

Natalia Pniewska

I rok SS2 MSG Finanse Międzynarodowe i Bankowość

Regulacje prawne rynku doradztwa finansowego na przykładzie wybranych państw europejskich

Wstęp

W Unii Europejskiej nie istnieją jednolite regulacje. W większości państw europejskich brakuje państwowego nadzoru finansowego nad działalnością doradców finansowych. Poprzez chęć opracowywania oraz wdrażania standardów dotyczących planowania finansowego powstały organizacje samorządu gospodarczego, które zrzeszają samych doradców lub krajowe organizacje zrzeszające doradców.

Przedmiotem artykułu są przepisy prawne regulujące rynek doradztwa finansowego w Unii Europejskiej, ze szczególnym uwzględnieniem Polski.

Celem pracy jest przedstawienie funkcjonowania zawodu doradcy finansowego w wybranych krajach europejskich, przeanalizowanie oraz poznanie zasad jakie istnieją w tym zawodzie, ze szczególnym uwzględnieniem polskiego rynku doradztwa.

W artykule wykorzystano wiele pozycji książkowych opisujących pojęcie doradztwa finansowego. Ponadto bibliografia zawiera artykuły naukowe oraz publikacje. W pracy wykorzystano także źródła internetowe oraz akty prawne.

1. Regulacje w Unii Europejskiej

W Unii Europejskiej istnieje 48 organizacji, które skupiają specjalistów doradztwa finansowego. Ich głównym celem jest czuwanie nad jakością usług świadczonych przez swoich członków¹. Za najważniejsze z organizacji można uznać:

- *The European Federation of Financial Advisers and Financial Intermediaries (FECIF)*,
- *European Federation of Planning Association (EFPA Europe)*,
- *European Federation of Financial Professionals (EFFP)*,
- *Europäische Akademie für Finanzplanung (EAFP)*.

¹ K. Waliszewski, *Doradztwo finansowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 133.

Na rynku europejskim doradców finansowych certyfikują pozarządowe organizacje branżowe (z wyjątkiem Wielkiej Brytanii gdzie nadzór sprawuje FSA – *Financial Services Authority*). Zajmują się one również działalnością edukacyjną, promując przestrzeganie zasad etycznych przez swoich członków i osoby pełniące ten zawód.

Najstarszą organizacją jest FECIF, czyli Europejska Federacja Doradców Finansowych i Pośredników Finansowych, której siedziba znajduje się w Brukseli. Powstała ona w 1999 r. w celu obrony i promocji zawodu pośrednika i doradcy finansowego w Europie. FECIF to organizacja niezależna typu *non-profit*, która zrzesza samorządy gospodarcze doradców finansowych z 27 państw członkowskich UE, Szwajcarii i Norwegii.

Z kolei Europejska Federacja Doradców Finansowych powstała w 2000 r. Jej siedziba mieści się w Hamburgu. Jest niezależną instytucją, która działa, aby rozpowszechniać i potwierdzać wysokie standardy zawodu doradcy finansowego. Otrzymany certyfikat zaświadcza o profesjonalizmie, dobrej znajomości kwestii finansowych oraz o wysokiej jakości świadczonych usług. Doradca, który zdobył certyfikat EFP, musi posiadać określone cechy osobiste i zawodowe, takie jak np. uczciwość, neutralność i kompetencja. Powinien też kierować się przede wszystkim dobrem klienta, a nie własnym zyskiem². Według standardów EFP są trzy poziomy certyfikacji zawodu doradcy finansowego (Asystent Finansowy, Konsultant Finansowy, Planer Finansowy).

Powstała w 2002 r. Europejska Federacja Planowania Finansowego (*EFPA Europe*) ma siedzibę w Rotterdamie. Certyfikacja zawodu doradcy finansowego według ich standardów odbywa się na dwóch poziomach. Pierwszym poziomem jest zdobycie tytułu EFA, czyli Europejskiego Doradcy Finansowego. Doradca EFA stawia na długotrwałą współpracę z klientem, co oznacza regularne monitorowanie sytuacji kontrahenta i produktów, z których korzysta. Drugim poziomem jest otrzymanie najwyższego stopnia, czyli certyfikatu EFP, który ujmuje wzorce usług planowania finansowego w wymiarze globalnym. Na tym poziomie doradcy potwierdzają profesjonalną wiedzę we wszystkich zakresach produktów finansowych oraz praktyczne umiejętności całościowej diagnozy profilu klienta i analizy jego potrzeb³.

Europejska Akademia Planowania Finansowego (EAFP) współpracuje z wieloma instytucjami zrzeszającymi pośredników finansowych i organizacjami szkoleniowymi. EAFP może potwierdzać kwalifikacje instytucji szkoleniowych dzięki programom kształcenia doradców finansowych. Instytucja ta musi spełnić okre-

² *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006 r.*, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2008, s. 108.

³ K. Waliszewski, *Europejskie standardy doradztwa finansowego w Polsce*, Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2012, s. 487.

ślone warunki dotyczące jakości i zakresu przekazywanej wiedzy niezbędnej do zdobycia certyfikatu doradcy finansowego⁴.

Brak całościowej regulacji w Europie dotyczy również kwestii wynagradzania doradców finansowych. Część dostaje prowizje za sprzedane produkty, inni są opłacani przez klienta, a jeszcze inni otrzymują prowizję i opłatę za usługę. Według danych Europejskiej Federacji Pośredników Finansowych nieznaczna część pośredników i doradców jest wynagradzana przez klientów (*fee-based remuneration*) – w Wielkiej Brytanii jest to ok. 8%, w Holandii tylko 3%, a w Niemczech, Włoszech i Hiszpanii – po 2%. U większości doradców wynagrodzenie opiera się na prowizjach od instytucji finansowych (*commission-based remuneration*). Oba rodzaje wynagradzania mają wady i zalety, są zależne od celów i okresu inwestycji oraz dodatkowych preferencji klientów. Według badań *Deutsche Bank* współistnienie takich dwóch modeli może stworzyć najlepszą możliwość do zagwarantowania odpowiedniego poziomu doradztwa.

2. Regulacja działalności doradców według Komisji Europejskiej

Regulacją działalności doradców finansowych zajmuje się Komisja Europejska. Komisja sprecyzowała podstawowe zasady, których powinien przestrzegać doradca. Są one zawarte w dyrektywie MIFID (*Markets In Financial Instruments Directive*), czyli dyrektywie w sprawie rynków instrumentów finansowych. Została ona wprowadzona w celu ochrony interesów klienta⁵.

W ramach prac nad nowelizacją dyrektywy MIFID zasugerowano zakaz pobierania prowizji od instytucji finansowych. Zdefiniowano również doradztwo finansowe jako usługę odrębną lub powiązaną z dystrybucją usług finansowych w obszarze doradztwa inwestycyjnego, doradztwa ubezpieczeniowego i doradztwa kredytowego hipotecznego. Wiele organizacji, które zrzeszają instytucje finansowe, nie zgodziło się z pomysłem zakazu pobierania prowizji od instytucji finansowych, ponieważ uważają, że w ten sposób zostałby ograniczony dostęp do usług doradztwa dla mniej zamożnych konsumentów. W ramach kompromisu podzielono pośredników i doradców na niezależnych i zależnych. Doradcy niezależni będą mieli pewne ograniczenia w kwestii pobierania prowizji od instytucji finansowych, a ich klienci powinni otrzymać informację na temat innych korzyści otrzymywanych przez doradców od instytucji (np. szkolenia na temat produktów)⁶. Dodatkowo, doradztwo niezależne rozpoczyna się od analizy

⁴ Rozwój..., s. 108.

⁵ K. Waliszewski, *Doradztwo...*, s. 128.

⁶ K. Waliszewski, *Modele wynagradzania osobistych doradców finansowych – doświadczenia polskie a rozwiązania międzynarodowe*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2014, s. 171.

większości dostępnych ofert i doboru produktów finansowych, które zrealizują określone cele finansowe. Doradców niezależnych jest jedynie 8% spośród wszystkich doradców i pośredników finansowych w Europie⁷.

Dyrektywa MIFID wprowadza również podział klientów na branżowych i detalicznych. Za klienta branżowego uznaje się głównie instytucje, duże spółki, władze rządowe i samorządowe, instytucje publiczne oraz inwestorów instytucjonalnych. Klientami detalicznymi są klienci nie wymienieni w powyższej grupie. Taki klient może starać się o uznanie go za klienta profesjonalnego, dzięki czemu otrzymałby niższy standard ochrony. Aby tak się stało, musi się on wykazać m.in. doświadczeniem zawodowym oraz posiadać portfel aktywów o odpowiedniej wysokości⁸.

W połowie 2014 r. przyjęto regulacje MIFID II/MIFIR, które są skutkiem weryfikacji funkcjonowania dyrektywy MIFID na europejskim rynku finansowym, ze specjalnym uwzględnieniem doświadczeń wynikających z ostatniego kryzysu finansowego. Uchwalenie tych regulacji ma przyczynić się do objęcia większą kontrolą słabo lub w ogóle nieregulowanych części rynku finansowego. Dodatkowo mają na celu niwelowanie nieefektywności rynku finansowego i przeciwdziałanie zakłóceniom w jego działaniu, które mogą się pojawić z powodu zmian technologicznych.

Regulacje MIFID II/MIFIR wprowadzają jednolite wymagania dotyczące przejrzystości potransakcyjnej (związane z publikacją ceny, wartości i czasu zawartych transakcji) dla instrumentów udziałowych oraz pozostałych instrumentów finansowych. Na platformach obrotu, gdzie odbywa się dyskrecjonalna realizacja zleceń, będą panować warunki najkorzystniejsze dla klienta, zgodne z tzw. zasadą *best execution*.

Zmiany będą dotyczyć również spółek inwestycyjnych, które zostaną zobowiązane do rejestracji prowadzonych rozmów z klientami, oraz do archiwizacji ich zapisów elektronicznych. Obowiązek informacyjny i badania adekwatności proponowanych instrumentów inwestycyjnych do potrzeb nabywcy, będzie dodatkowo dotyczył depozytów strukturyzowanych oraz sprzedaży kilku usług finansowych w jednym zestawie. Spółki inwestycyjne zostały zobowiązane do raportowania transakcji produktami finansowymi dopuszczonymi do obrotu na rynkach zorganizowanych (niezależnie od miejsca zawarcia transakcji) do odpowiedniego organu nadzoru⁹.

W roku 2014 w Hamburgu na konferencji *European Coalition for Responsible Credit* (ECRC) uwagę poświęcono kwestiom rynku doradztwa finansowego. Dyskusje toczyły się nad kwestią prowizji (*commission*) oraz honorarium (*fee*).

⁷ Ibidem, s. 160.

⁸ M. Iwanicz-Drozdowska, *Bezpieczeństwo rynku usług finansowych. Perspektywa Unii Europejskiej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2008, s. 153.

⁹ *Rozwój...*, s. 65.

Prowizje są negatywnie postrzegane. Uważa się, że w tej kwestii nie można uznać doradztwa za niezależne, a raczej jako promocję i sprzedaż różnych produktów finansowych, które nie zawsze pasują do potrzeb klientów. Według prof. dr hab. W. Szpringera największą zaletą systemu, który oparty jest na honorarium, jest zależność wynagrodzenia doradcy od efektu porady. Honorarium jest zatem zagwarantowaniem niezależności doradcy finansowego od sprzedawcy produktów finansowych. Prowizja za to powoduje łączenie się roli doradcy i sprzedawcy¹⁰.

3. Przykłady wybranych państw europejskich

W Wielkiej Brytanii rynek doradztwa finansowego zaczął się rozwijać od 1986 r., kiedy powstał The Institute of Financial Planning.

Rynek doradztwa finansowego do 2013 r. był nadzorowany przez organ nadzoru finansowego FSA (Financial Service Authority). 1 kwietnia 2013 r. miała miejsce reforma nadzoru finansowego, którą przeprowadził FCA (*Financial Conduct Authority*). Istotnie zaostrzył przepisy prawne dotyczące doradców finansowych (szczególnie doradców inwestycyjnych).

W ramach powyższej reformy doradcy finansowi nie mogą już pobierać wynagrodzenia od instytucji finansowych za sprzedaż ich produktów inwestycyjnych. Wprowadzono również wymóg posiadania stosownych kwalifikacji zawodowych (od 2012 r. na poziomie QCF 3, a od 2013 r. na poziomie QCF 4), posiadania i odnawiania świadectwa zawodowego, utrzymywania adekwatności kapitałowej na wymaganym poziomie, ciągłego dokończenia (Continuing Professional Development) oraz utrzymywania przejrzystych relacji pomiędzy doradcą a klientem, poprzez określenie, czy usługodawca jest pośrednikiem czy doradcą. Przez tak rygorystyczne zmiany liczba doradców finansowych zmniejszyła się o około 10 tys. w ciągu dwóch lat.

W Niemczech od 1998 r. istnieje Europejska Akademia Planowania Finansowego (EAFFP), a od 2000 r. Europejska Federacja Doradców Finansowych (EFFP), która certyfikuje doradców finansowych na poziomie standardów EFFP. Nadzór nad rynkiem sprawuje Deutscher Industrieund Handelskammertag (DIHK, *The Association of German Chambers of Commerce and Industry*). Od 1 sierpnia 2014 r. obowiązuje Ustawa o honoraryjnym doradztwie przy inwestycjach kapitałowych. Wprowadziła ona nowy rodzaj doradców finansowych, którzy są opłacani wyłącznie przez konsumentów (Honorar Finanzanlagenberater).

W Holandii od 2000 r. istnieje *European Financial Planning Association* (EFPA Europe), która jest odpowiedzialna za kształcenie i certyfikację doradców finan-

¹⁰ Obserwator Finansowy, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/jak-oplacac-doradce-zeby-dobrze-doradzil/> [dostęp: 20.04.2017].

sowych (głównie doradców bankowych). Nadzór nad zawodem doradcy sprawowany jest przez *The Netherlands Authority for the Financial Markets* (AFM). Od 2013 r. istnieje zakaz otrzymywania prowizji od instytucji finansowych, przez co liczba doradców zmniejszyła się o 20%. Wzrosła natomiast liczba platform elektronicznych doradztwa finansowego. Ilustruje to trend regulacyjny dotyczący zakazu pobierania prowizji od instytucji finansowych, zaistniały już w Wielkiej Brytanii i Niemczech oraz pojawienie się przeświadczenia, że niezależne doradztwo finansowe istnieje tylko, gdy jest opłacane przez klientów¹¹.

Najważniejsze cechy doradztwa finansowego w wyżej wymienionych krajach zostały przedstawione w tabelce poniżej.

Tabela 1. Funkcjonowanie doradztwa finansowego w wybranych krajach europejskich

| Kraj | Nadzór nad rynkiem | Najważniejsza organizacja skupiająca doradców | Forma wynagrodzenia – prowizja od instytucji finansowych |
|-----------------|--|---|--|
| Wielka Brytania | <i>Financial Conduct Authority</i> | <i>The Institute of Financial Planning</i> | NIE |
| Niemcy | <i>The Association of German Chambers of Commerce and Industry</i> | <i>European Federation of Financial Professionals</i> | NIE (inwestycje kapitałowe) |
| Holandia | <i>The Netherlands Authority for the Financial Markets</i> | <i>European Financial Planning Association</i> | NIE |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: F. Zięba, K. Waliszewski, *Polski rynek doradztwa finansowego na tle największych rynków europejskich*, „Gazeta Finansowa” 2015, nr 5, s. 54–55.

4. Polski rynek doradztwa

Polski rynek doradztwa finansowego charakteryzuje się brakiem regulacji prawnych zawodu doradcy finansowego, brakiem ich obowiązkowej certyfikacji i licencjonowania oraz brakiem instytucjonalnego nadzoru.

Na polskim rynku doradztwa finansowego można zauważyć inicjatywę wywodzącą się od niezależnych doradców przejawiającą się przez samoregulację, dobrowolną certyfikację i integrację doradców finansowych na rzecz reprezentowania interesów wspólnego środowiska. Jednak bez pomocy instytucjonalno-prawnej nie będzie możliwy dalszy rozwój zawodu doradcy finansowego¹².

Za podstawową barierę rozwoju rynku doradztwa finansowego w Polsce uważa się brak zaufania do doradcy finansowego wynikające z jednej strony z braku ochrony prawnej zawodu, braku regulacji oraz nadzoru ze stron instytu-

¹¹ F. Zięba, K. Waliszewski, *Polski rynek doradztwa finansowego na tle największych rynków europejskich*, „Gazeta Finansowa”, nr 5 2015, s. 54-55.

¹² K. Waliszewski, *Europejskie...*, s. 481.

cji państwowych, z drugiej – ze złych doświadczeń osób, które skorzystały z usług pseudodoradców¹³.

Od 1 stycznia 2015 r. obowiązuje Rozporządzenia Ministra Pracy i Polityki Społecznej. Zawód doradcy finansowego otrzymał numer 241204 i został umieszczony w grupie zawodowej o numerze 2412 zwanej „Doradcy finansowi i inwestycyjni”. Pośrednik finansowy ma numer 331103, znalazł się w grupie zawodowej o numerze 3311¹⁴.

Zawód doradcy znalazł się w grupie 4 należącej do „pracowników biurowych”. W grupie tej znajdują się zawody, które wymagają posiadania wiedzy, umiejętności i doświadczenia niezbędnych do przechowywania i wyszukiwania informacji, obliczania danych liczbowych i finansowych, oraz spełniania obowiązków wobec klientów szczególnie związanych z operacjami pieniężnymi¹⁵.

W Polsce istnieją dwa systemy dobrowolnej certyfikacji doradców finansowych: według standardów EFPF oraz według standardów EFPA.

Egzaminy na doradcę finansowego według standardów EFPF przeprowadza Europejska Akademia Planowania Finansowego oraz wybrane uczelnie wyższe w formie studiów podyplomowych. Kurs lub studium poświadczone przez EFPF (zorganizowane przez wybrane uczelnie i jednostki szkoleniowe) przygotowuje do egzaminu przed komisją egzaminacyjną. Certyfikat obowiązuje przez dwa lata. Aby zachować ważność certyfikatu, trzeba spełnić określone warunki. Pierwszym jest stałe przestrzeganie zasad etycznych. Następnie trzeba stale uaktualniać wiedzę. Ostatnim wymogiem jest status członka w EFPF Polska¹⁶.

Polska Izba Pośredników Ubezpieczeniowych i Finansowych w 2003 r. podjęła współpracę z EAFF. Podpisano wtedy porozumienie o utworzeniu Europejskiej Akademii Planowania Finansowego. Była to pierwsza instytucja, która kształciła profesjonalnych doradców finansowych stosując europejskie standardy. Certyfikowano na podstawie wzorów edukacyjnych oraz opracowanych i funkcjonujących w UE systemów, co potwierdzało wymagane kwalifikacje we wszystkich państwach Unii. Egzaminy odbywają się na trzech poziomach: EFG (*European Financial Guide*), EFC (*European Financial Consultant*) i EFP (*European Financial Planner*)¹⁷.

Przygotowywaniem kandydatów do egzaminów według standardów EFPA od 2008 r. zajmuje się Warszawski Instytut Bankowości (WIB). WIB, poza poziomami europejskiej certyfikacji (EFA i EFP), wprowadził dodatkowy poziom, któ-

¹³ F. Zięba, K. Waliszewski, *Polski...*, s. 54–55.

¹⁴ A. Fesnak, *Planowanie finansów osobistych*, Wydawnictwo Złote Myśli, Gliwice 2011, s. 41.

¹⁵ Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 28 sierpnia 2014 r. w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz zakresu jej stosowania, Dz. U. z 2014 r., poz. 1145.

¹⁶ F. Zięba, K. Waliszewski, *Certyfikaty mają znaczenie!*, „Gazeta Finansowa” 2015, nr 5, s. 58.

¹⁷ *Rozwój...*, s. 109.

ry jest oparty na standardzie EFA - uzyskanie certyfikatu WIB z zakresu doradztwa finansowego. Ten poziom certyfikacji jest polecany dla doradców zajmujących się bankowością personalną/Premium/VIP, w segmencie bogatych klientów. W celu utrzymania przejrzystości systemu egzaminacyjnego od czerwca 2009 r. istnieje odrębna organizacja – Fundacja na rzecz Standardów Doradztwa Finansowego, pełniąca rolę EFPA Polska utworzona z inicjatywy WIB. Wyżej wspomniana fundacja od września 2009 r. jest wyłącznym podmiotem w Polsce, uprawnionym do wydawania certyfikatów EFA. Pod koniec 2011 r. uruchomiono program, który przygotowuje do egzaminu na poziomie EFP¹⁸. W maju 2016 r. osób posiadających certyfikaty EFA było 365, a certyfikat EFP 76 osób¹⁹.

Biorąc pod uwagę luki w regulacji działalności doradców finansowych, koncepcja standaryzacji zawodu doradcy finansowego powinna opierać się na²⁰:

- działaniach, które doprowadziłyby do powołania inicjatywy ustawodawczej, odnoszącej się do certyfikowania specjalistów z zakresu doradztwa finansowego;
- sformułowaniu standardów dotyczących kwalifikacji osób podejmujących się zawodu doradcy finansowego;
- wprowadzeniu wzorca służącego do oceny kwalifikacji w zakresie doradztwa finansowego według sprecyzowanych kryteriów;
- przygotowaniu aktu prawnego, który określałby warunki i zasady niezbędne do wykonywania zawodu doradcy finansowego.

W polskiej rzeczywistości doradcy finansowi są nadal postrzegani jako sprzedawcy usług finansowych (najczęściej jako pośrednicy kredytowi wynagradzani przez banki w postaci progresywnego systemu prowizji).

Podsumowanie

Doradztwo finansowe poprzez stały rozwój i zmiany rynku finansowego staje się coraz bardziej potrzebnym zawodem. Współpraca z doradcą pozwala na sprawne i efektywne gospodarowanie finansami, zarówno przedsiębiorstw, jak i osób indywidualnych. Za ojczyznę tego zawodu można uznać USA, gdzie w latach 70. ubiegłego wieku powstało stowarzyszenie zajmujące się zasadami etyki doradców finansowych.

Doradztwo finansowe jako młody zawód wciąż oczekuje na ważne zmiany regulacyjne. W Unii Europejskiej nie istnieje jednolite prawo, które regulowałoby ten zawód. Bardziej rozwinięte rynki (Wielka Brytania, Niemcy, Holandia) dzięki odpowiednim reformom doprowadziły do rozwoju tego zawodu. W tej kwestii

¹⁸ K. Waliszewski, *Europejskie...*, s. 488.

¹⁹ Europejska Federacja Planowania Finansowego, <http://www.efpa.pl/rejestrnew.php>.

²⁰ K. Waliszewski, *Europejskie...*, s. 489.

sprawdza się reguła, że niezależne doradztwo finansowe istnieje tylko w sytuacji, gdy doradca jest opłacany przez klienta.

Bibliografia

- Fesnak A., *Planowanie finansów osobistych*, Wydawnictwo Złote Myśli, Gliwice 2011.
- Iwanicz-Drozdowska M., *Bezpieczeństwo rynku usług finansowych. Perspektywa Unii Europejskiej*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza, Warszawa 2008.
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 28 sierpnia 2014 r. w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz zakresu jej stosowania (Dz. U. 2014 poz. 1145).
- Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006 r.*, NBP, Warszawa 2008.
- Waliszewski K., *Doradztwo finansowe w Polsce*, CeDeWu, Warszawa 2010.
- Waliszewski K., *Europejskie standardy doradztwa finansowego w Polsce*, Zeszyty Naukowe wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Katowice 2012.
- Waliszewski K., *Modele wynagradzania osobistych doradców finansowych – doświadczenia polskie a rozwiązania międzynarodowe*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej w Poznaniu, Poznań 2014.
- www.efpa.pl/rejestrnew.php.
- www.obserwatorfinansowy.pl/tematyka/rynki-finansowe/jak-oplacac-doradce-zeby-dobrze-doradzil/.
- Zięba F., Waliszewski K., *Certyfikaty mają znaczenie!*, „Gazeta Finansowa” 2015, nr 5.
- Zięba F., Waliszewski K., *Polski rynek doradztwa finansowego na tle największych rynków europejskich*, „Gazeta Finansowa” 2015, nr 5.

Streszczenie

Celem artykułu było ukazanie funkcjonowania zasad na rynku zawodu doradztwa finansowego w wybranych krajach europejskich. Unia Europejska nie posiada jednolitych regulacji prawnych, które obejmowałyby kompleksowo wszystkie kraje wspólnoty. Dlatego tworzone są międzynarodowe organizacje, która skupiają doradców z poszczególnych krajów. Takie postępowanie jest z jednej strony szansą dla branży do niczym nie skrepowanego rozwoju, a z drugiej istnieje systemowe i indywidualne ryzyko dla klienta, spowodowane niską jakością świadczonych usług. Jednak w państwach posiadających dłuższą historię doradztwa dokonywane są reformy przeprowadzane przez państwowe organy nadzoru. Takie postępowanie staje się koniecznością, aby zawód ten stał się istotny oraz mógł cieszyć się zaufaniem.

Słowa kluczowe: doradztwo finansowe, finanse osobiste, zarządzanie majątkiem, regulacje prawne.

LEGAL REGULATIONS OF THE FINANCIAL ADVICE ON THE EXAMPLE OF SELECTIVE EUROPEAN COUNTRIES

Summary

Financial advice due to the continuous development and changes in the financial market, becomes increasingly needed profession. Cooperation with the advisor enables efficient and effective financial management for both businesses and individuals. The homeland of the financial advice could be the US, where in the 70s of last century there had created an association dealing with the ethical principles of financial advisors.

Financial advice, as a young profession, is still waiting for important changes. In the European Union there is no uniform law that would regulate this profession. More developed markets (United Kingdom, Germany, the Netherlands), due to the appropriate reforms, have led to the development of the profession. It is the principle that independent financial advice exists only when the adviser is paid by the customer.