



## Główne Ramy Kompetencyjne dla Europejskich Doradców Finansowych (European Financial Advisor™)

### Wstęp

Główne Ramy Kompetencyjne dla Europejskich Doradców Finansowych (European Financial Advisor™) zawierają **szczegółowy opis kompetencji wymaganych od doradców finansowych w Europie**. Niniejsza prezentacja stanowi opis standardu na poziomie europejskim. Przewidywane są dopuszczalne warianty krajowe, które uwzględnią różniące w obowiązujących przepisach i regulacjach. Podstawowe wymagania dotyczące wiedzy określone w specjalistycznych Obszarach Kompetencji 1-7 zostały połączone w Obszarze Kompetencji 8, sprawdzającym zdolność doradcy do oceny potrzeb klienta oraz planowania jego finansów. Ramy kompetencyjne obejmują także podsumowanie wymogów dotyczących sposobu pracy doradców finansowych, szczególnie opisujące rezultaty efektywnej pracy oraz zachowania niezbędne do ich osiągnięcia. Nadrzędnym wymogom towarzyszy wymóg przestrzegania uznanego Kodeksu Postępowania lub Etyki, takiego jak Kodeks Etyki €FPA (€FPA Code of Ethics) lub jego odpowiednik. Kodeks Etyki €FPA przedstawiono w Załączniku jako przykład odpowiedniego, uznanego kodeksu.

Na potrzeby opisanych poniżej ram kompetencyjnych przyjęto następującą definicję **kompetencji**:

#### **Wiedza + Umiejętności + Postawa**

Wymogi kompetencyjne przedstawiono w postaci **rezultatów uczenia się** przyporządkowanych kluczowym obszarom kompetencji. Obejmują one powyższe trzy elementy kompetencyjne: wiedzę, umiejętności i postawy, z czego te ostatnie potwierdzane są dodatkowo przyjęciem Kodeksu Etyki.

Opracowanie niniejszych ram kompetencyjnych zostało poprzedzone przeprowadzonym w Europie badaniem, którego celem było określenie, jak rozumiane jest doradztwo finansowe w Europie, jakie produkty i usługi oferują doradcy oraz kim są ich klienci. Wyniki tego badania dostępne są na stronie internetowej, pod adresem [www.eu-efa.eu](http://www.eu-efa.eu).

Wraz z opracowaniem ram kompetencyjnych, stworzono **narzędzie do samodzielnej diagnozy kompetencji**, dostępne na stronie projektu oraz **glosariusz**, zawierający definicje i/lub interpretację kluczowych terminów i pojęć wykorzystanych w niniejszych ramach.



Oznaczenia taksonomiczne rezultatów uczenia się stosowane w Głównych Ramach Kompetencyjnych są następujące:

**Oznaczenie taksonomiczne: *Wiedza i rozumienie***

Wiedza obejmuje te zachowania i sytuacje testowe, w których nacisk położony jest na pamięć i zdolność zapamiętywania. Pamiętanie obejmuje rozpoznawanie i przypominanie sobie pomysłów, materiałów i zjawisk. Przedmioty wiedzy mogą być różne, jak na przykład znajomość terminologii, określonych faktów, konwencji, klasyfikacji i kategorii, kryteriów, metodologii, zasad, teorii i struktur.

Rozumienie odnosi się do rodzaju zdolności intelektualnej polegającej na rozumieniu przez daną osobę odbieranego przez nią przekazu. Osoba ta jest w stanie wykorzystać przekazywany jej materiał lub myśl nie musząc koniecznie wiązać ich z innymi materiałami ani dostrzegać ich pełnych implikacji. Pojmowanie obejmuje zdolność do przekładania otrzymywanego drogą ustną materiału matematycznego na zapis symboliczny i na odwrót (tak zwany przekład), zmienianie porządku i układu odbieranego materiału (dotyczącego konkretnego przypadku) oraz wyrabianie sobie na jego temat teoretycznej opinii (tak zwana interpretacja), jak również rozszerzanie trendów poza dostępne dane w celu określenia implikacji, konsekwencji lub skutków (tak zwana ekstrapolacja).

**Oznaczenie taksonomiczne: *Analiza***

Analiza polega na rozbijaniu dowolnego przekazu na jego elementy składowe w sposób prowadzący do wyjaśnienia względnej hierarchii idei i wyraźnego ukazania związków między nimi. Analiza obejmuje ocenianie poszczególnych elementów, na przykład zdolność dostrzegania niewypowiedzianych założeń lub zdolność odróżniania faktów od idei lub opinii.

- Synteza dotyczy łączenia poszczególnych elementów i części w jedną całość. Wiąże się ona z procesem pracy nad osobnymi kawałkami, częściami, elementami itp. oraz układaniem i łączeniem ich we wzory lub struktury, które wcześniej były niejasne lub ukryte. Celem syntezy może być stworzenie proponowanego zestawu działań, planu, a także zestawu abstrakcyjnych relacji lub unikalnego przekazu.
- Ocena odnosi się do wydawania osądów na temat materiałów lub metod dla określonych celów. Osądy te dotyczą stopnia, w jakim materiały i metody spełniają zarówno kryteria wewnętrzne, takie jak spójność lub logiczna dokładność, jak i kryteria zewnętrzne, takie jak sprawność lub uczciwość. Ocena obejmuje stosowanie standardów oceny

**Oznaczenie taksonomiczne: *Stosowanie***

Stosowanie odnosi się do wykorzystywania elementów abstrakcyjnych w konkretnych sytuacjach, "Konkretna sytuacja" może oznaczać wszystko - od analizy przypadku (ang. case study) do imprezy towarzyskiej. Elementy abstrakcyjne mogą przybierać formę ogólnych idei, reguł postępowania lub uogólnionych metod. Mogą one mieć również postać zasad, pojęć i teorii technicznych, które należy i pamiętać, i stosować.

Celem Projektu €FA było opracowanie ram kompetencyjnych zgodnie z **Europejskimi Ramami Kwalifikacyjnymi (EQF) na poziomie 4 i 5.**

**Poziom EQE 4:**

Wiedza: szeroka wiedza rzeczowa i teoretyczna w danej dziedzinie pracy lub nauki

Umiejętności: szereg umiejętności poznawczych i praktycznych potrzebnych do rozwiązywania konkretnych problemów w danej dziedzinie pracy lub nauki

Kompetencje: samzarządzanie w ramach wytycznych dotyczących kontekstów związanych z pracą zawodową lub nauką, zazwyczaj przewidywalnych, lecz podlegającym zmianom; nadzorowanie rutynowej pracy innych, ponoszenie pewnej odpowiedzialności za ocenę i poprawę działań związanych z pracą zawodową lub nauką.

**Poziom EQF 5:**

Wiedza: szeroka, specjalistyczna wiedza rzeczowa i teoretyczna w dziedzinie pracy lub nauki oraz świadomość granic tej wiedzy

Umiejętności: szeroki zakres umiejętności poznawczych i praktycznych potrzebnych do opracowywania kreatywnych rozwiązań abstrakcyjnych problemów

Kompetencje: zarządzanie i nadzór w kontekstach działań związanych z pracą lub nauką, podlegających nieprzewidywalnym zmianom; analizowanie i rozwijanie pracy własnej oraz innych osób.

## Podsumowanie wymagań dotyczących sposobu pracy Europejskich Doradców Finansowych

Opis zawarty w tej części stanowi podsumowanie rezultatów efektywnej pracy Europejskiego Doradcy Finansowego oraz oczekiwanych zachowań niezbędnych do ich osiągnięcia, w podziale na 3 obszary aktywności. Tym nadrzędnym wymogom towarzyszy wymóg przestrzegania uznanego Kodeksu Etyki, takiego jak Kodeks Etyki EFPA (EFPA Code of Ethics) lub jego odpowiednik. Kodeks Etyki EFPA przedstawiono w Załączniku jako przykład odpowiedniego, uznanego kodeksu.

### I. Gromadzenie informacji potrzebnych do świadczenia doradztwa finansowego

Rezultaty efektywnej pracy	Zachowania stanowiące podstawę efektywnej pracy
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Nawiązujesz relacje z klientami opierając się na gwarancji poufności i otwartej wymianie informacji</li><li>2. Dokładnie określasz obecne i prawdopodobne, przyszłe okoliczności i potrzeby finansowe klienta oraz jego wymogi dotyczących doradztwa i produktów finansowych</li><li>3. Twoja ocena postaw klientów wobec ryzyka oparta jest na uzyskanych od nich informacjach oraz Twojej dokładnej interpretacji właściwych czynników ryzyka</li><li>4. Dokładnie określasz sumy, na jakie stać Twoich klientów oraz korzyści, jakich poszukują.</li><li>5. Sprawdzasz i dokładnie notujesz wszelkie istotne informacje osobiste i finansowe.</li><li>6. Udzielasz klientom wystarczających pisemnych i ustnych informacji odpowiadających ich potrzebom, przestrzegając wymogów regulacyjnych.</li><li>7. Utrzymujesz relacje z klientami w sposób zapewniający ochronę ich interesów oraz zgodnie z wymogami organizacyjnymi i regulacyjnymi</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Zrozumiałe tłumaczysz cel rozmowy, zakres swoich uprawnień jako doradcy finansowego oraz dalsze czynności, jakie będą wykonywane po zebraniu informacji</li><li>2. Używasz języka dobrze zrozumiałego dla klienta, tłumaczysz terminy, które są dla niego niejasne i dostosowujesz tempo mówienia do zdolności klienta do przyswajania informacji.</li><li>3. Reagując na uwagi i kwestie podnoszone przez klienta pokazujesz mu, że go słuchasz.</li><li>4. Zadajesz odpowiednie pytania wyrażając je jasno i zwięźle.</li><li>5. W odpowiednich momentach podsumowujesz i uzgadniasz omawiane kwestie.</li><li>6. W trakcie rozmowy upewniasz się w dostateczny sposób, czy klient rozumie Twoją rolę, cel rozmowy oraz działania, które przeprowadzisz w jego imieniu.</li><li>7. Upewniasz się, czy zebrane przez Ciebie informacje wystarczą do przeanalizowania rozwiązań spełniających potrzeby klienta.</li><li>8. Przestrzegasz wymogów prawnych, przepisów dotyczących zgodności, polityk organizacyjnych i kodeksów zawodowych.</li><li>9. Twój rejestr danych kontaktowych klientów oraz zebranych i udzielonych informacji jest kompletny, aktualny i zgodny z wymogami regulacyjnymi i organizacyjnymi.</li></ol>

<b>II. Analizowanie informacji w celu świadczenia doradztwa finansowego</b>	
Rezultaty efektywnej pracy	Zachowania stanowiące podstawę efektywnej pracy
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dokładnie oceniasz potrzeby klienta i nadajesz im priorytety.</li> <li>2. Jeżeli nie posiadasz odpowiednich kwalifikacji aby udzielić wymaganej porady, informujesz o tym wyraźnie i sugerujesz alternatywne źródła porad.</li> <li>3. Wybrane przez Ciebie rozwiązania spełniają wymogi regulacyjne dotyczące adekwatności produktu i doradztwa.</li> <li>4. Dokładnie identyfikujesz i oceniasz rozwiązania finansowe pod kątem wymogów Twoich klientów.</li> <li>5. Twoje oceny możliwych rozwiązań są uzasadnione, logiczne i uwzględniają obecne zabezpieczenie Twojego klienta, czynniki ryzyka którym podlega oraz jego możliwości finansowe..</li> <li>6. Precyzyjnie określasz te informacje na temat produktu, których klient może nie zrozumieć i przygotowujesz zrozumiałe dla niego objaśnienia.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Sprawdzasz ważność i rzetelność informacji o klientach i produktach.</li> <li>2. Wykorzystujesz dostępne źródła informacji o produktach najlepiej, jak to możliwe.</li> <li>3. Analizujesz informacje w sposób logiczny i opierasz wszelkie zalecenia na dostępnych informacjach.</li> <li>4. Oceniasz adekwatność produktu w sposób sprawiedliwy i zasadny z punktu widzenia wymogów klienta.</li> <li>5. Upewniasz się, aby informacje które przygotowujesz dla klienta były dokładne i aktualne.</li> <li>6. Przestrzegasz wymogów prawnych, przepisów dotyczących zgodności, polityk organizacyjnych i kodeksów zawodowych.</li> <li>7. Na bieżąco prowadzisz dokładny rejestr wybranych przez Ciebie rozwiązań, porad których zamierzasz udzielić oraz Twoich dróg rozumowania i założeń.</li> </ol>

<b>III. Doradzanie w zakresie produktów i rozwiązań finansowych</b>	
Rezultaty efektywnej pracy	Zachowania stanowiące podstawę efektywnej pracy
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jasno tłumaczysz cechy wybranych przez Ciebie produktów i rozwiązań finansowych oraz płynące z nich korzyści i związane z nimi czynniki ryzyka.</li> <li>2. Uzasadniasz Twoje zalecenia w oparciu o dokonaną przez Ciebie ocenę celów i okoliczności finansowych klienta, jego niechęć do ryzyka oraz dostępność odpowiednich rozwiązań finansowych.</li> <li>3. Jasno tłumaczysz adekwatność i przystępność cenową zalecanego przez Ciebie rozwiązania oraz jego wpływ na obecne rozwiązania</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jasno tłumaczysz cel spotkania.</li> <li>2. Używasz języka łatwo zrozumiałego dla klienta, upewniasz się, czy rozumie od przekazywane mu informacje i wyjaśniasz mu wszelkie niejasne dla niego terminy.</li> <li>3. Zachęcasz klientów do zadawania pytań i zgłaszania uwag, na które odpowiadasz konstruktywnie i wyczerpująco.</li> <li>4. Przetawiasz złożone pojęcia i rozwiązania w sposób ułatwiający ich</li> </ol>

finansowe klienta.

4. Przeważasz klientowi dokładną i uczciwą ocenę czynników ryzyka związanych z proponowanym rozwiązaniem.
5. Dokładnie wyjaśniasz wszelkie uwarunkowania dotyczące uzgodnionego rozwiązania, wszelkie wymogi dotyczące ujawniania informacji oraz informujesz klienta o jego prawie do zmiany zdania.
6. Udzielasz klientom wystarczających pisemnych i ustnych informacji odpowiadających ich potrzebom i spełniających wymogi regulacyjne.
7. Po uzgodnieniu rozwiązań skrupulatnie je rejestrujesz, jasno tłumaczysz kolejne etapy postępowania i realizujesz rozwiązanie zgodnie z harmonogramem określonym w standardach obowiązujących w Twojej firmie.
8. Jeżeli klient skłania się ku wyborowi rozwiązania innego, niż rozwiązanie zaproponowane przez Ciebie, wyjaśniasz mu w zrozumiałym sposobie konsekwencje jego wyboru i czy będziesz w stanie dalej służyć mu poradą.
9. Dajesz klientom wystarczającą ilość czasu i okazji na zapoznanie się z dostarczonymi im do podpisu oficjalnymi dokumentami i sprawdzenie ich poprawności.
10. Jeżeli klient wyraża takie życzenie, uzgadniasz z nim i zapisujesz harmonogram przeglądów.

zrozumienie.

5. Wyraźnie okazujesz zrozumienie wobec każdego klienta oraz jego rzeczywistych i subiektywnych potrzeb.
6. W odpowiednich momentach rozmowy podsumowujesz i uzgadniasz omawiane kwestie.
7. W trakcie rozmowy upewniasz się w dostateczny sposób, czy klient rozumie Twoją rolę, cel spotkania i wynikające z niego następstwa.
8. Przestrzegasz wymogów prawnych, przepisów dotyczących zgodności, polityk organizacyjnych i kodeksów zawodowych.
9. Twój rejestr porad udzielonych klientom jest kompletny, aktualny i zgodny z wymogami regulacyjnymi i organizacyjnymi.
10. Utrzymujesz relacje z klientami w sposób zapewniający ochronę ich interesów oraz zgodnie z wymogami organizacyjnymi i regulacyjnymi

## Obszar Kompetencji 1 : Ubezpieczenia

**Cel:** Niniejsza część ma na celu dostarczenie Europejskiemu Doradcy Finansowemu (€FA) szerokich profesjonalnych podstaw z zakresu ubezpieczeń.

### **Znaczenie:**

Niniejszy Obszar Kompetencji ma umożliwić przyszłemu doradcy finansowemu nabycie umiejętności doradzania w zakresie ubezpieczenia podstawowego, ubezpieczenia na życie oraz innych produktów ubezpieczeniowych.

Niniejszy Obszar Kompetencji przygotowuje również przyszłego doradcę finansowego do zrozumienia natury ryzyka oraz identyfikowania czynników ryzyka, na jakie narażone są dzisiaj zarówno osoby fizyczne, jak i organizacje; zrozumienia zasad zarządzania ryzykiem i roli zarządzającego ryzykiem; zrozumienia czynników ryzyka związanych z utratą dochodów, własnością nieruchomości i odpowiedzialnością prawną; oceniania różnych rodzajów ubezpieczeń stosowanych do ograniczania prawdopodobieństwa strat oraz identyfikowania innych mechanizmów zapobiegania stratom/ograniczania strat, które mogą mieć zastosowanie; oceniania europejskiego podejścia do podstawowych czynników ryzyka i wyjaśnienia pojęć związanych z ubezpieczeniem społecznym stosowanym w odniesieniu do tych czynników ryzyka; wskazania różnic między ubezpieczeniem a hazardem i zabezpieczeniem ze strony pracodawcy (ang. bonding); wyjaśnienia, dlaczego nie wszystkie czynniki ryzyka podlegają ubezpieczeniu; analizowania podstawowych zasad umów ubezpieczeniowych; wyjaśnienia, w jaki sposób ubezpieczony może stracić swoją ochronę ubezpieczeniową z powodu ukrycia lub fałszywego przedstawienia informacji lub naruszenia gwarancji; oceniania stopnia standaryzacji umów ubezpieczeniowych oraz sposobów ich standaryzacji; rozpoznawania rodzajów nieruchomości narażonych na straty; odróżniania bezpośrednich strat w nieruchomościach od pośrednich strat w nieruchomościach; oceniania celów i postanowień umów ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia na wypadek choroby i ubezpieczenia od odpowiedzialności zawodowej.

### **Tematyka:** Zasady ubezpieczeń

Podstawy zarządzania ryzykiem

Prawne i finansowe właściwości ubezpieczeń

Odpowiedzialność deliktowa (za szkodę wyrządzoną czynem niedozwolonym) stosowana w ubezpieczeniach

Szacowanie ryzyka związanego z utratą życia, zdrowia, domu i innymi zagrożeniami

Ubezpieczenie na życie

Ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej

Ubezpieczenie na wypadek choroby

Opodatkowanie produktów ubezpieczeniowych

Korporacyjne plany ubezpieczeniowe

Regulacje ubezpieczeniowe

Rządowe i zawodowe systemy ubezpieczeń

**Zachowanie:** Od Europejskiego Doradcy Finansowego oczekuje się zachowania zgodnego z ogólnymi wymogami dotyczącymi jego sposobu pracy, określonymi w niniejszych ramach.

### 1.1 Zasady ubezpieczeń

Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Znaczenie ryzyka	Rozumieć znaczenia pojęcia ryzyka i roli, jakie odgrywa ono w doradztwie finansowym	<b>R</b>
Typy ryzyka	Rozumieć rodzaje ryzyka, z jakimi mają styczność klienci	<b>R</b>
Ryzyko czyste (pure) i spekulacyjne (speculative)	Rozumieć sposób odróżniania ryzyka czystego od ryzyka spekulacyjnego oraz które czynniki ryzyka dotyczą konkretnych wydarzeń	<b>R</b>
Główne typy ryzyka czystego	Rozumieć różne typy ryzyka czystego, z którymi może zetknąć się klient	<b>R</b>
Właściwości ubezpieczeń	Rozumieć czym jest ubezpieczenie i jakie są jego właściwości	<b>R</b>
Rodzaje ubezpieczeń	Rozumieć różnice między ubezpieczeniem na życie, na wypadek choroby, nieruchomości i od odpowiedzialności cywilnej oraz zakres każdego z nich, ich podkategorie i czynniki ryzyka, przed którymi mają one zabezpieczać	<b>R</b>
Rodzaje ubezpieczeń indywidualnych	Rozumieć główne rodzaje ubezpieczeń indywidualnych dostępnych obecnie na rynku	<b>R</b>
Warunki i zasady	Rozumieć różne zasady i warunki umieszczane w polisach ubezpieczeniowych oraz ich znaczenia i funkcje	<b>R</b>
Potrzeby związane z ochroną przed ryzykiem	Rozumieć potrzeby klienta związane z ochroną przed ryzykiem i potrafić opisać kroki, jakie należy podejmować w procesie zarządzania ryzykiem osobistym.	<b>S</b>

### 1.2 Podstawy zarządzania ryzykiem

Temat	Cele dydaktyczne ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Postępowanie z ryzykiem	Analizować czynniki czystego ryzyka, na jakie narażony jest klient i podstawowe techniki postępowania z nimi.	<b>An</b>
<i>Zarządzanie ryzykiem</i>	Analizować najważniejsze kroki, jakie należy podejmować w procesie zarządzania ryzykiem	<b>An</b>
Podstawowe techniki zarządzania ryzykiem	Analizować podstawowe pojęcia unikania i ograniczania ryzyka / przeciwdziałania szkodom, zachowania (przyjmowania) ryzyka, nieubezpieczeniowych i ubezpieczeniowych transferów ryzyka	<b>An</b>
Stosowanie technik zarządzania ryzykiem	Stosować pojęcia unikania i ograniczania ryzyka / przeciwdziałania szkodom, zachowania (przyjmowania) ryzyka, nieubezpieczeniowych i ubezpieczeniowych transferów ryzyka w kontekście konkretnego klienta.	<b>S</b>
Udziały własne (deductibles)	Analizować udziały własne i inne współopłacane instrumenty służące do zapobiegania ryzyku.	<b>An</b>

<b>1.3 Prawne i finansowe właściwości ubezpieczeń</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Związki prawne między zasadami a agentami mające zastosowanie w ubezpieczeniach	Rozumieć sposób znajdowania i objaśniania istotnych kwestii związanych z konkretnym, skodyfikowanym ustawodawstwem lub decyzjami wydanymi na drodze sądowej uznającymi (rządowe) podejście do związku między agentem a klientem	<b>R</b>
Związek między osobą ubezpieczoną na bazie polisy a potencjalnym beneficjentem (insurable interest)	Rozumieć pojęcie związku między osobą ubezpieczoną na bazie polisy a potencjalnym beneficjentem (insurable interest)	<b>R</b>
Ubezpieczenie odszkodowawcze (indemnity)	Rozumieć zasady, na jakich zapewniane jest ubezpieczenie odszkodowawcze oraz sposób jego stosowania, jak również pojęcie pokusy nadużycia (moral hazard) w kontekście tych zasad.	<b>R</b>
Subrogacja	Rozumieć zasadę subrogacji oraz jej skutki dla klienta, szczególnie w odniesieniu do deliktów (czynów niedozwolonych) i roszczeń o wynagrodzenie szkód nimi spowodowanych	<b>R</b>
Stosunek powierniczy	Rozumieć pojęcie stosunku powierniczego i obszar jego stosowania	<b>R</b>
Postanowienia prawne	Rozumieć które postanowienia prawne regulują poszczególne zachowania agenta i świadczone przez niego usługi	<b>R</b>
Prawo produktowe (product law)	Rozumieć podstawowe zasady prawa produktowego	<b>R</b>
Kodeks Etyki €FPA (lub jego odpowiednik)	Stosować Kodeks Etyki €FPA (lub jego odpowiednik) i prawo krajowe z poszanowaniem poufności klienta	<b>S</b>
Typy ubezpieczycieli	Rozumieć różnice między różnymi rodzajami prywatnych ubezpieczycieli i ich potencjalny wpływ na wybór ubezpieczyciela dla danego klienta	<b>R</b>
Agenci ubezpieczeniowi	Rozumieć jakie są różne rodzaje agentów ubezpieczeniowych oraz ich związek z ubezpieczycielem i ubezpieczonym	<b>R</b>
<b>1.4 Odpowiedzialność deliktowa (za szkodę wyrządzoną czynem niedozwolonym) stosowana w ubezpieczeniach</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Delikt (czyn niedozwolony)	Rozumieć pojęcie czynu niedozwolonego (i roszczenia o wynagrodzenie szkody nim spowodowanej)	<b>R</b>
Rodzaje deliktów (czynów niedozwolonych)	Rozumieć różne rodzaje deliktów (czynów niedozwolonych) o charakterze prywatnym lub służbowym (personal or professional torts) mogące spowodować pociągnięcie do odpowiedzialności oraz znać różne rodzaje dostępnych ubezpieczeń (produktów ubezpieczeniowych) mogące ochronić klienta przed tym rodzajem ryzyka	<b>R</b>

Skutki deliktów (czynów niedozwolonych)	Rozumieć ogólne skutki, jakie roszczenia deliktowe mogą wywierać na konkretne produkty ubezpieczeniowe oraz rozumieć sposób wnoszenia roszczeń deliktowych i ich ogólne właściwości	<b>R</b>
Wyrok w sprawie deliktu (czynu niedozwolonego)	Rozumieć znaczenie wyroku w sprawie deliktu (czynu niedozwolonego) i jego skutki dla klienta	<b>R</b>
Podstawowe elementy umowy ubezpieczeniowej	Potrafić objaśnić elementy umowy ubezpieczeniowej i korzyści płynące z różnych form ubezpieczeń i produktów ubezpieczeniowych dostępnych dla klienta	<b>S</b>
Zobowiązania prawne	Rozumieć zobowiązania prawne wynikające z umów oraz ustawowych obowiązków ubezpieczyciela i ubezpieczonego.	<b>R</b>
Istniejące umowy	Rozumieć sposób oceniania istniejących umów ubezpieczeniowych	<b>R</b>
Rodzaje umów	Rozumieć znaczenie: umowy losowej, umowy jednostronnej, umowy warunkowej, umowy osobistej, umowy o przyłączeniu się (contract of adhesion)	<b>R</b>
Wyrównanie straty	Rozumieć metodę wyrównywania straty stosowaną do ponownego ustalenia wysokości składek wynikających z polisy itp.	<b>R</b>
<b>1.5 Szacowanie ryzyka związanego z utratą życia, zdrowia, domu i innymi zagrożeniami</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Analiza bieżącego zakresu ubezpieczenia	Analizować bieżący zakres posiadanych przez klienta ubezpieczeń na życie, na wypadek choroby, od odpowiedzialności cywilnej, majątkowego itp.	<b>An</b>
Luki w zakresie ubezpieczeń	Identyfikować potencjalne luki w zakresie ubezpieczenia zapewnianego przez bieżące polisy klienta	<b>S</b>
Utrata źródła utrzymania rodziny	Potrafić ocenić skutki wydarzeń prowadzących do częściowej lub całkowitej utraty źródła utrzymania rodziny	<b>An</b>
Koszty ostateczne	Potrafić ocenić, czy kroki poczynione przez klienta w celu uwzględnienia kosztów ostatecznych w planie ubezpieczeniowym uwzględniają wszystkie ewentualności	<b>An</b>
Metody unikania, ograniczania i zastępowania straty	Rozumieć nieubezpieczeniowe kroki podjęte przez klienta w celu uniknięcia, ograniczenia i zastąpienia straty	<b>R</b>
<b>1.6 Ubezpieczenie na życie</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
<i>Ubezpieczenie na życie</i>	Rozumieć sposób określania kwoty ubezpieczenia na życie odpowiadającej potrzebom klienta	<b>R</b>
Sumy ubezpieczenia na życie	Potrafić przeliczyć różne potrzeby rodziny na konkretne sumy ubezpieczenia na życie	<b>An</b>
Opodatkowanie produktów ubezpieczeń na życie	Rozumieć ogólny sposób opodatkowania produktów ubezpieczeń na życie oraz jego wpływ na ogólną sytuację finansową klienta.	<b>R</b>

Źródła ubezpieczenia na życie	Rozumieć różne źródła ubezpieczenia na życie	<b>R</b>
Przenośność	Rozumieć znaczenie przenośności w odniesieniu do źródeł	<b>R</b>
Typy umów indywidualnego ubezpieczenia na życie	Analizować różne typy umów ubezpieczeniowych dostępnych na rynku oraz korzyści i wady wynikające z każdej ich formy	<b>An</b>
Terminologia i postanowienia zawarte w polisie ubezpieczenia na życie	Analizować główną terminologię ubezpieczeń na życie i postanowienia polisy	<b>An</b>
Wykorzystanie dywidend z tytułu posiadania polisy	Rozumieć różne sposoby wykorzystania dywidend z tytułu posiadania polisy oraz ich pozytywne i negatywne skutki dla klienta w jego konkretnej sytuacji osobistej	<b>R</b>
Malejące składki (vanishing premiums)	Rozumieć pojęcie malejących składek oraz ich potencjalne zastosowania w konkretnych okolicznościach.	<b>R</b>
Sposoby wypłaty świadczenia	Rozumieć różne sposoby wypłaty świadczenia (wypłacanego po śmierci osoby ubezpieczonej), z jakich może skorzystać klient	<b>R</b>
Zmiany warunków umów indywidualnego ubezpieczenia na życie	Rozumieć różne rodzaje dodatków do umów indywidualnego ubezpieczenia na życie	<b>R</b>
Dodatki do polis ubezpieczeniowych	Rozumieć różnicę między zależnymi i niezależnymi dodatkami do polis ich skutkami dla danej polisy	<b>R</b>
<b>1.7 Ubezpieczenie od odpowiedzialności cywilnej</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Przyczyna straty lub szkody	Analizować różne przyczyny straty lub szkody majątkowej oraz rodzaje pokrycia ubezpieczeniowego najlepiej odpowiadające profilowi ryzyka klienta	<b>An</b>
Odpowiedzialność	Rozumieć znaczenie terminu „odpowiedzialność” w odniesieniu do majątku	<b>R</b>
Suma ubezpieczenia	Analizować sumę i rodzaj ubezpieczenia, jakie powinien wykupić klient	<b>An</b>
Majątek osobisty i własność nieruchoma	Rozumieć różnicę między majątkiem osobistym a własnością nieruchomą	<b>R</b>
Rodzaje pokrycia mienia	Rozumieć podstawowe rodzaje pokrycia mienia dostępne dla klienta oraz czynniki mogące je zawiesić lub ograniczyć	<b>R</b>
Odpowiedniość (ubezpieczyciela)	Rozumieć który ubezpieczyciel może zapewnić najlepsze pokrycie mienia klientowi	<b>R</b>
Polisy parasolowe	Rozumieć właściwości polis parasolowych	<b>R</b>
Pokrycie ryzyka	Rozumieć różnicę między ochroną przed konkretnymi czynnikami ryzyka (specified risk coverage) a ochroną całościową (all risk coverage).	<b>R</b>
Odpowiedzialność osobista	Rozumieć różne kategorie odpowiedzialności osobistej	<b>R</b>

Narażenie na poniesienie odpowiedzialności osobistej	Analizować stopień narażenia klienta na poniesienie odpowiedzialności osobistej	<b>An</b>
Granice	Potrafić ocenić granice odpowiedzialności objętej ubezpieczeniem, występujące w bieżących i potencjalnych ubezpieczeniach oraz ich stosowność w odniesieniu do klienta.	<b>An</b>
Ubezpieczenie właścicieli domów	Rozumieć główne rodzaje polis dostępne dla właścicieli domów i dzierżawców	<b>R</b>
Zakres ubezpieczenia	Analizować zakres szkód chronionych polisą i wysokość kwot, na jakie są one ubezpieczone	<b>An</b>
Granice zakresu ubezpieczenia	Analizować granice zakresu ubezpieczenia zapewnianego przez polisę	<b>An</b>
Istota ochrony ubezpieczeniowej	Rozumieć istotę ochrony ubezpieczeniowej właściciela domu	<b>R</b>
Ochrona całościowa (all risks) vs. ochrona od strat bezpośrednich (direct loss)	Rozumieć zalety i wady polis zapewniających ochronę całościową (all risks) i ochronę od strat bezpośrednich (direct loss)	<b>R</b>
Lokatorzy	Rozumieć kluczowe elementy ochrony ubezpieczeniowej właściciela domu dotyczące strat i szkód poniesionych przez lokatorów oraz odpowiedzialności osobistej	<b>R</b>
Udziały własne (deductibles)	Rozumieć jakie udziały własne zostały wniesione oraz ich wpływ na całość ochrony ubezpieczeniowej	<b>R</b>
Rozliczanie strat	Rozumieć metody rozliczania strat oraz sposób udzielenia pomocy klientowi w otrzymaniu i wykorzystaniu środków z rozliczenia	<b>R</b>
Ubezpieczenie od odpowiedzialności zawodowej (z tytułu błędu w sztuce)	Rozumieć definicję błędu w sztuce	<b>R</b>
Zakres ubezpieczenia	Rozumieć zakres ubezpieczenia od odpowiedzialności zawodowej posiadanego przez klienta oraz jej adekwatność.	<b>R</b>
Granice	Potrafić określić granice zakresu ubezpieczenia od odpowiedzialności zawodowej posiadanego przez klienta	<b>S</b>
Konstrukcja „claims made”	Rozumieć znaczenie konstrukcji „claims made policy” (oznaczającej objęcie zakresem ubezpieczenia szkód (zdarzeń), z tytułu których roszczenia zostały zgłoszone w okresie ubezpieczenia) oraz jej wpływ na ogólną ochronę z tytułu ubezpieczenia od odpowiedzialności zawodowej	<b>R</b>
Regulacje	Rozumieć w ogólnym stopniu prawo i przepisy dotyczące błędu w sztuce obowiązujące w kraju doradcy	<b>R</b>
Wpływ na zawód	Rozumieć wpływ błędu w sztuce na środowisko zawodowe doradców finansowych	<b>R</b>

<b>1.8 Ubezpieczenie na wypadek choroby</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Postanowienia zawarte w indywidualnej polisie ubezpieczenia na wypadek choroby	Rozumieć rodzaje i granice społecznego ubezpieczenia na wypadek choroby dostępnego dla klienta	<b>R</b>
Plany ubezpieczenia na wypadek choroby sponsorowane przez pracodawcę	Rozumieć rodzaje i ograniczenia planów ubezpieczenia na wypadek choroby sponsorowanych przez pracodawcę oraz granice ochrony ubezpieczeniowej lub proceduralne obowiązujące klienta	<b>R</b>
Zakres ubezpieczenia na wypadek choroby	Rozumieć zakres ubezpieczenia na wypadek choroby posiadanego przez klienta	<b>R</b>
Kryteria zwrotu wydatków poniesionych na opiekę medyczną ( <i>medical eligibility</i> )	Rozumieć kryteria decydujące o pokryciu wydatków poniesionych zapewnienie opieki medycznej klientowi	<b>R</b>
Zakres ubezpieczenia od kosztów opieki medycznej	Rozumieć właściwości podstawowego ubezpieczenia od kosztów opieki medycznej	<b>R</b>
Ochrona na wypadek utraty zdolności do pracy	Rozumieć definicję niezdolności do pracy ( <i>disability</i> )	<b>R</b>
Indywidualne ubezpieczenie na wypadek niezdolności do pracy	Rozumieć główne właściwości indywidualnego ubezpieczenia na wypadek niezdolności do pracy	<b>R</b>
Ubezpieczenie pielęgnacyjne	Rozumieć składniki ubezpieczenia pielęgnacyjnego	<b>R</b>
Zmniejszenie lub umorzenie świadczenia	Rozumieć powody, dla których świadczenia mogą zostać zmniejszone lub umorzone	<b>R</b>
Wznowienie lub przedłużenie świadczenia	Analizować zawarte w polisie postanowienia będące podstawą do wznowienia lub przedłużenia świadczeń	<b>An</b>
Koordinacja z innymi świadczeniami	Rozumieć sposób koordynowania świadczeń i ubezpieczeń zdrowotnych z innymi świadczeniami i ubezpieczeniami na wypadek niezdolności do pracy.	<b>R</b>
Świadczenia dodatkowe	Rozumieć jakie dodatkowe świadczenia mogą przysługiwać klientowi	<b>R</b>
Istniejące dolegliwości ( <i>pre-existing conditions</i> )	Rozumieć pojęcie istniejących dolegliwości ( <i>pre-existing conditions</i> ) oraz ich wpływ na polisę i zakres ubezpieczenia.	<b>R</b>

<b>1.9 Opodatkowanie produktów ubezpieczeniowych</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Opodatkowanie dochodu z ubezpieczenia na życie	Rozumieć zasady opodatkowania dochodu z ubezpieczenia na życie i ich potencjalne skutki dla klienta	<b>R</b>
Dywidendy	Rozmieć czym są dywidendy oraz sposób ich wykorzystywania i związane z nimi skutki podatkowe	<b>R</b>
Wycofanie środków	Rozumieć skutki podatkowe oraz koszty związane z wycofaniem środków	<b>R</b>
Reguła „Transfer for Value”	Rozumieć skutki podatkowe reguły „transfer for value” (reguła ta mówi, że w przypadku dokonania przez właściciela polisy cesji praw z tejże polisy na inny podmiot w zamian za korzyść majątkową, świadczenia płynące z tej polisy przestają być zwolnione od podatku. W Polsce chyba nie jest to możliwe w przypadku ubezpieczenia na życie - przyp. tłum.).	<b>R</b>
Opodatkowanie ubezpieczenia na życie podatkiem spadkowym	Analizować rodzaje podatków dotyczących ubezpieczenia na życie jako części spadku i przyczyny wliczania ubezpieczenia na życie do spadku	<b>An</b>
Wyznaczenie właściciela i uposażonego	Potrafić przeanalizować i wyjaśnić wpływ wyznaczenia właściciela i uposażonego na podatki spadkowe	<b>An</b>
Opodatkowanie annuitetów	Analizować przyczyny opodatkowania annuitetów i zwolnień przysługujących klientowi	<b>An</b>
Skutki opodatkowania annuitetów	Rozumieć skutki opodatkowania annuitetów dla klienta	<b>R</b>
Unikanie lub opóźnianie	Rozumieć sposoby unikania lub opóźniania opodatkowania annuitetów	<b>R</b>
Wskaźniki zwolnienia (exclusion ratios)	Rozumieć znaczenie wskaźników zwolnienia (z podatku)	<b>R</b>
Opodatkowanie wycofanych środków	Rozmieć pojęcie opodatkowania wycofanych środków	<b>R</b>
Oplaty akcyzowe	Rozumieć pojęcie opłat akcyzowych (stosowanych do osób fizycznych) i opodatkowania w chwili zgonu (taxation at decease)	<b>R</b>
Skutki podatkowe wynikające z posiadania indywidualnego ubezpieczenia od kosztów leczenia i na wypadek utraty zdolności do pracy	Rozumieć skutki podatkowe posiadania indywidualnego ubezpieczenia od kosztów leczenia i na wypadek utraty zdolności do pracy	<b>R</b>
Opodatkowanie świadczeń	Rozumieć w jaki sposób opodatkowane są świadczenia z tytułu ubezpieczenia na wypadek choroby i skutki tych podatków dla klienta	<b>R</b>
<b>1.10 Korporacyjne plany ubezpieczeniowe</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Możliwości grupowego ubezpieczenia	Rozumieć możliwości grupowego ubezpieczenia na życie	<b>R</b>

na życie		
Ochrona ubezpieczeniowa po przejściu na emeryturę (post-retirement coverage)	Rozumieć możliwości ochrony ubezpieczeniowej po przejściu na emeryturę (post-retirement coverage)	<b>R</b>
<b>1.11 Regulacje ubezpieczeniowe</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
<b>Regulacje ubezpieczeniowe</b>	Rozumieć w ogólnym stopniu powody istnienia regulacji ubezpieczeniowych	<b>R</b>
<i>Sposoby regulacji</i>	Rozumieć w ogólnym stopniu sposoby regulowania działalności ubezpieczycieli	<b>R</b>
Obszary podlegające regulacji	Rozumieć jakie obszary rynku ubezpieczeniowego podlegają regulacji	<b>R</b>
Rodzaje regulacji	Rozumieć podstawowe zasady odpowiednich regulacji krajowych i europejskich	<b>R</b>
<b>1.12 Rządowe i zawodowe systemy ubezpieczeń</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Ubezpieczenie społeczne	Rozumieć kryteria decydujące o przyznawaniu świadczeń klientowi	<b>R</b>
System ubezpieczeń społecznych	Rozumieć jak funkcjonuje system ubezpieczeń społecznych	<b>R</b>
Ograniczenia lub zmniejszenia świadczeń	Rozumieć przyczyny zmniejszania lub ograniczania świadczeń	<b>R</b>
Ubezpieczenie od bezrobocia	Rozumieć zasady funkcjonowania ubezpieczenia od bezrobocia	<b>R</b>
Urazy przy pracy	Rozumieć przepisy z dziedziny polityki społecznej stosowane w razie odniesienia urazu przez pracownika w trakcie pracy	<b>R</b>

## Obszar Kompetencji 2 : Planowanie emerytalne

**Cel:** Niniejsza część ma na celu dostarczenie Europejskiemu Doradcy Finansowemu (€FA) szerokich podstaw zawodowych z planowania emerytalnego.

**Znaczenie:**

Niniejszy Obszar Kompetencji zapewni aby doradca finansowy rozumiał, że pierwszorzędnym elementem leżącym u podstawy dobrze zaprojektowanego planu świadczenia doradztwa finansowego jest planowanie emerytalne. Doradcy finansowi zrozumieją sposób przeprowadzania kompleksowej analizy potrzeb emerytalnych. Nauczą się umiejętnie korzystać ze świadczeń emerytalnych w ramach pakietu świadczeń firmowych (ang. business benefit package) lub

indywidualnego portfela inwestycyjnego. Odkryją i porównają zalety i wady różnych planów i opcji dostępnych dla klientów prywatnych, w tym także świadczeń zapewnianych im przez pracodawców.

Dzięki niniejszemu Obszarowi Kompetencji studenci nabiorą wprawy w korzystaniu ze wszystkich dostępnych im narzędzi doradczych, łącznie z opcjami na akcje, planami odroczonej wypłaty (ang. deferred compensation plan) i innymi świadczeniami pozaemerytalnymi; korporacyjnymi planami emerytalnymi, łącznie z planami podziału zysków/emerytur. Studenci uzyskają również wgląd w wymagania dotyczące odpowiedzialności powierniczej w odniesieniu do planów emerytalnych, ucząc się jednocześnie oceniać alternatywy i dokonywać wyborów najkorzystniejszych dla klienta.

Niniejszy Obszar Kompetencji ma umożliwić przyszłemu doradcy finansowemu nabycie umiejętności potrzebnych do udzielania porad na temat emerytur, oszczędności, kształcenia i innych funduszy specjalnego przeznaczenia przewidzianych do wykorzystania w przyszłości. Praktyczne i życiowe podejście.

Niniejszy Obszar Kompetencji uwzględni również kwestie szczególne związane z planowaniem emerytalnym, obejmujące wyjaśnianie sposobu łączenia celów emerytalnych z innymi, często sprzecznymi celami; sposobu łączenia planów pracowniczych ze świadczeniami małżeńskimi i innymi środkami; sposobu opieki nad będącymi na utrzymaniu dziećmi lub niepełnosprawnymi współmałżonkami itp.

**Tematyka:** Względy etyczne dotyczące planowania emerytalnego i świadczeń pracowniczych  
 Rodzaje planów emerytalnych  
 Analiza dochodu i potrzeb emerytalnych  
 Możliwości wypłacania świadczeń i związane z nimi kwestie  
 Strategie planowania emerytalnego i związane z nimi kwestie  
 Świadczenia pracownicze

**Zachowanie:** Od Europejskiego Doradcy Finansowego oczekuje się zachowania zgodnego z ogólnymi wymogami dotyczącymi jego pracy, określonymi w niniejszych ramach.

## Planowanie emerytalne

### 2.1 Względy etyczne dotyczące planowania emerytalnego i świadczeń pracowniczych

Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Transakcje zabronione, strony zainteresowane, strony wykluczone	Rozumieć sytuacje, transakcje i zachowania budzące etyczne wątpliwości u klienta lub lekarza (practitioner)	<b>R</b>
Kodeks Etyki €FPA (€FPA Code of Ethics©)	Rozumieć w jaki sposób zachowania i transakcje wzbudzających dylematy etyczne są traktowane w Kodeksie Etyki €FPA oraz w krajowym prawie dotyczącym pośredników usług finansowych.	<b>R</b>
Dylematy etyczne	Rozumieć skutki decyzji nie naruszających Kodeksu Etyki €FPA ani krajowego ustawodawstwa, lecz odczuwalnych przez klienta(ów) i stwarzających dylematy etyczne	<b>R</b>

<b>2.2 Rodzaje planów emerytalnych</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Klienci przechodzący na emeryturę	Rozumieć wyzwania stojące przed klientami przechodzącymi na emeryturę	<b>R</b>
Wyzwania	Rozumieć główne wyzwania jakim należy sprostać aby zapewnić wygodną emeryturę i sposobu podejścia do tych wyzwań	<b>R</b>
Szczególne kwestie dotyczące kobiet przechodzących na emeryturę	Rozumieć szczególne okoliczności w jakich znajdują się kobiety planujące przejście na emeryturę	<b>R</b>
Plany kwalifikowane i nie kwalifikowane (qualifying and non-qualifying plans)	Rozumieć różnicę między kwalifikowanymi i nie kwalifikowanymi planami emerytalnymi	<b>R</b>
Zdefiniowane świadczenia i zdefiniowane składki	Rozumieć znaczenie „planu o zdefiniowanym świadczeniu” i „planu o zdefiniowanej składce” w ramach planów kwalifikowanych	<b>R</b>
Definicja zysku	Rozumieć definicje wykorzystanego zysku („earnings used”) stosowane w planach o zdefiniowanym świadczeniu	<b>R</b>
Metody obliczania wysokości świadczenia	Rozumieć metody używane do obliczania przyszłych wysokości rocznych świadczeń emerytalnych	<b>R</b>
Reguły zgodności dotyczące planów kwalifikowanych	Rozumieć reguły zgodności dotyczące planów kwalifikowanych	<b>R</b>
Rodzaje planów emerytalnych	Rozumieć różne plany emerytalne, w tym plany państwowe, pracownicze i prywatne, spośród których może wybierać klient.	<b>R</b>
Limity składek	Rozumieć rodzaje ograniczeń wysokości składek obowiązujące klienta	<b>R</b>
Czynniki wpływające na przydatność (dotyczące osób fizycznych lub małych przedsiębiorstw)	Rozumieć motywy, jakimi kieruje się klient prowadzący działalność gospodarczą oraz co stanowi odpowiedni plan świadczeń pracowniczych	<b>R</b>
Uczestnictwo	Rozumieć zalety i wady uczestnictwa w planie kwalifikowanym i nie kwalifikowanym	<b>R</b>
Wykorzystanie	Rozumieć zalety i wady wykorzystania planu o zdefiniowanym świadczeniu i planu o zdefiniowanej składce	<b>R</b>
Integracja	Rozumieć skutki zintegrowania planu emerytalnego ze świadczeniami dostępnymi w ramach ubezpieczenia społecznego	<b>R</b>
<b>2.3 Analiza dochodu i potrzeb emerytalnych</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Podejście do potrzeb klienta	Rozumieć szczególne okoliczności powodujące, że ocena potrzeb emerytalnych jest inna dla	<b>R</b>

	każdego klienta	
Określenie celów finansowych do osiągnięcia w momencie przejścia na emeryturę	Analizować różne informacje finansowe, społeczne i psychologiczne dostarczane przez klienta i potrafić wskazać najlepszy sposób finansowania emerytury	<b>An</b>
Analiza potrzeb	Rozumieć różne metody przeprowadzania analizy dochodu i potrzeb emerytalnych	<b>R</b>
Skutki inflacji	Analizować wpływ inflacji na plan emerytalny oraz potrafić wyjaśnić go klientowi	<b>An</b>
Źródła dochodu emerytalnego	Rozumieć różne źródła dochodu emerytalnego	<b>R</b>
Dochód dodatkowy	Rozumieć różne sposoby uzyskiwania dodatkowych środków potrzebnych do osiągnięcia celów	<b>R</b>
Budowa budżetu emerytalnego	Rozumieć różne metody budowania kompletnego budżetu emerytalnego	<b>R</b>
Obliczanie wysokości środków emerytalnych dostępnych na realizację celów	Potrafić obliczyć wysokość środków emerytalnych dostępnych na realizację celów	<b>An</b>
Obliczanie wysokości dodatkowych środków potrzebnych do realizacji celów	Potrafić obliczyć wysokość dodatkowych środków potrzebnych do realizacji celów	<b>An</b>
Elementy składowe budżetu	Analizować elementy niezbędne do przygotowania odpowiedniego budżetu i potrafić uwzględnić w budżecie szczególne okoliczności i niespodziewane wydarzenia	<b>An</b>
Możliwy niedobór	Rozumieć metody rozwiązywania problemu potencjalnych lub nieuchronnych niedoborów w dochodzie emerytalnym	<b>R</b>
Możliwa nadwyżka	Rozumieć możliwości wykorzystania ewentualnej nadwyżki w dochodzie emerytalnym	<b>R</b>
<b>2.4 Możliwości wypłacania świadczeń i związane z nimi kwestie</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Sposoby wypłacania świadczeń	Analizować reguły decydujące o czasie i sposobie dokonywania wypłat z planów na rzecz klientów	<b>An</b>
Względy podatkowe	Analizować względy podatkowych związane z możliwościami wypłacania świadczeń	<b>An</b>
Przedwczesne wypłaty	Analizować przedwczesne wypłaty i skutki, jakie wywierają one na plan emerytalny klienta	<b>An</b>
Nadmiarowe składki	Analizować nadmiarowe składki	<b>An</b>
Nadmiarowe wypłaty	Analizować nadmiarowe wypłaty	<b>An</b>
Niewystarczające wypłaty	Analizować niewystarczające wypłaty	<b>An</b>
<b>2.5 Strategie planowania emerytalnego i związane z nimi kwestie</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Pożyczki z planów	Rozumieć zalety i wady pobierania pożyczki w ramach planu kwalifikowanego	<b>R</b>

Wycofanie środków	Rozumieć zalety i wady wycofywania środków z planu kwalifikowanego	<b>R</b>
Rodzaje pożyczek	Analizować różnice między pożyczką bankową a pożyczką w ramach planu emerytalnego	<b>An</b>
Skutki podatkowe	Rozumieć skutki podatkowe wynikające z pożyczek pobieranych z kont emerytalnych	<b>R</b>
Transakcje zabronione	Rozumieć co stanowi transakcję zabronioną w ramach pożyczek z planów emerytalnych	<b>R</b>
Strategie powiększania emerytury	Rozumieć różne strategie powiększania emerytury mogące wpłynąć na cele lub budżet w momencie przejścia na emeryturę	<b>R</b>
Wcześniejsza emerytura	Rozumieć psychologiczne i finansowe aspekty wcześniejszego przejścia na emeryturę	<b>R</b>
Ubezpieczenie na życia i emerytura (o ile ma zastosowanie)	Analizować najlepsze metody postępowania z kwestiami podatkowymi związanymi z ubezpieczeniem na życie i emeryturą	<b>An</b>
Ubezpieczenie chorobowe i emerytura (o ile ma zastosowanie)	Analizować najlepsze sposoby postępowania z kwestiami podatkowymi związanymi z ubezpieczeniem chorobowym i emeryturą	<b>An</b>
Zatrudnienie po przejściu na emeryturę	Analizować konsekwencje zatrudnienia po przejściu na emeryturę	<b>An</b>
Skutki podatkowe	Analizować skutki podatkowe związane z planem emerytalnym	<b>An</b>
Wybór planu	Analizować kluczowe czynniki wpływające na wybór planu	<b>An</b>
Ograniczenia dochodu (np. przepisy rządowe regulujące terminy lub kwoty wypłat)	Rozumieć ograniczenia dochodu	<b>R</b>
Zatrudnienie po przejściu na emeryturę	Rozumieć skutki zatrudnienia po przejściu na emeryturę	<b>R</b>
<b>2.6 Świadczenia pracownicze</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
<b>Rodzaje świadczeń pracowniczych</b>	Rozumieć różne świadczenia emerytalne i związane z nimi świadczenia pracownicze które pracownik otrzymuje na podstawie czasu przepracowanego w danym miejscu pracy	<b>R</b>
Skutki podatkowe	Rozumieć skutki podatkowe wynikające ze świadczeń pracowniczych	<b>R</b>

### Obszar Kompetencji 3 : Inwestycje i ryzyko inwestycyjne

**Cel:** Niniejsza część ma na celu dostarczenie Europejskiemu Doradcy Finansowemu (€FA) szerokich podstaw zawodowych z zakresu ryzyka inwestycyjnego.

**Znaczenie:**

Niniejszy Obszar Kompetencji kładzie nacisk na rozumienie czynników ekonomicznych wpływających na wycenę i sposób wykorzystywania środków i instrumentów finansowych. Omówione i ocenione zostaną podstawy ryzyka oraz ich wpływ na inwestycje, w odniesieniu do konkretnych potrzeb życiowych klienta. Szczególnie ważne będzie zrozumienie różnych form produktów inwestycyjnych i strategii stosowanych podczas ich wykorzystywania w ramach całościowego rozwiązania finansowego.

Nacisk położony zostanie na rozumienie teorii inwestowania, co znajdzie odbicie w dyskusjach na temat stosownych technik, takich jak wybór portfela i pomiar rentowności (ang. performance measurement).

Niniejszy Obszar Kompetencji zapewnia, aby doradca finansowy rozumiał koncepcje stojące za formułami i strategiami rozwiązań inwestycyjnych. Certyfikowani doradcy finansowi mają posiadać rzetelną wiedzę na temat teoretycznych podstaw nowoczesnych technik inwestowania i zarządzania ryzykiem oraz jednocześnie zastosują wspomniane zasady w praktyce dokonując analiz przypadków (ang. case studies). Doradcy finansowi posiadają fachową wiedzę z szeregu specjalistycznych dziedzin, takich jak wycena i zarządzanie portfelami akcji zwykłych i obligacji, techniki obrotu giełdowego, zarządzanie aktywami i pasywami, regulowanie i wprowadzanie do obrotu produktów i usług inwestycyjnych oraz (fakultatywnie) technikami związanymi z bankowością inwestycyjną.

**Tematyka:** Rozumienie czynników makroekonomicznych wpływających na zwroty z inwestycji

Zasady inwestowania

Formy inwestowania

Ryzyko vs. zwrot

Opodatkowanie inwestycji

Ramy regulacyjne dotyczące produktów inwestycyjnych w Europie

Podstawy instrumentów pochodnych

**Zachowanie:** Od Europejskiego Doradcy Finansowego oczekuje się zachowania zgodnego z ogólnymi wymogami dotyczącymi jego pracy, określonymi w niniejszych ramach.

### 3.1 Rozumienie czynników makroekonomicznych, wpływających na zwroty z inwestycji

Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Czynniki ekonomiczne	Rozumieć czynniki ekonomiczne wpływające na rynki inwestycyjne oraz główne czynniki ekonomiczne i finansowe wpływające na wartości inwestycji i zwroty z inwestycji	<b>R</b>
Inflacja i deflacja	Rozumieć wpływ inflacji i deflacji na rynek	<b>R</b>
Stopy procentowe i krzywe rentowności	Rozumieć wpływ stóp procentowych/krzywych rentowności na ogólny plan inwestycyjny klienta	<b>R</b>
Polityka monetarna i fiskalna	Rozumieć wpływ jakiej krajowej i regionalnej polityki monetarnej i fiskalnej wywiera na rynki inwestycyjne	<b>R</b>
Cykle koniunkturalne	Rozumieć krajowe, regionalne i globalne cykle koniunkturalne oraz potrafić określić korzyści i	<b>R</b>

	straty związane z narażeniem na działanie poszczególnych obszarów bądź też firm lub polityk zależnych od cykli koniunkturalnych	
Institucje finansowe	Rozumieć właściwości instytucji finansowych mogące zmienić ogólną wydajność inwestycji	<b>R</b>
<b>3.2 Zasady inwestowania</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Podstawowe zasady inwestowania	Analizować podstawowy zestaw zasad i strategii kierujących investorem	<b>An</b>
Wybór strategii inwestowania	Potrafić wyjaśnić powody dla których niektóre zasady inwestowania są lepsze w danych okolicznościach ekonomicznych lub finansowych	<b>S</b>
Ryzyko i zwrot	Potrafić wyjaśnić zasady ryzyka i zwrotu oraz istniejącą między nimi korelację	<b>S</b>
Dywersyfikacja	Potrafić wyjaśnić potrzebę dywersyfikacji portfela klienta	<b>S</b>
Ograniczenia i postawy inwestora	Analizować bariery, które w danych okolicznościach uniemożliwiają dokonanie pewnych inwestycji lub stosowanie pewnych zasad i polityk inwestowania	<b>An</b>
Podejmowanie decyzji	Analizować różne czynniki wpływające na podejmowanie decyzji przez klienta oraz potrafić określić, czy postawy klienta są zgodne z jego osobistymi i finansowymi celami	<b>An</b>
Cele inwestycyjne	Analizować cele inwestycyjne klienta	<b>An</b>
Zmiany życiowe	Analizować potencjalny wpływ zmian życiowych na postawione cele inwestycyjne	<b>An</b>
<b>3.3 Formy inwestowania</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Akcje zwykłe	Analizować właściwości akcji zwykłych oraz czynniki ryzyka i korzyści związane z inwestowaniem w akcje zwykłe	<b>An</b>
Akcje uprzywilejowane	Analizować różnice między akcjami zwykłymi a uprzywilejowanymi	<b>An</b>
Emisja, wycena i wahania cen	Analizować sposób emisji, wyceny i obrotu akcji zwykłych i uprzywilejowanych oraz przyczyny wahań cen akcji	<b>An</b>
Względy podatkowe	Analizować podstawowe względy podatkowe mogące wchodzić w grę przy zakupie i sprzedaży akcji	<b>An</b>
Wybór akcji	Analizować które akcje są właściwe dla klienta	<b>An</b>
Wyniki działalności spółek	Analizować wyniki działalności spółek i potrafić objaśnić dane finansowe i ekonomiczne wpływające na zachowanie się cen akcji i udziałów.	<b>An</b>
Obligacje	Analizować właściwości obligacji oraz ryzyka i korzyści płynące z inwestowania obligacje	<b>An</b>
Charakter prawny	Potrafić ocenić charakter prawny obligacji	<b>An</b>
Emitenci	Rozumieć kim są najważniejsi emitenci obligacji oraz główne właściwości emitowanych przez nich obligacji	<b>R</b>

Emisja i wycena	Rozumieć proces emisji obligacji, sposób ich wyceny i obrotu nimi oraz czynniki powodujące wahania cen obligacji	<b>R</b>
Cechy akcji	Rozumieć główne cechy akcji	<b>R</b>
Wycena	Rozumieć sposób wyceny obligacji	<b>R</b>
Względy decydujące o zakupie	Rozumieć czynniki, jakie należy wziąć pod uwagę doradzając klientowi zakup obligacji	<b>R</b>
Cele inwestycji w nieruchomości	Analizować cele inwestycyjne związane z zakupem nieruchomości	<b>An</b>
Rodzaje inwestycji w nieruchomości	Analizować rodzaje inwestycji w nieruchomości, jakie mogą być dostępne dla klienta	<b>An</b>
Skutki podatkowe	Analizować skutki podatkowe inwestowania w nieruchomości	<b>An</b>
Tytuł	Rozumieć najlepszych sposoby uzyskiwania tytułu prawnego do nieruchomości	<b>R</b>
Dokumentacja	Rozumieć odpowiednie dokumenty związane z zakupem i sprzedażą nieruchomości	<b>R</b>
Inwestycje ubezpieczeniowe (insurance-based investments)	Analizować różne inwestycje ubezpieczeniowe oraz ich wady i zalety.	<b>An</b>
Fundusze emerytalne	Potrafić ocenić rodzaje ewentualnych funduszy emerytalnych dostępnych dla klientów oraz określić jak można je dopasować do ogólnej struktury inwestycji	<b>An</b>
Wehikuly inwestycyjne (investment vehicles) (o ile mają zastosowanie)	Rozumieć różne wehikuly inwestycyjnych dostępne dla klienta i potrafić objaśnić zasady ich funkcjonowania w szerokim portfelu inwestycyjnym	<b>An</b>
Lokaty	Rozumieć różne formy lokat bankowych i czas ich trwania	<b>R</b>
<b>3.4 Ryzyko vs. zwrot</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Zasady ryzyka inwestycyjnego	Potrafić objaśnić różne formy ryzyka i strategie unikania ryzyka, z jakimi klient może się zetknąć lub których może potrzebować, oraz pojęcie "ryzyko versus zwrot" („risk versus return”)	<b>S</b>
Zmienne	Rozumieć zmienne zwiększające i zmniejszające ryzyko w kontekście inwestycji	<b>R</b>
Pomiar ryzyka	Analizować mechanizmy pomiaru ryzyka statystycznego oraz statystycznej zmienności rzeczywistych i spodziewanych stóp zwrotu	<b>An</b>
Wpływ czasu na ryzyko inwestycyjne	Rozumieć wpływ czasu na ryzyko inwestycyjne	<b>R</b>
Tolerancja ryzyka	Potrafić ocenić poziomy tolerancji ryzyka, jakie wykazuje klient wobec określonych celów finansowych i osobistych	<b>An</b>
Cykl życia	Rozumieć poziomy tolerancji przejawiane w cyklu życia i potrafić je dostosować do ujawnionych i nieujawnionych czynników	<b>S</b>
Okoliczności szczególne	Rozumieć szczególne okoliczności mogące wpłynąć na poziom tolerancji klienta	<b>R</b>
Rodzaje ryzyka inwestycyjnego	Rozumieć rodzaje ryzyka inwestycyjnego z którymi może zetknąć się klient	<b>R</b>
Zasada stóp zwrotu	Analizować zasady związane ze stopami zwrotu	<b>An</b>

Stopy zwrotu	Analizować w stopniu ogólnym różne stopy zwrotu z inwestycji	<b>An</b>
<b>3.5 Opodatkowanie Inwestycji</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Względy podatkowe	Rozumieć względy podatkowe dotyczące produktów i wehikulów inwestycyjnych (investment vehicles) wykorzystywanych przez klienta lub mu polecanych	<b>R</b>
Inwestycje chronione przed opodatkowaniem (tax-sheltered investments)	Rozumieć różne formy inwestycji chronionych przed opodatkowaniem dostępne dla klienta	<b>R</b>
Skutki podatkowe	Potrafić oszacować wpływ podatków na analizę wartości czasowej inwestycji	<b>An</b>
<b>3.6 Ramy regulacyjne dotyczące produktów inwestycyjnych w Europie</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Czynniki polityczne i społeczne	Rozumieć wpływ czynników politycznych i społecznych na rynki inwestycyjne	<b>R</b>
Rola rządów	Rozumieć rolę, jaką odgrywają rządy w funkcjonowaniu rynków inwestycyjnych i określaniu polityki monetarnej	<b>R</b>
Banki centralne	Rozumieć sposób funkcjonowania banków centralnych i systemów bankowych	<b>R</b>
Regulacje dotyczące doradców	Rozumieć regulacje, jakim podlegają doradcy finansowi oraz ich działalność zawodowa	<b>R</b>
Trendy rynkowe	Rozumieć wpływ odpowiednich krajowych, europejskich i regionalnych wskaźników ekonomicznych i finansowych na trendy rynkowe i pozycjonowanie na rynku	<b>R</b>
Zmiany zachodzące na rynkach	Rozumieć wpływ zmian zachodzących w strukturze rynków i uczestników rynków	<b>R</b>
<b>3.7 Podstawy instrumentów pochodnych</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Instrumenty pochodne	Rozumieć podstawowe właściwości instrumentów pochodnych	<b>R</b>
Rynki instrumentów pochodnych	Rozumieć sposób funkcjonowania różnych sektorów rynków instrumentów pochodnych	<b>R</b>
Rynki giełdowe vs. rynki pozagiełdowe (Over The Counter - OTC)	Rozumieć różnicę między rynkami giełdowymi i pozagiełdowymi	<b>R</b>
Uczestnicy	Rozumieć kim są uczestnicy rynków instrumentów pochodnych i jak korzystają z instrumentów pochodnych	<b>R</b>
Wycena	Analizować wycenę kontraktów terminowych, opcji i kontraktów typu "swap"	<b>An</b>
Modele opcyjne	Analizować sposób działania modeli opcyjnych	<b>An</b>
Tworzenie produktów	Analizować sposób łączenia produktów w celu stworzenia innych produktów	<b>An</b>

## Obszar Kompetencji 4 : Prawo, Regulacje i Etyka

**Cel:** Niniejsza część ma na celu dostarczenie Europejskiemu Doradcy Finansowemu (€FA) szerokich podstaw z zakresu prawa, regulacji i etyki.

**Znaczenie:**

Niniejszy Obszar Kompetencji ma zapewnić, aby doradca finansowy rozumiał pochodzenie i istotność źródeł prawa w demokratycznym społeczeństwie. Studenci powinni rozumieć sposób organizacji sądów i przebieg spraw, a także zasady prowadzenia postępowań wykonawczych (ang. rules of enforcement).

Niniejszy Obszar Kompetencji pozwoli doradcom finansowym zrozumieć podstawowe zasady prawa poprzez pryzmat podstawowej wiedzy o głównych przedmiotach prawnych, dzięki czemu będą oni mogli proponować rozwiązania różnych problemów prawnych występujących w związku z udzielaniem doradztwa finansowego na dany temat.

Ważne jest, aby studenci poznali metodę prawną umożliwiającą im również w przyszłości analizowanie i stosowanie nowego prawodawstwa i praktyk prawnych, dzięki czemu będą mogli zapobiegać wszelkim problemom prawnym związanym ze świadczeniem doradztwa finansowego, decydować o potrzebie skorzystania z porady specjalisty w celu rozwiązania problemów i stosować właściwą terminologię prawniczą podczas przedstawiania tych takich problemów specjalistom.

Poniższy Obszar Kompetencji oparty jest na przewidywanych obecnych i przyszłych wymogach różnych podmiotów korzystających z doradztwa finansowego. Doradca finansowy powinien posiadać wiedzę o kluczowych aspektach prawnych związanych ze świadczeniem doradztwa finansowego, występujących w szerokim wachlarzu obszarów prawnych.

Ważne jest, aby doradcy finansowi znali różnorodne sposoby wyszukiwania informacji, w tym elektronicznie.

**Tematyka:** Odpowiedzialność zawodowa  
Etyka i ochrona klienta  
Kodeks Etyki €FPA (€FPA Code of Ethics©)  
Kwestie rodzinne i domowe  
Prawo zobowiązaniowe  
Dyrektywy UE

**Zachowanie:** Od Europejskiego Doradcy Finansowego oczekuje się zachowania zgodnego z ogólnymi wymogami dotyczącymi jego pracy, określonymi w niniejszych ramach.

<b>4.1 Odpowiedzialność zawodowa</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
<b>Podstawowe pojęcia prawne</b>	Rozumieć zasady dotyczące udzielania porad klientom oraz rozumieć podstawowe kwestie prawne dotyczące doradztwa finansowego	<b>R</b>
Regulacje dotyczące doradców	Rozumieć regulacje, jakim podlegają doradcy finansowi oraz ich działalność zawodowa	<b>R</b>
<b>Pośrednicy</b>	Rozumieć zasady dotyczące pośredników i nieważnych umów	<b>R</b>
<b>4.2 Etyka i ochrona klienta</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Podstawowe regulacje prawne dotyczące usług finansowych	Rozumieć zasady zawarte w prawie o umowach i czynach niedozwolonych	<b>R</b>
Przeznaczenie i struktura sektora usług finansowych	Znać funkcje sektora usług finansowych w gospodarce, główne instytucje/organizacje oraz cele i pozycje organizacji świadczących usługi rozliczeniowo-rozrachunkowe	<b>R</b>
Odpowiedzialność	Rozumieć zasady odpowiedzialności za szkody w sytuacji braku umowy i zasady ochrony klienta	<b>R</b>
Ochrona danych	Rozumieć zasady i wymogi zawarte w prawach o ochronie danych	<b>R</b>
Przeciwdziałanie praniu pieniędzy	Rozumieć proces prania pieniędzy, metody przeciwdziałania praniu pieniędzy oraz inicjatywy podejmowane przez różne organizacje w celu zwalczania terroryzmu	<b>R</b>
Należyta staranność	Rozumieć środki służące dochowywaniu należytej staranności podejmowane przez instytucje finansowe w celu zapobiegania praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu oraz rozumieć związki z procedurami zarządzania ryzykiem obowiązującymi w danej organizacji	<b>R</b>
Nieprzestrzeganie przepisów	Rozumieć sposób oceniania zgodności odpowiedzialnych instytucji z przepisami oraz skutki i kary wynikające z nieprzestrzegania praw dotyczących przeciwdziałania praniu pieniędzy	<b>R</b>
Przenoszenie działalności finansowej za granicę (offshoring)	Rozumieć wpływ zagranicznych centrów finansowych i państw niewspółpracujących na proces prania pieniędzy	<b>R</b>
<b>4.3 Kodeks Etyki €FPA (€FPA Code of Ethics©)</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
<b>Kodeks Etyki €FPA (€FPA Code of Ethics©)</b>	Rozumieć sposób stosowania procedur dyscyplinarnych Europejskiego Stowarzyszenia Planowania Finansowego (European Financial Planning Association) oraz reguły postępowania doradców finansowych	<b>R</b>

<b>4.4 Kwestie rodzinne i domowe</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
<b>Osoby niepełnoletnie i brak zdolności prawnej</b>	Rozumieć reguły dotyczące sytuacji prawnej osób niepełnoletnich oraz osób pozbawionych zdolności prawnej do kierowania ich własnymi sprawami na rzecz strony trzeciej	<b>R</b>
<b>Aktywa i pasywa w małżeństwie</b>	Rozumieć zagadnienia dotyczące aktywów i pasywów w małżeństwie	<b>R</b>
<b>Aktywa i pasywa w legalnych związkach partnerskich innych niż małżeńskie</b>	Rozumieć zagadnienia dotyczące aktywów i pasywów w legalnych związkach partnerskich innych niż małżeńskie	
<b>Zakupy</b>	Rozumieć różnicę między zakupami dokonywanymi przez klientów a zakupami dokonywanymi w ramach czyjejs działalności gospodarczej oraz możliwości anulowania zakupu	<b>R</b>
<b>4.5 Prawo zobowiązaniowe</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Definicja umowy	Rozumieć definicję umowy	<b>R</b>
Rodzaje umów	Rozumieć rodzaje umów	<b>R</b>
Prawo właściwe	Rozumieć które prawo jest prawem właściwym któremu podlegają umowy	<b>R</b>
Naruszenie	Rozumieć czym jest naruszenie umowy	<b>R</b>
Egzekwowanie	Rozumieć sposób egzekwowania umów	<b>R</b>
<b>4.6 Dyrektywy UE</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Implikacje	Rozumieć implikacje dyrektyw EU oraz lokalnych przepisów wdrażających te dyrektywy	<b>R</b>

### **Obszar Kompetencji 5 : Nieruchomości**

**Cel:** Niniejsza część ma na celu dostarczenie Europejskiemu Doradcy Finansowemu (€FA) szerokich, profesjonalnych podstaw doradzania w zakresie nieruchomości

**Znaczenie:**

Niniejszy Obszar Kompetencji zapewni, aby doradcy finansowi rozumieli podstawy nabywania nieruchomości (domów) i sposób stosowania praw i zasad istotnych dla przenoszenia własności i finansowania lokali mieszkaniowy, a także poznali wiążące się z tymi kwestiami przepisy prawne regulujące działania "aktorów" na rynku nieruchomości oraz wywierające na nich wpływ. Doradcy finansowi zrozumieją szczególne znaczenie praw regulujących przenoszenie nieruchomości, rodzaje i kategorie nieruchomości oraz ich znaczenie w różnych kontekstach, poszczególne fazy przenoszenia nieruchomości, obowiązek badania elementów występujących na rynku nieruchomości, dokumenty dotyczące przenoszenia nieruchomości oraz posiadają szeroką wiedzę na temat możliwości finansowania i obciążania hipoteką omawianych nieruchomości.

Niniejszy Obszar Kompetencji zapewni, aby doradca finansowy rozumiał różne warunki i akty prawne wpływające bezpośrednio na ustalanie czynszów i wartości nieruchomości.. Przyjmuje się, że w niektórych obszarach doradca finansowy będzie potrzebował jedynie podstawowej wiedzy, podczas gdy w innych jego wiedza powinna być dogłębna. Doradca finansowy powinien rozumieć które warunki oraz które elementy prawodawstwa mogą determinować zasady polityki przyznawania kredytów stosowanej przez podmioty ich udzielające. Doradca finansowy powinien również potrafić wyjaśnić scenariusze i mechanizmy przeliczania odsetek na potrzeby podejmowania decyzji o zmianie formy kredytowania.

**Tematyka:** Zakup nieruchomości, kluczowe elementy od przetargu do umowy zakupu  
 Rodzaje klientów i odpowiadające im potrzeby dotyczące produktów hipotecznych  
 Produkty hipoteczne i możliwości spłaty  
 Przepisy i prawa dotyczące świadczenia doradztwa

**Zachowanie:** Od Europejskiego Doradcy Finansowego oczekuje się zachowania zgodnego z ogólnymi wymogami dotyczącymi jego pracy, określonymi w niniejszych ramach.

**5.1 Zakup nieruchomości, kluczowe elementy od przetargu do umowy zakupu**

Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
<b>Zakup, wynajem i finansowanie</b>	Rozumieć proces świadczenia doradztwa na temat zakupu, wynajmu i finansowania nieruchomości	<b>R</b>
<i>Informacje</i>	Rozumieć dostępne informacje oraz sposób identyfikowania brakujących informacji	<b>R</b>
<i>Wycena</i>	Rozumieć sposób wyceny przy sprzedaży i zakupie	<b>R</b>
<i>Zamieszkanie, wynajem i przekazanie</i>	Rozumieć zasady nabywania, opodatkowania i finansowania nieruchomości w odniesieniu do zamieszkania, wynajmu i przekazywania (nieruchomości)	<b>R</b>
Rodzaje kredytów	Rozumieć rodzaje kredytów dostępnych na zakup nieruchomości	<b>R</b>
Wycena	Rozumieć podstawowe zasady wyceny nieruchomości	<b>R</b>

Służebność	Rozumieć teść oraz sposób powstawania i wygasania służebności	<b>R</b>
Zasady zakupu	Rozumieć zasady zakupu nieruchomości	<b>R</b>
Prawa do unieważnienia	Rozumieć zasady unieważniania zakupu nieruchomości	<b>R</b>
Hipoteki	Rozumieć zasady i najważniejsze właściwości hipotek	<b>R</b>
Gwarancje	Rozumieć wymogi i zasady działania gwarancji	<b>R</b>
Dokumentacja	Rozumieć dokumentację niezbędną do przeniesienia własności nieruchomości	<b>R</b>
<b>5.2 Rodzaje klientów i odpowiadające im potrzeby dotyczące produktów hipotecznych</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
<b>Rodzaje nieruchomości</b>	Rozumieć różne rodzaje i kategorie nieruchomości, rodzaje własności oraz sposób ich odróżniania	<b>R</b>
<i>Aspekty prawne i finansowe</i>	Rozumieć prawne i finansowe aspekty wynikające z kategorii nieruchomości oraz znać wartości graniczne nieruchomości mieszanych	<b>R</b>
Granice	Rozumieć granicę każdej kategorii nieruchomości, zgodnie z definicjami zawartymi w aktach prawnych dotyczących kredytów zabezpieczanych hipoteką na nieruchomości	<b>R</b>
Kategoryzacja	Rozumieć istotność kategoryzacji według hipoteki (categorization by mortgaging)	<b>R</b>
Ryzyko kredytodawcy	Rozumieć różne aspekty ryzyka kredytodawcy	<b>R</b>
Rozwiązania hipoteczne	Potrafić ocenić rozwiązania hipoteczne pod kątem konkretnych potrzeb klienta	<b>An</b>
<b>5.3 Produkty hipoteczne i możliwości spłaty</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
<b>Rodzaje produktów</b>	Rozumieć kluczowe cechy różnych produktów hipotecznych i płynące z nich korzyści	<b>R</b>
<i>Oprocentowanie</i>	Potrafić ocenić strukturę oprocentowania różnych rodzajów kredytów i ich miejsce na krzywej przedstawiającej strukturę oprocentowania	<b>An</b>
<i>Optymalne finansowanie</i>	Rozumieć pojęcie optymalnego finansowania mieszkania	<b>R</b>
Zabezpieczenie	Rozumieć możliwości wydawania papierów wartościowych zabezpieczonych nieruchomościami mieszkaniowymi i komercyjnymi	<b>R</b>
<i>Finansowanie całkowite</i>	Potrafić ocenić możliwości finansowania całkowitego w odniesieniu do nieruchomości	<b>An</b>
<i>Obliczenia</i>	Potrafić ocenić i obliczyć wysokość kredytów hipotecznych oraz dalszego finansowania	<b>An</b>
<b>5.4 Przepisy i prawa dotyczące świadczenia doradztwa</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
<b>Role i obowiązki</b>	Rozumieć role i obowiązki agentów nieruchomości i instytucji hipotecznych	<b>R</b>
Akty prawne	Rozumieć akty prawne dotyczące nieruchomości	<b>R</b>

Przenoszenie własności i finansowanie	Rozumieć zasady przenoszenia własności i finansowania nieruchomości	<b>R</b>
Regulacje	Rozumieć w jaki sposób regulowana jest działalność poszczególnych agentów	<b>R</b>

## Obszar Kompetencji 6 : Fundusze

**Cel:** Niniejsza część ma na celu dostarczenie Europejskiemu Doradcy Finansowemu (€FA) szerokich profesjonalnych podstaw z zakresu funduszy.

### Znaczenie:

Dzięki niniejszemu Obszarowi Kompetencji doradcy finansowi będą potrafili wyjaśnić, czym są fundusze wzajemne i dlaczego inwestorzy dokonują ich zakupu. Skupia się on na rodzajach papierów wartościowych posiadanych przez fundusze wzajemne oraz na organizacji i strukturze tych funduszy. Doradca finansowy posiada rzetelną wiedzę na temat administracji zarządzającej funduszami wzajemnymi. Pozna również sposoby praktycznego stosowania zasad nabywania udziałów w funduszach wzajemnych oraz sposoby określania cen zakupu i sprzedaży.

Niniejszy Obszar Kompetencji zapewni, aby doradca finansowy rozumiał korzyści płynące z położenia nacisku na sposób regulowania działalności funduszy wzajemnych oraz sposób opodatkowania tych funduszy. Niniejszy Obszar Kompetencji umożliwi doradcy finansowemu analizowanie najważniejszych części prospektów funduszy wzajemnych oraz odczytywanie zestawień funduszy publikowanych w gazetach.

**Tematyka:** Informacje ogólne o funduszach wzajemnych  
Fundusze wzajemne i ich cele inwestycyjne  
Fundusze wzajemne a podatki  
Analiza i wybór funduszy  
Fundusze zabezpieczające (hedgingowe)

**Zachowanie:** Od Europejskiego Doradcy Finansowego oczekuje się zachowania zgodnego z ogólnymi wymogami dotyczącymi jego pracy, określonymi w niniejszych ramach.

### 6.1 Informacje ogólne o funduszach wzajemnych

Temat	Rezultaty uczenia się (Doradca finansowy powinien)	Poziom poznawczy
Fundusze wzajemne	Rozumieć zalety i wady inwestowania w fundusz wzajemny, sposób dokonywania transakcji przez fundusze wzajemne oraz sposób pomiaru przeszłej i bieżącej rentowności funduszy	<b>R</b>

Właściwości funduszy wzajemnych	Rozumieć właściwości funduszy wzajemnych	<b>R</b>
Inwestowanie w fundusze wzajemne	Rozumieć sposób, w jaki osoby inwestujące w fundusze wzajemne zarabiają pieniądze oraz zalety i wady inwestowania w fundusze wzajemne	<b>R</b>
Koszty	Rozumieć koszty, jakie będą ponosili klienci przy zakupie i sprzedaży jednostek konkretnych funduszy i rodzajów funduszy	<b>R</b>
Transakcje	Rozumieć sposób dokonywania transakcji przez fundusz wzajemny, sposób pomiaru przeszłej i bieżącej rentowności funduszu wzajemnego oraz skutki podatkowe inwestowania w fundusze wzajemne	<b>R</b>
Rodzaje funduszy	Rozumieć rodzaje funduszy wzajemnych dostępnych na rynku	<b>R</b>
Administracja funduszami wzajemnymi	Rozumieć sposób, w jaki firmy zarządzające świadczą usługi administracyjne na rzecz funduszu wzajemnego oraz czym są i czym zajmują się firmy zarządzające i fundusze wzajemne	<b>R</b>
Skład portfeli funduszy wzajemnych	Rozumieć jakie rodzaje papierów wartościowych wchodzi w skład portfela funduszu wzajemnego oraz rozkład procentowy tych papierów w portfelu	<b>R</b>
Wartość aktywów netto (net asset value - NAV)	Rozumieć zasadę określania wartości aktywów netto (net asset value - NAV)	<b>R</b>
Prospekty i raporty kwartalne	Rozumieć treść prospektów i raportów kwartalnych	<b>R</b>
Fundusze otwarte	Rozumieć różnice między funduszami wzajemnymi otwartymi i zamkniętymi	<b>R</b>
Fundusze prowizyjne i bezprowizyjne (load and no load funds)	Rozumieć znaczenie prowizji w odniesieniu do funduszy wzajemnych	<b>R</b>
Daty księgowania i transakcji	Rozumieć znaczenie i zastosowanie dat księgowania i transakcji	<b>R</b>
Metoda rzeczywistej jednostkowej ceny nabycia (Special Identification Method)	Rozumieć metodę rzeczywistej jednostkowej ceny nabycia i jej działanie	<b>R</b>
Metoda kosztu przeciętnego (Average Cost Method)	Rozumieć metodę kosztu przeciętnego (pojedynczej kategorii) i jej działanie	<b>R</b>
Metoda FIFO (First in First Out)	Rozumieć metodę FIFO i jej działanie	<b>R</b>
Podwójna Kategoria (Double Category)	Rozumieć metodę kosztu przeciętnego (podwójnej kategorii) i jej działanie	<b>R</b>
Metoda wyboru podstawy kalkulacji kosztów (Selecting a Cost Basis Method)	Rozumieć metodę wyboru podstawy kalkulacji kosztów i jej działanie	<b>R</b>

<b>6.2 Fundusze wzajemne i ich cele inwestycyjne</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Rodzaje funduszy i celów inwestycyjnych	Rozumieć rodzaje funduszy dostępnych na rynku i ich cele inwestycyjne	<b>An</b>
Papiery wartościowe posiadane przez fundusz	Analizować papiery wartościowe posiadane przez fundusz wzajemny	<b>An</b>
<b>6.3 Fundusze wzajemne a podatki</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Opodatkowanie	Rozumieć sposób opodatkowania funduszy wzajemnych oraz znać metody minimalizacji tego opodatkowania	<b>R</b>
<i>Obliczenia</i>	Potrafić obliczyć wysokość podatków od inwestycji w fundusze wzajemne	<b>An</b>
<i>Dochód i zyski kapitałowe</i>	Rozumieć różnicę między podatkiem od dochodu a podatkiem od zysków kapitałowych	<b>R</b>
Kontrola	Rozumieć sposób kontrolowania podatków przy pomocy funduszy akcyjnych chronionych przed opodatkowaniem (tax-efficient stock funds)	<b>R</b>
Działania powodujące opodatkowanie	Rozumieć działania powodujące opodatkowanie i konsekwencje podatkowe transakcji na jednostkach funduszy wzajemnych	<b>R</b>
Sprawozdawczość	Potrafić przedstawić zyski i straty netto klientów	<b>An</b>
<b>6.4 Analiza i wybór funduszy</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Wybór funduszy	Analizować sytuację danego klienta i wybrać właściwe fundusze inwestycyjne	<b>An</b>
Ratingi funduszy	Rozumieć implikacje ratingów funduszy	
<b>6.5 Fundusze zabezpieczające (hedgingowe)</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Fundusze zabezpieczające (hedgingowe)	Rozumieć zasady funkcjonowania, strategię i charakterystyki funduszy zabezpieczających (ratingowych)	<b>R</b>

## Obszar Kompetencji 7 : Zarządzanie portfelem

**Cel:** Niniejsza część ma na celu dostarczenie Europejskiemu Doradcy Finansowemu (€FA) szerokich podstaw w zakresie zarządzania portfelem.

### **Znaczenie:**

Obowiązki doradców finansowych polegają w dużej części na budowaniu odpowiednich portfeli dla klientów oraz zarządzaniu tymi portfelami. Niniejszy dział skupia się na implikacjach związanych z zarządzaniem portfelem instrumentów rynku kapitałowego, teorią portfela i oczekiwań, alokacją aktywów oraz mierzeniem wyników.

Niniejszy Obszar Kompetencji zapewni, aby doradca finansowy rozumiał, dlaczego Zarządzanie Portfelem jest bardzo pomocne przy wyborze portfela oraz w jaki sposób maksymalizować wartość lub rentowność portfela. Dzięki niemu doradca finansowy będzie rozumiał, w jaki sposób można wykorzystać zarządzanie portfelem do zapewnienia klientowi równowagi, wsparcia oraz realizacji odpowiednich dla niego strategii.

Niniejszy Obszar Kompetencji zapewni, aby doradca finansowy rozumiał strukturę zarządzania portfelem, sposób planowania lub opracowywania strategii, która może być zastosowana do zarządzania portfelem zawierającym różne akcje, udziały w funduszach wzajemnych, zabezpieczone lokaty o stałym oprocentowaniu oraz obligacje. Główne przeznaczenie lub cel każdej inwestycji z portfela będą polegały na zwiększaniu zysków lub zwrotów w ograniczonym przedziale czasowym przy jednoczesnym zmniejszeniu ryzyka.

Niniejszy Obszar Kompetencji zapewni również, aby doradca finansowy rozumiał dlaczego Zarządzanie Portfelem dostarcza środków służących do ustalenia struktury na podstawie której do portfela wybierane będą odpowiednie aktywa zgodne z preferencjami (np. poziom ryzyka) i potrzebami (np. regularne dywidendy i kupony odsetkowe) inwestora. Doradca finansowy pozna również sposób świadczenia klientom dyskrejonalnych usług polegających na zarządzaniu środkami pieniężnymi, a jednocześnie przygotowuje się do zarządzania portfelami inwestorów instytucjonalnych..

Niniejszy Obszar Kompetencji umożliwi doradcy finansowemu zbudowanie portfela w oparciu o stopień ryzyka i zwrotu oraz koncepcję dywersyfikacji. Doradca finansowy zrozumie również dlaczego sposób alokacji aktywów wynika bezpośrednio z horyzontu czasowego, tolerancji na ryzyko i celu finansowego. Niniejszy Zakres Kompetencji zapewni również, aby doradca finansowy potrafił zbudować portfel zawierający akcje i obligacje oraz zrozumiał dlaczego taki portfel stanowi krok w kierunku bardziej zdywersyfikowanego portfela obciążonego mniejszym ryzykiem. Doradca finansowy powinien również być w stanie kontrolować czynniki ryzyka związane z portfelem oraz wiedzieć jak mieszać inwestycje o niskim poziomie wzajemnej korelacji.

**Tematyka:** Ryzyko i zwrot  
Efektywne rynki kapitałowe  
Teoria portfela

Alokacja aktywów: strategie inwestycyjne  
 Standardowe wyniki pomiarów  
 Informacje o rentowności udzielane klientom

**Zachowanie:** Od Europejskiego Doradcy Finansowego oczekuje się zachowania zgodnego z ogólnymi wymogami dotyczącymi jego pracy, określonymi w niniejszych ramach.

<b>7.1 Ryzyko i zwrot</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Ryzyko i zwrot z portfela	Rozumieć związek między ryzykiem a zwrotem	<b>R</b>
Pojęcie dywersyfikacji	Rozumieć pojęcia ryzyka, zwrotu i dywersyfikacji	<b>R</b>
<b>7.2 Efektywne rynki kapitałowe</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Efektywne rynki kapitałowe	Rozumieć pojęcie efektywnego rynku kapitałowego	<b>R</b>
Hipoteza efektywnego rynku	Rozumieć trzy formy hipotezy efektywnego rynku	<b>R</b>
Konsekwencje efektywności rynku	Rozumieć konsekwencje efektywności rynku i anomalii rynkowych	<b>R</b>
<b>7.3 Teoria portfela</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Zasady teorii portfela	Rozumieć zasady teorii portfela wykorzystywane do uzyskania portfela optymalnego	<b>R</b>
Podstawy teorii inwestycji	Analizować teorię opisującą jak inwestorzy obawiający się ryzyka mogą budować portfele optymalizujące lub maksymalizujące spodziewaną stopę zwrotu na podstawie danego poziomu ryzyka rynkowego	<b>An</b>
Budowanie portfela	Analizować cztery podstawowe kroki budowy portfela	<b>S</b>
Koncepcje dywersyfikacji	Rozumieć koncepcje dywersyfikacji	<b>R</b>
Model rynku gwałtownego (sharp market model)	Analizować model rynku gwałtownego (sharp market model)	<b>An</b>
Modele wyceny aktywów kapitałowych (Capital Asset Pricing Models - CAPM)	Analizować modele wyceny aktywów kapitałowych (Capital Asset Pricing Models - CAPM)	<b>An</b>
Metoda Grahama i Dodda	Analizować metody inwestowania Grahama i Dodda	<b>An</b>
Klasy aktywów	Rozumieć zachowania różnych klas aktywów	<b>R</b>

Instrumenty pochodne	Rozumieć w jaki sposób instrumenty pochodne mogą być wykorzystane do efektywnego zarządzania portfelem	<b>R</b>
<b>7.4 Alokacja aktywów: strategie inwestycyjne</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Alokacja aktywów:	Rozumieć ważność alokacji aktywów w procesie inwestycyjnym	<b>R</b>
Strategiczna alokacja aktywów:	Rozumieć strategiczną alokację aktywów	<b>R</b>
Taktyczna alokacja aktywów:	Rozumieć taktyczną alokację aktywów	<b>R</b>
Zarządzanie aktywne i pasywne	Rozumieć pojęcie aktywnego i pasywnego zarządzania inwestycjami	<b>R</b>
<b>7.5 Standardowe wyniki pomiarów</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Miary zwrotu	Rozumieć metody używane do mierzenia zwrotu	<b>R</b>
Miary ryzyka/zwrotu	Rozumieć metody używane do mierzenia ryzyka względem zwrotu	<b>R</b>
Stosowanie modeli wzorcowych (benchmarking)	Rozumieć koncepcję modeli wzorcowych (benchmarkingu)	<b>R</b>
Analiza portfela metodą <i>performance attribution</i>	Rozumieć zasady dokonywania analizy i wyliczeń metodą <i>performance attribution</i>	<b>R</b>
Miary rentowności (performance measurements)	Rozumieć miary rentowności (performance measurements)	<b>R</b>
<b>7.6 Informacje o rentowności udzielane klientom</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Wyniki krótkoterminowe i długoterminowe	Rozumieć czynniki decydujące o wynikach krótko- i długoterminowych	<b>R</b>
<b>Światowe Standardy Prezentacji Wyników Zarządzania Aktywami (Global Investment Performance Standard GIPS)</b>	Rozumieć zasady zawarte w standardach GIPS - Światowych Standardach Prezentacji Wyników Zarządzania Aktywami (Global Investment Performance Standards)	<b>R</b>
Spójność zarządzania (management consistency)	Rozumieć implikacje spójności zarządzania	<b>R</b>
Określanie i osiągnięcie celów klienta	Analizować istotność określania i osiągania celów klienta oraz czynników biorących udział w tych	<b>S</b>

	procesach	
Zwroty z inwestycji	Rozumieć związek między zwrotami z inwestycji a ryzykiem inwestycyjnym	<b>R</b>
Indeksy	Rozumieć znaczenie indeksów oraz ich zastosowanie na rynkach finansowych	<b>R</b>
Zasady matematyki finansowej	Rozumieć zasady matematyki finansowej	<b>R</b>
Dane i regresja	Rozumieć dane i regresję	<b>R</b>

### Obszar Kompetencji 8 : Proces doradztwa finansowego. Ocena potrzeb klienta

**Cel:** Celem niniejszej części jest połączenie kompetencji określonych dla Obszarów Kompetencji 1-7 i zastosowanie ich w procesie doradzania finansowego, ze szczególnym uwzględnieniem oceny potrzeb klienta i przygotowania odpowiedniego rozwiązania finansowego.

**Znaczenie:**

Niniejszy Obszar Kompetencji zapewni, aby doradca finansowy potrafił stworzyć rozwiązanie finansowe dostosowane do osobistych potrzeb i konkretnej sytuacji klienta. Typowe rozwiązanie łączy w sobie wiele z następujących aspektów doradztwa finansowego: ustalanie pozycji finansowej, analizy przepływu środków pieniężnych, podatki spadkowe i środki potrzebne w momencie przejścia na emeryturę, potrzeby kapitałowe w ciągu życia, świadczenia pracownicze, emerytury, alokacja aktywów, inwestycje i czynniki ryzyka. Doradca finansowy potrafi przełożyć potrzeby osobiste i sytuacje klientów na ramy finansowe. W ramach tych można opisać faktyczny status finansowy oraz cele finansowe klienta. Następnie należy określić i opracować zasady i techniki, które będą służyły jako pomost łączący stan obecny i wyznaczone cele. Implikacje finansowe rozwiązań i/lub podejmowanych [bądź zaplanowanych] działań są później porównywane z wyznaczonymi celami. Informacje te zostaną następnie uporządkowane w konkretnym rozwiązaniu finansowym przeznaczonym dla klienta. Doradca finansowy może przygotować dla klienta rozwiązanie jednorazowe, bądź też monitorować zasadność podejmowanych działań, weryfikować rozwiązanie i wydawać zalecenia odpowiednio do zmieniających się okoliczności.

*Doradca finansowy jest wykwalifikowanym konsultantem świadczącym usługi klientowi.*

Doradca finansowy potrafi nawiązywać z klientami relacje o charakterze doradczym. Doradca finansowy potrafi wyjaśnić proces doradztwa, określić cechy i wartości klienta (takie jak tolerancja na ryzyko, priorytety) i oczekiwania (cele osobiste i finansowe) oraz rozpoznać etyczne aspekty danej sytuacji (niełatwe zadanie). Te informacje są danymi bazowymi dla fazy tworzenia rozwiązania finansowego. Doradca finansowy potrafi odpowiadać na niewypowiedziane pytania oraz zadawać pytania, odsłaniające ukryte potrzeby lub troski.

Doradca finansowy potrafi przedstawiać rozwiązanie finansowe klientowi i wspólnie z nim przeprowadzić jego przegląd (według standardów Europejskiego Stowarzyszenia Doradztwa Finansowego i/lub zgodnie ze zwyczajami zawodowymi). Doradca finansowy potrafi pomóc klientowi w podejmowaniu decyzji. Kiedy usługi zaoferowane przez doradcę finansowego zostaną zaakceptowane, potrafi on pomóc klientowi w realizacji planu tak, aby prowadził on do realizacji celów

klienta. Doradca finansowy może przygotować dla klienta rozwiązanie jednorazowe, bądź z upływem czasu (utrzymując kontakt z klientem) zaproponować aktualizację rozwiązania finansowego.

**Tematyka:** Nawiązanie relacji klient-doradca

- Zbieranie danych o kliencie oraz określenie jego celów i oczekiwań
- Określenie sytuacji finansowej klienta
- Potrzeby specjalne
- Zarządzanie ryzykiem
- Opodatkowanie
- Inwestycje
- Emerytura
- Świadczenia pracownicze
- Planowanie spadkowe
- Opracowanie i przedstawienie rozwiązania finansowego w oparciu o potrzeby klienta
- Wdrożenie rozwiązania finansowego
- Monitorowanie rozwiązania finansowego (w razie potrzeby)

**Zachowanie:** Od Europejskiego Doradcy Finansowego oczekuje się zachowania zgodnego z ogólnymi wymogami dotyczącymi jego pracy, określonymi w niniejszych ramach.

**8.1 Nawiązanie relacji klient-doradca**

Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Kwestie i pojęcia związane ze świadczeniem doradztwa finansowego	Potrafić objaśnić kwestie i pojęcia związane ze świadczeniem doradztwa finansowego	<b>S</b>
Rozwiązania dla klientów indywidualnych	Potrafić objaśnić klientom w jaki sposób doradztwo finansowe prowadzi do opracowania kompleksowego rozwiązania dla każdego indywidualnego klienta	<b>S</b>
Świadczone usługi	Potrafić precyzyjnie przedstawić klientowi świadczone usługi	<b>S</b>
Opracowanie rozwiązania finansowego	Potrafić zbierać i rozpowszechniać dane, opracować rozwiązanie finansowe, a następnie wdrożyć je i (w razie potrzeby) monitorować	<b>S</b>
Metoda cyklu życia (life cycle method)	Potrafić stosować „metodę cyklu życia” do opracowania rozwiązania finansowego dla klienta	<b>S</b>
Relacja klient-doradca	Potrafić jasno i zwięźle omówić umowy stosunek między klientem a doradcą	<b>S</b>
Dokumentacja	Potrafić precyzyjnie wyjaśnić jakie informacje i/lub dokumenty są potrzebne do przygotowania rozwiązania finansowego i dlaczego	<b>S</b>

Wykorzystanie informacji	Potrafić przedstawić sposób, w jaki zebrane informacje są lub będą wykorzystywane w trakcie opracowywania rozwiązania finansowego dla klienta	<b>S</b>
Zobowiązania etyczne	Wywiązywać się ze zobowiązań etycznych spoczywających na doradcy finansowym w relacjach z klientami	<b>S</b>
Zasady komunikacji	Stosować zasady interaktywnej komunikacji i potrafić definiować oczekiwania	<b>S</b>
<b>8.2 Zbieranie danych o kliencie oraz określenie jego celów i oczekiwań</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Informacje łatwo dostępne, o charakterze niefinansowym	Potrafić zidentyfikować konkretne, szczegółowe informacje o kliencie i/lub jego rodzinie lub małym przedsiębiorstwie, które mogą być pomocne w trakcie świadczenia doradztwa finansowego	<b>S</b>
<b>Wymagane informacje</b>	Potrafić zidentyfikować informacje, które najprawdopodobniej będą potrzebne do wypełnienia formularzy i kupowania produktów w imieniu klienta	<b>S</b>
<b>Dokumenty tożsamości</b>	Potrafić określić jakie dokumenty tożsamości mogą być potrzebne przy wypełnianiu i składaniu oficjalnych formularzy wniosków uzyskanych od dostawców usług finansowych	<b>S</b>
Zbieranie danych	Potrafić wyjaśnić cel zbierania danych oraz ich znaczenie w utrzymywaniu relacji z klientem	<b>S</b>
Ochrona danych	Rozumieć odpowiednie prawa o ochronie danych i prywatności dotyczące danych osobowych klienta	<b>R</b>
Dane o kliencie	Przechowywać dane we właściwy i zgodny z przepisami sposób	<b>S</b>
Osobiste i finansowe cele, potrzeby i priorytety klienta	Stosować metody służące do sprawnego i efektywnego zbierania informacji od klientów na temat ich wcześniejszych i obecnych zasobów i zobowiązań finansowych	<b>S</b>
Zasadność pytań	Potrafić wyjaśnić, w jaki sposób zadawane pytania odzwierciedlane są w ogólnym planie rozwiązania finansowego przeznaczonego dla klienta	<b>S</b>
Terminologia	Potrafić objaśnić znaczenia terminów używanych w trakcie świadczenia doradztwa finansowego	<b>S</b>
Postawy i oczekiwania klienta	Rozumieć w jaki sposób postawy klienta kształtują jego osobiste, finansowe i zawodowe przekonania na temat obecnych i przyszłych potrzeb, oczekiwań lub pragnień finansowych i osobistych.	<b>R</b>
Profil ryzyka klienta	Analizować profil ryzyka klienta z zachowaniem zgodności z wymogami prawnymi w celu określenia postawy klienta wobec ryzyka	<b>An</b>
Rodzaj ryzyka	Potrafić przeanalizować czy klient ma odpowiednią świadomość rodzajów i ilości czynników ryzyka na jakie może się natknąć w swoim życiu	<b>An</b>
Tolerancja ryzyka	Potrafić przeanalizować odczucia klienta wobec konkretnych poziomów ryzyka występujących w jego życiu oraz określić jak zareagowałby na określone ewentualności w razie ich zaistnienia	<b>An</b>

<b>8.3 Określenie sytuacji finansowej klienta</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Bieżąca sytuacja finansowa	Potrafić przeanalizować sposób w jaki klient zorganizował swoje bieżące zasoby i zobowiązania finansowe	<b>An</b>
Postawy i oczekiwania	Potrafić przeanalizować świadomość finansową, postawy i oczekiwania klienta	<b>An</b>
Budżet i potrzeby kapitałowe	Potrafić przeanalizować bieżące i pilne wydatki kapitałowe oraz potrzeby finansowe klienta	<b>An</b>
Tolerancja ryzyka	Potrafić przeanalizować bieżące źródła i struktury finansów klienta oraz ich dopasowanie do bieżących poziomów tolerancji ryzyka, jak również oszacować oczekiwania na przyszłość	<b>An</b>
Ekspozycja na ryzyko	Potrafić przeanalizować bieżące i przyszłe ryzyko finansowe na jakie narażony jest klient oraz czynniki obecne w jego pracy które mogłyby spowodować zmianę ryzyka finansowego	<b>An</b>
Zarządzanie ryzykiem	Potrafić przeanalizować środki i strukturę z których obecnie korzysta klient do zarządzania swoją ekspozycją na ryzyko	<b>An</b>
<b>8.4 Potrzeby specjalne</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Planowanie na wypadek śmiertelnej choroby	Potrafić przeanalizować jak klient poradzi sobie finansowo w przypadku zapadnięcia na śmiertelną chorobę	<b>An</b>
Potrzeby związane z utrzymaniem osób starszych	Potrafić przeanalizować rezerwy finansowe posiadane przez klienta na wypadek potrzeby zapewnienia utrzymania osobie starszej, którą może być klient, jego współmałżonek/a rodzic lub inna osoba	<b>An</b>
Potrzeby niepełnosprawnych dzieci	Potrafić przeanalizować rezerwy finansowe posiadane przez klienta na zaspokojenie potrzeb niepełnosprawnego dziecka lub dorosłego dziecka będącego na utrzymaniu klienta	<b>An</b>
Kwestie dotyczące rozwodu/ponownego małżeństwa	Potrafić przeanalizować w jaki sposób wpłynie finansowo na klienta rozwód lub ponowne małżeństwo (zarówno z chęci, jak i z konieczności)	<b>An</b>
Potrzeby edukacyjne	Potrafić przeanalizować wymogi klienta odnośnie kształcenia dzieci lub innych członków rodziny oraz rezerwy posiadane przez klienta na ten cel	<b>An</b>
Plany charytatywne	Potrafić przeanalizować zaplanowane przez klienta rodzaje i metody działań charytatywnych w których klient uczestniczy lub pragnie uczestniczyć	<b>An</b>
Planowanie związane ze spółkami zamkniętymi	Potrafić przeanalizować istniejące udziały klienta w spółkach zamkniętych i określić w jaki sposób wpisują się one w ogólną strukturę finansów klienta	<b>An</b>

<b>8.5 Zarządzanie ryzykiem</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Potrzeby dotyczące ubezpieczenia na życie i jego bieżący zakres	Potrafić przeanalizować zakres obecnego ubezpieczenia na życie klienta i określić faktyczne potrzeby klienta odnośnie tego ubezpieczenia jeżeli nie pokrywają się one z obecnym ubezpieczeniem	<b>An</b>
Potrzeby dotyczące ubezpieczenia na wypadek utraty zdolności do pracy i jego bieżący zakres	Potrafić przeanalizować zakres obecnie posiadanego przez klienta ubezpieczenia na wypadek utraty zdolności do pracy i określić faktyczne potrzeby klienta odnośnie tego ubezpieczenia jeżeli nie pokrywają się one z obecnym ubezpieczeniem	<b>An</b>
Potrzeby dotyczące ubezpieczenia na wypadek choroby i jego bieżący zakres	Potrafić przeanalizować zakres obecnie posiadanego przez klienta ubezpieczenia na wypadek choroby i określić faktyczne potrzeby klienta odnośnie tego ubezpieczenia jeżeli nie pokrywają się one z obecnym ubezpieczeniem	<b>An</b>
Potrzeby dotyczące ubezpieczenia pielęgnacyjnego i jego bieżący zakres	Potrafić przeanalizować zakres obecnie posiadanego przez klienta ubezpieczenia pielęgnacyjnego i określić faktyczne potrzeb klienta odnośnie tego ubezpieczenia jeżeli nie pokrywają się one z obecnym ubezpieczeniem	<b>An</b>
Potrzeby dotyczące ubezpieczenia właściciela domu i jego bieżący zakres	Potrafić przeanalizować zakres obecnie posiadanego przez klienta ubezpieczenia właściciela domu i określić faktyczne potrzeby klienta odnośnie tego ubezpieczenia jeżeli nie pokrywają się one z obecnym ubezpieczeniem	<b>An</b>
Potrzeby dotyczące ubezpieczenia komercyjnego i jego bieżący zakres	Potrafić przeanalizować zakres obecnie posiadanego przez klienta ubezpieczenia komercyjnego i określić faktyczne potrzeby klienta odnośnie tego ubezpieczenia jeżeli nie pokrywają się one z obecnym ubezpieczeniem	<b>An</b>
<b>8.6 Opatkowanie</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Dokumenty podatkowe	Rozumieć dokumenty podatkowe wykorzystywane przez osoby fizyczne, gospodarstwa domowe i małe przedsiębiorstwa	<b>R</b>
Deklaracje podatkowe	Rozumieć deklaracje podatkowe złożone wcześniej przez klienta oraz główne progi i kategorie podatkowe	<b>R</b>
Bieżące strategie podatkowe	Rozumieć bieżące strategie podatkowe stosowane przez klientów oraz zakres ich funkcjonowania; potrafić określić czy klienta należy skierować do fachowca	<b>R</b>
Przestrzeganie przepisów	Potrafić ocenić, czy klient wywiązuje się ze wszystkich swoich zobowiązań podatkowych oraz określić odpowiednie dane podatkowe które należy podać w deklaracjach podatkowych klienta, w razie potrzeby kierując klienta do fachowca	<b>An</b>

Bieżące zobowiązania podatkowe	Rozumieć bieżące zobowiązania podatkowe klienta.	<b>R</b>
<b>8.7 Inwestycje</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Inwestycje	Potrafić przeanalizować bieżącą strukturę portfela inwestycyjnego klienta	<b>An</b>
Bieżące strategie inwestycyjne	Rozumieć strategie inwestycyjne stosowane do tej pory przez klienta oraz rozważyć przyszłe możliwości i polityki inwestycyjne	<b>An</b>
Bieżące polityki inwestycyjne	Potrafić przeanalizować stosowane polityki inwestycyjne oraz adekwatność polityki do obecnego etapu cyklu życia klienta	<b>An</b>
<b>8.8 Emerytura</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Obecny plan emerytalny	Potrafić ocenić obecny plan emerytalny klienta i kroki podjęte w celu realizacji celów osobistych i finansowych lub zaproponować potrzebne zmiany	<b>An</b>
Zagrożenie opodatkowaniem (tax exposure)	Rozumieć w jakim stopniu bieżący plan emerytalny klienta jest zagrożony opodatkowaniem	<b>R</b>
Świadczenia społeczne	Rozumieć świadczenia społeczne i/lub rządowe uwzględnione w planie emerytalnym klienta oraz potrafić określić jak wpisują się one w pozostałe elementy planu emerytalnego	<b>R</b>
Strategie emerytalne	Rozumieć strategie emerytalne przyjęte wcześniej przez klienta i potrafić zaproponować inne kierunki które mogłyby je usprawnić	<b>R</b>
<b>8.9 Świadczenia pracownicze</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Dostępne świadczenia pracownicze	Potrafić przeanalizować świadczenia pracownicze udostępniane klientowi przez jego pracodawcę	<b>An</b>
Bieżący zakres wykorzystania świadczeń pracowniczych	Potrafić przeanalizować bieżący zakres wykorzystania przez klienta świadczeń pracowniczych oferowanych mu przez jego pracodawcę i zaproponować sposoby na zwiększenie tego zakresu	<b>An</b>
<b>8.10 Planowanie spadkowe</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Typowe dokumenty związane z planowaniem spadkowym	Potrafić objaśnić typowe dokumenty związane z planowaniem spadkowym	<b>S</b>

Strategie planowania spadkowego	Potrafić wyjaśnić elementy strategii planowania spadkowego wykorzystywane przez klienta oraz zaproponować ewentualne ulepszenia	<b>S</b>
Zagrożenie podatkiem spadkowym	Potrafić wyjaśnić elementy narażające na podatek spadkowy oraz rozważyć alternatywne scenariusze i kierunki postępowania	<b>S</b>
<b>8.11 Opracowanie i przedstawienie rozwiązania finansowego w oparciu o potrzeby klienta</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Sytuacja finansowa	Rozumieć sytuację finansową klienta w kontekście rozwiązania finansowego i potrafić zidentyfikować najbardziej niepokojące obszary	<b>R</b>
Przepływy środków pieniężnych	Rozumieć przepływy środków pieniężnych dostępne dla klienta w kontekście rozwiązania finansowego i potrafić rozważyć kiedy i dlaczego właściwe byłoby zwiększenie lub zmniejszenie przepływów środków klienta	<b>R</b>
Podatek spadkowy	Rozumieć, w kontekście rozwiązania finansowego, związek podatku spadkowego z elementami rozwiązania finansowego i potrafić określić odpowiednie środki mogące poprawić ogólną i podatkową sytuację klienta	<b>R</b>
Środki potrzebne po przejściu na emeryturę	Rozumieć, w kontekście rozwiązania finansowego, jakie środki muszą być dostępne dla klienta w momencie przejścia na emeryturę i potrafić określić na podstawie bieżących prognoz czy klient będzie posiadał wymagane środki	<b>R</b>
Prognozowane potrzeby kapitałowe klienta w momencie zgonu	Rozumieć, w kontekście rozwiązania finansowego, wymogi kapitałowe klienta w momencie jego zgonu oraz potrafić określić czy kapitał dostępny w tym czasie dla klienta zapewni wymagane zasoby	<b>R</b>
Potrzeby kapitałowe: niezdolność do pracy	Rozumieć, w kontekście rozwiązania finansowego, potrzeby kapitałowe klienta w przypadku utraty przez niego zdolności do pracy oraz potrafić określić czy podjęte przygotowania odpowiadają tym potrzebom	<b>R</b>
Podatek dochodowy	Rozumieć, w kontekście rozwiązania finansowego, elementy decydujące o wysokości podatku dochodowego płaconego przez klienta oraz potrafić uwzględnić środki mogące pomóc klientowi w przyjęciu optymalnej strategii dotyczącej podatku dochodowego	<b>R</b>
Świadczenia pracownicze	Rozumieć, w kontekście rozwiązania finansowego, świadczenia pracownicze dostępne dla klienta oraz świadczenia pracownicze z których klient aktualnie korzysta	<b>R</b>
Opodatkowanie funduszy emerytalnych	Rozumieć, w kontekście rozwiązania finansowego, sposób opodatkowania funduszy emerytalnych dostępnych dla klienta oraz znać fundusze emerytalne z których klient aktualnie korzysta	<b>R</b>
Alokacja aktywów:	Rozumieć, w kontekście rozwiązania finansowego, jakie aktywa posiada obecnie klient oraz w jaki sposób dokonał ich alokacji	<b>R</b>

Inwestycje	Rozumieć, w kontekście rozwiązania finansowego, cel inwestycyjny klienta oraz strukturę portfela inwestycyjnego klienta	<b>R</b>
Lista najważniejszych działań	Rozumieć, w kontekście rozwiązania finansowego, sposób ustalania hierarchii celów klienta	<b>R</b>
Przygotowanie i prezentacja zaleceń	Stosować najlepsze praktyki i techniki doradcze do przygotowania i przedstawienia obserwacji i zaleceń prowadzących do stworzenia kompleksowego rozwiązania finansowego	<b>S</b>
Prezentacja rozwiązania finansowego	Stosować odpowiednie techniki do prezentacji rozwiązania finansowego w sposób czytelny dla klienta i umożliwiający mu pełne zrozumienie zaproponowanego rozwiązania finansowego	<b>S</b>
Dopasowanie rozwiązania do klienta	Potrafić wyjaśnić w jaki sposób rozwiązanie finansowe zostało dostosowane do potrzeb konkretnego klienta	<b>S</b>
<b>8.12 Wdrożenie rozwiązania finansowego</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Dokumentacja	Rozumieć całą dokumentację wchodzącą w skład portfolio danego klienta tak, aby uwzględniała wszelkie uzyskane informacje	<b>R</b>
Wdrażanie	Stosować najlepsze praktyki w celu zapewnienia, aby wszystkie zalecenia zostały zrealizowane we właściwym czasie oraz aby klient rozumiał wszelkie działania podejmowane w jego imieniu przez pośrednika	<b>S</b>
Umowy zakupu	Potrafić konstruować umowy zakupu w imieniu klienta	<b>S</b>
Wymogi prawne	Rozumieć wymogi i/lub ograniczenia prawne dotyczące udzielania klientowi pomocy we wdrażaniu rozwiązania finansowego	<b>R</b>
Granice kompetencji zawodowych	Rozumieć granice kompetencji technicznych i zawodowych i skierować klienta do innego fachowca (innych fachowców) w przypadku osiągnięcia tych granic	<b>R</b>
Usług świadczone przez strony trzecie	Rozumieć którzy zewnątrzni fachowcy posiadają zdolności, wiedzę i umiejętności niezbędne do wyświadczenia potrzebnych usług.	<b>R</b>
Współpraca z innymi fachowcami	Rozumieć jacy dostawcy usług finansowych oraz fachowcy z dziedziny prawa i księgowości są zatrudnieni w jednej organizacji lub poza nią, a także potrafić z nimi współpracować.	<b>S</b>
<b>8.13 Monitorowanie rozwiązania finansowego (w razie potrzeby)</b>		
Temat	Rezultaty uczenia się ( <i>Doradca finansowy powinien</i> )	Poziom poznawczy
Rentowność rozwiązania finansowego	Rozumieć sposób monitorowania rentowności rozwiązania finansowego z uwzględnieniem wszelkich danych oraz potrafić wyjaśnić go klientowi	<b>R</b>
Zmiany okoliczności	Rozumieć potrzebę uwzględnienia wszelkich zmian regulacyjnych i/lub legislacyjnych w celu zapewnienia, aby rozwiązanie finansowe pozostawało aktualne i zgodne z przepisami	<b>R</b>

Współpraca z klientem	Rozumieć potrzebę dokonywania przeglądu rozwiązania finansowego wspólnie z klientem w celu zapewnienia, aby stale odpowiadało ono jego celom osobistym i finansowym, a także udzielać odpowiednich zaleceń lub wprowadzać odpowiednie zmiany	<b>R</b>
Techniki monitorowania	Stosować najlepsze praktyki i techniki w celu przygotowania, przedstawienia, wdrożenia i monitorowania rozwiązania finansowego wspólnie z klientem	<b>S</b>

## Załącznik Kodeks Etyki €FA

### 1. Etyka zawodowa

Posiadacze licencji będą świadczyli usług planowania i doradztwa finansowego w najlepszym interesie publicznym i będą rygorystycznie przestrzegać zasad etyki zawodowej podczas wypełniania wszelkich zobowiązań zawodowych.

Posiadacze licencji zobowiązani są postępować w sposób przynoszący korzyści ich środowisku zawodowemu poprzez służenie interesowi publicznemu, szanowanie zaufania jakim społeczeństwo obdarza licencjonowanych Europejskich doradców finansowych oraz godne zachowanie w trakcie wypełniania obowiązków służbowych. Czuwając nad utrzymaniem zaufania publicznego, posiadacze licencji będą kierowali się najwyższym stopniem uczciwości, etyki i przejrzystości podczas wypełniania wszelkich zobowiązań zawodowych.

### 2. Przejrzystość

Posiadacze licencji będą zawsze starali się zachowywać obiektywność i wyjaśniać swoim klientom powody, dla których zachowanie obiektywności w danej sprawie nie jest możliwe, za wyjątkiem sytuacji w których dla klienta jest oczywiste, że reprezentując go doradca występuje w imieniu swojego pracodawcy.

Posiadacze licencji winni zachować obiektywność i uczciwość intelektualną oraz ujawniać wszelkie konflikty interesów, jakie mogą wystąpić podczas wypełniania przez niego jego obowiązków zawodowych. W przypadku, kiedy zobowiązania wobec pracodawcy uniemożliwiają posiadaczowi licencji zachowanie pełnej obiektywności, posiadacz licencji wyraźnie poinformuje o tym klientów. Świadcząc usługi doradztwa finansowego posiadacze licencji będą informowali swoich klientów o tym, czy występują niezależnie, czy też w imieniu swojego pracodawcy.

### 3. Nadrzędność interesów klienta

Posiadacze licencji będą zawsze przedkładać interesy klienta ponad swoje własne, prywatne interesy.

Wypełniając zobowiązania wobec klienta posiadacz licencji będzie zawsze przedkładał interes klienta nad swój własny. Jeżeli posiadacz licencji dostrzeże okoliczności w których szkodliwe oddziaływania lub konflikty interesów wpływają lub mogą wpływać na obiektywny osąd, ma on obowiązek poinformować klienta i zainteresowane strony o takich oddziaływaniach lub konfliktach oraz podjąć odpowiednie działania.

#### **4. Należyta staranność**

Posiadacze licencji będą świadczyć wszelkie usługi zawodowe z zachowaniem najwyższej staranności i fachowości.

Posiadacz licencji będzie dążył i zachęcał innych do uzyskania odpowiednich kwalifikacji i umiejętności, a także będzie przestrzegał technicznych i etycznych norm i kodeksów zawodowych oraz dokładał starań w celu podniesienia jakości usług, a tym samym prestiżu samego zawodu, jak również świadczył usługi w najlepszy dostępny mu sposób.

#### **5. Ustawiczne kształcenie**

Posiadacze licencji będą się stale kształcić i utrzymywać najwyższy poziom przygotowania i kompetencji zawodowych.

Posiadacz licencji pozyska oraz będzie utrzymywał i stosował standardy wiedzy i należytej staranności dotyczące jego roli planisty i doradcy finansowego oraz jakichkolwiek innych funkcji pełnionych przez niego w ramach wykonywania zawodu.

#### **6. Poufność**

Posiadacze licencji zachowają w poufności wszelkie informacje o kliencie, zgodnie z prawem krajowym i wszelkimi regułami wynikającymi z pracy w roli doradcy.

Posiadacz licencji postara się o uzyskanie wszelkich akt i dokumentów potrzebnych do spełnienia wymogów klienta oraz zachowa w poufności wszelkie informacje uzyskane w toku świadczenia usług zawodowych, za wyjątkiem sytuacji w których ujawnienie takich informacji jest nakazane lub dozwolone przez prawo lub w toku sporu cywilnego.

#### **7. Profesjonalizm**

Posiadacze licencji będą postępowali z zachowaniem profesjonalizmu oraz zachowywali się w sposób przynoszący honor i godność ich zawodowi.

Posiadacz licencji będzie postępował uczciwie i uprzejmie wobec wszelkich osób z którymi łączą go relacje zawodowe oraz działał na rzecz podniesienia pozycji swojego zawodu w środowisku, w którym świadczy swoje usługi.

#### **8. Rzetelność**

Posiadacze licencji będą rzetelnie wypełniali swoje zobowiązania wobec klientów i społeczeństwa oraz będą świadczyli swoje usługi w sposób terminowy, staranny i skrupulatny.

Zasada rzetelności wymaga, aby posiadacz licencji odpowiednio i w pełni planował i nadzorował wykonywanie wszelkich czynności zawodowych za które jest odpowiedzialny.

#### **9. Umiejętności a podejmowanie się zadań**

Posiadacze licencji będą podejmowali się wyłącznie takich zadań, do wykonania których mają odpowiednie doświadczenie, wiedzę, umiejętności i ogólne kompetencje.

Posiadacz licencji będzie znał granice swoich kompetencji zawodowych i upoważnień oraz będzie działał wyłącznie w ich zakresie. Posiadacze licencji muszą potrafić rozpoznać sytuacje, w których ich wiedza i kompetencje są niewystarczające do wykonania zadania oraz informować klienta o takich brakach.

### **10. Przestrzeganie wszelkich praw**

Posiadacze licencji będą przestrzegać wszelkich praw i przepisów obowiązujących w miejscach, w których wykonują lub mają powody aby wykonywać swój zawód.

Posiadacz licencji powinien rozumieć i przestrzegać odpowiednich praw i przepisów dotyczących działalności zawodowej oraz stosować się do niniejszego Kodeksu Etyki i wszelkich innych kodeksów ustanowionych przez organy regulacyjne.

### **11. Opłaty i koszty**

Posiadacze licencji powinni wyraźnie informować klientów o wszelkich opłatach i kosztach przed zawarciem umowy o świadczenie usług.

Posiadacz licencji powinien dobrowolnie i zrozumiale wytłumaczyć podstawy naliczania opłat i innego wynagrodzenia z tytułu usług wykonywanych w imieniu klienta.

### **12. Wyjaśnianie Kodeksu Etyki klientom**

Na życzenie klienta posiadacz licencji udostępni mu kopię niniejszego Kodeksu Etyki, a w razie pytań objaśni mu znaczenie jego zapisów.

Posiadacz licencji powinien potrafić wyjaśnić sposób stosowania postanowień Kodeksu Etyki w relacjach planista-klient oraz swoją rolę i zobowiązania wobec klientów, swojego pracodawcy i Europejskiego Stowarzyszenia Planowania Finansowego (European Financial Planning Association).

### **13. Zachęcanie do przyjmowania Kodeksu Etyki**

Posiadacze licencji powinni zachęcać innych do przyjęcia niniejszego Kodeksu Etyki oraz wyrażonej w nim filozofii.

Wszystkich planistów finansowych i doradców finansowych zachęca się do promowania niniejszego Kodeksu Etyki oraz propagowania stojącej za nim ideologii wśród kolegów i klientów. Obowiązkiem wszystkich osób praktykujących zawód jest dążenie do osiągnięcia naszych celów obejmujących podnoszenie, zarówno wewnątrz, jak i zewnątrz, pozycji zawodu oraz doskonalenie umiejętności.