

Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej upowszechnianie
za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFODORADCA+

INFORMACJA O ZAWODZIE

Doradca finansowy

(241202)



Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej rozpowszechnianie za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFODORADCA+

Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

INFORMACJA O ZAWODZIE

Doradca finansowy

(241202)

Doradcy finansowi i inwestycyjni

Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy

Publikacja opracowana w ramach projektu **Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej upowszechnianie za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFODORADCA+**

Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój, Oś priorytetowa II Efektywne polityki publiczne dla rynku pracy, gospodarki i edukacji, Działanie 2.4 Modernizacja publicznych i niepublicznych służb zatrudnienia oraz lepsze dostosowanie ich do potrzeb rynku pracy

PROJEKT NR: POWR.02.04.00-00-0060/16-00

Partnerzy projektu INFODORADCA+:

- DORADCA Consultants Ltd Sp. z o.o., Gdynia
- Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy, Radom
- Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa
- Centralny Instytut Ochrony Pracy – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa
- PBS Sp. z o.o., Sopot

INFORMACJA O ZAWODZIE

Doradca finansowy (241202)

© Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2018

Kopiowanie i rozpowszechnianie w całości lub w części dozwolone wyłącznie za podaniem źródła.

ISBN 978-83-7789-495-8 [91]

Publikacja bezpłatna

Zdjęcie na okładce (źródło): <https://pixabay.com/pl/biznesmen-planowanie-jako%C5%9B%C4%87-3105873> [dostęp 10.07.2018].



SPIS TREŚCI

1. DANE IDENTYFIKACYJNE ZAWODU	3
1.1. Nazwa i kod zawodu (wg Klasyfikacji zawodów i specjalności).....	3
1.2. Nazwy zwyczajowe zawodu.....	3
1.3. Usytuowanie zawodu w klasyfikacjach: ISCO, PKD	3
1.4. Notka metodologiczna, autorzy i eksperci opiniujący.....	3
2. OPIS ZAWODU.....	4
2.1. Synteza zawodu.....	4
2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania.....	4
2.3. Środowisko pracy (warunki pracy, maszyny i narzędzia pracy, zagrożenia, organizacja pracy).....	5
2.4. Wymagania psychofizyczne i zdrowotne.....	6
2.5. Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie.....	7
2.6. Możliwości rozwoju zawodowego, awansu i potwierdzania kompetencji	8
2.7. Zawody pokrewne	9
3. ZADANIA ZAWODOWE I WYMAGANE KOMPETENCJE	9
3.1. Zadania zawodowe	9
3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Diagnozowanie sytuacji życiowej i finansowej klienta.....	9
3.3. Kompetencja zawodowa Kz2: Przygotowanie porady finansowej dla klienta związanej z planowaniem finansów osobistych.....	12
3.4. Kompetencje społeczne.....	14
3.5. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu.....	15
3.6. Powiązanie kompetencji zawodowych z opisami poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji oraz Sektorowej Ramy Kwalifikacji.....	15
4. ODNIESIENIE DO SYTUACJI ZAWODU NA RYNKU PRACY I MOŻLIWOŚCI DOSKONALENIA ZAWODOWEGO.....	15
4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie	15
4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu	17
4.3. Zarobki osób wykonujących dany zawód/daną grupę zawodów	18
4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie.....	18
5. ODNIESIENIE DO EUROPEJSKIEJ KLASYFIKACJI UMIEJĘTNOŚCI/KOMPETENCJI, KWALIFIKACJI I ZAWODÓW (ESCO)	18
6. ŹRÓDŁA DODATKOWYCH INFORMACJI O ZAWODZIE	19
7. SŁOWNIK POJĘĆ	21
7.1. Definicje powiązane z opisem informacji o zawodzie (zawodoznawcze)	21
7.2. Definicje związane z wykonywaniem zawodu (branżowe)	23

1. DANE IDENTYFIKACYJNE ZAWODU

1.1. Nazwa i kod zawodu (wg Klasyfikacji zawodów i specjalności)

Doradca finansowy 241202

1.2. Nazwy zwyczajowe zawodu

- Doradca ds. finansów.

1.3. Usytuowanie zawodu w klasyfikacjach: ISCO, PKD

W Międzynarodowym Standardzie Klasyfikacji Zawodów ISCO-08 odpowiada grupie:

- 2412 Financial and investment advisers.

Według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007):

- Sekcja K. Działalność finansowa i ubezpieczeniowa.

1.4. Notka metodologiczna, autorzy i eksperci opiniujący

Notka metodologiczna

Opis informacji o zawodzie opracowano na podstawie:

- analizy źródeł (akty prawne, klasyfikacje krajowe, międzynarodowe), źródeł internetowych oraz wyników badań i analiz prowadzonych w projekcie PO KL (2011–2013) „Rozwijanie zbioru krajowych standardów kompetencji zawodowych wymaganych przez pracodawców”,
- analizy opisu zawodu zamieszczonego w wyszukiwarce opisów zawodów na Wortalu Publicznych Służb Zatrudnienia.
- zebranych opinii od recenzentów, członków panelu ewaluacyjnego oraz zespołu ds. walidacji i jakości informacji o zawodach.

Autorzy i eksperci opiniujący

Zespół Ekspertki:

- Rafał Walasik – Leasing Experts Sp. z o.o., Wrocław.
- Franciszek Zięba – Europejska Federacja Doradców Finansowych EFPP Polska, Warszawa.
- Edyta Koziół – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB, Radom.

Zespół ds. walidacji i jakości informacji o zawodzie:

- Krzysztof Symela – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB, Radom.
- Ireneusz Woźniak – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB, Radom.
- Małgorzata Sołtysiak – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB, Radom.

Recenzenci:

- Krzysztof Waliszewski – Uniwersytet Ekonomiczny, Poznań.
- Kinga Kryczka – były pracownik Spółdzielczej Kasy Oszczędnościowo-Kredytowej, Koziencice.

Panel ewaluacyjny – przedstawiciele partnerów społecznych:

- Krzysztof Grabowski – Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Polsce, Gdańsk.
- Piotr Kania – Fundacja Instytut Badań i Edukacji Planowania Finansowego, Warszawa.

Data (rok) opracowania opisu informacji o zawodzie: 2018 r.

WAŻNE:

W tekście opisu informacji o zawodzie występują podkreślenia wybranych określeń wraz z indeksem górnym, który wskazuje numer definicji w słowniku branżowym w punkcie 7.2.

2. OPIS ZAWODU

2.1. Synteza zawodu

Doradca finansowy sporządza plany finansów osobistych¹¹ dedykowane dla danego klienta na podstawie wyników przeprowadzonej analizy jego sytuacji życiowej i finansowej, uwzględniając dostępne na rynku produkty i usługi finansowe. Celem jego działalności jest ochrona majątku i bezpieczeństwo finansowe klienta.

2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania

Opis pracy

Doradca finansowy samodzielnie prowadzi proces doradztwa finansowego dotyczący planowania finansów osobistych dla osób fizycznych w zmieniających się warunkach życiowych, mikro- i makroekonomicznych.

Sporządza plan finansów osobistych i przedstawia go klientowi. Podczas przygotowywania planu finansowego może się konsultować i współpracować z innymi specjalistami, np. doradcami podatkowymi, inwestycyjnymi, kredytowymi, emerytalnymi, prawnikami.

Pracownik na tym stanowisku odpowiada m.in. za: rozpoznanie sytuacji życiowej, finansowej oraz potrzeb klienta, przygotowanie diagnozy życiowej i finansowej klienta oraz określenie jego celów finansowych, opracowanie pakietu rozwiązań finansowych zapewniających realizację jego celów finansowych i potrzeb oraz pełne doradztwo dotyczące wyboru odpowiedniego rozwiązania. Klient może realizować swoje cele życiowe i finansowe np. poprzez kredyt bankowy⁸, lokaty bankowe, pożyczkę gotówkową¹², ubezpieczenie¹⁶ na życie, fundusz inwestycyjny⁵ lub emerytalny⁶, inwestycje w nieruchomości, dzieła sztuki, metale szlachetne.

Klient może powierzyć doradcy finansowemu w zarządzanie portfel instrumentów finansowych, jeżeli doradca finansowy posiada również uprawnienia doradcy inwestycyjnego.

Doradca finansowy przekazuje klientowi wiedzę z zakresu usług finansowych¹⁷, dostarcza wszelkich informacji umożliwiających mu podjęcie decyzji co do wyboru produktów i usług finansowych, a także podnosi świadomość finansową klienta jako konsumenta korzystającego z ofert funduszy inwestycyjnych, banków, towarzystw ubezpieczeniowych oraz innych instytucji finansowych.

Doradca finansowy odpowiada również za budowanie i utrzymywanie długofalowych, pozytywnych relacji z klientami dla zapewnienia monitorowania realizacji celów finansowych.

Doradca finansowy może działać w imieniu instytucji finansowej (doradca finansowy zależny), np. jako jej pośrednik finansowy, lub działać niezależnie od instytucji finansowych (niezależny doradca finansowy – NDF, ang. IFA), rekomendując produkty i usługi finansowe istniejące na rynku. Według definicji FECIF (Europejska Federacja Doradców i Pośredników) w Brukseli, NDF nie jest pośrednikiem finansowym.

Sposoby wykonywania pracy

Pracownik w zawodzie **doradca finansowy** wykonuje swoją pracę m.in. poprzez:

- samodzielne organizowanie biznesu doradczego,
- samodzielne organizowanie stanowiska pracy doradztwa finansowego³,

- przestrzeganie zasad etycznych obowiązujących w zawodzie,
- nawiązywanie i utrzymywanie kontaktu z klientami,
- analizowanie sytuacji, potrzeb oraz celów finansowych i życiowych klientów,
- diagnozowanie sytuacji finansowej klientów,
- przygotowywanie planu finansów osobistych⁴ dla klientów,
- rekomendowanie produktów i usług finansowych do realizacji celów finansowych,
- przedstawianie klientom planu finansowego do akceptacji po upewnieniu się, że nie zaszyły istotne zmiany, które należy uwzględnić,
- przygotowywanie porad finansowych dla klientów,
- wskazywanie korzyści finansowych płynących z porady,
- uzyskiwanie akceptacji klientów,
- monitorowanie i ocenianie realizacji celów finansowych klientów, a także ewentualne korygowanie planu w przypadku zmieniających się warunków,
- monitorowanie bieżącej sytuacji ekonomicznej i prawnej na rynku.

WAŻNE:

Doradca finansowy wykonuje swoją pracę zgodnie z obowiązującymi przepisami prawnymi, dlatego powinien na bieżąco uzupełniać swoją wiedzę z tego zakresu.

Więcej szczegółowych informacji znajduje się w sekcjach: 3.1. Zadania zawodowe oraz 3.2. i 3.3. Kompetencje zawodowe.

2.3. Środowisko pracy (warunki pracy, maszyny i narzędzia pracy, zagrożenia, organizacja pracy)

Warunki pracy

Doradca finansowy pracuje w pomieszczeniach biurowych na stanowisku bezpośredniej obsługi klientów lub obsługi telefonicznej czy też internetowej. Może także służbowo spotykać się z klientami poza biurem.

Więcej informacji znajduje się w sekcji: 4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie.

Wykorzystywane maszyny i narzędzia pracy

Doradca finansowy w działalności zawodowej wykorzystuje m.in.:

- komputer/laptop (z oprogramowaniem specjalistycznym, takim jak np. arkusz kalkulacyjny),
- kalkulator finansowy⁷,
- drukarkę,
- skaner,
- internet,
- samochód,
- telefon.

Organizacja pracy

Doradca finansowy pracuje mobilnie i stacjonarnie w biurze, gdzie może spotykać się z klientami. Praca ta wykonywana jest w warunkach normalnych dla pracy biurowej. Doradca finansowy może pracować niezależnie (nie jest wtedy powiązany z żadną instytucją finansową) – jako niezależny doradca finansowy (NDF) lub jako zależny doradca finansowy – w kooperacji np. z firmą ubezpieczeniową, w formie zatrudnienia w instytucji finansowej (np. w banku). Pracuje najczęściej

w systemie jednozmianowym, z okresami wysokiej intensywności pracy, w zależności od potrzeb klientów.

Zagrożenia mające wpływ na bezpieczeństwo pracy człowieka

Wykonywanie pracy w zawodzie **doradca finansowy** nie wiąże się z występowaniem specyficznych zagrożeń dla zdrowia. Długotrwała praca przy komputerze może wiązać się z obciążeniem dla narządu wzroku i kręgosłupa. Osoby zatrudnione w tym zawodzie dość często narażone są na stres i pracują pod presją czasu, z czym związane są duże obciążenie psychiczne i okresowo objawy wyczerpania lub zmniejszenia odporności organizmu.

Do występujących w zawodzie chorób można zaliczyć m.in.:

- zwyrodnienia narządów ruchu,
- zwyrodnienia kręgosłupa,
- choroby związane ze stresem,
- choroby wzroku.

2.4. Wymagania psychofizyczne i zdrowotne

Wymagania psychofizyczne

Dla pracownika wykonującego zawód **doradca finansowy** ważne są:

w kategorii wymagań fizycznych

- sprawność układu kostno-stawowego,
- sprawność wzroku,
- sprawność narządu słuchu;

w kategorii sprawności sensomotorycznych

- koordynacja wzrokowo-ruchowa,
- szybki refleks,
- ostrość słuchu,
- spostrzegawczość,
- zręczność rąk;

w kategorii sprawności i zdolności

- podzielność uwagi,
- dobra pamięć,
- rozumowanie logiczne,
- uzdolnienia rachunkowe,
- zdolność strategicznego myślenia,
- łatwość wypowiedzenia się w mowie i piśmie,
- uzdolnienia organizacyjne,
- umiejętności analityczne;

w kategorii cech osobowościowych

- rzetelność oraz dokładność,
- odpowiedzialność,
- zdolność do nawiązywania kontaktu z ludźmi,
- wysoka samodyscyplina,
- zdolność do podejmowania szybkich i trafnych decyzji,
- cierpliwość,
- łatwość przechodzenia z jednej czynności do drugiej,
- odporność emocjonalna i na stres,
- predyspozycje do pracy w warunkach monotonicznych,

- zdolność do współdziałania,
- samodzielność,
- inicjatywność,
- zdolność przekonywania,
- kreatywność i otwartość na innowacyjne rozwiązania,
- asertywność.

Więcej informacji znajduje się w sekcjach: 3.4. Kompetencje społeczne; 3.5. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu.

Wymagania zdrowotne

Ze względu na wydatek energetyczny praca **doradcy finansowego** zaliczana jest do prac lekkich. W związku z tym nie ma szczególnych wymagań fizycznych dla kandydatów do tego zawodu. Przeciwwskazaniem do wykonywania zawodu doradca finansowy są zaburzenia psychiki (zwłaszcza nerwicowe) oraz upośledzenie umysłowe (nawet w stopniu lekkim).

WAŻNE:

O stanie zdrowia i ewentualnych przeciwwskazaniach do wykonywania zawodu orzeka lekarz medycyny pracy.

Więcej informacji znajduje się w sekcji: 4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie.

2.5. Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie

Wykształcenie niezbędne do podjęcia pracy w zawodzie

Do podjęcia pracy w zawodzie **doradca finansowy** preferowane jest wykształcenie wyższe I stopnia, na kierunku studiów finanse i rachunkowość, ekonomia lub prawo.

Możliwe jest również potwierdzenie kompetencji wymaganych do podjęcia pracy w zawodzie doradca finansowy przez osoby z wykształceniem średnim. Wówczas wymagane jest dodatkowo udokumentowanie rocznego doświadczenia zawodowego w pracy w branży finansowej.

Doradca finansowy, aby dobrze wykonywać swój zawód, musi posiadać i ciągle aktualizować wiedzę z ekonomii, finansów, prawa podatkowego, prawa gospodarczego, psychologii oraz wiedzę o produktach i usługach finansowych występujących na rynku. Najkorzystniejsze jest posiadanie wieloletniego doświadczenia w pracy w instytucjach finansowych oraz kwalifikacje uzyskane na studiach, kursach lub szkoleniach w zakresie doradztwa finansowego. Wskazane jest posiadanie wyższego wykształcenia oraz znajomość języka obcego.

Tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie

Kandydat do pracy w zawodzie **doradca finansowy** powinien posiadać:

- dyplom potwierdzający ukończenie wyższych studiów I lub II stopnia,
- dyplom potwierdzający ukończenie studiów podyplomowych na kierunku powiązanim z doradztwem finansowym,
- świadectwo ukończenia szkoły średniej i świadectwo maturalne.

Czynnikami zwiększającymi potencjał zatrudnieniowy kandydata do pracy w zawodzie **doradca finansowy** są:

- posiadanie certyfikatu doradcy finansowego, potwierdzającego jego kompetencje do podjęcia pracy w zawodzie, wydanego przez niezależną instytucję certyfikującą w wyniku przeprowadzonego egzaminu,

- posiadanie certyfikatów i świadectw potwierdzających udział np. w kursach i szkoleniach zawodowych, studiach podyplomowych,
- posiadanie wpisu na listę maklerów papierów wartościowych lub doradców inwestycyjnych prowadzoną przez Komisję Nadzoru Finansowego,
- posiadanie licencji CFA (certyfikowany analityk finansowy), CIAA (certyfikowany międzynarodowy analityk inwestycyjny, CEFA (certyfikowany europejski analityk finansowy) lub innego tego rodzaju, wydanej przez właściwą, niezależną instytucję certyfikującą w wyniku przeprowadzonego egzaminu,
- przynależność do organizacji zrzeszających doradców finansowych, odpowiadających m.in. za ustawiczną edukację swoich członków (przedłużanie ważności certyfikatu) oraz sprawujących nadzór nad działalnością doradców finansowych (m.in. w zakresie przestrzegania zasad etycznych),
- posiadanie prawa jazdy kategorii B.

Więcej informacji znajduje się w sekcji: 4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu.

WAŻNE:

Przy zatrudnieniu w zawodzie doradcy finansowego wymagane jest posiadanie certyfikatu doradcy finansowego, potwierdzającego jego kompetencje, wydanego przez niezależną instytucję certyfikującą.

2.6. Możliwości rozwoju zawodowego, awansu i potwierdzania kompetencji

Możliwości rozwoju zawodowego i awansu

Osoba z kwalifikacjami **doradcy finansowego** ma wiele możliwości rozwoju zawodowego. Pracując w instytucji finansowej osoba ta może awansować na wyższe stanowiska w strukturze firmy, świadczącej usługi doradztwa finansowego.

Częstym przypadkiem jest np. przejście z pracy w instytucji finansowej, po uzyskaniu doświadczenia zawodowego, do własnej działalności gospodarczej w zakresie doradztwa finansowego.

Doradca finansowy może również rozwijać swoje kompetencje zawodowe w wyniku zatrudnienia w zawodach pokrewnych.

Możliwości potwierdzania kompetencji

Kompetencje nabyte podczas edukacji formalnej (studia wyższe, szkoła średnia) i pozaformalnej (w tym szkolenia i kursy organizowane przez organizacje zrzeszające doradców finansowych) oraz poprzez uczenie się nieformalne można potwierdzić, przystępując do egzaminu na certyfikat doradcy finansowego przed właściwą, niezależną instytucją certyfikującą i uzyskać certyfikat doradcy finansowego w wyniku przeprowadzonego egzaminu.

Przykładowe certyfikaty doradcy finansowego to:

- I stopnia: Certyfikat EFC® (European Financial Consultant: europejski doradca finansowy) – wydawany przez EFPF, Certyfikat EFA® (European Financial Adviser: europejski doradca finansowy) – wydawany przez EFPA,
- II stopnia: Certyfikat EFP® (European Financial Planner: europejski planer finansowy) – wydawany przez EFPF i EFPA.

Więcej informacji można uzyskać w Bazie Usług Rozwojowych <https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl> oraz Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji <https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl>

2.7. Zawody pokrewne

Osoba zatrudniona w zawodzie **doradca finansowy** może rozszerzać swoje kompetencje zawodowe w zawodach pokrewnych:

Nazwa zawodu pokrewnego zgodnie z Klasyfikacją zawodów i specjalności	Kod zawodu
Doradca emerytalny	241201
Doradca inwestycyjny	241203
Analitik giełdowy	241301
Projektant pakietów projektów finansowych	241303
Makler papierów wartościowych	331102

3. ZADANIA ZAWODOWE I WYMAGANE KOMPETENCJE

3.1. Zadania zawodowe

Pracownik w zawodzie **doradca finansowy** wykonuje różnorodne zadania, do których należą w szczególności:

- Z1 Zawieranie kontraktu z klientem.
- Z2 Pozyskiwanie informacji jakościowych i ilościowych niezbędnych do przygotowania planu finansowego.
- Z3 Analizowanie informacji w celu przygotowania planu finansowego.
- Z4 Sporządzanie planu finansowego i przekazanie go klientowi.
- Z5 Monitorowanie realizacji planu finansowego oraz ewentualne jego korygowanie.
- Z6 Prowadzenie wymaganej dokumentacji finansowej i sporządzanie wewnętrznych raportów (dot. m.in. nawiązywania kontaktów z klientem, pozyskiwania informacji, przekazanych porad finansowych, sprzedanych produktów finansowych).

3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Diagnozowanie sytuacji życiowej i finansowej klienta

Kompetencja zawodowa Kz1: Diagnozowanie sytuacji życiowej i finansowej klienta obejmuje zestaw zadań zawodowych Z1, Z2, Z3, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z1 Zawieranie kontraktu z klientem	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIĘJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> • Zasady ustalania kontraktu między doradcą finansów osobistych a klientem; • Przepisy dotyczące ochrony danych osobowych; • Zasady etyki zawodowej doradcy finansowego; • Metody, sposoby i narzędzia badania potrzeb oraz wiedzy finansowej klienta; • Zasady planowania finansów osobistych. 	<ul style="list-style-type: none"> • Omawiać rolę i funkcje doradzania w zakresie finansów osobistych; • Omawiać zakres obowiązków doradcy finansowego (w tym konieczność poinformowania klienta o ewentualnej zależności od innych instytucji); • Określać cel zawarcia kontraktu; • Omawiać koncepcję planu finansowego (czym jest plan finansowy, korzyści płynące z posiadania planu finansowego); • Określać obszary kontraktu (np. oczekiwania stron, zasady współpracy i kontaktu, ochrona danych osobowych i zasady poufności, zakres i koszt usługi); • Ustalać poziom wiedzy klienta na temat

	<p>finansów osobistych;</p> <ul style="list-style-type: none"> • Przedstawiać zapisy, które powinny pojawić się w kontrakcie, w tym prawa i obowiązki klienta i doradcy; • Przedstawiać sytuacje potencjalnie nieetyczne lub mogące powodować wystąpienie konfliktów interesów w pracy doradcy finansowego; • Stosować zasady kodeksu etyki zawodowej doradcy finansowego.
--	---

Z2 Pozyskiwanie informacji jakościowych i ilościowych prowadzących do przygotowania planu finansowego

WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> • Zasady przeprowadzania wywiadu dotyczącego sytuacji finansowej klienta; • Zasady przeprowadzania wywiadu dotyczącego celów finansowych i życiowych klienta; • Zasady aranżacji wywiadu; • Metodykę tworzenia celów; • Sposoby określania profilu klienta w zakresie akceptowanego poziomu ryzyka; • Zasady stosowania sformalizowanych ankiet określających adekwatność usług lub produktu do wiedzy, doświadczenia i poziomu akceptacji ryzyka klienta, stosowanych przez instytucje finansowe (wg dyrektyw i rozporządzeń unijnych m.in. MIFID/MiFiS, IDD, PRIIPS, Ustawy o kredycie hipotecznym itd.); • Sposoby identyfikacji u klienta deficytów w zakresie wiedzy o finansach osobistych; • Metody, sposoby i narzędzia badania potrzeb klienta; • Metody i sposoby tworzenia kwestionariuszy oraz ankiet dla klienta; • Metody, sposoby i narzędzia przekształcania potrzeb i celów klienta na cele finansowe (np. ile kosztuje wychowanie dzieci?). 	<ul style="list-style-type: none"> • Pozyskiwać od klienta dane o jego majątku oraz o charakterze praw majątkowych (w tym szczególnie dot. ruchomości, nieruchomości, sukcesji majątkowej, należności i zobowiązań); • Określać treść informacji w obszarach planowania finansowego (w tym dotyczące: podatków, inwestycji, ubezpieczeń, emerytur, nieruchomości, majątku, jego sukcesji, budżetu gospodarstwa domowego); • Zapewniać odpowiednie warunki do wywiadu dot. czasu, miejsca, prywatności, poufności; • Dostosowywać złożoność merytorycznej rozmowy do poziomu wiedzy finansowej klienta; • Planować schemat wywiadu dostosowany do potrzeb klienta; • Uzyskać informacje na temat celów życiowych i korespondujących z nimi celów finansowych; • Sporządzać na bazie wywiadu listę „życzeniowych” celów życiowych i finansowych klienta; • Edukować klienta w zakresie wiedzy o finansach osobistych; • Przekładać cele klienta na właściwe usługi oraz produkty finansowe.

Z3 Analizowanie informacji w celu przygotowania planu finansowego

WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> • Regulacje prawne w zakresie podatków; • Regulacje prawne w zakresie inwestycji; • Regulacje prawne działalności ubezpieczeniowej; • Regulacje prawne w zakresie emerytur; • Zasady analizy <u>aktywów</u>¹ i <u>pasywów</u>¹⁰ gospodarstwa domowego; • Regulacje prawne w zakresie spadków i planowania sukcesji majątku; • Regulacje prawne dotyczące kredytów i pożyczek; 	<ul style="list-style-type: none"> • Wykorzystywać różne rodzaje źródeł informacji związanej z sytuacją podatkową; • Określać wpływ różnych strategii podatkowych na sytuację klienta; • Określać ryzyka podatkowe klienta; • Wykorzystywać alternatywne strategie planowania podatkowego na sytuację finansową klienta; • Obliczać efektywną stopę podatkową; • Obliczać realną stopę zwrotu inwestycji klienta

<ul style="list-style-type: none"> • Zasady analizy budżetu gospodarstwa domowego klienta; • Narzędzia realizacji planu finansowego (produkty i instrumenty finansowe) w obszarze sytuacji podatkowej klienta; • Klasyfikację aktywów (np. oszczędności, akcje, obligacje, listy zastawne, inwestycje alternatywne); • Strategie i instrumenty inwestycyjne z uwzględnieniem ich poziomu ryzyka; • Narzędzia realizacji planu finansowego w obszarze inwestycyjnym; • Grupy produktów ubezpieczeniowych obejmujące ochronę: życia, zdrowia, zdolności do pracy (w tym ubezpieczenia społeczne), mienia (ruchomego i nieruchomości), odpowiedzialności cywilnej; • Narzędzia realizacji planu finansowego w obszarze ubezpieczeniowym; • System emerytalny w Polsce wraz z zasadami wyliczania i interpretowania współczynnika zastąpienia oraz produkty zabezpieczenia emerytalnego (fakultatywne i obligatoryjne); • Narzędzia matematyki finansowej; • Narzędzia realizacji planu finansowego w obszarze emerytalnym; • Metody wyceny aktywów, praw majątkowych i zobowiązań; • Metody i produkty wykorzystywane do finansowania gospodarstwa domowego; • Formy zabezpieczania wierzytelności (osobowe, rzeczowe); • Zasady obliczania <u>RRSO</u>¹⁹; • Narzędzia realizacji planu finansowego w obszarze budżetu gospodarstwa domowego; • Akty prawne i zasady dziedziczenia stosowane w sukcesji majątku (w tym w sytuacji ograniczonych praw majątkowych); • Instrumenty sukcesji; • Narzędzia realizacji planu finansowego w obszarze sukcesji majątku; • Wskaźniki finansowe charakteryzujące budżet gospodarstwa domowego, np. wskaźnik zadłużenia, wskaźnik realizacji celu, wskaźnik osiągnięcia niezależności finansowej, wskaźnik pokrycia obsługi długu, wskaźnik przepływów finansowych; • Narzędzia realizacji planu finansowego w obszarze sytuacji planowania budżetu gospodarstwa domowego. 	<p>(np. akcje, obligacje, depozyty);</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obliczać wartość pieniądza w czasie (w szczególności przyszłą i bieżącą wartość kapitału i płatności, z zastosowaniem różnych modeli kapitalizacji); • Identyfikować obszary ryzyka w gospodarstwie domowym oraz oceniać ich skutki w ujęciu jakościowym i ilościowym (np. obliczać ekwiwalenty finansowe za utratę zdrowia lub życia klienta); • Obliczać sumę ubezpieczeniową, na jaką klient powinien zawrzeć ubezpieczenie w danym obszarze ryzyka; • Dokonywać analizy polis ubezpieczeniowych klienta (w tym: zidentyfikować przedmiotowy, podmiotowy, ilościowy i wartościowy zakres ochrony oraz koszty polis); • Przedstawiać wady i zalety posiadanych polis w kontekście sytuacji życiowej, zdrowotnej, rodzinnej lub majątkowej klienta (m.in. weryfikacja adekwatności zakresów ochrony); • Identyfikować cele klienta w obszarze zabezpieczenia emerytalnego z uwzględnieniem współczynnika zastąpienia, oczekiwanej długości pracy i życia klienta oraz rodzaju zabezpieczenia (np. renta dożywotnia, gwarantowana); • Analizować potrzeby klienta i wyliczać zapotrzebowanie kapitałowe klienta do zabezpieczenia emerytalnego według zidentyfikowanych wcześniej celów (z wykorzystaniem narzędzi matematyki finansowej, w tym obliczanie wartości pieniądza w czasie, rentowność produktów emerytalnych i in.), posługując się kalkulatorem finansowym; • Identyfikować źródła przychodów zabezpieczenia emerytalnego klienta z uwzględnieniem aspektów podatkowych; • Identyfikować i analizować aktywa rzeczowe i finansowe (w tym nieruchomości, ruchomości, papiery wartościowe, prawa majątkowe itp.); • Obliczać wartość aktywów netto gospodarstwa domowego; • Określać adekwatność metod i produktów wykorzystywanych do finansowania gospodarstwa domowego (np. kredyty, pożyczki, leasing konsumencki) w różnych przypadkach; • Identyfikować rzeczywiste koszty użytkowania instrumentów finansowania gospodarstwa domowego; • Przeprowadzać analizę potrzeb i rekomendować adekwatne instrumenty finansowania dla danego gospodarstwa domowego; • Określać zdolność klienta do terminowego spłacenia zobowiązań m.in. kredytowych; • Identyfikować cele i sposoby sukcesji majątku
--	---

	<p>(np. identyfikować osoby, którym majątek ma zostać przekazany, określać sposób podziału majątku);</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identyfikować wszystkie źródła wpływów i wydatków; • Sporządzać rachunek wyników i bilans gospodarstwa domowego; • Identyfikować potencjalne obszary optymalizacji wysokości wpływów i wydatków (w tym np. wydatków telekomunikacyjnych, obsługi zadłużenia, wyboru mediów).
--	---

3.3. Kompetencja zawodowa Kz2: Przygotowywanie porady finansowej dla klienta związanej z planowaniem finansów osobistych

Kompetencja zawodowa Kz2: Przygotowywanie porady finansowej dla klienta związanej z planowaniem finansów osobistych obejmuje zestaw zadań zawodowych Z4, Z5, Z6, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności

Z4 Sporządzanie planu finansowego i przekazanie go klientowi	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIĘJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> • Strukturę planu finansowego; • Znaczenie poszczególnych części planu finansowego (uwzględniające współczynniki finansowe klienta, elementy inwestycyjne, edukacyjne, zarządzania długami, nieruchomości, zdrowia, inteligentnej informatyki itd.); • Cele finansowe klienta; • Zasady sporządzania planu finansowego dla klienta; • Procedurę zatwierdzania planu finansowego; • Metody do realizacji planu finansowego (celów finansowych i życiowych): metodę liniową, metodę bankową, metodę obligacyjną, metodę akcyjną wraz z ich <u>analizą SWOT</u>²; • Zasady skutecznej prezentacji planu finansowego dla klienta; • Zasady tworzenia scenariusza wdrożenia planu finansowego; • Zasady obliczania <u>średniej ważonej</u>¹⁵; • Zasady tworzenia <u>systemu punktowego</u>¹⁴; • Reguły pośrednictwa przy nabywaniu produktów i usług finansowych. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identyfikować cele finansowe klienta na podstawie listy „życzeniowych” celów życiowych i finansowych oraz analizy zebranych danych o sytuacji finansowej klienta; • Konstruować matrycę do ustalenia hierarchii celów; • Ustalać wspólnie z klientem hierarchię celów finansowych klienta w oparciu o przykładowe kryteria (np. najszybsze do zrealizowania, najważniejsze z punktu widzenia klienta); • Określać założenia, strukturę oraz przeprowadzić proces tworzenia planu finansowego; • Przeprowadzać procedurę zatwierdzenia i przekazania planu finansowego klientowi; • Określać warianty scenariusza wdrożenia planu finansowego; • Oceniać metody realizacji planu finansowego poprzez analizę SWOT do każdego celu wraz z konsekwencjami finansowymi; • Rekomendować metodę realizacji planu finansowego w uzgodnieniu z profilem możliwości oraz życzeń klienta; • Rekomendować typy produktów i usług finansowych do realizacji planu finansowego (celów finansowych i życiowych); • Tłumaczyć skutecznie klientowi sposób funkcjonowania planu finansowego i sposoby zrealizowania jego celów finansowych; • Przedstawić klientowi korzyści finansowe płynące z realizacji planu; • Pośredniczyć w razie możliwości przy nabywaniu produktów i usług finansowych do realizacji

	<p>planu finansowego (celów finansowych i życiowych);</p> <ul style="list-style-type: none"> • Określać założenia i strukturę prognoz finansowych odzwierciedlających strategię akumulacji i wydatkowania kapitału; • Identyfikować zagrożenia i ryzyka wynikające z niewystarczającej wiedzy finansowej klienta; • Weryfikować możliwości realizacji celów finansowych klienta na podstawie wniosków z analizy sytuacji życiowej i finansowej klienta; • Przygotowywać i przedstawiać scenariusze realizacji celów finansowych klienta na podstawie wniosków z analizy życiowej i finansowej klienta; • Dobierać narzędzia do realizacji celów finansowych (wraz z uzasadnieniem wyboru ze względu na cenę, czas, ryzyko, płynność itd.).
--	---

Z5 Monitorowanie realizacji planu finansowego oraz ewentualne jego korygowanie

WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> • Zasady tworzenia scenariusza monitorowania planu finansowego; • Obowiązki doradcy finansowego dotyczące monitoringu planu finansowego; • Czynniki wrażliwości scenariuszy w trakcie realizacji planu finansowego (np. konieczność skonsultowania zmiany w planie z innym specjalistą); • Mechanizmy rynkowe istotne dla klienta i realizacji planu finansowego; • Zasady tworzenia raportów dla klienta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Określać zasady i sposoby monitoringu planu finansowego; • Określać warunki nabycia, dostępności i stosowania (np. instrumentów lokacyjnych i inwestycyjnych, instrumentów ochronnych) do każdego z zaproponowanych narzędzi realizacji planu finansowego; • Zapewniać niezbędne informacje rynkowe (mikro- i makroekonomiczne) mogące mieć wpływ na realizację planu finansowego; • Przetwarzać dane rynkowe na komunikaty zrozumiałe dla klienta; • Przygotowywać raport uwzględniający ważne dla realizacji planu informacje, takie jak: poziom inflacji, oprocentowanie kredytów, stopy zwrotu funduszy inwestycyjnych, stopy procentowe lokat, poziom indeksów giełdowych stopy rynku pieniężnego, kursy walut i in.; • Dostarczać raporty klientowi np. w formacie pdf pocztą elektroniczną; • Określać warunki powodzenia realizacji planu finansowego (m.in. zachowanie klienta, czynniki zewnętrzne); • Określać sposób i częstotliwość monitoringu realizacji planu finansowego i zaproponowanych narzędzi/produktów; • Określać sytuacje, w których może być potrzebna modyfikacja planu i scenariusza jego realizacji (np. <u>mechanizm stop-loss</u>⁹, zmiany w sytuacji rodzinnej, materialnej, zdrowotnej, otoczeniu prawnym i ekonomicznym); • Identyfikować zagrożenia (ryzyka) związane z zawieraniem przez klienta umów o nabywanie produktów i świadczenie usług finansowych

	(w tym zagadnienia związane z transparentnością pobieranych opłat za produkty, okresem trwania umowy, warunkami wynagradzania pośredników i brokerów, klauzulami wyłączającymi, warunkami wypowiedzenia, odpowiedzialnością cywilną pośredników i brokerów itd.).
--	---

Z6 Prowadzenie wymaganej dokumentacji finansowej i sporządzanie wewnętrznych raportów (dot. m.in. nawiązywania kontaktów z klientem, pozyskanych informacji, przekazanych porad finansowych, sprzedanych produktów finansowych)

WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
<ul style="list-style-type: none"> • Zasady użytkowania komputera oraz urządzeń biurowych, w tym kalkulatorów finansowych, • Zasady sporządzania wewnętrznych raportów ze spotkań z klientami, przekazywanych im informacji, prowadzonych analiz, sprzedanych produktów itp.; • Zasady prowadzenia dokumentacji finansowej; • Zasady metodyczne i techniczne napisania planu finansowego; • Zasady związane z przechowywaniem dokumentacji zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa; • Zasady regulacyjne <u>RODO</u>¹⁸. 	<ul style="list-style-type: none"> • Użytkować komputer, urządzenia biurowe i teleinformatyczne wykorzystywane do prowadzenia wymaganej dokumentacji oraz sporządzania raportów; • Prowadzić właściwą dla usług finansowych dokumentację; • Sporządzać raporty ze spotkań z klientami; • Przechowywać zgodnie z przepisami prawa wymaganą dokumentację; • Sporządzać plan finansowy w formie elektronicznej i papierowej; • Opracowywać i przygotowywać w formie drukowanej plan finansowy dla klienta.

3.4. Kompetencje społeczne

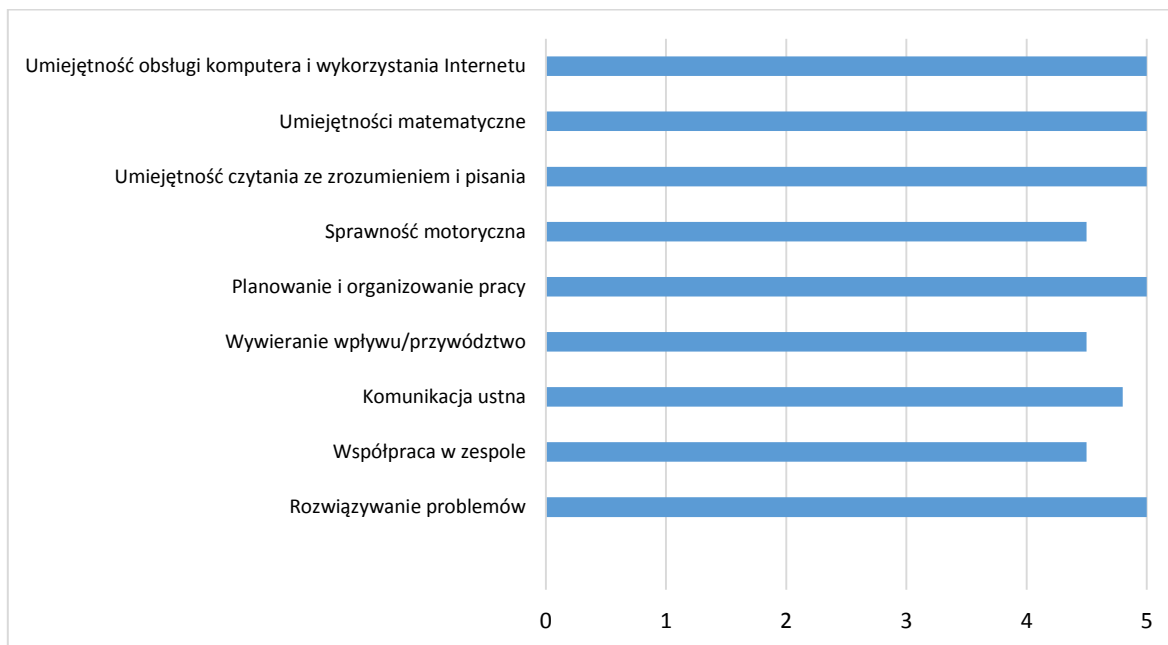
Pracownik w zawodzie **doradca finansowy** powinien mieć kompetencje społeczne niezbędne do prawidłowego i skutecznego wykonywania zadań zawodowych.

W szczególności pracownik jest gotów do:

- Ponoszenia odpowiedzialności za skutki swoich działań.
- Podejmowania wyzwań zawodowych z uwzględnieniem norm etycznych obowiązujących doradcę finansowego.
- Merytorycznego dostosowania zachowania do okoliczności występujących w pracy doradcy finansowego.
- Skutecznego nawiązywania i utrzymywania kontaktu z klientem podczas realizacji usługi finansowej.
- Prowadzenia konsultacji i rozmów z klientem na trudne tematy, np. rozwód, strata członka rodziny, utrata pracy itp. w trakcie diagnozowania jego sytuacji życiowej i finansowej.
- Analizowania samodzielnie informacji pozyskiwanych od klienta.
- Ustawicznego rozwoju zawodowego w zakresie wykonywania zawodu doradca finansowy i w pokrewnych obszarach.
- Kreowania i upowszechniania wzorców właściwego postępowania w środowisku pracy doradcy finansowego.
- Kierowania się zasadami etyki zawodowej w pracy doradcy finansowego, w tym przestrzegania zasad uczciwości, rzetelności, poufności.

3.5. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu

Pracownik powinien mieć zdolność właściwego wykonywania zadań zawodowych i predyspozycje do rozwoju zawodowego. Dlatego wymaga się od niego odpowiednich kompetencji kluczowych. Zostały one zilustrowane w formie profilu (rys. 1) ukazującego ważność kompetencji kluczowych dla zawodu **doradca finansowy**.



Rys. 1. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu **doradca finansowy**

Uwaga:

Wykaz kompetencji kluczowych opracowano na podstawie wykazu stosowanego w Międzynarodowym Badaniu Kompetencji Osób Dorosłych – projekt PIAAC (OECD).

3.6. Powiązanie kompetencji zawodowych z opisami poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji oraz Sektorowej Ramy Kwalifikacji

Kompetencje zawodowe pracownika w zawodzie **doradca finansowy** nawiązują do opisów poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji.

Opis zawodu, zadań zawodowych i wymagań kompetencyjnych może stanowić materiał informacyjny dla przygotowania (lub aktualizacji) opisów kwalifikacji wprowadzanych do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji (ZSK). Więcej informacji:

- Zintegrowany System Kwalifikacji: <https://www.kwalifikacje.gov.pl>
- Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji: <https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl>

4. ODNIESIENIE DO SYTUACJI ZAWODU NA RYNKU PRACY I MOŻLIWOŚCI DOSKONALENIA ZAWODOWEGO

4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie

Doradca finansowy może pracować w różnych pod względem wielkości zatrudnienia firmach działających w branży finansowej, w tym w:

- bankach,
- firmach inwestycyjnych,

- zakładach ubezpieczeń,
- firmach pośrednictwa finansowego,
- firmach doradztwa finansowego,
- biurach księgowych i rachunkowych,
- firmach doradczo-konsultingowych,
- innych firmach o profilu prawno-finansowym.

Miejscem zatrudnienia doradcy finansowego mogą być przedsiębiorstwa:

- prywatne (spółki prawa handlowego, spółdzielnie, towarzystwa wzajemnych ubezpieczeń, fundacje, przedsiębiorstwa zagraniczne),
- publiczne, państwowe oraz samorządu terytorialnego (przedsiębiorstwa państwowe, spółki państwowe osób prawnych¹³).

Doradca finansowy może prowadzić własną działalność gospodarczą, pracując samodzielnie lub zatrudniając pracowników.

WAŻNE:

Zachęcamy do sprawdzenia dostępnych ofert pracy w **Centralnej Bazie Ofert Pracy:**

<http://oferty.praca.gov.pl>

Natomiast aktualizacje informacji o możliwościach zatrudnienia w zawodzie, przyszłe zapotrzebowanie na dany zawód na rynku pracy oraz dodatkowe informacje można uzyskać, korzystając z **polecanych źródeł danych**.

Polecane źródła danych [dostęp: 10.07.2018]:

Ranking (monitoring) zawodów deficytowych i nadwyżkowych:

<http://mz.praca.gov.pl>

<https://www.mpips.gov.pl/analizy-i-raporty/raporty-sprawozdania/rynek-pracy/zawody-deficytowe-i-nadwyzkowe>

Barometr zawodów: <https://barometrzwodow.pl>

Wojewódzkie obserwatoria rynku pracy:

Mazowieckie – <http://obserwatorium.mazowsze.pl>

Małopolskie – <https://www.obserwatorium.malopolska.pl>

Lubelskie – <http://lorp.wup.lublin.pl>

Regionalne Obserwatorium Rynku Pracy w Łodzi – <http://obserwatorium.wup.lodz.pl>

Pomorskie – <http://www.porp.pl>

Opolskie – <http://www.obserwatorium.opole.pl>

Wielkopolskie – <http://www.obserwatorium.wup.poznan.pl>

Zachodniopomorskie – <https://www.wup.pl/pl/dla-instytucji/zachodniopomorskie-obserwatorium-ryнку-pracy>

Podlaskie – <http://www.obserwatorium.up.podlasie.pl>

Zielona Linia. Centrum Informacyjne Służb Zatrudnienia:

<http://zielonalinia.gov.pl>

Portal Prognozowanie Zatrudnienia:

www.prognozowaniezatrudnienia.pl

Portal EU Skills Panorama:

<http://skillspanorama.cedefop.europa.eu/en>

Europejski portal mobilności zawodowej EURES:

<https://eures.praca.gov.pl>

<https://ec.europa.eu/eures/public/pl/homepage>

4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu

Kształcenie

Kwalifikacje niezbędne do wykonywania zawodu **doradca finansowy** można uzyskać studiując w szkołach wyższych na kierunkach ekonomia, finanse i rachunkowość, prawo, na studiach:

- I i II stopnia ze specjalizacją doradca finansowy/doradztwo finansowe,
- podyplomowych, m.in. w zakresie planowania finansów osobistych, finansów gospodarstw domowych.

Uczelnie wyższe prowadzą również studia podyplomowe przygotowujące do egzaminów:

- na certyfikat EFG® (European Financial Guide: europejski asystent finansowy) – wydawany przez EFPF dla kandydatów na doradców finansowych,
- na certyfikat EFC®.

Szkolenie

Szkolenia w zakresie doradztwa finansowego prowadzą organizacje zrzeszające doradców finansowych oraz jednostki szkoleniowe akredytowane przez te stowarzyszenia.

Organizacje zrzeszające doradców finansowych w Polsce (EFPF Polska oraz EFPA Polska) jako niezależne instytucje certyfikujące, będące również członkami europejskich federacji stowarzyszeń doradców finansowych, prowadzą potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu doradca finansowy poprzez egzaminy weryfikujące wiedzę i umiejętności kandydatów do uzyskania odpowiednich certyfikatów (EFG®, EFA®, EFC®, EFP®).

I tak np.:

Europejska Federacja Doradców Finansowych Polska prowadzi kursy:

- przygotowujące do egzaminu na certyfikat EFG®,
- w formie studium podyplomowego, przygotowujący do egzaminu na certyfikat EFC®,
- w formie studium podyplomowego, przygotowujący do egzaminu na certyfikat EFP®.

Doradca powinien ustawicznie uczestniczyć w kursach i szkoleniach specjalistycznych, aktualizujących wiedzę dotyczącą tematyki rynków finansowych, a w szczególności planowania finansów osobistych.

WAŻNE:

Więcej informacji o instytucjach oferujących kształcenie, szkolenie i/lub walidację kompetencji w ramach zawodu można uzyskać, korzystając z **polecanych źródeł danych**.

Polecane źródła danych [dostęp: 10.07.2018]:

Szkolnictwo wyższe:

www.wyberzstudia.nauka.gov.pl

Szkolnictwo zawodowe:

<https://www.gov.pl/web/edukacja/ksztalcenie-zawodowe>

<http://doradztwo.ore.edu.pl/wybieram-zawod>

<http://www.zrp.pl>

Szkolenia zawodowe:

Rejestr Instytucji Szkoleniowych – <http://www.stor.praca.gov.pl/portal/#/ris>

Baza Usług Rozwojowych – <https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl>

Inne źródła danych:

Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji – <https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl>

Bilans Kapitału Ludzkiego – <https://bkl.parp.gov.pl>

Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji – <http://www.frse.org.pl>, <http://europass.org.pl>

Learning Opportunities and Qualifications in Europe – <https://ec.europa.eu/ploteus>

4.3. Zarobki osób wykonujących dany zawód/daną grupę zawodów

Obecnie (2018 r.) wynagrodzenie osób pracujących w zawodzie **doradca finansowy** jest zróżnicowane i wynosi od 2700 zł do 7000 zł miesięcznie brutto w przeliczeniu na jeden etat.

Poziom wynagrodzeń w tym zawodzie uzależniony jest od:

- formy zatrudnienia – etat lub samodzielna działalność gospodarcza,
- szczegółowego zakresu zadań i doświadczenia zawodowego – staż pracy w zawodzie,
- regionu Polski, gdzie ulokowana jest firma lub działalność gospodarcza,
- wielkości firmy.

WAŻNE:

Zarobki osób wykonujących dany zawód/grupę zawodów są orientacyjne i mogą szybko stracić aktualność. Dlatego na bieżąco należy sprawdzać, jakie zarobki oferuje rynek pracy, korzystając z **polecanych źródeł danych**.

Polecane źródła danych [dostęp: 10.07.2018]:

Wynagrodzenie w Polsce według danych GUS:

<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy>

Przykładowe portale informujące o zarobkach:

<https://wynagrodzenia.pl/gus>

<https://wynagrodzenia.pl/kategoria/zarobki-na-stanowiskach-i-szczegolach>

<https://sedlak.pl/raporty-placowe>

<https://zarobki.pracuj.pl>

<https://www.forbes.pl/ogolnopolskie-badanie-wynagrodzen>

<https://www.kariera.pl/wynagrodzenia>

4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie

W zawodzie **doradca finansowy** możliwe jest zatrudnienie osób niepełnosprawnych.

Warunkiem niezbędnym do zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie jest identyfikacja indywidualnych barier i dostosowanie technicznych i organizacyjnych warunków środowiska oraz stanowiska pracy do potrzeb zatrudnienia tych osób.

Istnieje możliwość zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie doradca finansowy, w szczególności:

- z niewielką dysfunkcją kończyn górnych, która nie wyklucza pracy przy komputerze (05-R),
- z dysfunkcją kończyn dolnych; wymagane jest wówczas wyposażenie stanowiska w uchwyty, poręczce, regulowaną wysokość krzesła, podnóżka i inne udogodnienia (05-R),
- poruszających się na wózkach inwalidzkich – pod warunkiem zniesienia barier architektonicznych (05-R),
- z niewielką dysfunkcją narządu wzroku pod warunkiem stosowania szkieł korekcyjnych, dobrego oświetlenia, ewentualnie specjalnych programów powiększających tekst i grafikę (04-0),
- słabosłyszących, gdy stosują aparaty słuchowe umożliwiające swobodną komunikację (03-L).

WAŻNE:

Decyzja o zatrudnieniu osoby z jakimkolwiek rodzajem niepełnosprawności może być podjęta wyłącznie po indywidualnej konsultacji z lekarzem medycyny pracy.

5. ODNIESIENIE DO EUROPEJSKIEJ KLASYFIKACJI UMIEJĘTNOŚCI/KOMPETENCJI, KWALIFIKACJI I ZAWODÓW (ESCO)

Europejska klasyfikacja umiejętności/kompetencji, kwalifikacji i zawodów (European Skills/Competences, Qualifications and Occupations – ESCO) jest narzędziem łączącym rynek edukacji z rynkiem pracy. ESCO jest częścią strategii „Europa 2020”. W klasyfikacji określono i uszeregowano umiejętności, kompetencje, kwalifikacje i zawody istotne dla unijnego rynku pracy oraz kształcenia i szkolenia. Tworzenie europejskiego rynku pracy, a w przyszłości wspólnego obszaru kształcenia ustawicznego wymaga, aby zdobywane przez jednostki umiejętności oraz kwalifikacje były zrozumiałe oraz łatwo porównywalne między krajami, a także – by promowały mobilność wśród pracowników.

Obecnie (2018 r.) klasyfikacja ESCO jest dostępna w 27 językach (w 24 językach UE, islandzkim, norweskim i arabskim) za pośrednictwem platformy ESCO:

<https://ec.europa.eu/esco/portal/home>

Klasyfikacja ESCO została oparta na trzech filarach i pokazuje w sposób systematyczny relacje między nimi:

- **Zawody:** <https://ec.europa.eu/esco/portal/occupation>
- **Umiejętności/Kompetencje:** <https://ec.europa.eu/esco/portal/skill>
- **Kwalifikacje:** <https://ec.europa.eu/esco/portal/qualification>

6. ŹRÓDŁA DODATKOWYCH INFORMACJI O ZAWODZIE

Podstawowe regulacje prawne:

Stan prawny na dzień: 30.06.2018 r.

- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniająca dyrektywę 2002/92/WE i dyrektywę 2011/61/WE („Dyrektywa MiFID II”) (Dz. U. UE L 173 z 12.06.2014, s. 349).
- Dyrektywa delegowana Komisji (UE) 2017/593 z dnia 7 kwietnia 2016 r. uzupełniająca dyrektywę Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/65/UE w odniesieniu do zabezpieczenia instrumentów finansowych i środków pieniężnych należących do klientów, zobowiązań w zakresie zarządzania produktami oraz zasad mających zastosowanie do oferowania lub przyjmowania wynagrodzeń, prowizji bądź innych korzyści pieniężnych lub niepieniężnych („Dyrektywa delegowana”) (Dz. U. UE L 87 z 31.03.2017, s. 500).
- Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. poz. 1000).
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. – Prawo przedsiębiorców (Dz. U. poz. 646).
- Ustawa z dnia 1 marca 2018 r. o przeciwdziałaniu praniu pieniędzy oraz finansowaniu terroryzmu (t.j. Dz. U. poz. 723, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 986, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 12 maja 2011 r. o kredycie konsumenckim (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 993, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 621, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 27 maja 2004 r. o funduszach inwestycyjnych i zarządzaniu alternatywnymi funduszami inwestycyjnymi (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1355).
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1265 i 1149).
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1577, z późn. zm.).

- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1876, z późn. zm.).
- Ustawa o organizacji i funkcjonowaniu funduszy emerytalnych z dnia 28 sierpnia 1997 r. (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 870, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 395, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1025, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 28 kwietnia 1936 r. – Prawo wekslowe (t.j. Dz. U. z 2016 r. poz. 160).
- Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) Nr 600/2014 z dnia 15 maja 2014 r. w sprawie rynków instrumentów finansowych oraz zmieniające rozporządzenie (EU) Nr 648/2012 (Dz. U. UE L 173 z 12.06.2014, s. 84).
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 13 kwietnia 2016 r. w sprawie charakterystyk drugiego stopnia Polskiej Ramy Kwalifikacji typowych dla kwalifikacji o charakterze zawodowym – poziomy 1–8 (Dz. U. poz. 537).
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 7 sierpnia 2014 r. w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz zakresu jej stosowania (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 227).

Literatura branżowa:

- Bachmann K., Thorsten H.: Psychologia rynku dla doradców finansowych. CeDeWu, Warszawa 2010.
- Bywalec C.: Ekonomika i finanse gospodarstw domowych. Wydanie II. PWN, Warszawa 2012.
- Fesnak A.: Czy chcesz mieć tylko rację, czy tak rozmawiać, żeby być szczęśliwym? Studio Corner & Fundacja Fortis, Katowice 2015.
- Fesnak A.: Finanse dziecka. Złote Myśli, Gliwice 2011.
- Fesnak A.: Godna emerytura. Złote Myśli, Gliwice 2011.
- Fesnak A.: Grasz pieniędzmi czy pieniądze grają tobą? Poltext, Warszawa 2015.
- Fesnak A.: Jak skutecznie zmieniać nawyki i dotrzymywać postanowień nie tylko noworocznych? Studio Corner & Fundacja Fortis, Katowice 2014.
- Fesnak A.: Jakie decyzje finansowe podejmują bogaci i dlaczego biedni robią błędy działając inaczej. Złote Myśli, Gliwice 2011.
- Fesnak A.: Planowanie finansów osobistych. Jak planować swoje finanse? Złote Myśli, Gliwice 2011.
- Lipiński M.: Finanse osobiste. Świadome zarządzanie własnym portfelem. Wydawnictwo Helion, Gliwice 2008.
- Milic-Czerniak R. (red.): Finanse osobiste. Kompetencje, narzędzia, instytucje, produkty, decyzje. Difin, Warszawa 2016.
- Radwański Z., Olejniczak A.: Zobowiązania – część ogólna. C.H. Beck, 2016.
- Rudnicki R.: Zachowania finansowe konsumentów. Wydawnictwo MWSE, Tarnów 2016.
- Świecka B.: Bankructwa gospodarstw domowych. Perspektywa ekonomiczna i społeczna. Difin, Warszawa 2008.
- Świecka B.: Niewypłacalność gospodarstw domowych. Przyczyny, skutki, przeciwdziałanie. Difin, Warszawa 2009.
- Waliszewski K.: Pośrednictwo kredytowe w Polsce. CeDeWu, Warszawa 2010.
- Waliszewski K.: Doradztwo finansowe w Polsce. CeDeWu, Warszawa 2010.
- Waliszewski K.: Model doradztwa w obszarze finansów osobistych w Polsce na tle doświadczeń międzynarodowych. Uniwersytet Ekonomiczny, Poznań 2016.
- Waliszewski K.: Społeczna odpowiedzialność instytucji finansowych. Perspektywa banków, pośredników i doradców finansowych. CeDeWu, Warszawa 2017.
- Wojnicki S.: Różne pokolenia, jedna organizacja. Cztery wymiary zarządzania wiekiem w firmie. Zacharek, 2015.

Zasoby internetowe [dostęp: 10.07.2018]:

- Baza danych standardów kwalifikacji/kompetencji zawodowych i modułowych programów szkoleń: <ftp://kwalifikacje.praca.gov.pl>
- Narodowy Bank Polski: <https://www.nbpportal.pl>
- FXMAG: <https://www.fxmag.pl>
- Bankier.pl: <https://www.bankier.pl/wiadomosc/Doradcy-finansowi-niezalezni-tylko-pozornie-2767534.html>
- FECIF - European Federation of Financial Advisers and Financial: <http://www.fecif.com>
- Credit-expert: <http://credit-expert.pl/publikacje.html>
- Gazeta Finansowa: <http://archiwum.gf24.pl/author/fzieba>
- Gazeta finansowa: <https://gf24.pl/biznes-raport/item/591-rynek-doradztwa-finansowego>
- Gazeta finansowa: <https://gf24.pl/biznes-raport/item/602-spoeczna-odpowiedzialnosc-w-finansach>
- Portal Asystent BHP: <https://asystentbhp.pl>
- Rynek doradztwa finansowego w Polsce 2012, Raport Bankier.pl i Wprost https://www.bankier.pl/static/att/90000/2492942_RaportRynekDoradztwaFinansowegoPolsce-2012.pdf
- Standardy orzecznictwa lekarskiego ZUS: <http://www.zus.pl/lekarze/publikacje/standardy-orzecznictwa-lekarskiego-zus>
- Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Sektora Bankowego (SRKKB): <http://kwalifikacje.edu.pl/sektorowa-rama-kwalifikacji-dla-sektora-bankowego-srkb>
- Wyszukiwarka opisów zawodów: <http://psz.praca.gov.pl/rynek-pracy/bazy-danych/klasyfikacja-zawodow-i-specjalnosci/wyszukiwarka-opisow-zawodow>

7. SŁOWNIK POJĘĆ

7.1. Definicje powiązane z opisem informacji o zawodzie (zawodoznawcze)

Nazwa pojęcia	Definicja pojęcia
Awans zawodowy	Wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje awansu – pionowy oraz poziomy. Awans pionowy oznacza zmianę stanowiska na wyższe w hierarchii przedsiębiorstwa/organizacji oraz przyznanie wyższego wynagrodzenia i poszerzenie uprawnień, np. awans polegający na osiągnięciu wyższego stopnia wymagań formalnych w policji, w wojsku, mianowanie na wyższy stopień – awans nauczycielski. Awans poziomy oznacza zmianę stanowiska niepociągającą za sobą zmiany pozycji pracownika w hierarchii firmy, np. objęcie dodatkowego stanowiska przez pracownika, powierzenie nowych zadań, rozszerzenie uprawnień i zakresu podejmowanych decyzji.
Czynności zawodowe	Są to działania podejmowane w ramach zadania zawodowego i dające efekt w postaci realizacji celu przewidzianego w zadaniu zawodowym.
Edukacja formalna	Kształcenie realizowane przez publiczne i niepubliczne szkoły oraz inne podmioty systemu oświaty, uczelnie oraz inne podmioty systemu szkolnictwa wyższego w ramach programów, które prowadzą do uzyskania kwalifikacji pełnych oraz kwalifikacji nadawanych po ukończeniu studiów podyplomowych (zgodnie z ustawą Prawo o szkolnictwie wyższym) albo kwalifikacje w zawodzie (zgodnie z przepisami oświatowymi).
Edukacja pozaformalna	Kształcenie i szkolenie realizowane w ramach programów, które nie prowadzą do uzyskania kwalifikacji pełnych lub kwalifikacji właściwych dla edukacji formalnej.
Efekty uczenia się	Wiedza, umiejętności oraz kompetencje społeczne nabyte w procesie uczenia się (w ramach edukacji formalnej, edukacji pozaformalnej lub poprzez uczenie się nieformalne).
Europejskie Ramy Kwalifikacji (ERK)	Przyjęta w Unii Europejskiej struktura i opis poziomów kwalifikacji umożliwiająca porównanie kwalifikacji uzyskiwanych w różnych państwach. W ERK wyróżniono 8 poziomów kwalifikacji opisywanych za pomocą efektów uczenia się (wiedza, umiejętności i kompetencje). ERK stanowi układ odniesienia do krajowych ram kwalifikacji, w tym do PRK.

Kody niepełnosprawności	Są symbolami rodzaju schorzenia, które ma decydujący wpływ na to, do jakich prac osoba niepełnosprawna może być kierowana, a do jakich nie powinna ze względu na jej zdrowie i skuteczność pracy na danym stanowisku. Podstawowe kody niepełnosprawności: 01-U upośledzenie umysłowe, 02-P choroby psychiczne, 03-L zaburzenia głosu, mowy i choroby słuchu, 04-O choroby narządu wzroku, 05-R upośledzenie narządu ruchu, 06-E epilepsja, 07-S choroby układu oddechowego i krążenia, 08-T choroby układu pokarmowego, 09-M choroby układu moczowo-płciowego, 10-N choroby neurologiczne, 11-I inne, w tym schorzenia: endokrynologiczne, metaboliczne, zaburzenia enzymatyczne, choroby zakaźne i odzwierzęce, zeszpecenia, choroby układu krwiotwórczego, 12-C całościowe zaburzenia rozwojowe.
Kompetencje społeczne	Jest to rozwinięta w toku uczenia się zdolność kształtowania własnego rozwoju oraz autonomicznego i odpowiedzialnego uczestniczenia w życiu zawodowym i społecznym, z uwzględnieniem etycznego kontekstu własnego postępowania.
Kompetencje kluczowe	Są to kompetencje (połączenie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych) integracji społecznej i zatrudnienia potrzebne w życiu zawodowym i pozazawodowym oraz do bycia aktywnym obywatelem. Na potrzeby opracowania informacji o zawodach wyróżniono 9 kompetencji, które zostały wybrane i pogrupowane ze zbioru 15 kompetencji kluczowych wyodrębnionych w Międzynarodowym Badaniu Kompetencji Osób Dorosłych – Projekt PIAAC prowadzonym cyklicznie przez OECD.
Kompetencja zawodowa	Jest to układ wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych niezbędnych do wykonywania, w ramach wydzielonego zakresu pracy w zawodzie zestawu zadań zawodowych. Posiadanie jednej lub kilku kompetencji zawodowych powinno umożliwić zatrudnienie na co najmniej jednym stanowisku pracy w zawodzie.
Kwalifikacja	Oznacza zestaw efektów uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych nabytych w edukacji formalnej, edukacji pozaformalnej lub poprzez uczenie się nieformalne, zgodnych z ustalonymi dla danej kwalifikacji wymaganiami, których osiągnięcie zostało sprawdzone w procesie walidacji oraz formalnie potwierdzone przez uprawniony podmiot certyfikujący. W Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji wyodrębniono 4 rodzaje kwalifikacji: pełne, częściowe, rynkowe i uregulowane.
Polska Rama Kwalifikacji (PRK)	Opis ośmiu wyodrębnionych w Polsce poziomów kwalifikacji odpowiadających odpowiednim poziomom Europejskich Ram Kwalifikacji sformułowany za pomocą ogólnych charakterystyk efektów uczenia się dla kwalifikacji na poszczególnych poziomach ujętych w kategoriach wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych.
Potwierdzanie kompetencji	Jest to proces polegający na sprawdzeniu, czy kompetencje wymagane dla danej kwalifikacji zostały osiągnięte. Terminy o podobnym znaczeniu: „walidacja”, „egzaminowanie”. Proces ten prowadzi do certyfikacji – wydania przez upoważnioną instytucję „dyplomu”, „świadectwa”, „certyfikatu”.
Sektorowa Rama Kwalifikacji (SRK)	Opis poziomów kwalifikacji funkcjonujących w danym sektorze lub branży; poziomy Sektorowych Ram Kwalifikacji odpowiadają odpowiednim poziomom Polskiej Ramy Kwalifikacji.
Sprawności sensomotoryczne	Są to sprawności związane z funkcjonowaniem narządów zmysłów (wzroku, słuchu, smaku, powonienia, dotyku) oraz narządu ruchu (sprawność rąk, precyzja ruchów rąk, sprawność nóg, koordynacja wzrokowo-ruchowa itp.).
Stanowisko pracy	Jest to miejsce pracy w strukturze organizacyjnej, np. przedsiębiorstwa, instytucji, organizacji, w ramach którego pracownik wykonuje zadania zawodowe stale lub okresowo. Do prawidłowego wykonywania zadań na danym stanowisku pracy konieczne jest posiadanie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych właściwych dla kompetencji zawodowych wyodrębnionych w zawodzie.
Tytuł zawodowy	Jest przyznawany osobie, która udowodniła, że posiada określony zasób wiedzy i umiejętności potrzebny do wykonywania danego zawodu. W niektórych grupach zawodowych (technicy, lekarze, rzemieślnicy) istnieją ustawowo zadekretowane nazwy i hierarchie tych tytułów, podczas gdy w innych nie ma takich systemów. Przykładowo tytuły zawodowe uzyskiwane w szkołach i placówkach oświaty to: robotnik wykwalifikowany i technik, w rzemiośle: uczeń, czeladnik, mistrz, w kulturze fizycznej: trener, instruktor, menedżer sportu.

Umiejętności	Jest to przyswojona w procesie uczenia się zdolność do wykonywania zadań i rozwiązywania problemów właściwych dla dziedziny uczenia się lub działalności zawodowej.
Uprawnienia zawodowe	Oznaczają posiadanie prawa do wykonywania czynności zawodowych (zawodu), do których dostęp jest ograniczony poprzez przepisy prawne przewidujące konieczność posiadania odpowiedniego wykształcenia, spełnienia wymagań kwalifikacyjnych lub innych dodatkowych wymagań.
Uczenie się nieformalne	Uzyskiwanie efektów uczenia się poprzez różnego rodzaju aktywność poza edukacją formalną i edukacją pozaformalną, w tym poprzez samouczenie się i doświadczenie uzyskane w pracy.
Walidacja	Oznacza sprawdzenie czy osoba ubiegająca się o nadanie określonej kwalifikacji, niezależnie od sposobu uczenia się (edukacja formalna, pozaformalna i uczenie się nieformalne) tej osoby, osiągnęła wyodrębnioną część lub całość efektów uczenia się wymaganych dla tej kwalifikacji.
Wiedza	Jest to zbiór opisów obiektów i faktów, zasad, teorii oraz praktyk przyswojonych w procesie uczenia się, odnoszących się do dziedziny uczenia się lub działalności zawodowej.
Wykształcenie	Oznacza rezultat procesu kształcenia w zakresie ogólnym i specjalistycznym charakteryzowany na podstawie: <ul style="list-style-type: none"> – poziomu wykształcenia odpowiadającego poziomowi ukończonej szkoły (np. wykształcenie: podstawowe, gimnazjalne, ponadpodstawowe, ponadgimnazjalne, czeladnicze, policealne, wyższe (pierwszy, drugi i trzeci stopień), – profilu wykształcenia (ukończonej szkoły) lub dziedziny wykształcenia (kierunek lub kierunek i specjalność ukończonej szkoły wyższej lub wyższej szkoły zawodowej).
Zadanie zawodowe	Jest to logiczny wycinek lub etap pracy w ramach zawodu o wyraźnie określonym początku i końcu wykonywany na stanowisku pracy. Na zadanie zawodowe składa się układ czynności zawodowych powiązanych jednym celem, kończący się określonym wytworem, usługą lub istotną decyzją. W wyniku podziału pracy każdy zawód różni się wykonywanymi zadaniami, na które składają się czynności zawodowe.
Zawód	Jest to zbiór zadań zawodowych wyodrębnionych w wyniku społecznego podziału pracy, wykonywanych przez poszczególne osoby i wymagających odpowiednich kwalifikacji i kompetencji (wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych), zdobytych w wyniku kształcenia lub praktyki. Wykonywanie zawodu stanowi źródło utrzymania.
Zintegrowany System Kwalifikacji (ZSK)	Wyodrębniona część Krajowego Systemu Kwalifikacji, w której obowiązują określone w ustawie standardy opisywania kwalifikacji oraz przypisywania poziomu Polskiej Ramy Kwalifikacji do kwalifikacji, zasady włączania kwalifikacji do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji i ich ewidencjonowania w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji (ZRK), a także zasady i standardy certyfikowania kwalifikacji oraz zapewniania jakości nadawania kwalifikacji. Informacje o ZSK są dostępne pod adresem: https://www.kwalifikacje.gov.pl
Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji (ZRK)	Rejestr publiczny prowadzony w systemie teleinformatycznym ewidencjonujący kwalifikacje włączone do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji. Informacje o ZRK są dostępne pod adresem: https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl

7.2. Definicje związane z wykonywaniem zawodu (branżowe)

Lp.	Nazwa pojęcia	Definicja	Źródło
1	Aktywa	Obejmują zasoby rzeczowe: towarowe i niematerialne, aktywa osobiste i pieniężne, będące własnością klienta w danym czasie.	https://www.nbportal.pl/sloownik [dostęp: 10.07.2018]
2	Analiza SWOT	Jedna z podstawowych metod analizy strategicznej przedsiębiorstwa. Nazwa metody jest akronimem angielskich słów <i>strengths</i> (<i>mocne strony</i>), <i>weaknesses</i> (<i>słabe strony</i>), <i>opportunities</i> (<i>szanse potencjalne lub zaistniałe w otoczeniu</i>), <i>threats</i> (<i>zagrożenia prawdopodobne lub istniejące w otoczeniu</i>). Można ją stosować dla całego przedsiębiorstwa lub w poszczególnych sferach jego funkcjonowania, np. marketingu, finansach, produkcji, itp. Może być także wykorzystywana w działalności doradczej (konsultingu) jako technika wstępnej analizy strategicznej przedsiębiorstwa (organizacji) zamawiającego usługę konsultingową.	https://mfiles.pl/pl/index.php/Analiza_SWOT [dostęp: 10.07.2018]

3	Doradztwo finansowe	Usługa o charakterze doradczym świadczona przez profesjonalistę, doradcę finansowego, dysponującego odpowiednią wiedzą, doświadczeniem i przestrzegającego norm etycznych, który wykonuje czynności w zakresie planowania finansów osobistych, poprzez przygotowanie planu finansów osobistych, jego wdrożenie, monitorowanie i raportowanie.	Waliszewski K.: Model doradztwa w obszarze finansów osobistych w Polsce na tle doświadczeń międzynarodowych, UE Poznań 2016.
4	Finanse osobiste	Finanse osobiste są częścią nauki o finansach zajmującej się zachowaniami gospodarstw domowych na rynku finansowym (subdyscyplina). Finanse osobiste zajmują się między innymi analizą potrzeb finansowych gospodarstw domowych i sposobów ich zaspokajania, badaniami rynku usług finansowych gospodarstw domowych oraz diagnozą postaw konsumentów wobec poszczególnych instrumentów i produktów finansowych. Finanse osobiste to dziedzina o gospodarowaniu pieniądzem przez osoby fizyczne. Finanse osobiste to ogół procesów związanych z pozyskiwaniem, gromadzeniem i wydatkowaniem środków finansowych przez osoby fizyczne.	https://www.nbportal.pl/slownik/pozycje-slownika/finanse-osobiste [dostęp: 10.07.2018] http://docplayer.pl/6499464-Finanse-gospodarstw-domowych-i-finanse-osobiste-nowe-wyzwania-teorii.html [dostęp: 10.07.2018]
5	Fundusz inwestycyjny	Fundusz inwestycyjny jest osobą prawną, której wyłącznym przedmiotem działalności jest lokowanie środków pieniężnych (...) zebranych w drodze proponowania nabycia jednostek uczestnictwa albo certyfikatów inwestycyjnych, w określone w ustawie papiery wartościowe, instrumenty rynku pieniężnego i inne prawa majątkowe.	https://bossafund.pl/edukacja/abc-funduszy/co-to-jest-fundusz-inwestycyjny 30.04.2018 [dostęp: 10.07.2018]
6	Fundusz emerytalny	Fundusz emerytalny to forma gromadzenia środków finansowych przez osoby indywidualne w celu uzyskania odpowiedniego dochodu na starość (w wieku emerytalnym). W trójfilarowym podziale systemu emerytalnego fundusze emerytalne występują w II i III filarze. Są niezależne od filaru pierwszego. Są tworzone po to, aby dodatkowo finansowo zabezpieczyć osoby indywidualne w wieku poprodukcyjnym.	https://mfiles.pl/pl/index.php/Fundusz_emerytalny [dostęp: 10.07.2018]
7	Kalkulator finansowy	Narzędzie, które pozwala policzyć wartość pieniądza w czasie, koszty kredytu, wyznaczyć samodzielnie zdolność kredytową, określić opłacalność inwestycji, a także zaplanować długookresowe oszczędzanie.	https://goldenmark.com/pl/mysaver/kalkulator-finansowy [dostęp: 10.07.2018]
8	Kredyt bankowy	Umowa zawarta w formie pisemnej pomiędzy bankiem a kredytobiorcą. Przez umowę kredytu bank zobowiązuje się oddać do dyspozycji kredytobiorcy na czas oznaczony w umowie kwotę środków pieniężnych z przeznaczeniem na ustalony cel, a kredytobiorca zobowiązuje się do korzystania z niej na warunkach określonych w umowie, zwrotu kwoty wykorzystanego kredytu wraz z odsetkami w oznaczonych terminach spłaty oraz zapłaty prowizji od udzielonego kredytu.	https://www.nbportal.pl/slownik/pozycje-slownika/kredyt-bankowy [dostęp: 10.07.2018]
9	Mechanizm stop-loss	Narzędzie wykorzystywane do ograniczania np. strat kapitału przy inwestycjach w waluty, w ubezpieczeniach.	https://www.fxmag.pl [dostęp: 10.07.2018]
10	Pasywa	Źródła finansowania majątku, podzielone na środki finansowe własne i środki finansowe obce (zobowiązania).	https://www.nbportal.pl/slownik [dostęp: 10.07.2018]

11	Plan finansów osobistych	Dokument, który określa, w jaki sposób konsument powinien zorganizować i zarządzać swoimi finansami, w całości lub w części, tak aby osiągnąć obecne i przyszłe osobiste cele, potrzeby i priorytety. Elementy, które musi zawierać plan finansowy, wynikają z normy ISO 22222:2005. Plan finansowy ujmuje całokształt rzeczywistych i planowanych przepływów finansowych klienta, zawiera fakty finansowe z życia klienta oraz określa jego cele finansowe w 8 obszarach i około 60 aspektach życia. Analiza w planie finansowym pokazuje, czy aktualny sposób życia i przepływy finansowe są w stanie doprowadzić do realizacji celów. Na podstawie analizy w planie zawarte są m.in. rekomendacje pokazujące drogę realizacji celów oraz korzyści wynikające z zastosowania planu finansowego.	Norma ISO 22222: 2005
12	Pożyczka gotówkowa	Umowa, na podstawie której pożyczkodawca udostępnia na określony czas pożyczkobiorcy określoną sumę środków pieniężnych, zaś pożyczkobiorca zobowiązuje się w umówionym terminie zwrócić pożyczoną sumę środków pieniężnych oraz (zazwyczaj) wynagrodzenie (opłatę, odsetki) dla pożyczkodawcy z tytułu ich udostępnienia.	https://www.nbportal.pl/slownik/pozycje-slownika/pozyczka-gotowkowa [dostęp: 10.07.2018]
13	Spółki państwowe osób prawnych	Państwową osobą prawną jest m.in. spółka prawa handlowego oraz spółka europejska, której akcjonariuszami (wspólnikami) są wyłącznie Skarb Państwa lub inne państwowe osoby prawne.	http://www.rp.pl/Firma/305129999-Zarzadzanie-mieniem-panstwowym.html [dostęp: 10.07.2018]
14	System punktowy	System oceny dokumentów, wyznaczając minimalny próg punktowy.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: http://www.mosplock.eu/a_s2014/Zasady_MI_OD.pdf [dostęp: 10.07.2018]
15	Średnia ważona	Średnia elementów, które mają różne znaczenie (przypisywane są im różne wagi), liczona w ten sposób, że elementy o większej wadze mają większy wpływ na średnią.	https://pl.glosbe.com/pl/pl/%C5%9Arednia%20wa%C5%BCona [dostęp: 10.07.2018]
16	Ubezpieczenie	Umowny obowiązek dokonania świadczenia przez ubezpieczyciela na rzecz ubezpieczonego na wypadek powstania zdarzeń określonych w umowie ubezpieczeniowej, występujących w życiu, zdrowiu lub mieniu ubezpieczonego; wykonanie obowiązku ubezpieczyciel realizuje poprzez wypłatę odszkodowań lub świadczeń z funduszu tworzonego ze składek wnoszonych przez ubezpieczonych.	https://www.nbportal.pl/slownik/pozycje-slownika/ubezpieczenie [dostęp: 10.07.2018]
17	Usługa finansowa	Usługa świadczona przez podmiot działający w sektorze finansowym (pośrednika finansowego), która wiąże się z inwestowaniem bądź pozyskiwaniem środków pieniężnych, a także z zapewnieniem odpowiedniego przepływu środków pieniężnych pomiędzy uczestnikami rynku. Świadczone są na rzecz klientów indywidualnych, przedsiębiorców i innych podmiotów. Usługi finansowe mogą być także oferowane w ramach programów rządowych wspierających np. budownictwo mieszkaniowe czy rolnictwo.	https://www.nbportal.pl/slownik/pozycje-slownika/usluga-finansowa [dostęp: 10.07.2018]
18	RODO	Rozporządzenie o Ochronie Danych Osobowych.	http://adaptiverodo.pl/co-to-jest-rod [dostęp: 10.07.2018]

19	RRSO	Rzeczywista roczna stopa oprocentowania – całkowity koszt kredytu ponoszony przez konsumenta, wyrażony jako wartość procentowa całkowitej kwoty kredytu w stosunku rocznym.	https://www.nbportal.pl/slownik [dostęp: 10.07.2018]
----	-------------	---	---

ZASTOSOWANIE INFORMACJI O ZAWODACH

Wsparcie dla pracowników i klientów instytucji rynku pracy w zakresie:

- skutecznego podejmowania decyzji dotyczących wyboru zawodu, pracy/zatrudnienia,
- nabywania nowych lub rozszerzania już posiadanych kompetencji zawodowych,
- zmiany kwalifikacji zawodowych zgodnie z potrzebami rynku pracy,
- dopasowywania treści szkoleń kontraktowanych przez urzędy pracy do potrzeb rynku pracy.

Wsparcie dla różnych grup interesariuszy w zakresie:

- poradnictwa i doradztwa zawodowego,
- tworzenia i aktualizacji ofert szkoleniowych dla rynku pracy,
- dostosowania oferty kształcenia zawodowego do wymagań rynku pracy,
- tworzenia i aktualizacji opisów stanowisk pracy,
- przygotowania lub aktualizacji opisu kwalifikacji rynkowych wprowadzanych do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji.