozostała pomoc społeczna bez zakwaterowania, gdzie indziej niesklasyfikowana

Status

Dokumenty

#	Tytuł dokumentu
1	Potwierdzenie opłaty
2	ZRK_FKU_Doradca finansów osobistych
3	ZRK_FKU_Doradca finansów osobistych
4	ZRK_FKU_Doradca finansów osobistych
5	ZRK_FKU_Doradca finansów osobistych



Oświadczam, że dane zawarte we wniosku o włączenie kwalifikacji rynkowej do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji są zgodne z prawdą. Jestem świadomy odpowiedzialności karnej za złożenie fałszywego oświadczenia.

Dane o podmiocie, który złożył wniosek

Europejska Federacja Doradców Finansowych- EFFF Polska
Siedziba i adres: Sabły 60/17, 02-174 Warszawa
NIP: 5222872022
REGON: 141131804
Numer KRS: 0000288000
Reprezentacja: Franciszek Zięba- Prezes Zarządu

Adres elektroniczny osoby wnoszącej wniosek: info@effp.pl