

Krzysztof Waliszewski
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

Współczesne dylematy doradztwa finansów osobistych w Polsce

Streszczenie. Finanse gospodarstw domowych, nazywane zamiennie finansami osobistymi lub prywatnymi (pomimo występowania różnic między tymi pojęciami) są subdyscypliną finansów, wyróżnioną ze względu na kryterium podmiotowe, która współcześnie bardzo dynamicznie się rozwija. Świadome planowanie finansów osobistych (*personal financial planning*) przez gospodarstwa domowe ma nie tylko znaczenie mikroekonomiczne i przyczynia się do wzrostu bogactwa poszczególnych gospodarstw domowych, ale zwiększa również racjonalność wykorzystania dostępnych zasobów pieniężnych w skali makroekonomicznej. Finanse osobiste można planować samodzielnie – ale wymaga to odpowiedniej wiedzy i przewidywalności co do trendów i tendencji na rynkach finansowych – lub przez włączenie w proces zarządzania finansami osobistymi profesjonalistów – doradców finansowych, nazywanych planerami finansowymi (*financial planners, financial advisors*). Branża doradców finansowych w Polsce rozwija się dynamicznie, jednak rozwojowi temu towarzyszy wiele dylematów i wyzwań.

Słowa kluczowe: doradztwo finansowe, finanse osobiste, zarządzanie finansami osobistymi

Wstęp

Pierwsza spółka roszcząca sobie prawo do tytułu doradcy finansowego powstała w 2000 r. (Expander) jako doradca internetowy. Jej początkowe niepowodzenia, związane z brakiem przekonania Polaków do cyberdoradztwa, zostały szybko dostrzeżone i przekute na ideę doradztwa stacjonarnego, opartego na sieci oddziałów – początkowo w największych miastach, a następnie, poprzez sieci franczyzowe i doradców mobilnych, w mniejszych miejscowościach.

Oznaczało to początek młodego segmentu rynku finansowego – branży doradców finansowych. Sukcesy pierwszych spółek, takich jak Open Finance, Expander czy Dom Kredytowy Notus, dostrzegali inni przedsiębiorcy, tworząc kolejne spółki doradztwa finansowego (A-Z Finanse, Money Expert, Gold Finance, Doradcy24). Kryzys na rynku finansowym stał się weryfikatorem siły i stabilności poszczególnych spółek doradztwa oraz realności ich strategii działania. Część spółek upadła, część połączyła się z silniejszymi partnerami z korzyścią dla wzmocnienia branży.

1. Finanse osobiste jako subdyscyplina finansów

Finanse, rozumiane jako ogół zjawisk i procesów związanych z gromadzeniem, podziałem i wydatkowaniem środków pieniężnych będących w dyspozycji prywatnych (finanse prywatne) i publicznych podmiotów (finanse publiczne), ze względu na kryterium podmiotowe dzielą się na kilka subdyscyplin. W ramach finansów prywatnych wyróżniamy: finanse przedsiębiorstw, finanse banków i innych pośredników finansowych, finanse ubezpieczeń gospodarczych oraz finanse gospodarstw domowych. Jeszcze do niedawna ostatniej z subdyscyplin poświęcano stosunkowo najmniej uwagi – co widać chociażby po liczbie publikacji na ten temat w porównaniu z innymi subdyscyplinami finansów. Obecnie jednak sytuacja w tym zakresie ulega zmianie, a finansom osobistym poświęca się prace naukowe¹. W ramach finansów gospodarstw domowych wprowadza się dodatkowe podsubdyscypliny oraz tworzy nowe określenia, takie jak finanse behawioralne czy nanofinanse², czyli finanse codzienności. Finanse osobiste obejmują procesy związane z gromadzeniem środków pieniężnych przez gospodarstwa domowe z różnych źródeł (praca najemna, samozatrudnienie, zyski kapitałowe, dochody z najmu, inne), ich podziałem na konsumpcję bieżącą i przyszłą (inwestycje) oraz wydatkowaniem. Decyzje w ramach finansów osobistych dotyczą co najmniej następujących kwestii:

– jaką część dochodu rozporządzalnego przeznaczyć na konsumpcję bieżącą, a jaką na przyszłą (oszczędności) (decyzje konsumpcja-oszczędności),

¹ Por. prace habilitacyjne: S. Smyczek, *Modele zachowań konsumentów na rynku usług finansowych*, AE w Katowicach, 2008; B. Świecka, *Niewyplacalność gospodarstw domowych. Przyczyny – skutki – przeciwdziałanie*, Uniwersytet Szczeciński, 2010; D. Fatuła, *Zachowania polskich gospodarstw domowych na rynku finansowym*, UE w Krakowie, 2012.

² Jak twierdzi J.K. Solarz, nanofinanse to jeden z 3 elementów nowego, pokryzysowego spojrzenia na analizę nauk o finansach – najbardziej elementarną analizę finansową, istniejącą obok megaekonomii i relacji wiążących makro- i mikroekonomię. Jest to analiza finansów codzienności. Codziennosc to ta część zachowań gospodarstw domowych, która ma charakter przyzwyczajenia, naśladownictwa, mody – bez angażowania świadomego wyboru i woli jednostki. Więcej zob. także J.S. Solarz, *Nanofinanse. Codziennosc zmienia świat*, CH Beck, Warszawa 2012.

- jaka powinna być struktura posiadanych oszczędności w odniesieniu do poziomu ryzyka, płynności i rentowności (stopy zwrotu)³ (decyzje inwestycyjne),
- jak zarządzać posiadaniem długiem i jak zaciągać nowy dług (decyzje kredytowe),
- jak zabezpieczyć posiadany majątek, zdrowie i życie przed ryzykiem (decyzje ubezpieczeniowe),
- jak zabezpieczyć swoją przyszłość na starość (decyzje emerytalne),
- jak zabezpieczyć bieżącą płynność gospodarstwa domowego, czyli możliwość regulowania bieżących zobowiązań (decyzje płynnościowe).

Odpowiedzi na te pytania są konieczne, aby próbować optymalizować finanse osobiste. Wymagają one jednak rozeznania członków gospodarstwa domowego w dostępnych instrumentach rynku finansowego oraz ofertach banków, ubezpieczycieli, funduszy inwestycyjnych i emerytalnych, a także przewidywaniach i przyszłych trendach na rynkach finansowych. Zasadnicze znaczenie ma jednak świadomość co do konieczności zarządzania finansami przez gospodarstwo domowe. Przy dość niskim poziomie edukacji ekonomicznej i świadomości finansowej polskiego społeczeństwa występuje również niska świadomość zarządzania finansami osobistymi.

2. Zarządzanie finansami osobistymi

Zarządzanie finansami osobistymi to proces polegający na planowaniu – opracowaniu całościowego planu finansowego, wdrażaniu opracowanego planu finansowego, kontroli realizacji planu, analizie odchyleń rzeczywistych wyników od planu oraz modyfikacji założeń przyjmowanych do kolejnej fazy planowania. Jest to zatem ciąg czynności i zdarzeń następujących po sobie, w którym gospodarstwo domowe poprzez kontakt z rynkiem finansowym, sektorem bankowym i instytucjami pozabankowymi dokonuje wyboru konkretnych rozwiązań z dostępnej oferty na rynku finansowym, ma założony cel w określonym horyzoncie czasowym i bada, na ile udało się go osiągnąć.

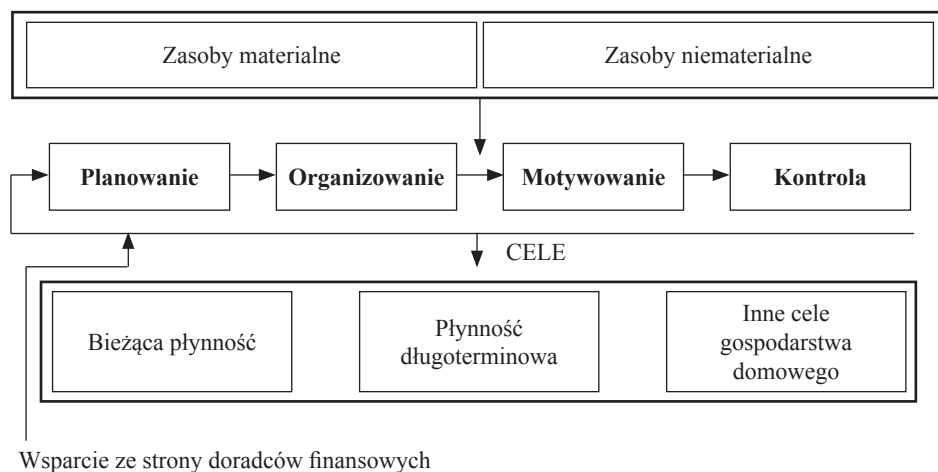
Cele w ramach zarządzania finansami osobistymi mogą być następujące:

- utrzymanie obecnego poziomu bogactwa,
- obniżenie realnych kosztów długu,
- osiągnięcie maksymalnej stopy zwrotu z inwestycji przy danym, akceptowanym przez inwestora poziomie ryzyka.

³ Szczegółowe cele oszczędzania i inwestowania wzorem podziału dóbr można podzielić na podstawowe, luksusowe lub wyższego rzędu. Więcej na ten temat zob. także D. Fałtuła, *Koncepcje zarządzania finansami gospodarstwa domowego*, w: *Zarządzanie procesami rynkowymi*, red. D. Fałtuła, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków 2005.

Narzędziami zarządzania finansami osobistymi są: osobisty bilans, osobisty rachunek zysków i strat oraz osobisty cash flow. Wzrost roli i konieczności zarządzania finansami osobistymi wynika z wielu czynników: wzrostu dobrobytu wielu społeczeństw, rosnącego zaawansowania produktów finansowych, braku czasu czy specjalizacji zawodów finansowych⁴.

Dzięki planowaniu finansowemu możliwe staje się podejmowanie przez gospodarstwo domowe trafniejszych decyzji gospodarczych, sprzyjających wzrostowi wartości jego aktywów. Umożliwia ono również odpowiednie kojarzenie skutków bieżących i perspektywicznych decyzji finansowych, co pozwala na zwiększenie zysków w dłuższej perspektywie (rysunek 1)⁵.



Rysunek 1. Istota i proces zarządzania finansami osobistymi

Źródło: A. Barembruch, *Zarządzanie finansami osobistymi – teoria i praktyka*, w: *Zarządzanie finansami. Upowszechnianie i transfer wyników badań*, red. D. Zarzecki, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2012, s. 245.

Obecnie, w czasie rozwoju nowoczesnych technologii, coraz częściej cały proces zarządzania finansami osobistymi może być wsparty przez odpowiednie aplikacje i narzędzia. Jedną z innowacji w obszarze finansów osobistych są agregatory finansowe⁶.

⁴ K. Jajuga, *Nowe tendencje w zarządzaniu finansami osób indywidualnych*, w: *Rynek finansowy. Inspiracje z integracji europejskiej*, red. P. Karpuś, J. Węclawski, Wyd. UMCS, Lublin 2008, s. 124.

⁵ E. Mazurek-Krasodomska, *Planowanie finansowe w gospodarstwach domowych*, Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu im. Eugeniusza Kwiatkowskiego w Gdyni, Gdynia 2005, s. 104.

⁶ A. Sibińska, *Agregacja usług finansowych. Trendy i kierunki rozwoju elektronicznych finansów osobistych*, w: *Gospodarka elektroniczna. Wyzwania rozwojowe*, red. J. Buko, t. I, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2012.

3. Doradztwo finansowe w zakresie finansów osobistych

Czynności wskazane w ramach zarządzania finansami osobistymi gospodarstwo domowe może wykonywać samodzielnie, bez angażowania podmiotu zewnętrznego, lub może wesprzeć się wiedzą i doświadczeniem profesjonalistów – doradców finansowych. Doradztwo finansowe to usługa profesjonalna, komplementarna wobec usług aktywnych pośredników finansowych (m.in. banków, towarzystw ubezpieczeniowych, towarzystw funduszy inwestycyjnych, otwartych funduszy emerytalnych), polegająca na opracowaniu całościowego planu finansowego, wyborze do niego odpowiednich instrumentów oferowanych przez pośredników finansowych lub rynku finansowe w celu optymalizacji finansów osobistych klienta. Aby były spełnione wyżej wskazane cechy usługi doradztwa, doradca powinno spełniać następujące warunki:

- Brak zależności kapitałowej z dostarczycielami usług finansowych – właścicielem spółki doradztwa finansowego nie jest instytucja finansowa.
- Brak zależności kooperacyjnej (umowy prowizyjnej) między doradcą a instytucjami finansowymi, których usługi oferuje.
- Wynagradzanie przez klienta – wówczas doradca działa na rzecz i w interesie klienta, a klient może oczekiwać odpowiedniej jakości usługi doradztwa.
- Działalność doradcza powinna być licencjonowana i certyfikowana, co oznacza brak wolnego dostępu do zawodu doradcy finansowego. Licencjonowanie obejmowałoby spółkę doradztwa finansowego, w tym jej zarząd, a certyfikacja poszczególnych doradców finansowych pracujących z klientami.
- Branża doradztwa finansowego jako całość powinna być nadzorowana przez organ nadzoru finansowego.
- Istnieje infrastruktura prawna regulująca działalność doradców finansowych, ich odpowiedzialność w stosunkach z klientami.

Wymienione obszary zarządzania finansami osobistymi przekładają się również na możliwości działania doradców finansowych. Doradztwo finansowe składa się bowiem z kilku gałęzi: doradztwa inwestycyjnego, ubezpieczeniowego, kredytowego, emerytalnego i w zakresie zachowania płynności finansowej przez gospodarstwo domowe. Sam zawód doradcy finansów osobistych jest dość młody, bo powstał w latach 70. XX w. w USA, przenosząc się następnie do Wielkiej Brytanii i Europy kontynentalnej.

4. Polskie doświadczenia doradztwa finansów osobistych

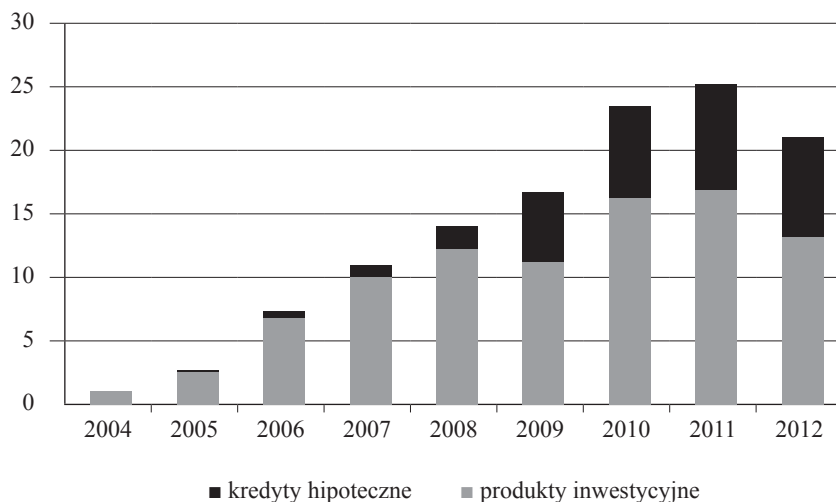
Powstanie branży doradztwa finansowego w wyniku oddolnej inicjatywy przedsiębiorców i instytucji finansowych jako odpowiedź na popyt na tego typu usługi zgłaszane przez klientów i konieczność przekonania jak największej rzeszy

klientów do usług konsultingu finansowego sprawiają, że żaden ze wskazanych warunków dobrego doradztwa finansowego w Polsce nie jest spełniony. Zaanżelowanie kapitałowe instytucji finansowych przy tworzeniu spółek doradztwa finansowego oznacza, że również obecnie najwięksi doradcy finansowi należą do banków (Aspiro) lub grup finansowych, które są również właścicielem banku (Dom Inwestycyjny Xelion – Bank Pekao, Getin Holding – Open Finance, Expander – Innova Capital). Przyjęty od początku dla tego rynku model zawierania umów przez spółki doradztwa finansowego z poszczególnymi instytucjami finansowymi i sprzedaż ich usług oznacza wynagradzanie nie przez klientów, ale przez instytucje finansowe, co rodzi obawy o obiektywizm porad. Obecnie każdy może być doradcą finansowym – zarówno jeśli chodzi o spółki, jak i osoby fizyczne. Brak jest obowiązku posiadania licencji przez spółkę doradztwa finansowego i certyfikatu przez osobę, która chce zajmować się planowaniem osobistym. Taka sytuacja powoduje, że usługi te świadczą dość przypadkowe podmioty, bez odpowiedniego przygotowania, co może się przekładać na błędne rekomendacje dla klientów i decyzje klientów podejmowane na podstawie tych zaleceń. Komisja Nadzoru Finansowego bezpośrednio nie objęła swoim nadzorem branży doradztwa finansowego, co oznacza brak odgórnego obowiązku raportowania do KNF i możliwości przeprowadzenia kontroli przez nadzór. Ponadto oddolne powstanie branży oznacza niedorozwój infrastruktury prawnej dotyczącej działalności doradców finansowych, w tym ich odpowiedzialności przed klientami, wobec czego należy odwołać się do przepisów ogólnych.

Na rysunku 2 przedstawiono wyniki sprzedażowe rodzimych spółek doradztwa finansowego w podziale na kredyty hipoteczne i produkty inwestycyjne. Zauważalna jest zastępowalność sprzedaży kredytów poprzez sprzedaż coraz większych kwot produktów inwestycyjnych. Rok 2012 był szczególnie trudny dla branży, o czym świadczy spadek sprzedaży zarówno kredytów hipotecznych, jak i produktów inwestycyjnych.

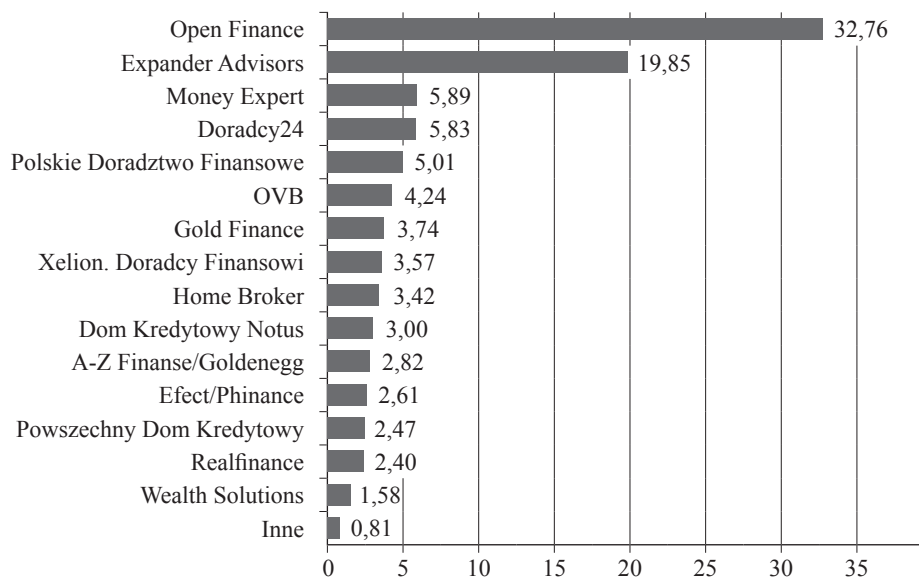
Jak wskazuje rysunek 3, do spółek doradztwa finansowego, z których klienci korzystają najczęściej, należą: Open Finance, Expander Advisors, Money Expert i Doradcy 24. Branża jest reprezentowana na GPW w Warszawie – na rynku podstawowym notowana jest spółka Open Finance, na rynku alternatywnym New Connect spółka Doradcy 24. Również jeden z liderów rynku – Dom Kredytowy Notus – przygotowywał się do upublicznienia, m.in. spółka zmieniła formę prawną ze sp. z o.o. na spółkę akcyjną, opracowała prospekt emisyjny, ale kryzys finansowy spowodował podjęcie decyzji o przerwaniu tego procesu.

Szczególnie w warunkach kryzysowych doradcy finansowi – ze względu na sytuację rynkową i błędy w zarządzaniu – nie są w stanie zapewnić instytucjom finansowym ciągłości sprzedaży ich usług w tym kanale dystrybucji, bowiem, jak pokazują przykłady, nawet podmioty z pierwszej dziesiątki w tej branży mogą upaść (A-Z Finanse, Money Expert, Finamo). Pojawia się zatem pytanie o zagrożenia,



Rysunek 2. Sprzedaż usług kredytowych i inwestycyjnych przez doradców finansowych w Polsce w mld zł

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze spółek i Związku Firm Doradztwa Finansowego (www.zwiazek-doradcow.org, dostęp 10.03.2013)



Rysunek 3. Popularność spółek doradztwa finansowego w Polsce (odsetek klientów korzystających z usług poszczególnych spółek)

Źródło: Rynek doradztwa finansowego w Polsce 2012, Bankier.pl i Wprost.

jakie stwarza branża doradców finansowych na obecnym poziomie rozwoju rynku i regulacji dla sektora bankowego⁷, a także gospodarstw domowych jako finalnych odbiorców usług konsultingu finansowego.

Podjęte próby samoregulacji branży przez zakładanie samorządów doradców finansowych (Związek Firm Doradztwa Finansowego, EFPF Polska, EAFP Polska, FECIF Polska) wydają się niewystarczające wobec wyzwań stojących obecnie przed branżą doradztwa finansowego w Polsce, takich jak:

- budowanie pozytywnego wizerunku doradcy finansowego jako zawodu,
 - odbudowanie nadszarpniętej pozycji doradców w zakresie błędów podejmowanych przez doradców finansowych (kredyty walutowe, inwestycje),
 - opracowanie standardu pracy doradcy finansowego,
 - dbanie o stabilność branży zagrożonej spektakularnymi upadłościami firm (A-Z Finanse, Money Expert).
- nowe regulacje prawne – dyrektywa o kredycie konsumenckim, dyrektywa MIFID⁸ i projekt dyrektywy o kredycie hipotecznym.

Dlatego coraz częściej zaznacza się konieczność uregulowania branży doradców finansowych na poziomie Unii Europejskiej oraz dokonania implementacji przepisów odpowiedniej, wcześniej uzgodnionej dyrektywy na grunt państw członkowskich. Z tabeli 1 wynika, że rola pośredników i doradców finansowych w poszczególnych państwach europejskich jest duża, przekraczając niekiedy 50% (Wielka Brytania, Holandia). Jednocześnie we wszystkich krajach najwięcej jest agentów i multiagentów, działających na zlecenie konkretnego banku lub instytucji finansowych, a najmniej jest doradców finansowych, którzy zajmują się kompleksowym zarządzaniem finansami osobistymi na zlecenie klientów. W Polsce model regulacji branży doradców finansowych mógłby obejmować 2 poziomy:

1. Poziom licencjonowania i nadzoru ze strony KNF spółek i podmiotów działających w branży doradztwa finansowego – badany byłby m.in. poziom zabezpieczenia kapitałowego, doświadczenie i kompetencje zarządzających tymi spółkami⁹.

⁷ Więcej na ten temat zob. także: K. Waliszewski, *Współpraca banków i doradców finansowych – szanse i zagrożenia dla banków i sektora bankowego*, „Bezpieczny Bank” 2010, nr 3(42).

⁸ Dyrektywa nr 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych (*Markets in Financial Instruments Directive*). W Polsce implementacja przepisów tej dyrektywy odbyła się na podstawie rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 3 kwietnia 2009 r. w sprawie postępowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa (Dz.U. z 2009 r., nr 62, poz. 507). Pośrednicy usług finansowych mieli czas na dostosowanie się do nowych przepisów do 13 lipca 2009 r.

⁹ Argumenty za licencjonowaniem branży doradztwa finansowego zawarte są w: K. Waliszewski, *Licencjonowanie doradców finansowych jest potrzebne?*, „Gazeta Finansowa”, 7-13 grudnia 2012 r.

Tabela 1. Dane charakteryzujące europejski rynek pośredników i doradców finansowych

Kraj	Liczba pośredników i doradców finansowych	Struktura pośredników i doradców finansowych				Udział doradców i pośredników finansowych w rynku finansowym
		Agenci	Multiagenci	Brokerzy	Doradcy	
		%				
Niemcy	300 000	65	25	8	2	36
Czechy	30 000	20	70	7	3	20
Wielka Brytania	45 000	50	35	10	5	56
Włochy	35 000	10	75	10	5	34
Austria	35 000	50	35	9	1	bd
Hiszpania	20 000	50	35	9	1	30
Szwajcaria	10 000	30	40	20	10	20
Belgia	9 000	40	30	25	5	bd
Francja	3000	40	35	20	5	bd
Luksemburg	3000	10	40	30	20	bd
Grecja	3000	60	30	9	1	bd
Kraje bałtyckie	3000	60	30	9	1	bd
Holandia	3000	20	40	30	10	51
Polska	3000	60	30	9	1	25
Kraje skandynawskie	3000	50	30	10	10	35
Inne kraje	30 000	bd	bd	bd	bd	bd
Razem	535 000	–	–	–	–	–

Źródło: opracowanie własne na podstawie FECIF White Book 2009.

2. Poziom certyfikacji doradców finansowych, czyli osób pracujących w spółkach lub podmiotach działających w branży – za ten poziom mogłyby odpowiadać instytucje samoregulujące branżę doradców, np.: ZFDF, FECIF, EEFPPolska, po uprzednim uzgodnieniu jednolitego standardu szkolenia i egzaminowania.

W tabeli 2 zawarto charakterystykę spółek doradztwa finansowego ze wskazaniem siedziby, roku utworzenia oraz struktury właścicielskiej, z której wynika, że wiodące spółki doradztwa są powiązane z bankami i grupami finansowymi.

Tabela 2. Spółki doradztwa finansowego w Polsce

Nazwa spółki	Siedziba	Rok utworzenia	Właściciele
Open Finance	Warszawa	2004	Leszek Czarnecki bezpośrednio i przez spółki zależne – 54,38% Amplico PTE SA – 7,19% Free float – 38,43%
Expander Advisors	Warszawa	2000 (Fin Fin)	100% fundusz Innova Capital
Dom Kredytowy Notus	Warszawa	2004	5 osób fizycznych – założycieli po 20% każdy
Home Broker	Warszawa	2007	100% Open Finance
Idea Expert (d. Fiolet PDK)	Wrocław	2003 (PDK)	100% Getin Holding
Aspiro (d. emFinanse)	Łódź	2005 (emFinanse)	100% BRE Bank
Gold Finance	Pruszków	2007	100% Sadie Investment kontrolowany przez Marka Jutkiewicza
Real Finace	Warszawa	2005	3 osoby fizyczne – założyciele spółki
A-Z Finanse (upadła)	Wrocław	2006	Osoby fizyczne i prawne
Money-Expert (upadła)	Wrocław	2005	Limaplan Ltd. – 52,4% Letos Investments – 17,6% Celtis Investment kontrolowana przez Romana Wyszomirskiego – 30%
Finamo*	Warszawa	2008	Meritum FIZ fundusz aktywów niepublicznych zarządzany przez Hexagon TFI
Dom Inwestycyjny Xelion (d. Xelion. Doradcy Finansowi)	Warszawa	2003	50% Bank Pekao SA 50% UniCredit SA
Wealth Solutions	Warszawa	2007	5 osób fizycznych – założycieli spółki
Credit House Polska Doradcy Kredytowi	Poznań	2005	4 osoby fizyczne – założyciele spółki
Doradcy 24	Wrocław	2008	BJT s.a.r.l. (wraz z podmiotami zależnymi) – 38,15% AGU s.a.r.l. – 11,1% Dariusz Bąkowski – 10,2% Free float – 40,55%

* Spółka zbyła na rzecz Home Broker zorganizowaną część przedsiębiorstwa, zajmującą się doradztwem finansowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze spółek i KRS.

Działalność podmiotów świadczących usługi pośrednictwa finansowego stała się w 2011 r. przedmiotem zainteresowania Komisji Europejskiej. Stawiając sobie za cel przywrócenie zaufania konsumentów do sektora finansowego, które zosta-

ło nadwężone na skutek światowego kryzysu finansowego, w UE rozpoczęto prace nad dyrektywą w sprawie umów o kredyt związanych z nieruchomościami mieszkalnymi. Wydaje się, że proponowane w tym projekcie wprowadzenie obowiązku rejestrowania pośredników kredytowych w publicznie dostępnym rejestrze oraz objęcie ich nadzorem organu kraju macierzystego mogłoby przyczynić się do poprawy przejrzystości tej części polskiego sektora usług finansowych. Brak ogólnokrajowego rejestru podmiotów świadczących usługi pośrednictwa finansowego sprawia, że część osób ma trudności z odróżnieniem ich działalności od działalności podmiotów sektora *shadow banking*¹⁰.

Zakończenie

Branża doradców finansowych w Polsce znajduje się we wstępnej fazie rozwoju, mocno zdynamizowanej przez dobrą koniunkturę na rynku nieruchomości mieszkaniowych. Rodowód spółek doradztwa finansowego oraz chęć przyciągnięcia i przekonania do siebie klientów doprowadziła do wykształcenia cech branży, które zaprzeczają idei obiektywnego, niezależnego doradztwa finansowego, takich jak: zależność kapitałowa i kooperacyjna wobec instytucji finansowych, bezpłatność dla klienta, brak nadzoru, licencjonowania ze strony KNF i regulacji branży. Kryzys na rynkach finansowych zweryfikował strategię spółek doradztwa finansowego, wskutek czego niektóre z nich musiały zniknąć z rynku (A-Z Finanse, Money Expert, Finamo). Kryzys ujawnił również błędy popełnione przez doradców, za które płacić muszą obecnie ich klienci (kredyty walutowe, inwestycje w fundusze inwestycyjne z zaciąganych kredytów hipotecznych przy LTV¹¹ powyżej 100%). Branżę doradców czeka wiele wyzwań, do których należy m.in. kreowanie i podtrzymywanie zaufania klientów oraz pozytywnego wizerunku całej branży, nadszarpniętego błędnymi rekomendacjami i spektakularnymi upadłościami największych firm doradztwa, a także stworzenie i wdrożenie jednolitego standardu obsługi klienta w zakresie kompleksowego planowania finansowego. Czas pokaże, czy uda się tym wyzwaniom sprostać, które z nich okazały się szansą, a które zagrożeniem dla całej branży.

Literatura

- Barembuch A., *Zarządzanie finansami osobistymi – teoria i praktyka*, w: *Zarządzanie finansami. Upowszechnianie i transfer wyników badań*, red. D. Zarzecki, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2012.
- Dyrektywa nr 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 21 kwietnia 2004 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych (*Markets in Financial Instruments Directive*).

¹⁰ *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2011 r.*, NBP, Warszawa, listopad 2012, s. 153.

¹¹ LTV – *loan to vaule* – stosunek wysokości zadłużenia do wartości zabezpieczenia.

- Fatuła D., *Koncepcje zarządzania finansami gospodarstwa domowego*, w: *Zarządzanie procesami rynkowymi*, red. D. Fatuła, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków 2005.
- Fatuła D., *Zachowania polskich gospodarstw domowych na rynku finansowym* [praca habilitacyjna], UE w Krakowie, 2012.
- FECIF White Book 2009.
- Jajuga K., *Nowe tendencje w zarządzaniu finansami osób indywidualnych*, w: *Rynek finansowy. Inspiracje z integracji europejskiej*, red. P. Karpuś, J. Węclawski, Wyd. UMCS, Lublin 2008.
- Mazurek-Krasodomska E., *Planowanie finansowe w gospodarstwach domowych*, Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu im. Eugeniusza Kwiatkowskiego w Gdyni, Gdynia 2005.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 3 kwietnia 2009 r. w sprawie postępowania podmiotów prowadzących działalność w zakresie pośrednictwa w zbywaniu i odkupywaniu jednostek uczestnictwa oraz tytułów uczestnictwa, Dz.U. z 2009 r., nr 62, poz. 507.
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2011 r.*, NBP, Warszawa, listopad 2012 r.
- Rynek doradztwa finansowego w Polsce 2012*, Bankier.pl i Wprost.
- Sibińska A., *Agregacja usług finansowych. Trendy i kierunki rozwoju elektronicznych finansów osobistych*, w: *Gospodarka elektroniczna. Wyzwania rozwojowe*, red. J. Buko, Wyd. Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin 2012.
- Solarz J.S., *Nanofinanse. Codziennosc zmienia świat*, CH Beck, Warszawa 2012.
- Smyczek S., *Modele zachowań konsumentów na rynku usług finansowych* [praca habilitacyjna], AE w Katowicach, 2008.
- Świecka B., *Niewypłacalność gospodarstw domowych. Przyczyny – skutki – przeciwdziałanie* [praca habilitacyjna], Uniwersytet Szczeciński, 2010
- Waliszewski K., *Licencjonowanie doradców finansowych jest potrzebne?*, „Gazeta Finansowa”, 7-13 grudnia 2012 r.
- Waliszewski K., *Współpraca banków i doradców finansowych – szanse i zagrożenia dla banków i sektora bankowego*, „Bezpieczny Bank” 2010, nr 3(42).
- www.zwiazek-doradcow.org.

Contemporary dilemmas of personal finance planning in Poland

Summary. Household finance interchangeably called personal or private finances (in spite of differences between these concepts) are sub-disciplines of finance, highlighted due to the subjective criterion, which today is developing very dynamically. Personal financial planning is not only of microeconomic importance and contributes to the wealth of individual households, but also increases the rationality of the use of available cash resources at the macroeconomic level. Personal finance can be planned by household itself but it requires proper knowledge and predictability as to the trends and developments in the financial markets – or the inclusion of professionals in the management of personal finance – financial advisors. The industry financial advisory in Poland is growing rapidly, but this development is accompanied by many dilemmas and challenges.

Key words: financial advice, personal financial planning, personal finance