

Potrzebujemy regulacji rynku



Franciszek Zięba
prezes Europejskiej
Federacji
Doradców
Finansowych
– EFFF Polska



dr Krzysztof Waliszewski
Katedra
Bankowości,
Uniwersytet
Ekonomiczny
w Poznaniu

Przemiany zachodzące na rynkach finansowych i w systemach bankowych, polegające w głównej mierze na różnicowaniu struktury podmiotowej systemów finansowych oraz ciągle rosnącej dostępnej oferty instrumentów i produktów finansowych dla klientów indywidualnych, a z drugiej strony rosnąca ochrona konsumenta usług finansowych ze względu na informację, która jest nieskuteczna przez coraz większą ilość niezrozumiałej dla konsumenta informacji finansowej, składają do poszukiwania odpowiedzi na pytanie, jak zapewnić bezpieczeństwo finansowe konsumentów i gospodarstw domowych, a przez to bezpieczeństwo instytucji finansowych i całego systemu finansowego.

Rozwiązaniem stosowanym w krajach rozwiniętych jest doradca finansów osobistych, „internista” finansów domowych, jako niezależny i wynagradzany przez klienta profesjonalista służący mu informacją finansową i budową indywidualnego, wieloletniego planu finansowego, a także przygotowujący klienta do kontaktu z instytucją finansową lub pośrednikiem finansowym.

Rackujący rynek

W Polsce zawód doradcy finansowego znajduje się we wstępnej fazie rozwoju, o czym świadczy brak regulacji i powszechnego stosowania obowiązujących zasad: Standardu Zawodowego Doradcy Finansowego, etycznych, kompetencyjnych, egzaminacyjnych i certyfikacyjnych, a także relatywnie niewielka liczba sporządzanych w Polsce planów finansowych (ok. 10 tys. rocznie). Planowanie finansów osobistych przynosi pozytywne skutki na poziomie poszczególnych gospodarstw domowych, a także w ujęciu systemowym w skali całej gospodarki. Pojawienie się zawodu doradcy finansowego w danym systemie finansowym świadczy z jednej strony o odpowiednim stopniu świadomości finansowej społeczeństwa, a także świadomości korzyści z usług doradcy finansowego, a z drugiej o osiągnięciu przez rynek usług finansowych określonego stopnia dojrzałości w ujęciu przedmiotowym (różnicowanie instrumentów finansowych, dostępnych ofert usług finansowych) i podmiotowym (różnicowanie instytucji finansowych). W Polsce zawód ten pojawił się po raz pierwszy w 2005 r., gdy po edukacji w Europejskiej Akademii Planowania Finansowego w Warszawie pierwsze osoby po

egzaminie uzyskały certyfikaty doradcy finansowego, zgodne z europejskimi standardami European Federation of Financial Professionals (EFFF) w Bad Homburg. W 2010 r. wpisano w Polsce zawód doradcy finansowego na listę zawodów, a w 2013 r. przyjęto standard kompetencji zawodowych.

Ważne ogniwo bezpieczeństwa

Stworzenie warunków dalszego rozwoju dla zawodu doradcy finansowego w Polsce, jako istotnego ogniwa bezpieczeństwa finansowego konsumenta, zwiększającego efektywność ochrony konsumenta przez informację, a przez to bezpieczeństwa instytucji finansowych, wymaga uregulowania jego statusu prawnego. Najczęściej zawód doradcy finansowego mylony jest z pośrednikiem finansowym, tj. sprzedawcą produktów finansowych i działającym na rzecz konkretnej instytucji w zamian za prowizję. Doradztwo finansowe to zmieniona optyka działania w porównaniu z pośrednikiem – doradca reprezentuje interes klienta, dba o jego bezpieczeństwo finansowe, kieruje go do instytucji finansowych w celu nabycia instrumentów zgodnie z rekomendacjami wynikającymi z przygotowanego planu finansowego opartego na analizie potrzeb, sytuacji finansowej klienta i określonych celach finansowych lub życiowych do osiągnięcia. Koszty społeczne działania pseudodoradców są bardzo duże – obserwujemy je codziennie, jako problemy klientów, którzy zaciągnęli kredyty hipoteczne we franku szwajcarskim bez świadomości ryzyka kursowego, często o wartości przekraczającej rzeczywiste potrzeby (LTV ponad 100 proc.), a także tych, którzy nabyli długoterminowe produkty oszczędnościowo-ubezpieczeniowe bez świadomości wysokich opłat za zerwanie planu przed terminem.

Punkty zapalne

Obecnie powstaje bardzo niebezpieczna sytuacja wynikająca z niskich stóp procentowych NBP. Rośnie akcja kredytowa, pośrednicy sprzedają więcej kredytów. Co będzie, gdy stopy NBP wzrosną, a wraz z nimi wzrośnie oprocentowanie kredytów i w konsekwencji spłacane raty miesięczne (to może być większy problem niż kredyty frankowe)? Czy możemy liczyć na odpowiedzialne zachowanie edukacyjne pośredników finansowych? Rola edukacyjna doradców finansowych i formuła niezależnego doradztwa może być tutaj decydująca.

Brakuje zakazu posługiwania się nazwą doradca finansowy przez podmioty niespełniające warunków zapisanych w standardzie zawodu, brak obowiązku weryfikacji wiedzy i kompetencji osób zajmujących się doradztwem finansowym. Brakuje też obowiązku ciągłego doskonalenia zawodowego, przestrzegania norm etyki zawodu, co stwarza bariery rozwojowe dla zawodu doradcy finansowego w Polsce w tej wstępnej fazie, w jakiej się on dzisiaj znajduje. Dostępnych rozwiązań w zakresie regulacji zawodu doradcy może być wiele – począwszy od rekomendacji KNF, że osoba chcącaby nabyć długoterminowy kredyt czy inwestycję powinna przedstawić plan finansowy co najmniej na okres trwania tego produktu finansowego, poprzez ustalenie przez KNF zasad dostępu do zawodu doradcy finansowego w postaci wymogów kompetencyjnych i ciągłego kształcenia, standardów egzaminacyjnych, zawodowych, etycznych weryfiko-

wanych następnie przez akredytowane przez KNF stowarzyszenia i organizacje samorządu gospodarczego doradców finansowych.

Bez nadzoru ani rusz

Doświadczenia najbardziej rozwiniętych rynków doradztwa finansowego wskazują, że pewna forma regulacji i kontroli nad zawodem ze strony organu rządowego musi być, ponieważ sprzyja budowaniu zaufania społecznego i eliminuje z rynku podmioty nieuczciwe. Bez zmiany w statusie prawnym zawodu doradcy finansowego w Polsce jego dalszy rozwój jest zagrożony, a przez to korzyści, jakie może przynieść konsumentom, gospodarstwom domowym i gospodarce będą niemożliwe do osiągnięcia.

Na rynku usług finansowych daje się zauważyć istotny problem wyboru: albo tradycyjna forma pracy pośrednika finansowego, albo profesjonalizacja w obsłudze klienta w formie usługi planowania finansów osobistych. Zdaniem Radosława Multana (prezesa zarządu Centrum Rozwoju Świadomości Finansowej) pozostawienie status quo oznaczać będzie spadające wyniki sprzedaży produktów finansowych, niską satysfakcję pośredników finansowych z pracy, brak chętnych do pracy i w konsekwencji wygaszanie kanałów dystrybucji opartych na indywidualnych pośrednikach finansowych.

Dysproporcja ceny i wartości

Istotne jest też, że instytucje finansowe (dostawcy produktów) skupiają się na wprowadzaniu nowych propozycji dla klienta poprzez zmiany w konstrukcji produktu, a nie poprzez zmiany w standardach obsługi klienta. Powstała więc na rynku usług finansowych dysproporcja między wartością (jakością) usługi pośrednika finansowego a ceną, jaką trzeba za tę usługę zapłacić. Jest to przyczyna konfliktu wynikająca z wyboru między dobrem klienta a własną sytuacją finansową pośrednika finansowego. Taki konflikt jest eliminowany w przypadku usługi wykonywanej przez niezależnego doradcę finansowego (NDF, IFA, Independent Financial Advisor), gdzie występuje wzajemna relacja,

”

Koszty społeczne działania pseudodoradców są wysokie – obserwujemy je codziennie, jako np. problemy klientów, którzy zaciągnęli kredyty hipoteczne we franku szwajcarskim bez świadomości ryzyka kursowego, a także tych, którzy nabyli długoterminowe produkty oszczędnościowo-ubezpieczeniowe bez świadomości wysokich opłat za zerwanie planu przed terminem

w której klient odgrywa dominującą rolę, w odróżnieniu od sytuacji, gdy kontakt handlowy pośrednika finansowego to konfrontacja, technika sprzedaży i jednostronna prezentacja produktu. Trzeba jednak podkreślić, że za taką korzystną dla klienta usługę należy się doradcy finansowemu zapłacić. Dla zmiany przyzwyczajeń rzeszy pośredników finansowych w strukturach sprzedażowych, wzmożenie ich dążenia do podnoszenia jakości usług finansowych (wprowadzanie planowania finansów osobistych) i zmiany roli w kierunku doradztwa finansowego, celowe jest wyraźne rozdzielenie etapu diagnozy sytuacji finansowej klienta od etapu złożenia oferty produktowej, na podstawie planu finansowego budżetu gospodarstwa domowego.

Między instytucją a klientem

Docelowym rozwiązaniem, podobnie jak w krajach, które wcześniej wprowadziły doradztwo finansowe, będzie powstanie w pełni niezależnego doradcy finansowego, niezwiązanego z instytucją finansową – dostawcą produktu i utrzymującego się przede wszystkim z usługi planowania finansowego zgodnej ze standardem ISO 22 222, wynagradzanego przez klienta. Obecny okres przejściowy w rozwoju doradztwa finansowego w Polsce, gdzie doradca nie jest w pełni niezależny należy wykorzystać do promocji usługi planowania finansów osobistych i samego zawodu doradcy finansowego, jako brakującego ogniwa między silną pozycją instytucji finansowych a bezradną pozycją klienta. Zawód doradcy finansowego opiera swoją działalność na zasadach określonych w Standardzie Zawodu Doradcy Finansowego (kod zawodu: 241 202), zatwierdzonym w 2013 r. Standard ten przejrzysto formułuje dane identyfikacyjne zawodu, opis zawodu, opis kompetencji zawodowych i profil kompetencji kluczowych.

Wiedza i innowacyjność

W opisie zawodu określono, że doradca finansowy opracowuje indywidualne plany finansowe dla klientów na podstawie przeprowadzonej analizy ich sytuacji, potrzeb finansowych oraz dostępnych na rynku finansowym produktów. Opis określa także m.in. opis pracy i sposób wykonywania zawodu, niezbędne wykształcenie i uprawnienia do wykonywania zawodu, możliwości rozwoju zawodowego (potwierdzanie kompetencji poprzez certyfikację), zadania zawodowe i wykaz kompetencji zawodowych. Opis kompetencji zawodowych zawiera natomiast wymagany zakres wiedzy i umiejętności niezbędnych m.in. do analizowania i diagnozowania sytuacji finansowej klienta, przygotowanie porady finansowej (długookresowego, na 20–40 lat, planu finansów osobistych) oraz kompetencje społeczne (zachowanie norm etycznych).

Istnieje więc w Polsce formalnie pełny zbiór informacji i zasad funkcjonowania doradcy finansowego na polskim rynku finansowym. W sytuacji, gdy podkreśla się, że warunkiem rozwoju gospodarki jest oparcie jej na wiedzy i innowacyjności, ten zbiór przepisów dotyczących doradztwa finansowego powinien być wystarczający do uregulowania statusu zawodu doradcy jako czynnika sprzyjającego kształtowaniu wiedzy finansowej oraz wprowadzającego innowacyjność do usług finansowych na polskim rynku finansowym.