Krzysztof Waliszewski
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

ZARZĄDZANIE FINANSAMI OSOBISTYMI W POLSCE

Wstęp

Nauka i praktyka finansów poświęcają wiele uwagi takim jej dziedzinom, wydzielonym według kryterium podmiotowego, jak: finanse przedsiębiorstw, finanse banków, rynków i instytucji finansowych, finanse publiczne (centralne i samorządów), finanse ubezpieczeń, finanse Unii Europejskiej, finanse międzynarodowe (globalne). Również literatura w podanych wyżej dziedzinach jest bardzo bogata. Tymczasem subdyscyplina nauk finansowych, jaką są finanse gospodarstw domowych, pomimo istotnego znaczenia praktycznego (każdy z nas zarządza swoimi finansami), nie doczekała się bogatej literatury i całościowych opracowań. Z tego powodu tematykę tę podjęto w niniejszym artykule.

1. Pojęcie finansów osobistych i istota zarządzania finansami osobistymi

Finanse osobiste (*personal finance,*) zwane inaczej finansami gospodarstw domowych lub finansami konsumentów (konsumenckimi), a za D. Korenik i S. Korenik (2004) można zdefiniować jako tę część nauk finansowych, która zajmuje się stosunkami ekonomicznymi polegającymi na gromadzeniu i wydatkowaniu zasobów pieniężnych przez gospodarstwa domowe. Jest to część tzw. finansów prywatnych, w odróżnieniu od finansów publicznych zajmujących się finansami państwa i samorządów terytorialnych. Zjawiska finansowe powstające wewnątrz gospodarstw domowych są też częściowo opisywane w ekonomii i praktycznie wykorzystywane dla potrzeb zarządzania finansami w innych podmiotach gospodarczych.

W ramach ewolucji nauki o finansach gospodarstw domowych, wykształciły się jej subdyscypliny, do których należą mikrofinanse. Definiuje się je jako ogół zjawisk pieniężnych powstających w związku ze społeczną i gospodarczą działalnością czło-

wieka ubogiego, nieposiadającego zasobów gwarantujących zaspokojenie potrzeb, a także jako działalność związaną z zarządzaniem jego pieniędzmi. Są to finanse ubogiej części społeczeństwa. Inaczej mikrofinanse to udzielanie na dużą skalę niewielkich kredytów i pozyskiwanie niewielkich depozytów od ludzi ubogich za pośrednictwem bezpiecznych, dogodnie zlokalizowanych lokalnych instytucji finansowych. Mikrofinanse zyskują na znaczeniu, na co zwrócił uwagę Komitet Noblowski, przyznając w 2006 r. Pokojową Nagrodę Nobla „bankierowi biednych", twórcy systemu mikropożyczek i założycielowi w połowie lat 70. XX. w. Brameen Bank – Profesorowi Muhammadowi Yanusowi z Bangladeszu.

Niezależnie od przyjętej definicji finansów gospodarstw domowych, zgodnie z S. Flejterskim (2004), decyzje podejmowane w ramach zarządzania finansami osobistymi obejmują:

1. Decyzje dotyczące konsumpcji i oszczędności, tj. jaką część majątku należy przeznaczyć na spożycie, a jaką część bieżących przychodów powinno się przeznaczyć na oszczędności.
2. Decyzje inwestycyjne, tj. jak należy zainwestować zaoszczędzone pieniądze.
3. Decyzje finansowe, tj. kiedy i w jaki sposób gospodarstwa domowe powinny użytkować pieniądze innych ludzi, aby wprowadzić w życie swe plany konsumpcyjne i inwestycyjne.
4. Decyzje związane z zarządzaniem ryzykiem, tj. jak i na jakich warunkach gospodarstwa domowe powinny poszukiwać możliwości zredukowania niepewności finansowej, a kiedy powinny się zdecydować na zwiększenie ryzyka.

Z kolei zarządzanie finansami osobistymi można zdefiniować jako całokształt czynności członków gospodarstwa domowego polegających na pozyskaniu środków finansowych oraz ich wydatkowaniu, zgodnie z przyjętymi celami gospodarstwa domowego. Ostatecznym celem i kryterium zarządzania finansami gospodarstw domowych jest maksymalizacja zaspokojenia potrzeb jego członków. C. Bywalec (2009) wymienia następujące elementy składające się na system zarządzania finansami osobistymi:

1. Planowanie finansów osobistych (*personal financial planning);*
2. Zarządzanie majątkiem i kapitałami;
3. Zarządzanie budżetem i płynnością finansową;
4. Zarządzanie oszczędnościami;
5. Zarządzanie ryzykiem, w tym problem bankructwa i upadłości gospodarstw domowych.

Z kolei K. Jajuga (2008) w zakresie planowania finansowego i zarządzania finansami osoby indywidualnej wymienia następujące obszary:

1. Zarządzanie płynnością – obejmuje krótkoterminowe decyzje inwestycyjne i krótkoterminowe decyzje finansowe.

2. Długoterminowe decyzje finansowe – obejmują zagadnienia kredytów mieszkaniowych i hipotecznych oraz długoterminowych kredytów konsumpcyjnych.
3. Długoterminowe decyzje inwestycyjne – obejmują klasyczne indywidualne decyzje finansowe (inwestycje w akcje, obligacje, zbiorowe inwestycje finansowe) oraz nieklasyczne (alternatywne) inwestycje finansowe (nieruchomości, dzieła sztuki, instrumenty pochodne, kruszce).
4. Decyzje w zakresie zabezpieczenia kapitału – obejmują decyzje w zakresie trzech rodzajów – ubezpieczeń na życie, zdrowotnych oraz osobowych i majątkowych.
5. Decyzje emerytalne – obejmują decyzje dotyczące tworzenia kapitału emerytalnego. jak równie decyzje dotyczące transferu majątku do najbliższej rodziny poprzez darowizny.

Zwiększone współcześnie zainteresowanie nauk ekonomicznych i praktyki kwestią zarządzania finansami osób indywidualnych wynika z następujących przyczyn:

1. Wzrostu dobrobytu wielu społeczeństw, co powoduje, że zarządzanie finansami osobistymi staje się coraz bardziej powszechne i skomplikowane.
2. Rosnących zaawansowanie produktów finansowych, co oznacza konieczność rozwijania edukacji w tym zakresie.
3. Braku czasu, co oznacza, że osoba indywidualna jest zmuszona korzystać z usług podmiotów zajmujących się profesjonalnie zarządzaniem finansami osobistymi.
4. Specjalizacji zawodów finansowych, która spowodowała powstanie zawodu osobistego doradcy finansowego, czyli osoby świadczącej usługi w zakresie zarządzania finansami osobistymi.

Do najważniejszych obszarów decyzyjnych gospodarstw domowych, które będą w dalszej części artykułu bliżej charakteryzowane, należą decyzje związane z oszczędnościami i inwestycjami, a także z zaciąganiem i zarządzaniem długiem przez gospodarstwa domowe, przy wykorzystaniu dostępnych na rozwijającym się dynamicznie rynku kredytów dla ludności, tj. kredytów konsumpcyjnych (*consumer finance*) i kredytów hipotecznych.

Jeżeli przyjąć, że oszczędności gospodarstw domowych (oszczędności indywidualne) to ta część dochodu, która nie jest przeznaczona do spożycia (konsumpcji), a oszczędzanie to proces rezygnacji z konsumpcji bieżącej na rzecz konsumpcji przyszłej, to w rozwiniętych gospodarkach rynkowych istnieje wiele rodzajów finansowych instrumentów oszczędzania, oferowanych przez różne systemy pośrednictwa finansowego lub bez wykorzystania intermediacji finansowej. Do najważniejszych motywów oszczędzania należy zaliczyć motyw transakcyjny, motyw przezornościowy i motyw portfelowy (spekulacyjny). W ramach systemów

pośrednictwa finansowego i różnych rynków oferujących instrumenty oszczędnościowe i inwestycyjne można wymienić następujące:

1. System bankowy.
2. System spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych.
3. System specjalistycznych instytucji finansujących rozwój budownictwa mieszkaniowego (kasy mieszkaniowe, kasy oszczędnościowo-budowlane, banki hipoteczne).
4. System instytucji zbiorowego inwestowania (funduszy powierniczych i inwestycyjnych).
5. Rynek papierów wartościowych.
6. Sektor niefinansowy na rynku nieruchomości.
7. System ubezpieczeń społecznych (system emerytalny).
8. System pośrednictwa ubezpieczeniowego.
9. Rynek instrumentów pochodnych.

Wśród instrumentów (form oszczędzania) przez gospodarstwa domowe można wymienić następujące:

1. Lokaty bankowe – terminowe i na rachunkach osobistych, tzw. ROR-ach, złotowe i walutowe.
2. Oszczędności w kasach mieszkaniowych i kasach budowlanych.
3. Oszczędności w SKOK-ach.
4. Bankowe rachunki oszczędnościowe.
5. Indywidualne inwestowanie w papiery wartościowe (akcje, obligacje skarbowe) – samodzielnie lub wspólnie poprzez klub inwestycyjny (D. Dziawgo 2004).
6. Zbiorowe inwestowanie w papiery wartościowe (jednostki uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, certyfikaty inwestycyjne funduszy inwestycyjnych zamkniętych).
7. Inwestycje długoterminowe w nieruchomości (zakup mieszkania w celu czerpania korzyści z najmu, zakup gruntów rolnych i ich przekształcenie w kierunku gruntów budowlanych).
8. Instrumenty pochodne.
9. III filar systemu ubezpieczeń społecznych, tj. pracownicze programy emerytalne (PPE) oraz indywidualne konta emerytalne (IKE).
10. Ubezpieczenia na życie, majątkowe, ubezpieczenie kapitałowe z funduszem inwestycyjnym.
11. Inne tradycyjne lokaty (pożyczki pieniężne, inwestycje w walutę, inwestycje w złoto i inne metale szlachetne, lokata w precjoza, inwestycje w dzieła sztuki).

W systemie oszczędności gospodarstw domowych coraz mniejszą, ale nadal wiodącą rolę, odgrywają banki, ustępując z roku na rok udziały w strukturze oszczędności innym systemom pośrednictwa indywidualnego. Występuje wiele innowacji

oszczędnościowych (Swat 2008) – certyfikaty depozytowe, lokaty dwuwalutowe, certyfikaty depozytowe denominowane w walutach obcych, plany oszczędnościowe (plany systematycznego oszczędzania), lokaty indeksowane, indeksowane certyfikaty depozytowe, lokaty automatyczne, np.: lokata *overnight.*

Nauki ekonomiczne dopracowały się kilku teorii wyjaśniających zachowanie gospodarstw domowych w zakresie wyboru konsumpcja–oszczędzanie. Według J. Harasim (2007), do najważniejszych z nich należą:

1. Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza (J.M. Keynesa 1936).
2. Teoria cyklu życia F. Modiglianiego i R. Brumberga (1954).
3. Teoria permanentnego dochodu M. Friedmana (1957).
4. Behawioralna teoria (hipoteza) cyklu życia H. Shefrina i R. Thalera (1988).

Oszczędnościom gospodarstw domowych przypisuje się również szczególną rolę w skali makroekonomicznej – mobilizowane przez system finansowy państwa są głównym czynnikiem wzrostu gospodarczego. W tym zakresie nauki ekonomiczne dopracowały się modeli wzrostu gospodarczego, w których oszczędności odgrywają istotną rolę (Liberda 2000) – model Solowa (1956), Harroda (1939), Domara (1946), Romera (1986), Arrowa (1962) i Lucasa (1988).

W zakresie zarządzania długiem, gospodarstwo domowe ma możliwość skorzystania z wielu instrumentów kredytowych, jeżeli dochody bieżące i zgromadzone oszczędności nie są w stanie pokryć powstających potrzeb indywidualnych. W ramach kredytów detalicznych można wyróżnić dwa ich rodzaje, tj. kredyty konsumpcyjne i kredyty hipoteczne. Wśród kredytów konsumpcyjnych można wyróżnić:

1. Kredyty w rachunku bieżącym.
2. Kredyty w systemie sprzedaży ratalnej na zakup sprzętu AGD, RTV, innych towarów i usług.
3. Kredyty w karcie kredytowej.
4. Kredyty gotówkowe, samochodowe, studenckie.
5. Kredyty na zakup papierów wartościowych.

W ramach kredytów hipotecznych można wyróżnić:

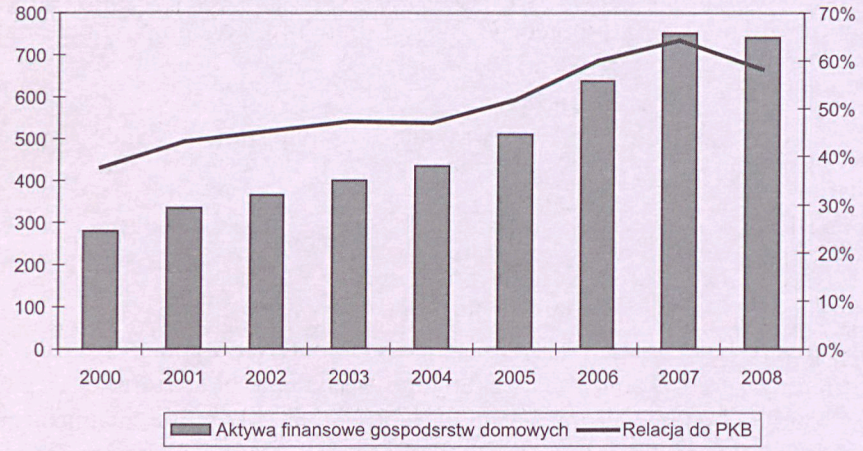
6. Kredyty budowlane na zakup działki i/lub budowę domu.
7. Kredyty mieszkaniowe na zakup mieszkania na rynku wtórnym.
8. Kredyty budowlano-mieszkaniowe – kredyt na zakup mieszkania na rynku pierwotnym od dewelopera, kredyt w trakcie realizacji inwestycji deweloperskiej jest kredytem budowlanym, a po wybudowaniu mieszkania i utworzeniu dla niego księgi wieczystej staje się kredytem mieszkaniowym.

W rozwiniętych społeczeństwach w zadłużeniu gospodarstw domowych dominują długoterminowe kredyty hipoteczne, a krótko- i średnioterminowe kredyty konsumpcyjne są tylko ich dopełnieniem.

2. Tendencje w zarządzaniu finansami osobistymi w Polsce

System finansowy ułatwia przepływ kapitału między podmiotami dysponującymi nadwyżkami i podmiotami zgłaszającymi zapotrzebowanie na środki pieniężne. Obieg środków w systemie finansowym może się odbywać za pośrednictwem banków lub poprzez rynek finansowy, na którym przedsiębiorstwa emitują papiery wartościowe (akcje lub obligacje). Inwestorzy, w tym gospodarstwa domowe, mogą je nabyć bezpośrednio na rynku finansowym lub za pośrednictwem instytucji finansowych (m.in. funduszy inwestycyjnych, zakładów ubezpieczeń, funduszy emerytalnych). Wielkość oszczędności gospodarstw domowych oraz skłonność do ich gromadzenia wiążą się z sytuacją ekonomiczną społeczeństwa. Struktura aktywów finansowych gospodarstw domowych zależy m.in. od poziomu stóp procentowych, tendencji na rynku kapitałowym, jak również wiedzy finansowej oraz znajomości produktów oferowanych przez instytucje finansowe i pośredników usług finansowych.

W okresie 2000–2008 aktywa gospodarstw domowych w Polsce z roku na rok wzrastały z poziomu 280 mld PLN w 2000 r. do ponad 750 mld PLN w 2007 r. Uszczuplenie tych aktywów nastąpiło w 2008 r. na skutek kryzysu na rynkach finansowych – w tym roku ich wartość zmniejszyła się do około 740 mld PLN. Analogiczna tendencja występowała w zakresie kształtowania się wskaźnika aktywa gospodarstw domowych/PKB, który wzrósł z 37,7% w 2000 r. do 64,4% w 2007 r., by w 2008 r. osiągnąć poziom 58,1% (rys. 1).



Rysunek 1. Aktywa gospodarstw domowych (w mld PLN) i udział aktywów gospodarstw domowych w PKB (w%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie NBP (2008 i 2009)

Również w zakresie struktury tych aktywów w okresie 2004–2008 następowały zmiany. Jeżeli przyjąć, że najbardziej tradycyjną formą oszczędzania są depozyty

bankowe, to w latach 2004–2007 występowała tendencja malejąca udziału depozytów w aktywach ogółem, z prawie 48% do prawie 35%, na rzecz wzrostu takich form oszczędzania i inwestowania, jak tytuły uczestnictwa funduszy inwestycyjnych – wzrost z około 8 do 17%, środki zgromadzone na rachunkach OFE – wzrost z 7,9 do 18,6%, akcje notowane na GPW – inwestycje bezpośrednie inwestorów indywidualnych – wzrost z 4,3 do 8,1% (tab. 1).

Tabela 1. Struktura aktywów gospodarstw domowych w latach 2004–2008 (w%)

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008
Depozyty bankowe	47,7%	42,9%	37,2%	34,7%	44,4%
Środki zgromadzone na rachunkach OFE	14,4%	16,9%	18,3%	18,6%	18,7%
Tytuły uczestnictwa funduszy inwestycyjnych	7,9%	11,4%	14,8%	17,1%	8,3%
Tytuły uczestnictwa ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych i składki oszczędnościowe ubezpieczeń na życie	8,1%	8,2%	8,3%	8,4%	9,2%
Akcje notowane na GPW	4,3%	5,1%	7,2%	8,1%	3,8%
Skarbowe papiery wartościowe	4,7%	3,3%	2,0%	1,4%	1,8%
Depozyty w SKOK-ach	0,9%	1,0%	0,9%	0,9%	1,2%
Gotówka w obiegu (bez kas banków)	11,7%	11,2%	10,9%	10,3%	12,3%

Źródło: jak do rysunku 1.

Na stabilnym poziomie kształtował się udział inwestycji w tytuły uczestnictwa ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych i składki ubezpieczeń na życie około 8–8,5%, depozyty w SKOK około 1%. Tendencję spadkową wykazywały zaś inwestycje w skarbowe papiery wartościowe – spadek z 4,7 do 1,4% i gotówka w obiegu z 11,7 do 10,3%. 2008 r. przyniósł diametralne zmiany w zakresie największych pozycji aktywów – nastąpił odwrót od inwestycji w fundusze inwestycyjne – ich udział w strukturze zmniejszył się do 8,3%, a także inwestycji w akcje spółek notowanych na GPW – ich udział w strukturze zmniejszył się do 3,8%. A ponownie popularnością zaczęły się cieszyć tradycyjne depozyty bankowe – ich udział wzrósł do ponad 44%. Z obawy przed stratami lub w celu ich minimalizowania inwestorzy indywidualni wycofywali środki z funduszy i giełdy i lokowali je w bankach.

Tabela 2. Należności banków komercyjnych i banków spółdzielczych z tytułu kredytów dla gospodarstw domowych

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Należności (w mld PLN)	72,1	82,7	89,8	101,9	115,5	140,9	187,5	258	372,4
Przyrost nominalny (r. poprz.=100)	126	115	109	113	113	122	133	138	144
Stosunek do PKB (w %)	10,5	11,5	11,6	12,5	13,4	14,3	17,7	'22	29,4
Udział zadłużenia w aktywach sektora bankowego	16,8	17,6	19,2	20,5	22,0	24,0	27,5	32,5	35,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP (2010).

W zakresie instrumentów dłużnych również następował dynamiczny wzrost zadłużenia gospodarstw domowych w instytucjach bankowych. W okresie 2000–2008 ich wartość wzrosła z 72,1% do 372,4 mln PLN. Szczególnie wysoką dynamikę zadłużenie osiągnęło w latach 2006-2008, ok. 33–44% rocznie. Zwiększał się również stosunek należności banków od gospodarstw domowych do PKB z 10,5% w 2000 r. do prawie 30% w 2008 r., a także w aktywach całego sektora bankowego. O ile w 2000 r. stanowiły one tylko 17% aktywów, tak w 2008 r. już prawie 36%. Świadczy to o rosnącej roli kredytów dla ludności, nie tylko w gospodarce, ale również w politykach kredytowych banków komercyjnych i spółdzielczych w Polsce.

Tabela 3. Wartość w mld PLN i struktura kredytów udzielonych gospodarstwom domowym przez banki w Polsce

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
	Wartość w mld PLN								
Kredyty konsumpcyjne	60,0	65,7	66,1	68,6	73,9	85,6	105,2	136,3	174,4
Kredyty mieszkaniowe	9,6	14,1	20,0	29,6	35,8	50,4	77,7	116,8	192,5
Razem	69,6	79,9	86,1	98,1	109,7	136,0	182,9	253,2	367,0
	Struktura								
Kredyty konsumpcyjne	86%	82%	77%	70%	67%	63%	58%	54%	48%
Kredyty mieszkaniowe	14%	18%	23%	30%	33%	37%	42%	46%	52%
Razem	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Źródło: tak jak przy tabeli 2.

Struktura zadłużenia gospodarstw domowych w podziale na dwie grupy kredytów – konsumpcyjne i hipoteczne – wskazuje na ciągle malejący udział kredytów konsumpcyjnych na rzecz stale rosnącego udziału kredytów mieszkaniowych. W 2008 r. udział tych pierwszych wynosił 86%, a drugich, by przez nawet niecałą dekadę odwrócić kolejność – udział pierwszych zmniejszył się do 48%, a tych drugich wzrósł do 52%. Struktura zadłużenia gospodarstw domowych w Polsce upodabnia się do struktury obserwowanej w nowoczesnych społeczeństwach o gospodarce rynkowej.

Kryzys finansowy zahamował dynamikę wzrostu kredytów detalicznych zarówno po stronie banków, jak i po stronie kredytobiorców. Te pierwsze zaostrzyły politykę kredytową związaną zarówno z kredytami konsumpcyjnymi, jak i z hipotecznymi z powodu spadków cen na rynku nieruchomości, wzrostu bezrobocia i obawy przed pogorszeniem portfeli kredytowych skutkujących koniecznością tworzenia rezerw. Natomiast na kredytobiorców oddziałują czynniki psychologiczne związane z kryzysem, obawa przed utratą pracy i utratą dochodów z innych źródeł.

3. Rola doradztwa finansowego w zarządzaniu finansami osobistymi w Polsce

Wraz z rozwojem rynku kredytów detalicznych dla ludności i instrumentów inwestycyjnych, w związku z coraz większą skalą ich skomplikowania i finezji, a także w związku z brakiem czasu na porównanie ofert kilku czy kilkunastu oferentów kredytów lub instrumentów inwestycyjno-oszczędnościowych, pojawiły się w Polsce instytucje nazywane doradcami finansowymi. Doradztwo finansowe, zawierające w sobie doradztwo kredytowe, inwestycyjne, ubezpieczeniowe i związane z innymi aspektami zarządzania finansami osobistymi, wyrosło ze znanego od początku lat 90. XX w. pośrednictwa kredytowego związanego z takimi spółkami jak Lukas, Żagiel, Dominet, AIG Credit (CLA). To pośrednicy kredytowi zwrócili uwagę bankom na niezwykłą atrakcyjność i dochodowość obsługi kredytowej klienta masowego. Pierwszym doradcą finansowym w Polsce była spółka Expander, założona w 2000 r. Kolejne, dziś wiodące na rynku, to Open Finance, Dom Kredytowy Notus, Goldenegg. 12 czerwca 2008 r. został formalnie zarejestrowany w Krajowym Rejestrze Sądowym Związek Firm Doradztwa Finansowego z siedzibą w Warszawie, jako związek pracodawców zrzeszających doradców finansowych. Związek działa na podstawie Ustawy z 23 maja 1991 r. o organizacjach pracodawców (DzU nr 55, poz. 235 z późniejszymi zmianami) oraz innych obowiązujących przepisów prawa. Związek Firm Doradztwa Finansowego skupia największe firmy polskiego rynku doradztwa finansowego w Polsce. Ma12 członków:

1. AZ Finanse (w marcu 2009 r. firma przejęła innego członka związku – firmę Goldenegg),
2. Bankier.pl,
3. Dom Kredytowy Notus,
4. Doradcy 24,
5. Expander,
6. Gold Finance,
7. Money Expert,
8. Open Finance,
9. Wealth Solutions,
10. Credit House Polska Doradcy Kredytowi,
11. Gryglas Jakubowska Real Finance,
12. Finamo.

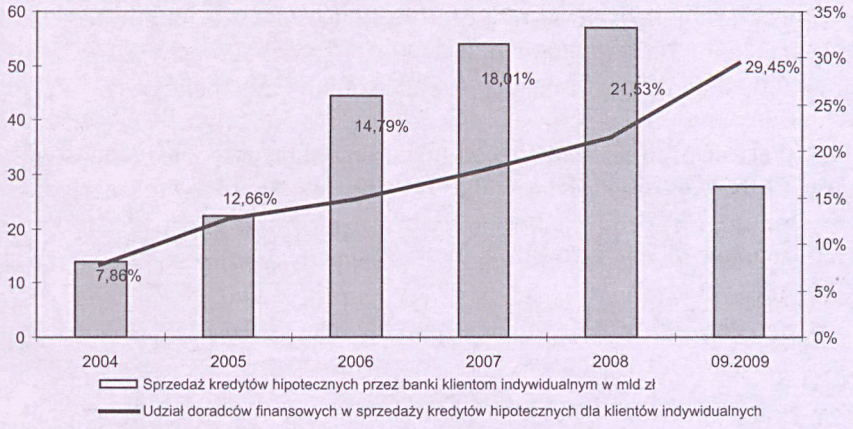
Działalność ZFDF jest przejawem samoregulacji rynku, dotąd nieobjętego nadzorem i kontrolą dostępu do zawodu ze strony KNF. Mając świadomość, że zawód doradcy powinien się stać zawodem zaufania publicznego, ZFDF kładzie ogromny nacisk na standardy zarówno etyczne, jak i jakościowe tego zawodu doradcy finansowego. Dążąc do realizacji tego celu, związek chce między innymi wypracować wspólny standard pracy doradców finansowych. Walne Zgromadzenie Związku

28 sierpnia 2008 r. podjęło uchwałę o przyjęciu Kanonu dobrych praktyk rynku finansowego, rekomendowanego przez Komisję Nadzoru Finansowego. Członkowie związku zostali zobowiązani do wdrożenia Kanonu w terminie trzech miesięcy od dnia podjęcia uchwały. Celem działań związku jest opracowanie i wdrożenie wspólnego standardu raportowania wyników sprzedażowych, a także stworzenie kompendium wiedzy potrzebnej klientowi przy podejmowaniu najważniejszych dla niego decyzji finansowych. Związek chce się przyczyniać do dalszego rozwoju, umocnienia oraz uporządkowania rynku finansowego. Zgodnie ze statutem związku jego celami są:

1. Reprezentowanie interesów gospodarczych i społecznych pracodawców.
2. Oddziaływanie na kształtowanie ustawodawstwa dotyczącego interesów pracodawców.
3. Oddziaływanie na kształtowanie polityki społecznej i ekonomicznej organów władzy publicznej dotyczącej interesów pracodawców.
4. Poszerzanie wiedzy z zakresu doradztwa finansowego wśród pracodawców i ich pracowników, popularyzację wiedzy ekonomicznej, prawniczej i organizacyjnej.
5. Wypracowywanie standardów pracy firm doradztwa finansowego.
6. Umacnianie właściwego wizerunku firm doradztwa finansowego.
7. Ochrona praw zrzeszonych członków związku.

Jednym z organów związku jest Komisja etyki, która sprawuje nadzór nad przestrzeganiem przez jego członków zasad etyki, zawartych w uchwalonym przez Walne Zgromadzenie Kodeksie etyki, rozstrzyga spory pomiędzy członkami z tytułu ich uczestnictwa w związku, reprezentuje związek w ustalaniu zasad etyki w relacjach z innymi pracodawcami i ich organizacjami, formułuje opinię w sprawach przekazanych przez prezesa Zarządu związku do rozpatrzenia komisji, zgodnie z regulaminem jej działania, występuje do Zarządu z wnioskiem o wykluczenie członka ze związku, orzeka kary pieniężne za naruszenie przez członków zasad etyki zawartych w Kodeksie etyki, do kwoty nie wyższej niż dziesięciokrotność składek członkowskich.

Należy zwrócić uwagę na stale rosnącą rolę doradców finansowych na rynku kredytów hipotecznych. Ich udział w dystrybucji tych kredytów z roku na rok rośnie – w 2004 r. wynosił niecałe 8%, a we wrześniu 2009 r. już prawie 30%. Oznacza to, że co trzeci kredyt hipoteczny był sprzedawany przez bank z udziałem doradcy finansowego. Z danych ZFDF wynika, że liderem doradztwa finansowego w Polsce jest spółka Open Finance, skupiająca ponad 63% rynku. Drugą pozycję zajmuje pierwszy doradca finansowy w Polsce – spółka Expander z udziałem ponad 14%, a trzecią Dom Kredytowy Notus z udziałem 9,6%. Pozostałe spółki posiadają udziały na poziomie od 0,1% (Realfinance) do 3,6% (Doradcy 24) (tab. 4).



Rysunek 2. Sprzedaż kredytów hipotecznych klientom indywidualnym (w mld PLN) i udział doradców finansowych w sprzedaży kredytów hipotecznych w Polsce (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze spółek i ZBP: *Kredyty mieszkaniowe (2006, 2007, 2008)*, dane Związku Firm Doradztwa Finansowego oraz ze spółek: Expander, Open Finance, DK Notus, Money Expert, Goldenegg, AZ Finanse, Gold Finance

Tabela 4. Wartość sprzedaży kredytów hipotecznych członków ZFDF po trzech kwartałach 2009 r. (w mln PLN)

Nazwa firmy	I kw. 2009	II kw. 2009	III kw. 2009	I-III kw. 2009r.	Udziały w rynku
OPEN FINANCE*	1600,00	1600,00	2000,00	5200,00	63,2%
EXPANDER	363,00	382,00	439,00	1184,00	14,4%
DK NOTUS	198,81	268,85	321,65	789,31	9,6%
MONEY EXPERT	90,00	60,00	101,00	251,00	3,1%
DORADCY 24				295,00	3,6%
GOLD FINANCE	53,97	71,62	72,86	198,45	2,4%
GRUPA AZ FINANSE(AZ FINANSE I GOLDENEGG)	54,50	59,65	72,00	186,15	2,3%
CREDIT HOUSE D.K.	35,67	37,57	38,25	111,49	1,3%
REALFINANCE	5,10	4,18	2,20	11,48	0,1%
WEALTH SOLUTIONS	x	x	x	x	X
RAZEM	2401,05	2483,87	3046,96	8 226,88	100%

*Razem ze sprzedażą do bazy klientów.
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ZFDF.

Kryzys finansowy nie ominął również branży doradców finansowych. Ich odpowiedzią na kryzys jest restrukturyzacja sieci placówek i zatrudnienia, wprowadzanie

dodatkowych produktów do swojej oferty i konsolidacja z innymi uczestnikami rynku (w styczniu 2009 r. zapowiedziano fuzję spółek Doradcy 24 i Creditfield, w marcu 2009 r. spółka AZ Finanse przejęła spółkę Goldenegg).

Tabela 5. Wartość produktów inwestycyjnych sprzedanych za pośrednictwem członków ZFDF w okresie I–III kw. 2009 r. (w mln PLN)

Nazwa firmy	I kw. 2009	II kw. 2009	III kw. 2009	I-III kw. 2009r.	Udziały w rynku
OPEN FINANCE	913	1200	1300	3413	94%
EXPANDER	87	24	34	145	4%
DK NOTUS	X	X	X	X	X
MONEY EXPERT	1,1	0,34	0,30	1,74	0,05%
DORADCY 24	X	X	X	0,3	–
GOLD FINANCE	4,98	6,27	1,33	12,58	0,3%
GRUPA AZ FINANSE(AZ FINANSE I GOLDENEGG)	7,5	14,73	8	30,23	1%
CREDIT HOUSE D.K.	X	X	X	X	X
REALFINANCE	4,5	6,6	5,5	16,6	0,4%
WEALTH SOLUTIONS	7,12	8,20	6,10	21,42	0,6%
RAZEM	1025,20	1260,14	1355,23	3640,83	100%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ZFDF.

Należy oczekiwać dalszej konsolidacji branży. Zupełnie inaczej kształtuje się sprzedaż przez doradców finansowych produktów inwestycyjnych (tab. 5). Podstawowa różnica w stosunku do kredytów hipotecznych jest taka, że jest mniejsza – w końcu III kwartału 2009 r. wynosiła około 3,6 mln zł, a rynek w ponad 90% jest opanowany przez spółkę Open Finance. Druga z kolei firma Expander ma tylko 4% udziału.

Zakończenie

Choć finanse osobiste i zarządzanie nimi ma doniosłe znaczenie makro-, mezo- i mikroekonomiczne, w opinii autora artykułu nie jest to tematyka dostatecznie wyeksponowana. W związku z rosnącą rolą doradców finansowych w zarządzaniu finansami gospodarstw domowych w Polsce, należałoby się zastanowić nad objęciem tego zawodu zewnętrznym nadzorem, licencjonowaniem i ograniczeniem dostępu do niego osób, które dysponują odpowiednią wiedzą, profesjonalizmem i kwalifikacjami. Zawód ten w obliczu ciągle zmieniających się warunków rynkowych, instrumentów rynku i instytucji finansowych wymaga obserwacji wszystkich segmentów rynku finansowego. Doradztwo bowiem to wybór najkorzystniejszej

w danym czasie oferty dla klienta, który ma odpowiedni profil akceptacji ryzyka, ma swoje potrzeby, ale i ograniczenia – związane albo z kwotą dostępnych środków inwestycyjnych w przypadku instrumentów lokacyjnych, albo ze zdolnością kredytową i posiadanym majątkiem, który mógłby stanowić zabezpieczenie instrumentów kredytowych.

Bibliografia

Bywalec Cz. (2009), *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Dane ze Związku Firm Doradztwa Finansowego.

Flejterski S. (2007), *Metodologia finansów. Podręcznik akademicki,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Harasim J. (2007), *Teoretyczne aspekty gromadzenia i inwestowania nadwyżek finansowych przez gospodarstwa domowe,* w: J. Harasim J. (red.), *Oszczędzanie i inwestowanie indywidualne w Polsce*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Oddział w Katowicach, Katowice.

Jajuga K. (2008), *Nowe tendencje w zarządzaniu finansami osób indywidualnych* w: *Rynek finansowy. Inspiracje z integracji europejskiej,* Kapuś P., Węcławski J. (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, Lublin.

Korenik D., Korenik S. (2004), *Podstawy finansów,* Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

Kredyty mieszkaniowe 2005 r., (2006), Komitet ds. Finansowania Nieruchomości, Związek Banków Polskich, materiał z konferencji prasowej z 14.02.2006 r.

Kredyty mieszkaniowe. Wyniki sektora bankowego za okres styczeń–grudzień 2007 roku, Komitet ds. Finansowania Nieruchomości, Związek Banków Polskich.

Kredyty mieszkaniowe. Wyniki sektora bankowego za okres styczeń–grudzień 2008 roku, Komitet ds. Finansowania Nieruchomości, Związek Banków Polskich.

Liberda B. (2000), *Oszczędzanie w gospodarce polskiej. Teorie i fakty,* PTE, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa.

NBP (2010), *Należności i zobowiązania monetarnych instytucji finansowych*, NBP, Warszawa.

NBP (2008), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2007 r.,* NBP, Warszawa.

NBR (2009), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2008 r.,* NBP, Warszawa.

Swat B. (2006), *Innowacje w zakresie oszczędzania* (*w szczególności w Polsce*), w: *Innowacyjne usługi banku*, Korenik D. (red.), Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

PERSONAL FINANCE MANAGEMENT IN POLAND

Summary

Personal finance is the topic not sufficient described in financial literature, despite the role of personal finance and its management is essential not only in miroeconomics level, but also in macroeconomics level and all financial sector. Households are surplus units in economy and theirs decisions influence the level of savings. Nowadays the more important role in personal finance management play financial advisors called financial plannsers. They offer bank deposits, investment funds, insurance, consumer credit and mortgage credits. Their role also in Poland is rapidly growing. They are now not supervised by Polish Financial Supervision Authority (KNF) and not licensed.