

dr Andrzej Fesnak, EFC®

Planowanie finansów osobistych



E-book
wydanie II poprawione

Impressum

Wydawca:

Agencja Reklamowa Garus Marianna
41-706 Ruda Śląska
ul Rybnicka 23

NIP: 641-119-23-17

<https://www.facebook.com/marianna.garus.3>

Projekt:

Marianna Garus

Skład i fotoedycja:

Marianna Garus

Fotografie:

Własne, archiwum, Shutterstock
Ruda Śląska 2024

Copyright:

Opracowanie na podstawie notatek i manuskryptu G.A. Fesnak
© G.A. Fesnak oraz © Agencja Reklamowa Garus Marianna

Wydanie II poprawione i uzupełnione

ISBN 978-83-960884-1-3

Wydanie I, 20.04.2011

ISBN: 978-83-7701-247-5

Wydawnictwo [Złote Myśli](#) sp. z o.o.

Autor:

Andrzej Fesnak. GSM: +48 602 273 971, afesnak@gmail.com

Spis treści

<u>O autorze</u>	7
<u>Wstęp</u>	10
<u>Co to jest inteligencja finansowa?</u>	13
<u>Skąd wzięła się idea inteligencji finansowej?</u>	14
<u>Co składa się na finansowe IQ?</u>	15
<u>Czy istnieje indywidualna czy zbiorowa inteligencja finansowa?</u>	16
<u>Jakie umiejętności są wyznacznikiem inteligencji finansowej?</u>	18
<u>Jak poszerzać swoją inteligencję finansową?</u>	20
<u>Jak praktycznie działa inteligencja finansowa?</u>	22
<u>Czy istnieją grzechy finansowe?</u>	27
<u>Czy istnieją grzechy finansowe?</u>	27
<u>Czym jest inwestycja?</u>	28
<u>Jakie są Główne Grzechy Finansowe i jak działają?</u> ...	29
<u>Katalog grzechów cudzych</u>	31
<u>Co to jest planowanie finansowe?</u>	33
<u>Czym jest planowanie finansowe?</u>	33
<u>Jakie są elementy procesu planowania finansowego?</u>	34
<u>Jakie dziedziny są ujęte w planie finansowym?</u>	35
<u>Co jeszcze może być w planie finansowym?</u>	38
<u>Czym jest zawód doradcy finansowego?</u>	40
<u>Czym jest zawód doradcy finansowego?</u>	40
<u>Czym różni się zawód doradcy finansowego od sprzedawcy usług i produktów finansowych?</u>	41
<u>Jakie problemy finansowe ma przeciętny obywatel?..</u>	42

<u>Doradca finansowy ujmuje problem klienta w całkowitym obrazie wszystkich przepływów finansowych</u>	43
<u>Wizytówka nie czyni doradcy</u>	44
<u>Doradca pracuje z wyobraźnią finansową klienta</u>	46
<u>Jakie są narzędzia doradcy?</u>	47
<u>Podziękowanie</u>	50
<u>Zdrowy Finansowo Człowiek</u>	53

*Pieniądze, które mamy, są narzędziem wolności.
Pieniądze, za którymi się uganiamy –
narzędziem niewoli.*

Jean Jacques Rousseau

Dlaczego w Twoim życiu finansowym:

się nie wydarza to — co się nie wydarza?

się wydarza to — co się wydarza?

się nie wydarza to — co ma się wydarzyć?

się wydarza to — co nie ma się wydarzyć?

O autorze...



Witaj Droga Czytelniczko,
witaj Drogi Czytelniku!

Nazywam się Andrzej Fesnak. Od wielu lat zajmuję się edukacją i finansami.

W między czasie stałem się Licencjonowanym Doradcą Finansowym EFC®), a także master trenerem i pracownikiem akademickim.

Wypromowałem jako doktor ponad 50 magistrantów i dyplomantów na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach¹, ponad 100 trenerów w Polsce oraz Serbii. Moją specjalizacją są finanse osobiste, umiejętności interpersonalne, metody edukacji ludzi dorosłych, retoryka i komunikowanie interpersonalne. Jestem również spikerem, motywatorem i

¹ Do roku 2010 istniała Akademia Ekonomiczna im. Karola Bobrowieckiego. Od połowy 2010 jest to Uniwersytet Ekonomiczny.

waż jestem też dziennikarzem i komentatorem, to być może znasz mnie z „Gazety Ubezpieczeniowej”, portalu Interia360 lub portalu Bankier. Mogłeś mnie słyszeć w Radio INFOR, w Programie III PR, lub widzieć w Pytaniu na śniadanie TVP2, w TVN CNBC lub TVN 24. Napisałem pierwszy w Polsce podręcznik dla trenerów zajmujących się Edukacją Ludzi Dorosłych. Jako wolny dziennikarz jestem autorem około 200 artykułów o tematyce finansowej, ubezpieczeniowej, sprzedażowej. Część z nich można było przeczytać na portalach, takich jak: www.gu.com, www.bankier.pl czy nawet www.interia360.pl.

Przez moje ręce trenera przeszło kilkadziesiąt tysięcy osób. Kształcę doradców finansowych w Europejskiej Akademii Planowania Finansowego i ustaliam razem z innymi kryteria wykształcenia konieczne do wykonywania tego zawodu.

Zajmuję się też pracą na rzecz środowiska mojej branży. Z efektów moich działań jako wiceprezesa Polskiej Izby Pośredników Finansowych i Ubezpieczeniowych już korzystasz. To nasz Izba sprzeciwiła się ustawie o pośrednictwie ubezpieczeniowym zakazującym istnienia małych agencji. Dzięki nam nadal można porównać w jednym miejscu kilka ubezpieczeń i je kupić. Ale ważniejsza jest nasza inicjatywa Komitetu Razem. Walczymy o odpisy podatkowe na przyszłe cele emerytalne. Chodzi o to, abyś nie musiał dziś opodatkowywać tych pieniędzy, które prywatnie przeznaczasz na przyszłą

emeryturę, bo jak wiesz, państwo i ZUS niewiele mogą Ci zaoferować. Być może znasz jeden z moich projektów finansowych? Napisałem ich wiele. Jestem autorem merytorycznym takich projektów jak:

Rozwiązywanie Zagadnień Finansowych 1.0

Rozwiązywanie Zagadnień Finansowych 1.7

Akademia Ubezpieczeniowa

Ogólnopolska Olimpiada Wiedzy Finansowej

Seminarium dla inwestorów w nieruchomości

Seminarium Matura Finansowa

Seminarium Finanse Firmy

Kurs multimedialny „Kuźnia Milionerów”

Tym razem zapraszam Cię na wstęp do planowania własnych finansów. Zaplanowane finanse pozwolą osiągać założone cele.

Wstęp

Dlaczego potrzebny jest zrozumiały ebook o finansach? Jeśli znasz moje poglądy, to wiesz, co sędzę o edukacji w Polsce.

Mówiąc delikatnie, uważam, że jest przeintelektualizowana, trudna i nudna. Moi studenci, kiedy trafiają do mnie, to wiedzą, jak zarządzać finansami publicznymi lub korporacji. Nie wiedza tylko:

jak zbudować własna zamożność?

jak stworzyć dźwignię finansową na podatkach i kredycie?

jak zatrzymywać pieniądze przy sobie?

jak wykorzystywać wyższe stopy zwrotu ?

jak zrobić plan finansowy własnego życia?

co wybrać: kredyt czy leasing?

co to jest komputer finansowy?

jak w ogóle używać komputera finansowego w finansach na co dzień?

I co jest ważniejsze w życiu — pieniądze publiczne czy własne finanse?

Moje credo o finansowej edukacji:

Uważam, że dużo można poprawić w sferze naszej edukacji finansowej.

Uważam, że szkoły w ogóle nie uczą, jak posługiwać się pieniędzmi.

Uważam, że edukacja oparta jest na XIX-wiecznych modelach — zamiast rozwiązywać problemy finansowe — uczy algebry finansowej.

Uważam, że polskie uczelnie uczące finansów nie uwzględniają postępu w rozwoju świata z ostatniego ćwierćwiecza — nigdzie nie stosują komputerów finansowych ani nie uczą studentów, jak się nimi posługiwać.

Uważam, że brak jest szerokiej edukacji na temat roli procentu składanego w życiu człowieka.

Uważam, że brakuje wiedzy, jak działa procent składany zarówno w inwestycjach, jak i długach. Innymi słowy, nie wiesz i nie potrafisz sobie obliczyć, jakie efekty daje regularne inwestowanie ani jakie spustoszenie powoduje określone oprocentowanie kredytu.

Uważam, że nie mamy wzorów, jak kształcić dzieci w sprawach finansowych.

Uważam, że w społeczeństwie istnieje niska kultura pieniądza — albo się go nie docenia i pomija (bo pieniądze to nie wszystko), albo

apoteozuje, traktując jak wyznacznik wszystkiego (liczy się tylko kasa).

Uważam, że brak jest systematycznych rozmów o finansach z dziećmi w domach rodzinnych.

Uważam, że nie ma wzorów pozytywnych tworzenia zamożności dla dziecka, ale są negatywne doświadczenia (słynne polisy z PZU).

Uważam, że nie ma zwyczaju planowania zamożności przez pokolenia np. bogactwa wnuka – zwłaszcza gdy wnuk się jeszcze nie narodził

I zapewne sam dopiszesz do tej listy sporo.

W niniejszym ebooku zapoznam Cię z kilkoma moimi poglądami:

Dowiesz się, co to jest inteligencja finansowa.

Poznasz główne grzechy finansowe.

Dowiesz się, co to jest planowanie finansowe.

Dowiesz się, jak poznać prawdziwego doradcę finansowego.

To wstęp do planowania finansowego. Ta wiedza pomoże Ci lepiej zarządzać własnymi finansami.

Zapraszam



Co to jest inteligencja finansowa?

Od pewnego czasu mówi się o „inteligencji finansowej”. Pojęcie to staje się równie popularne jak „inteligencja emocjonalna”. Jak je zdefiniować i wytłumaczyć?

W jakim kontekście umiejscowić? Czym jest inteligencja finansowa? Czy inteligencję finansową zdefiniują psychologowie, skoro mają problemy z określeniem, co to w ogóle jest inteligencja? Rewolucją było już w ostatnich latach pojawienie się pojęcia inteligencji emocjonalnej, która — jak wiemy od Daniela Golemana — dotyczy zdolności rozumienia emocji własnych i cudzych.

Idąc tym tropem, skoro inteligencja emocjonalna dotyczy umiejętności analizowania emocji, kierowania nimi i opanowywani ich, można stworzyć prostą analogię, Inteligencja finansowa dotyczy zatem umiejętności rozumienia finansów, kierowania nimi, zarządzania i posługiwania się pieniędzmi w sposób świadomy i celowy. W szerokim rozumieniu możemy opisać inteligencję finansową następująco:

Inteligencja finansowa jest darem i umiejętnością właściwego obchodzenia się z pieniędzmi. Może być naturalna, wrodzona, a może być też nabyta i rozwinięta w procesie edukacji. Dotyczy umiejętności wyborów finansowych na podstawie danych finansowych. Jest tożsama z uświadamianiem sobie konsekwencji własnych wyborów finansowych.

Skąd wzięła się idea inteligencji finansowej?

Sama idea inteligencji finansowej pojawiła się w edukacyjnej serii książek o finansach napisanych przez Roberta Kiyosakiego, który zainspirował się badaniami Howarda Gardnera. Gardner badał ciekawy fenomen. Dlaczego jest tak, że wielokrotnie osoba, która jest prymusem w szkole, ma kłopoty w późniejszym życiu? I odwrotnie — dlaczego często średni i przeciętny z ocen uczniów osiąga w życiu zawodowym i społecznym sukcesy? Gardner stwierdził po prostu, że szkoła wymaga tylko sprawności językowej, zapamiętywania i liczenia. Te elementy językowo-logiczne tworzą obraz inteligencji akademickiej — a więc tego, czego wymaga szkoła. W dalszym życiu potrzebne są jednak również inne umiejętności; m.in. powstanie po upadku (inteligencja intrapersonalna), współpraca z ludźmi (inteligencja interpersonalna). Stąd też czasem klęski prymusów w życiu codziennym.

Inteligencja finansowa jest darem i umiejętnością właściwego obchodzenia się z pieniędzmi. Może być naturalna, wrodzona, a może być też nabyta i rozwinięta w procesie edukacji. Dotyczy umiejętności wyborów finansowych na podstawie danych finansowych. Jest tożsama z uświadamianiem sobie konsekwencji własnych wyborów finansowych.

Kiyosaki przez analogię zastosował podobny sposób myślenia i odniósł wszystko do sfery finansów w życiu osobistym.

Co składa się na finansowe IQ?

Każdy z nas ma jedną wspólną rzecz daną wszystkim jednakowo — 25 lat na edukację i 40 lat na pracę. Ten czas wykorzystujemy z różnymi finansowymi skutkami. Dlatego Kiyosaki wprowadził 5 elementów finansowego IQ:

Zarabiaj więcej.

Chroń swoje pieniądze.

Budżetuj swoje wydatki.

Stosuj dźwignie finansowe.

Wykorzystuj informacje finansowe.

Jak intuicyjnie się domyślamy — te elementy wcale nie muszą występować razem. Można posiadać rozwinięty 1 element, a inne nie. Przykładem są gwiazdy estrady. Legendarny muzyk Paul McCartney, zarobił setki milionów funtów, ale rozwód z drugą

żoną, Heather Mills kosztował go 50 milionów. Jakkolwiek Heather nie inspirowała Paula, ich czteroletnie małżeństwo pojawiło się wtedy, kiedy Paul był już multimilionerem. Nie umiał wystarczająco chronić zarobionych pieniędzy. Michael Jackson zarobił setki milionów dolarów, a pozostawił ćwierć miliarda dolarów długu w spadku. Źle budżetował swoje wydatki. Aby poszukać przykładu bardziej polskiego — jak często słyszymy, że ktoś ma genialny pomysł na biznes, ale brakuje mu pieniędzy na rozkręcenie? To przykład rozbudowanych elementów 4. i 5. ale — kompletny brak umiejętności w punkcie 1.

Czy istnieje indywidualna czy zbiorowa inteligencja finansowa?

Polacy jako naród chętnie wykorzystują swoją inteligencję w innym kierunku niż finanse. Lubimy jako społeczeństwo i naród europejski walczyć o wolność i nawet dla niej ginąć. O wolności finansowej wolimy raczej ze wstydem pomilczeć. Społeczny wzór nieudacznictwa, biedy, braku możliwości pracy, bezrobocia, wysokich cen i niskich zarobków jest stałym motywem społecznych rozważań, którym raczmy nasze umysły, nie wiedzieć po co.

Kategorie Indeksu Wolności Ekonomicznej.

1. Polityka handlowa.
2. Obciążenia podatkowe.
3. Interwencje rządu w gospodarce.
4. Polityka monetarna
5. Przepływ kapitału i inwestycje zagraniczne.
6. Bankowość i finanse.
7. Płace i ceny.
8. Prawa własności.
9. Regulacje prawne.
10. Aktywność czarnego rynku.

Na szczęście nie wszyscy w to wierzą i tak jest w przypadku kobiet biznesu, które nie patrząc na uwarunkowania, po prostu się bogacą albo przynajmniej generują odpowiednie przychody. Konstytucja nie zabrania używania inteligencji ekonomicznej ani finansowej. Zanim powiemy sobie, jak można używać tej inteligencji w finansach osobistych, przyjrzyjmy się — czy robimy z niej użytek jako społeczeństwo i państwo. Znana na całym świecie gazeta „The Wall Street Journal” wraz z fundacją Heritage Foundation analizuje pod tym względem cały świat. Wyniki ich obserwacji mają określoną nazwę oraz rangę na świecie. To słynny Indeks Wolności ekonomicznej — Index of Economic Freedom, IEF. Jest to wydawany co roku

ranking wszystkich państw świata, ułożony według ilości ograniczeń i restrykcyjnych przepisów, przymusu państwowego w sferze gospodarki danego państwa. Branych jest pod uwagę 10 kategorii, za które przyznawane są punkty. Przy pomocy tych punktów określany jest stan wolności gospodarczej w danym państwie. Maksymalna liczba punktów dla państwa to 100.

W rankingu IEF z 2005 roku byliśmy na 41. miejscu. Dwa lata później — w roku 2007 zaliczyliśmy także chlubną pozycję 83. Przed nami w spisie są takie potęgi gospodarcze jak Trynidad, Tobago, Rumunia, Mongolia, Kazachstan, Namibia, Macedonia, Kirgizja... Nasza zbiorowa inteligencja narodowa w zakresie gospodarki plasuje nas na 83. miejscu. Ze 100 możliwych punktów mamy 59,5, co sytuuje nas w sferze państw w zasadzie bez wolności ekonomicznej.

Gdybyś zdawał, Drogi Czytelniku, przeciętny test składający się ze 100 pytań — to jak byś zaliczył z wynikiem 59,5 poprawnych odpowiedzi? Zbiorowo nie wypadamy zbyt mądrze, a jak zatem jest w sprawach prywatnych?

Jakie umiejętności są wyznacznikiem inteligencji finansowej?

Jeżeli przyjąć prawdę za Indekssem Wolności Ekonomicznej — to każdy, kto zajmuje się biznesem,

już *a priori* posiada wysoki stopień inteligencji, bo radzić sobie musi ze wszystkimi problemami urzędowymi i ograniczeniami.

Istnieje jednak o wiele więcej umiejętności potrzebnych do pełnej inteligencji finansowej. Są to:

- zdefiniowanie własnych potrzeb i celów finansowych,
- rozumienie współczesnego sobie rynku usług finansowych,
- rozumienie produktów finansowych,
- podjęcie odpowiedzialności za własne życie finansowe,
- liczenie zagadnień wartości pieniądza w czasie czyli procentu składanego,
- rozumienie wysokości stóp procentowych przy wyborze instrumentu finansowego,
- regularne stałe inwestowanie,
- rozumienie warunków ekonomicznych w skali makro i mikro,
- rozumienie opłat i prowizji w wyborze instrumentów finansowych,
- zatrzymywanie sobie stałej części dochodów generowanych przez siebie,
- płacenie sobie na pierwszym miejscu przed innymi,
- odrzućenie państwowych kłamstw emerytalnych,
- stworzenie stosownych parametrów bezpieczeństwa dla siebie i swoich bliskich,

właściwe zarządzanie długami i podatkami,
właściwe zarządzanie majątkiem,
tworzenie trwałego dobrobytu,
przekazywanie majątku przez pokolenia.

Wbrew pozorom nie znaczy to, że masz wykonywać zawód ekonomisty. Ale znaczy to tylko tyle, że sama odpowiadasz za swoje pieniądze. Ty sama jesteś swoim najlepszym finansista, inwestorem, księgową, audytorem, biegłym rewidentem. Tylko Twoje wybory życiowe będą prowadzić do Twoich sukcesów finansowych. Wybory innych ludzi będą zawsze prowadzić Cię do tego, żebyś traciła to co masz. To nieważne czy Twoje pieniądze odbierze Ci rząd podatkami, czy też skuteczna reklama przekona Cię do ich wydania!. Efekt jest ten sam — oddajesz co masz i nie masz!!!

Jak poszerzać swoją inteligencję finansową?

Ambicja robienia majątku powinna być wykorzystywana dla podniesienia świadomości swojego społeczeństwa, środowiska czy wręcz całej planety. Każde osiągnięte dobro powinny służyć dobru całości.

*Acarja Lalit Mohan G.K.,
Bractwa Zakonne Himawanti*

Bogacenie się jest czymś dobrym i naturalnym. Może dać wiele dobrego wszystkim. Ale droga dojścia do bogactwa powinna opierać się nie tylko na

etycznych założeniach. Znajomość finansów znacznie przyspiesza podróż ku zamożności. Należy wykorzystywać swoją inteligencję finansową. Ćwiczyć ją, rozwijać. Da się to zrobić i to stosunkowo łatwo:

Używaj osobistego komputera finansowego.

Oswajaj się z cyframi.

Zaczynj oglądać ekonomiczne i finansowe programy.

Sprawdzaj produkty finansowe przy pomocy komputera finansowego.

Słuchaj części ekonomicznych wiadomości.

Czytaj części finansowe w gazetach.

Wchodź na portale internetowe banków, towarzystw ubezpieczeniowych, funduszy inwestycyjnych.

Zaczynj myśleć o finansach.

Projektuj życie finansowe w oparciu o komputer finansowy.

Kontroluj finanse.

Przeczytaj książkę o finansach osobistych.

Licz w pamięci.

Noś zawsze ze sobą swój osobisty komputer finansowy.

Jeżeli zaczniesz stosować te metody — będziesz systematycznie powiększać swoje zdolności i kompetencje.

Zadziała stare prawo:

Twoje myśli staną się słowami.
Twoje słowa staną się czynami.
Twoje czyny staną się nawykami.
Twoje nawyki zmieniają twoją postawę.
Twoja postawa zmieni twoje zainteresowania.
Twoje zainteresowania zmieniają Twoje wybory.

Twoje wybory doprowadza Cię do sukcesu finansowego. W tej drodze chętnie Ci pomożemy. Zapewne zastanawiasz się, czym jest komputer finansowy? To Twój najlepszy przyjaciel finansowy i biznesowy. Dzięki niemu kontrolujesz wszystkie finansowe fakty. Otrzymasz taki komputer w trakcie każdego kursu finansowego. Celem jest takie zarządzanie finansami osobistymi, aby podnosić standard życia i obniżać koszty. Informacje znajdziesz na stronie <https://andrzejfesnak.pl/>. Znajdziesz także doda na platformie edukacyjnej. <https://fortis.planeta.edu.pl/> Nauczysz się wykorzystać komputer finansowy w budowaniu zamożności.

Jak praktycznie działa inteligencja finansowa?

W efekcie Twoich działań powinieneś mieć więcej pieniędzy, wykorzystując różne możliwości. Przyjrzyj się poniższym sytuacjom:

Marta ma 32 lata, jest panią menedżer w Bardzo Ważnej Korporacji. Zarabia 15 000 zł miesięcznie. Żyje pełnią życia. Spłaca mieszkanie oraz samochód BMW kupiony na kredyt. Podróżuje chętnie, była na Hawajach, w Chinach, Brazylii, wielu miastach Europy. Posługuje się chętnie kartami kredytowymi, na których ma łącznie około 14 000 zadłużenia, a więc może je spłacić prawie za jednym zamachem — jedną pensją. Ponieważ jest jeszcze młoda — gromadzi wspomnienia na późniejsze lata. O emeryturze czy też oszczędnościach pomyśli w stosownym czasie.

Jola ma 31 lat, pracuje u Prywatnego Kapitalisty. Zarabia 7000 zł. Regularnie inwestuje, odkąd pamięta — obecnie 3000 zł miesięcznie ze swoich zarobków. Na życie i koszty kredytów wydaje 4000zł. Na koncie inwestycyjnym ma ca. 480 000 zł. Konto przynosi jej już 4000 zł miesięcznie, których nie wydaje tylko reinwestuje, ponieważ postanowiła zostać milionerką przed czterdziestką. Wtedy zamierza pobierać z konta co miesiąc 5000 zł. Chce też wydawać pieniądze na podróże i przez 25 lat zwiedzić cały świat.

Jak widać, Marta ma 2 razy więcej miesięcznie do dyspozycji niż Jola. Ale to Jola jest niezależna finansowo i niezależność tę utrzyma już do końca życia. Gdyby straciła pracę — ma z czego żyć i pokrywać też koszty kredytów. Może więc szukać kolejnej pracy przez rok lub kilka lat. Marta natomiast balansuje na krawędzi finansowej ruiny. W każdej chwili jej życie prywatne może się zamienić w katastrofę finansową.

Wystarczy, że straci pracę, wtedy nie tylko skończą się wyjazdy, ale też zniknie samochód, a może nawet mieszkanie na kredyt. A oprócz problemów finansowych pojawi się pewnie gorycz i niezadowolenie.

Sytuacja wygląda następująco:

LP	Współczynnik inteligencji finansowej	Marta	Jola
1	Zarabiam więcej	Tak	Nie
2	Chroń swoje pieniądze	Nie	Tak
3	Budżetuj swoje wydatki	Nie	Tak
4	Stosuj dźwignie finansowe	Nie	Tak
5	Wykorzystuj informacje finansowe	Nie	Tak

Jola ma niższy współczynnik pierwszy od Marty, ponieważ sprzedaje swoje możliwości za połowę tej kwoty, którą ma Marta co miesiąc. W kwestii zarabiania Marta jest lepsza. Ale w pozostałych punktach Jola bije Martę na głowę. Można powiedzieć, że inteligencja finansowa Joli jest czterokrotnie większa niż Marty. Marta jest tylko przelotowym dworcem, przez który przejeżdża pociąg z pieniędzmi. Jola natomiast troszczy się o swoje pieniądze i większość z nich pozostaje przy niej. A oto inny przykład dla lepszego zrozumienia:

Jacek i Wojtek zainwestowali przed 30 laty. Wpłacili każdy po 10 000 zł i na dodatek co miesiąc dopłacali po 200 zł. Obydwaj uzyskali stopę zwrotu 10% w skali roku, ale Jacek inwestował w Banku

a Wojtek w TFI. Nadszedł dzień wypłaty. Jacek otrzymał informację, że na koncie ma netto do dyspozycji 418 911,68. Wojtek natomiast miał 654 239,06 brutto i należało zapłacić podatek od zysków kapitałowych.

Sytuacja	Jacek	Wojtek
Kwota brutto	brutto = netto	654 239,06
Wkład własny	82 000,00	82 000,00
Kwota brutto od opodatkowania	418 911,68	572 239,06
Podatek od zysków kapitałowych 19%	opłacony	103 003,03
Kwota netto	418 911,68	551 236,03
Zysk (kwota netto – wkład własny)	336 911,68	469 236,03
Różnica Wojtek – Jacek	132 324,35	

Jacek i Wojtek wydali tyle samo pieniędzy i uzyskali te same stopy zwrotu. Dlaczego zatem Wojtek ma 132 324,35 zł więcej niż Jacek? Wojtek skorzystał z innych produktów finansowych oraz z innych mechanizmów. Zapłacił podatek po zakończeniu inwestycji. Jacek swój podatek płacił co roku po kapitalizacji odsetek. Wojtek lepiej ochronił swój kapitał niż Jacek. Jego inteligencja finansowa jest w tej materii wyższa i warta więcej – równo 132 324,35 zł

Jak widać zatem i inteligencję finansową można wykorzystywać na różne sposoby. Co istotne –

właściwe wykorzystanie daje konkretne wymierne finansowe rezultaty. Daje się je policzyć w pieniądzach.

- Jak wykorzystujesz swoją inteligencję finansową?
- Kto pomógł Ci zrobić Plan Finansowy Twojego życia?
 - Jak obniżasz koszty, podnosząc standard?
 - Co robisz aby realizować swoje cele za ułamek ceny?
 - Co robisz aby mieć pewność realizacji celów?
 - Ile znasz finansowych metod obniżania kosztów?
 - Jakie masz współczynniki realizacji swego celu?

Czy istnieją grzechy finansowe?

To, co się w życiu osiąga, to suma własnych wyborów życiowych. Wielu szuka jednak innego wytłumaczenia, angażując nawet Boga we własne nieudacznictwo. Jak Bóg da — to jest, a jak nie — to pech. Ale we wszystkich religiach istnieje pojęcie grzechu. Czy zatem nieudacznictwo jest grzechem finansowym?

Czy istnieją grzechy finansowe?

Dawny kodeks grzechów religii katolickiej niestety już się przeżył. To nie znaczy, że grzechy znikły. Wprost przeciwnie — istnieją nadal. Ale pojawiły się też nowe. Watykan wprowadził do Katechizmu nowe grzechy na miarę czasów, w których żyjemy:

„Stare” grzechy śmiertelne	„Nowe” grzechy
Pycha	Niesprawiedliwość społeczna
Chciwość	Handel narkotykami
Nieczystość	Zanieczyszczanie środowiska
Zazdrość	Manipulowanie genetyczne

„Stare” grzechy śmiertelne	„Nowe” grzechy
Łakomstwo	Nieprzyzwoite bogactwo
Gniew	Aborcja
Lenistwo	Pedofilia

Charakterystyczne jest odwołanie się do nieprzyzwoitego bogactwa i niesprawiedliwości społecznej. Pobrzmiewa tu nadal stary cytat z Nowego Testamentu: „Łatwiej jest wielbłądowi przejść przez ucho igielne, niż bogatemu wejść do królestwa Bożego” (Mk 10,25). Po krótkiej nawet analizie zapewne wszyscy się jednak zgodzą ze stwierdzeniem, że nie sam fakt posiadania pieniędzy jest haniebnym i złym, ale dwa inne:

droga, w jaki sposób się te pieniądze zdobyło;
sposób, w jaki się te pieniądze użytkuje.

To wykorzystywanie innych dla własnego bogactwa jest potępiane jako niewłaściwe posługiwanie się siłą, jaką dają pieniądze. Ta ogromna energia może być przecież spożytkowana w sposób moralny i etyczny.

Czym jest inwestycja?

Zakładając, że średnia zarobków w Polsce to 3150 zł (2009), a 75% ludzi nie posiada nawet takich przychodów — możemy śmiało założyć, że większości z nas nie dotyczy problem nieprzyzwoitego bogactwa, a raczej problem nieprzyzwoitego ubóstwa.

Łakomstwo jako symbol konsumpcji pozostaje nadal aktualnym grzechem. Co więcej, „koledzy po fachu” czyli dziennikarze, a jeszcze bardziej „specjaliści” od reklamy zdążyli już swoją nowomową opanować nasze umysły. Rak konsumpcji toczy nasze mózgi do tego stopnia, że najgłupszy już wydatek traktowany jest jak inwestycja. A przecież każda definicja zwraca uwagę na to, że inwestycja ma dać korzyści w przyszłości. Inwestycja to wyrzeczenie się obecnych, pewnych korzyści na rzecz niepewnych korzyści w przyszłości. Inwestowanie zawsze wymaga wcześniejszego poniesienia wydatków, ale za to w przyszłości, w późniejszym okresie daje wpływy pieniężne.

Jeśli więc, Drogi Czytelniku, inwestujesz w nowe majtki o bardzo disajnerskim wyglądzie — to na czym polega Twoja korzyść w przyszłości? Jakie wartości da Ci dzisiejsza konsumpcja w przyszłości i co to ma wspólnego z inwestycją? Mimo, że każdy spec od reklamy uważa inaczej, to:

konsumpcja nigdy nie była inwestycją,
konsumpcja nie jest inwestycją,
konsumpcja nigdy nie będzie inwestycją.

Jakie są Główne Grzechy Finansowe i jak działają?

Istota Głównych Grzechów Finansowych sprowadza się do przyjęcia konsumpcji, zamiast inwestycji, za cel swego działania. Nadmierna konsumpcja

brak kontroli wydatków, brak inwestycji, brak finansowych planów na przyszłość — to wszystko powoduje, że zaczynamy się czuć niepewnie.

Często ludzie wykonują pracę, której nienawidzą, cierpią z powodu chodzenia do pracy i źle się czują. Boją się jednak ją utracić — bo to będzie jeszcze większa katastrofa finansowa niż stresotwórcza praca. A jakie grzechy finansowe prowadzą do tej grzesznej finansowej beztroski?

Mój autorski Dekalog Kardynalnych Grzechów Finansowych:

1. Nie kontrolujesz swoich finansów.
2. Nie wiesz, na co wydajesz.
3. Nie posiadasz płynności finansowej.
4. Masz bardzo niską zdolność kredytową lub nie masz jej wcale.
5. Nie budujesz swojej wartości netto.
6. Wydajesz więcej, niż zarabiasz.
7. Uzależniasz swoje przepływy finansowe od jednego źródła.
8. Nie inwestujesz regularnie.
9. Nie ubezpieczasz swoich aktywów.
10. Zawsze postfinansujesz zamiast prefinansować ważne wydarzenia.

Wartość netto — dla mniej wtajemniczonych — to różnica między Twoim całkowitym stanem posiadania a całkowitymi kosztami i długami.

Katalog grzechów cudzych

W kościołach chrześcijańskich, a zwłaszcza katolickim, istnieje oprócz grzechów głównych jeszcze katalog grzechów cudzych. Moim zdaniem w przełożeniu na finanse powinien wyglądać następująco:

1	Namawiać do grzechu	Informujesz swoich znajomych, dzieci i rodzinę, że finanse są trudne i nie należy się nimi zajmować
2	Grzech nakazywać	Mówisz, żeby sobie odpuścili zagadnienia finansowe, jako i ty je sobie odpuszczasz, winowajco
3	Na grzech drugich zezwalać	Tolerujesz brak zainteresowania finansami u swojego partnera / dzieci
4	Innych do grzechu pobudzać	Chwalisz się nadmierną konsumpcją i tym, że nie starcza ci do pierwszego
5	Na grzech drugich milczeć	Tolerujesz brak zainteresowania swojego partnera zyciowymi sprawami finansowymi i niezależnością finansową
6	Grzech drugich pochwalać	Mówisz, że to dobrze, że sobie partner lub dziecko nie łamie głowy finansami — bo i tak nie ma sensu — przecież i tak nie dadzą człowiekowi szczęścia
7	Grzechu nie karać	Nie zmuszasz partnera ani dzieci do aktywnego planowania własnej przyszłości finansowej

8	Grzechowi pomagać	Tolerujesz brak celów i planów finansowych i życiowych u swoich najbliższych
9	Grzechu innych bronić	Uzasadniasz brak instrumentów finansowych — bo przecież nie będziesz robić na innych i płacić nie wiadomo po co, ile i komu

Nie będę wchodzić na drogi skomplikowanego rozważania filozoficznego, ale zastanów się nad tym, Czytelniku, czy nie ma w tym jakiejś logiki? Nieumiarkowanie w jedzeniu i piciu jest jednym z siedmiu grzechów głównych, jak pamiętasz. Jest to kardynalna pomyłka w życiu katolika o poważnych konsekwencjach. Generuje „piekłowstąpienie”. A cóż należy powiedzieć o nieumiarkowanym wydawaniu pieniędzy? I to nie tylko tych, które się posiada, ale również tych, które mamy nadzieję zarobić w przyszłości. Czyli wydajemy to, czego nie mamy, zadłużając karty kredytowe lub zaciągając kredyt konsumpcyjny!!!

A zatem, zanim nagrzeszysz finansowo — zastanów się, Drogi Czytelniku. Chyba że uważasz inaczej?

Co to jest planowanie finansowe?

Sprzedawcy produktów finansowych oraz osoby uważające się za doradców obiecują plany finansowe. Po czym poznać, czy taki plan jest dobry? Z jakich elementów powinien się składać?

Czym jest planowanie finansowe?

Nie ulega wątpliwości, że planowanie finansowe to proces. Jego efektem powinna być poprawa finansów osobistych w wielu aspektach. W tym sensie każdy plan jest lepszy od niczego. Czym zatem ma się różnić plan doradcy finansowego od planu „nie doradcy”? Jak planują doradcy finansowi i co odróżnia ich plany finansowe od innych?

Doradca Aaron Patzer sprowadza plan finansowy do 3 punktów, które może zapamiętać nawet laik:

1. Wydawaj mniej, niż zarabiasz
2. Spraw, aby pieniądze, które masz, pracowały dla Ciebie
3. Bądź przygotowany na nieoczekiwane zdarzenia.

Niewątpliwie powyższe 3 zasady muszą znaleźć odzwierciedlenie w każdym sensownym planie finansowym. Jakie zatem kroki podejmuje doradca finansowy?

Jakie są elementy procesu planowania finansowego?

Według standardów *Certified Financial Planner* proces planowania finansowego składa się z co najmniej 6 kroków. Pomagają one ustalić wyjściową sytuację finansową, wyznaczyć cele i ustalić drogę osiągnięcia własnych celów.

Krok I – to stworzenie i zdefiniowanie relacji pomiędzy doradcą a klientem. Ponieważ dane dotyczące finansów osobistych oraz cele życiowe są prywatne i poufne, współpraca wymaga zaufania i wzajemnej akceptacji

Krok II – to zebranie danych finansowych dotyczących klienta, a także jego finansowych celów i zamiarów. Są tu zarówno bieżące przepływy finansowe, jak i przyszłe zamiary finansowe.

Krok III – to szczegółowa analiza i ocena statusu finansowego klienta. Dookreślenie sytuacji i analiza wskaźników poziomu zadłużenia, wartości majątku i przepływów finansowych jest podstawą działania.

Krok IV – to właściwa sztuka doradzania czyli wypracowanie i zaprocentowanie propozycji finanso-

wych i ewentualnych alternatyw. Drogi dojścia do celu zawsze są uzależnione od preferencji klienta, zatem alternatywnych rozwiązań może być wiele.

Krok V – to zastosowanie finansowych porad. Jedynie wprowadzenie ich w życie daje efekty.

Krok VI – to ciągle monitorowanie funkcjonowania rozwiązań finansowych. Rynek zmienia się i jedynie stały nadzór daje szansę na uzyskanie celów.

Dotrzymanie wszystkich 6 kroków gwarantuje uzyskanie efektów.

Jakie dziedziny są ujęte w planie finansowym?

Plan finansowy zawiera wiele elementów istotnych dla całkowitego ujęcia zagadnień finansowych. W dobrym planie powinny znaleźć się następujące elementy:

Optymalizacja kosztów i przepływów finansowych. Opis majątku, czyli sytuacji finansowej rozszerzony o miesięczne przepływy finansowe pozwala rozpoznać strukturę majątku i strukturę wydatków. Dzięki temu można zoptymalizować koszty, zarówno zmieniając strukturę wydatków, jak i pomniejszając podatki.

Maksymalizacja dochodów to identyfikacja źródeł pochodzenia pieniędzy i poszukiwanie po-

tencjału wzrostu. Możliwa jest również zmiana zarówno sposobu płacenia podatków, jak i wysokości płaconych podatków.

Optymalizacja parametrów bezpieczeństwa oznacza pogłębiona analizę ryzyka zarówno osobowego, jak i majątkowego. Ochrona ubezpieczeniowa życia, zdrowia majątku, a także odpowiedzialności wobec osób trzecich jest tutaj głównym celem. Z reguły potrzebna jest kombinacja wielu produktów ubezpieczeniowych, ponieważ jednym produktem i nie da się osiągnąć właściwego efektu. W wielu przypadkach następuje też zatarcie pomiędzy granicami produktów — co wynika z analizy źródeł przychodu. W przypadku bowiem osób prowadzących działalność gospodarczą czy też małych firm bardzo często ubezpieczenie na życie jako produkt — jest elementem chroniącym lub budującym majątek firmy.

Wsparcie w sytuacjach kryzysowych oznacza stworzenie kapitału zapasowego określonego przy pomocy różnych formuł. „Emergency Capital” — nazywany u nas często jako „zabezpieczenie na czarną godzinę” powinien być łatwo dostępny i w gotówce. Istnieje też możliwość wykorzystywania produktów dłużnych — ale z konsekwencją rozwiązania problemu teraz i odsunięcia momentu spłaty długu.

Zarządzanie długami. Restrukturyzacja zadłużenia jest zawsze możliwa i daje efekty przyspie-

szenia spłaty zobowiązań. Można zmienić przepływy finansowe i dzięki temu łatwiej i szybciej wyjść z zadłużenia. Restrukturyzacja zawsze powoduje wygospodarowanie nowych wolnych środków w miesięcznych przepływach.

Inwestycje „wieloterminowe”, czyli o różnych przedziałach czasowych (krótkie, średnie i długie). Ponieważ trwają od kilkunastu miesięcy do kilkudziesięciu lat, najczęściej są traktowane jako osobne działania. W planie finansowym mogą zostać ujęte kompleksowo, dzięki czemu umożliwiają realizację wszystkich celów finansowych przy pomocy lepszych i efektywniejszych stóp zwrotu. Inwestycje muszą uwzględniać rolę prognozowanej inflacji na przestrzeni lat.

Zabezpieczenie emerytalne od najwcześniejszych lat. Uznawany społecznie model myślenia, że o emeryturze myśli się po czterdziestce, jest jednym z najbardziej szkodliwych społecznych przekonań. Zaplanowanie własnej emerytury jest konieczne, a ideałem jest sytuacja, w której rodzice planują emeryturę dzieciom. Im dłuższy jest czas przygotowania emerytury, tym mniejszy wysiłek finansowy jest potrzebny.

Priorytety i ograniczenia finansowe. To dopinająca plan finansowy część, która uruchamia właściwe działania. Kiedy plan finansowy jest gotowy, klient dokonuje rewizji, przeglądając listę priorytetów oraz możliwe przepływy fi-

nansowe. Dzięki temu ustala hierarchię działań i podejmuje decyzje wdrożeniowe.

Co jeszcze może być w planie finansowym?

Bardziej zaawansowane plany finansowe ujmują ponadto następujące elementy:

Dźwignie finansowe — rozumiane jako konstelacje produktów i mechanizmów finansowych wykorzystywanych przez klienta, aby przyspieszyć budowę kapitału, zrównoważyć instrumenty dłużne i odzyskać spłacane odsetki.

Niezależność finansowa — rozumiana jako określenie w czasie punktu dojścia do sytuacji, w której przychody pasywne są wyższe niż koszty. Pokazana jest również droga dojścia do takiej sytuacji finansowej.

Transfer kapitału przez pokolenia — ponieważ „majątek świata tego” tylko w tym świecie ma znaczenie. Nieprzygotowane dziedziczenia to na ogół poważne straty w majątku. Odpowiednie działania ograniczają pazerność fiskusa.

Jak widać z powyższych elementów składowych, planem finansowym z pewnością nie są ładne perspektywy, na których klient stawia krzyżyk przy rodzinie, domu, samochodzie lub edukacji. Planem też nie jest karta lub email z excelowską symulacją wzrostu wartości polisy inwestycyjnej. Plan wyma-

ga ujęcia wielu dziedzin i kompetencji osoby sporządzającej taki plan.

Najczęściej kompetencje te mają osoby, które ukończyły Europejską Akademię Planowania Finansowego lub kształciły się za granicą.

Porady dla Ciebie, Drogi Czytelniku:

Zapytaj, jaki tytuł posiada Twój doradca finansowy.

Zażądaj planu pisemnego na podstawie udzielonych informacji.

Poproś o plan długoterminowy do 85. roku życia.

Sprawdź, ile aspektów zostało ujętych w planie.

Dokonaj oceny planu ze swoimi priorytetami i ograniczeniami.

Ustal, kto i jak będzie nadzorował realizację planu.

Czym jest zawód doradcy finansowego?

Firmy doradztwa finansowego pojawiają się jak grzyby po deszczu. Każda zatrudnia doradców finansowych i każda jest oczywiście najlepsza. Czym różni się doradca finansowy od sprzedawcy i „pseudodoradcy”?

Czym jest zawód doradcy finansowego?

Firmy pośrednictwa finansowego mają się czym chwalić. Wzrasta liczba udzielonych kredytów, wzrasta liczba sprzedanych ubezpieczeń. Sprzedawane są jednostki TFI oraz — ciągle jeszcze produkty PTE. Firmy zatrudniają coraz więcej osób. Pojawiają się nowe biura, oddziały. Neony świecą, atrakcyjne wnętrza kuszą. Elegancko ubrani doradcy zapraszają klientów. Wszystko wygląda jak należy. Firmy doradztwa pośredniczyły w ostatnich trzech kwartałach w kredytach hipotecznych na kwotę 9 297,81 mln oraz sprzedały inwestycje na 5 441,51 mln. Rynek prosperuje — po co więc zastanawiać się nad meandrami zagadnienia?

Związek Firm Doradztwa Finansowego definiuje powody, dla których doradztwo jest potrzebne: nie każdy musi znać się na finansach, nie każdy zna najnowsze notowania banków czy funduszy inwestycyjnych, kiedy istnieje konieczność zaciągnięcia kredytu lub ulokowania w mądry sposób swoich oszczędności. Nikt nie ma też obowiązku znać tabel prowizji i opłat, jakie pobierane są przez banki od swoich klientów, ani różnych zawłości z dziedziny finansów.

Czym różni się zawód doradcy finansowego od sprzedawcy usług i produktów finansowych?

W większości przypadków firmy doradztwa wykonują bardzo pożyteczną pracę *recherchera* i sprzedawcy. Znajdują najniższą prowizję na dany moment, ale czy to wystarcza? Od dnia 1 lipca 2010r. obowiązuje Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej, w którym doradca finansowy został umieszczony w grupie zawodowej o numerze 2412 zwanej „Doradcy finansowi i inwestycyjni” (str. 17 dokumentu Rozporządzenia). Pośrednik finansowy natomiast umieszczony został w grupie zawodowej o numerze 3311 (str. 31 dokumentu Rozporządzenia). Niestety nie ma informacji o standaryzacji zawodu. Wiemy już, że doradca i pośrednik to nie to samo — ale nie wiemy z punktu widzenia prawa, czym mają się różnić? Najbardziej obrazowo różnice te ujmuje Robert Zięba, prezes Europejskiej

Akademii Planowania Finansowego: „Doradca finansowy jest dziesięcioboistą w dziedzinie finansów. Ujmuje w planie finansowym kredyty, inflacje, oszczędności, podatki, emerytury, inwestycje, spadki, koszty, budżetowanie, ubezpieczenie majątku, osób i odpowiedzialności. Stwarza całkowity obraz przepływów finansowych u klienta w odróżnieniu od sprzedawcy, który ogranicza się do wybranej wąskiej specjalizacji”.

Tak więc patrzenie wyłącznie na kredyty i inwestycje jest tylko częściowym ujęciem zagadnień finansowych potrzebnych każdemu człowiekowi.

Jakie problemy finansowe ma przeciętny obywatel?

Okazuje się, że nawet szczęśliwy obywatel ma problemy z finansami:

dotyczy go inflacja, czy chce, czy nie,
musi płacić podatki, nawet jeśli nie chce,
musi zdobyć emeryturę, bo będzie emerytem,
zarządza długami — bo ma kredyty,
potrzebuje ubezpieczeń, choćby tylko obligatoryjnych,
korzysta z usług bankowych, bo inaczej nie dostanie pensji,
i najczęściej — nie rozumie mechanizmów finansowych.

Ponieważ w życiu codziennym świat jest coraz bardziej skomplikowany, pomoc specjalisty staje się sensowna, zaoszczędza czas. Ale doradca oferuje coś więcej. Jeśli przyjmiemy, że te wszystkie zagadnienia finansowe to produkty kuchenne, to doradca finansowy jest jak „Maître de Cuisine” — szef kuchni, który ogarnia wszystko i serwuje wyszukane dania. Sprzedawca produktu finansowego jest natomiast jak pracownik odgrzewający hamburgery w sieci fast food McDonald’s.

Doradca finansowy ujmuje problem klienta w całkowitym obrazie wszystkich przepływów finansowych

Anglicy mają koncepcję *financial health* — zdrowie finansowe. Tak jak zdrowy człowiek ma odpowiednie parametry; wagę, wzrost, ciśnienie, skład krwi — tak w przypadku zdrowia finansowego produkty, procesy, mechanizmy i przepływy finansowe współgrają ze sobą. Niestety przerażająca większość osób używających określenia „doradca finansowy” jest jedynie sprzedawcą jednego lub kilku produktów finansowych. Doradcę powinny wyróżniać na rynku metody postępowania oraz wiedza. Oznacza to inne akcenty w kontakcie z klientem. Przy przystąpieniu do porad finansowych Certyfikowany Doradca Finansowy :

określi ilość pracy, którą będzie miał wykonać,

wyjaśni i udokumentuje usługi, które będzie świadczył,

wyjaśni również, jakiego honorarium oczekuje i skąd ono będzie,

udzieli wszelkich niezbędnych informacji.

Dopiero po ustaleniu tych kwestii rozpoczyna pracę merytoryczną z klientem. Efektem tej pracy jest plan finansowy. Ponadto doradca finansowy po każdej wizycie u klienta przysyła mu raport podsumowujący spotkanie. W każdym razie działa zgodnie z wymogami Dyrektywy 2002 EC Parlamentu i Rady Europejskiej „W sprawie pośrednictwa ubezpieczeniowego”. Rozdział III, artykuł 12, punkt 3 stwierdza: „Przed ostatecznym zawarciem umowy, działając przede wszystkim na podstawie informacji przekazanych przez klienta, pośrednik ubezpieczeniowy ma obowiązek wyszczególnienia oczekiwań i potrzeb klienta, oraz przedstawienia uzasadnienia podstaw udzielonej rekomendacji. Zakres i szczegółowość uzasadnienia powinny być różnicowane zależnie od złożoności proponowanej umowy ubezpieczenia”. Tak więc zawsze efektem pisemnym pracy doradcy jest raport z podsumowaniem potrzeb i szczegółowy plan finansowy dla klienta.

Wizytówka nie czyni doradcy...

Doradca finansowy ma zarówno wiedzę, jak i kompetencje praktyczne. Jest szeroko wykształcony

[Spis treści](#)

w zakresie finansów – a także często posiada specjalizacje. W praktyce może to być np. doradca finansowy ze specjalizacją fundusze inwestycyjne lub ubezpieczenia życiowe, podatki albo plany emerytalne. Wiedzę i kompetencje mogą poświadczyć albo wewnętrzne szkolenia firmowe albo instytucje zewnętrzne cieszące się autorytetem. W Polsce instytucją kształcąca z sukcesem Doradców Finansowych jest Europejska Akademia Planowania Finansowego. Do tej pory kształcą na II poziomach: niższym – European Financial Guide EFG® oraz wyższym European Financial Consultant EFC®. Absolwenci przechodzą następujące zagadnienia:

- mikro i makroekonomia,
- podatki,
- nieruchomości,
- ubezpieczenia na życie,
- ubezpieczenia majątkowe,
- produkty bankowe,
- produkty emerytalne,
- obsługa komputerów finansowych do liczenia wartości pieniądza w czasie

– po czym zdają egzamin składający się ze 100 pytań dotyczących powyższych zagadnień. Po zdanym egzaminie podpisują Kodeks Etyki stworzony przez Polską Izbę Pośredników Finansowych i Ubezpieczeniowych. Dopiero wtedy pojawiają się na stronie EFPF Polska – Europejskiej Federacji

Doradców Finansowych. Znakomita większość osób podających się za doradcę finansowego nie potrafi liczyć przepływów finansowych — a zatem analiza potrzeb klienta jest raczej zawołaną formą sprzedaży. Nie wynika bowiem z konkretnej potrzeby finansowej lecz wyobrażenia sprzedawcy — co mogłoby być potrzebne. Prawdziwy doradca finansowy ocenia potrzeby klienta na podstawie przepływów finansowych z uwzględnieniem podatków, inflacji i ryzyka.

Doradca pracuje z wyobraźnią finansową klienta

Celem Doradcy Finansowego nie jest sprzedaż produktu ani usługi. Praca z wyobraźnią finansową jest czymś zupełnie innym. Doradca tłumaczy klientowi konsekwencje jego wyboru. Pokazuje, co się stanie, jeżeli klient będzie w takiej sytuacji, w jakiej jest. Po zebraniu planów i zamierzeń klienta oblicza ich wartość finansową. Następnie pokazuje drogi dojścia do zamierzonych celów. Wyjaśnia konsekwencje postępowania zarówno w przypadku podjęcia jakichkolwiek zmian, jak i rezygnacji z działania. Ale ani nie namawia do kupna produktów, ani też nie podejmuje decyzji za klienta. Co więcej — jeżeli klient za pośrednictwem doradcy zdecyduje się nabyć określone produkty finansowe — doradca finansowy jest zobowiązany przestrzec klienta o ewentualnych skutkach takiego postępo-

wania. Przewiduje to MIFID (Dyrektywa 2004/39/WE Parlamentu Europejskiego w sprawie rynków instrumentów finansowych) Rozdział II, Sekcja 2, artykuł 19. punkt 3 mówi:

„Klientom lub potencjalnym klientom należy dostarczyć kompleksowych informacji dotyczących: (...) instrumentów finansowych oraz proponowanych strategii inwestycyjnych; powinny one obejmować stosowne wytyczne oraz ostrzeżenia o ryzyku związanym z inwestycjami w takie instrumenty lub odnoszącym się do poszczególnych strategii inwestycyjnych”.

Ponadto powinny być dostarczone informacje dotyczące podmiotów realizujących zlecenia oraz kosztów i odnośnych opłat. I co szczególnie istotne, informacje te powinny być skonstruowane w taki sposób, aby „klienci lub potencjalni klienci mogli zrozumieć charakter oraz ryzyko związane z usługą inwestycyjną oraz określonym rodzajem oferowanego instrumentu finansowego, a co za tym idzie, mogli podjąć świadome decyzje inwestycyjne”.

Jakie są narzędzia doradcy?

Dobry doradca finansowy ma trochę szerszy repertuar narzędzi niż tylko kolorowe prospekty i tabele prowizyjne banków. Jego narzędzia to:

Ustalone honorarium, wyjaśnione na początku, ponieważ albo otrzyma pieniądze za sam plan

albo także prowizje za ewentualne produkty zapośredniczone przez doradcę, albo wyłącznie samą prowizję, a plan doda gratis. Doradca rzetelnie informuje o kosztach i prowizjach.

Wieloaspektowa analiza potrzeb, narzędzie o tyle istotne, że powinno dostosować potrzeby klienta do przepływów finansowych, jest to raczej roboczy arkusz niż kolorowy prospekt ze zdjęciami.

Komputer finansowy — dowolny model komputera finansowego pozwala przeliczać przepływy finansowe z uwzględnieniem wartości pieniądza w czasie, jest to specjalistyczne narzędzie używane jedynie przez zweryfikowanych doradców finansowych, 95% ludzi zajmujących się usługami finansowymi nie ma pojęcia o istnieniu komputerów finansowych.

Plan finansowy, droga dojścia do własnych celów finansowych rozpisana na kolejne kroki i strategię postępowania z uwzględnieniem produktów finansowych w długim okresie (np. do 85. roku życia); plan zawiera nie tylko przeliczenia ale także komentarze.

Tytuły i wykształcenie, zdobyte w zewnętrznych instytucjach, a nie w trakcie szkoleń wewnątrz firmowych, posiadaj tytuł EFG® (European Financial Guide) lub EFC® (European Financial konsultant), tytuły te można sprawdzić na stronie www.effp.pl.

Przykładowy plan finansowy, autentyczny plan innego klienta, który można pokazać nowemu klientowi, plan ten jest pozbawiony danych osobowych, zawiera jedynie dane problemowe — sytuacja klienta przed planem, rozwiązania i zalecenia wynikające z planu.

Kodeks etyczny — każdy doradca finansowy jest sygnatariuszem Kodeksu Etyki, lista sygnatariuszy jest na stronie www.pipuif.pl.

Rada dla Ciebie, Drogi Czytelniku

Jeżeli już umówił się z Tobą doradca finansowy — zidentyfikuj go po narzędziach. Prawdziwy doradca będzie je posiadał. Jeśli Twój „doradca finansowy” nie będzie wiedział, o co pytasz — wniosek wyciągniesz sam, Czytelniku

Podziękowanie



Dziękuję, że mi zaufałeś.

Dziękuję, że przeczytałeś ten ebook.

Dziękuję, że śledziłeś moje myśli.

Dziękuję, że wczuwałeś się w temat.

Dziękuję, że powtarzałeś to, co napisałem.

Dziękuję, że dzieliłeś się tymi poglądami.

Dziękuję, że uwierzyłeś w ideę planowania.

Dziękuję, że dałeś się zainspirować.

Dziękuję, że uwierzyłeś.

Dziękuję, że zacząłeś zmieniać swoje myśli.

Dziękuję, że zmieniasz swoje życie.

[Spis treści](#)

Z moich obserwacji wynika, że przeciętny Polak zarabiający w skali 3000-5000 zł traci około 1 500 000 zł w swoim życiu. To suma nieodzyskanych odsetek od kredytów, kar finansowych oraz niezrealizowanych zysków z powodu błędnych decyzji finałowych. Napisałem o tym serię artykułów pt. „Błędy inwestycyjne Polaków” Można je znaleźć w sieci na portalu „Gazety Ubezpieczeniowej” oraz na Bankierze.

Dzięki planowi finansowemu możesz te pieniądze po prostu mieć, ale — przymusu nie ma! Nikt nie zmusi Cię do tego, żebyś budował zamożność!!!

Dlaczego w Twoim życiu finansowym:

Się nie wydarza to, co się nie wydarza?	Nie osiągniesz tego, czego nie chcesz osiągnąć. Jeśli nie planujesz zamożności — trudno Ci będzie ją zrealizować i uzyskać
Się wydarza to, co się wydarza?	Skoro nie planujesz sam swoich finansowych spraw, to nie dziw się, że ktoś inny planuje swoje sprawy finansowe przy Twojej pomocy. Dlatego zdarza Ci się, że robisz to, czego nie planowałeś

<p>Się nie wydarza to, co ma się wydarzyć?</p>	<p>Być może marzysz czasem o czymś, ale nie przekładasz tego na plan działania. Żeby przebiec maraton, trzeba najpierw biegać dystans 1 km, potem 3 km, 5 km, 10 km itd. W finansach jest tak samo. Wtedy masz to, co ma się wydarzyć</p>
<p>Się wydarza to, co nie ma się wydarzyć?</p>	<p>Zrób prosty test. Pokaż 3-latkowi szklanekę na stole i powiedz: „Nie dotykaj tego”. Pierwsze, co dziecko zrobi, to wyciągnie ręce w tym kierunku. Dlatego że zaprzątnąłeś jego umysł właśnie tym obiektem. Skoro Twój umysł jest zaprzątnięty tylko myślami typu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - żeby nie stracić, - żeby mnie z pracy nie wyrzucili etc., <p>to takie scenariusze realizujesz sam — mimo iż pozornie tego nie chcesz!</p>

Mam nadzieję, że to, co przeczytałeś tutaj, rozjaśnia Ci już sytuację. Już wiesz, co to znaczy żyć bez planu finansowego i wiesz, ile to kosztuje. Wiesz także, że wiedza w tej materii potrzebna Ci będzie przez całe życie. Przeczytaj zatem to — co powiedziałem kiedyś w wywiadzie na temat zdrowia finansowego:

Zdrowy Finansowo Człowiek

Zdrowy człowiek posiada określone parametry życiowe, które wychodzą podczas badań. Ma właściwe tętno, wagę, strukturę krwi, jest zdolny do określonego wysiłku fizycznego i mentalnego. Prowadzi zdrowy i higieniczny tryb życia. Zdrowie finansowe można opisać w tych samych kategoriach. Zdrowy finansowo człowiek prowadzi zdrowy finansowy tryb życia. A to znaczy, że liczy, kalkuluje i układa plany. Najpierw tworzy swój budżet, potem go oblicza, kalkuluje i realizuje. „Pańskie oko konia tuczy” – czyli stała kontrola własnych finansów daje również efekty.

Zdrowy finansowo człowiek tworzy własne plany i strategie finansowe dla siebie. Zawsze cześć pieniędzy inwestuje. Ponadto kształci się w sprawach finansowych oraz inwestycjach. Czyta na ten temat, uczęszcza na kursy. Zastanawia się jak zarobić żeby zainwestować - a nie jak zrobić żeby wydać. Ogranicza koszty. Pozbywa się złych długów – bezsensownych zakupów kartą kredytową - bo było tanio. To takie proste. Kupisz tanio lopatę i kilof bo była przecena?

Pewnie nie, bo nie jest ci to potrzebne i to wiesz intuicyjnie. Ale jak zobaczysz ciuchy, płyty, lub „coś dla domu” – to raptem okazuje się, że zdrowy rozsądek gdzieś ginie. Niech każdy stanie przed własną szafą - to zobaczy ile racjonalnych i sensownych zakupów dokonał. A pozostałym życząc 3 przeprowadzek w roku. Wtedy przekonają się - ile mają tak naprawdę potrzebnych rzeczy, a ile potrzebnych inaczej....

Andrzej Fesnak

Ten mój tekst znajdziesz na wielu portalach cytowany setki albo i tysiące razy. [Zobacz tu na bankier.pl](#).

A może masz ochotę na wspólne działanie?

Jeżeli uważasz, że ta tematyka jest interesująca, może chcesz napisać swoje uwagi, przemyślenia lub wrażenia? [Możesz komentować pod tym linkiem.](#)

A może chcesz polecić komuś ten ebook? <https://finanse-przedsiębiorcy.pl/jilu-tik-tok-planow-fin-oso/>

A może chcesz podejmować decyzje finansowe w oparciu o fakty? Czyli, że „najpierw wiesz, a potem decydujesz” zamiast „najpierw ponosisz skutki decyzji, a potem wiesz, co zrobiłeś... Dlatego dla Czytelników ebooka wyjątkowa Promocja:

[Droga do zdobycia wolności finansowej.](#)

Możesz także przymierzyć się do własnego Planu Finansowego, aby realizować cele za ułamek ceny.

Przeciętne korzyści, to około 2,5 mln.

[Tu jest Ankieta. Kliknij](#)

Pozdrawiam

