

Holistyczne doradztwo i edukacja finansowa jako element bezpieczeństwa finansowego wielopokoleniowej rodziny.

seminarium pt. *DYLEMATY FINANSOWANIA ROZSZERZONEJ RODZINY*

7 listopada 2019 r.



Kim jest doradca finansowy?

Doradca finansowy, według **FECIF** (*The European Federation of Financial Advisers and Financial Intermediaries*), to wszechstronnie wykształcony specjalista, którego celem jest ochrona majątku i bezpieczeństwo finansowe klienta, poprzez analizę jego potrzeb, dobór produktów do realizacji celów finansowych, zapewnienie płynności finansowej oraz przygotowanie klienta do skorzystania z usług instytucji finansowej.



Doradca finansowy **nie jest** **pośrednikiem finansowym.**



Plan finansowy

Doradca finansowy sporządza plany finansów osobistych (zgodnie z normą ISO 22222:2005) dedykowane dla danego klienta na podstawie wyników przeprowadzonej analizy jego sytuacji życiowej i finansowej, uwzględniając dostępne na rynku produkty i usługi finansowe. Planowanie finansowe obejmuje:

1. Dane zlecniodawcy, analizę aktualnej sytuacji życiowej i finansowej klienta
2. Zdarzenia przyszłe; "projektowane" i "nieprzewidywalne", które mogą wystąpić
3. Cele finansowe, które klient chce osiągnąć
4. Złożenia planu finansowego (wskaźniki)
5. Konkluzję wyjściową dotyczącą celów

Plan finansowy

6. Rekomendacje, m.in.:
 - Optymalizacja kosztów
 - Maksymalizacja dochodów
 - Racjonalizacja podatków
 - Optymalizacja parametrów bezpieczeństwa
7. Konkluzję finalną dotyczącą celów
8. Rekomendację produktów do realizacji celów
9. Wnioski, podsumowanie
10. Załączniki (BGD, RZiS, analizy, obliczenia)

Planowanie spadkowe i sukcesja majątkowa

Dwie perspektywy planowania:

- Planowanie długoterminowe w perspektywie 5, 10, 20 i więcej lat - strategiczne plany działania.
 - *Sukcesja to proces przekazywania majątku (w tym biznesu) z pokolenia na pokolenie, w ramach jednej lub kilku rodzin.*
- Definiowanie ryzyk oraz budowa systemu zabezpieczeń przed skutkami zdarzeń nagłych (plan awaryjny, planowanie spadkowe)
 - *Jest to systemowy sposób ochrony tego, co dla nas ważne, obejmujący rozwiązania organizacyjne, prawne i finansowe.*

Plan sukcesji w rodzinie obejmuje:

1. Spłatę zobowiązań,
2. Zabezpieczenie potrzeb finansowych:
 - spłatę i oszczędzanie w okresie aktywności zawodowej
 - zabezpieczenie polisami ochronnymi
3. Przekazywanie majątku w rodzinie za życia: umowy majątkowe małżeńskie, plan darowizn (z uwzględnieniem przyszłych zachowków) oraz innych umów (np. dożywocie). Unikanie odwróconej hipoteki (chyba, że ktoś nie ma dzieci...),
4. Plan awaryjny: testamenty i polisy na życie, wzajemne powiązanie przy różnych scenariuszach,
5. Ochronę relacji w rodzinie vs wykorzystanie “kruczków prawnych”.



Budowanie świadomości finansowej
to klucz do bezpiecznej przyszłości.

Problemy edukacji finansowej w rodzinie

Niemal połowa Polaków uważa, że ich wiedza o finansach jest mała lub bardzo mała - wynika z badania *"Poziom wiedzy finansowej Polaków 2019"*.

Wyniki z tegorocznego testu wiedzy finansowej przeprowadzonego dla platformy ***Kapitalni.org*** są najniższe na przestrzeni trzech ostatnich lat. Egzamin z wiedzy finansowej Polacy zdają od 3 lat na ocenę dostateczną.

Skąd Polacy czerpią wiedzę o finansach?

- w szkole średniej na zajęciach z “Podstaw Przedsiębiorczości”
- na studiach; na kierunkach ekonomicznych i pokrewnych
- na szkoleniach z edukacji finansowej
- na konsultacjach z przedstawicielami instytucji finansowych (pośrednikami i doradcami finansowymi)
- na konsultacjach z niezależnymi doradcami finansowymi

Problemy z wiedzą finansową są skutkiem zaniedbania w edukacji na etapie wczesnoszkolnym, a nawet przedszkolnym.

Skąd Polacy powinni czerpać wiedzę o finansach?

- od rodziców (od najmłodszych lat)
- na etapie edukacji przedszkolnej i wczesnoszkolnej
- w szkole podstawowej
- w szkole średniej, m.in. na zajęciach z „Podstaw Przedsiębiorczości”
- na studiach
- na szkoleniach z zakresu edukacji finansowej
- na konsultacjach z przedstawicielami instytucji finansowych (pośrednikami i doradcami finansowymi)
- na konsultacjach z niezależnymi doradcami finansowymi (koncepcja against financial literacy education)

“Doradca finansowy przekazuje wiedzę z zakresu usług finansowych, 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.”

Dziękuję!

Franciszek Zięba
Prezes Zarządu EFPF Polska

Marta Zięba-Szklarska
Dyrektor ds. Rozwoju
Międzynarodowego EFPF Polska



TIME TO PLAN