

RYNEK

DORADZTWA
FINANSOWEGO

Doradca
Finansowy roku 2016
GAZETA FINANSOWA

Doradca finansowy czy doradca inwestycyjny – który bardziej potrzebny przedsiębiorcy?

Przedsiębiorca niezależnie od tego, czy jest biznesmenem prowadzącym rozległe interesy, czy potocznie zwanym prywatyzarzem zajmującym się prowadzeniem mniejszej firmy (często w postaci jednoosobowej działalności gospodarczej), musi podejmować szereg decyzji finansowych, których konsekwencje mogą być odczuwalnie przez wiele lat po ich podjęciu.



Maciej Musiał

członek zarządu Europejskiej Federacji
Doradców Finansowych- EFPF Polska

Tytuł zawodowy doradca inwestycyjny w Polsce funkcjonuje od początku lat 90. i podlega ochronie prawnej. Kojarzy nam się głównie z prawem do doradzania w zakresie publicznego obrotu papierami wartościowymi, jak i zarządzania nimi na zlecenie. Niemniej kompetencje doradców inwestycyjnych są znacznie szersze i obejmują doradztwo przedsiębiorstwom w zakresie struktury kapitałowej oraz pomoc w łączeniach, podziałach, czy przejmowaniu innych

firm z rynku. W Polsce jest bardzo mało osób, które mogą posługiwać się tytułem doradcy inwestycyjnego. Na oficjalnej stronie internetowej KNF (Komisji Nadzoru Finansowego) zamieszczona jest lista z dnia 17 lutego br. licząca zaledwie 592 osoby. Dlatego też na usługi doradców inwestycyjnych stać niewiele przedsiębiorstw. Głównymi beneficjentami ich usług są zatem Towarzystwa Funduszy Inwestycyjnych czy duże spółki giełdowe, w tym spółki Skarbu Państwa. Doradca finansowy to wszechstronnie wykształcony specjalista, którego celem jest ochrona majątku i bezpieczeństwo finansowe klienta, w naszym przypadku również przedsiębiorcy, rozumianego jako osoba fizyczna, poprzez analizę jego potrzeb, dobór produktów do realizacji celów finansowych, zapewnienie płynności finansowej oraz przygotowanie do

skorzystania z usług instytucji finansowej. W 2010 roku zawód doradca finansowy został umieszczony w Klasyfikacji Zawodów, zgodnie z rozporządzeniem Ministra Pracy i Polityki Społecznej. Pierwszą organizacją w Polsce kształcąca profesjonalnych doradców finansowych w oparciu o europejskie standardy planowania finansowego i zgodnie z wymaganiami Krajowego Standardu Kompetencji Zawodowych dla zawodu 241 202 Doradca finansowy, była EAFP (Europejska Akademia Planowania Finansowego). Na stronie internetowej EAFP przeczytamy, iż do tej pory certyfikowała około 2000 osób.

Pracując nad regulacjami

Tytuł doradca finansowy w odróżnieniu od doradcy inwestycyjnego nie podlega ochronie prawnej. Ponadto zostanie doradcą finansowym nie wymaga zdania egzaminu organizowanego przez KNF. Powoduje to, iż tytuł ten bardzo często przypisują sobie sprzedawcy usług i produktów finansowych zależni od konkretnej instytucji finansowej i prowadzący dla niej aktywną sprzedaż produktów, co może powodo-

wać konflikt interesów, w rezultacie stawiając klienta w niekorzystnej sytuacji. Nie zmienia to faktu, iż KNF pracuje nad regulacjami, które zablokują możliwość stwarzania pozorów bycia doradcą finansowym przez sprzedawców czy pośredników finansowych.

Uzupełniać się

Zakładając, że mamy do czynienia z „prawdziwym” doradcą finansowym i kompetentnym doradcą inwestycyjnym musimy zauważyć, iż są to osoby, których kompetencje nie powielają się, a jedynie doskonale się uzupełniają. O ile doradca inwestycyjny zatroszczy się o kwestie związane z biznesem i właściwą strategią finansową czy inwestycyjną, o tyle doradca finansowy zabezpieczy osobiste cele finansowe przedsiębiorcy oraz zadba o właściwe rozróżnienie majątku osobistego od firmowego. Bowiern bardzo częstym błędem popełnianym przez przedsiębiorców jest myślenie o finansach firmy jak o finansach osobistych. Działanie z takim przekonaniem prowadzi do zamieszania, a nawet paraliżu w zarządzaniu majątkiem, przez brak wyraźnego oddzielenia zadań i celów

przedsiębiorstwa od zadań i celów osobistych przedsiębiorcy.

Indywidualne podejście

Rozróżnienie powyższych zawodów, jak i dostępność do osób świadczących profesjonalnie usługi w ich zakresie, może również skłonić nas do refleksji na temat kolejności zwracania się o wsparcie. Oczywiście każdą sytuację należałoby ocenić indywidualnie niemniej przy stosunkowo małej skali działalności wsparcie doradcy inwestycyjnego może być poza naszym zasięgiem finansowym. Usługi doradcy finansowego są tańsze i dotyczą kwestii absolutnie kluczowych jak ochrona majątku i bezpieczeństwo finansowe przedsiębiorcy i jego rodziny. Reasumując, świadomy przedsiębiorca skorzysta z usług doradcy finansowego, aby w pierwszej kolejności odpowiednio zaplanować i zabezpieczyć finanse osobiste i swoją rodzinę, a po osiągnięciu w biznesie większej skali z pewnością zwróci się do doradcy inwestycyjnego o pomoc w ułożeniu odpowiedniej struktury kapitałowej przedsiębiorstwa lub grupy przedsiębiorstw czy przy ekspansji biznesu np. poprzez przejęcia innych firm z rynku.

Szanowni Państwo

Rynek doradztwa finansowego jest niezwykle zróżnicowany – jak wywnioskujecie Państwo z wypowiedzi naszych ekspertów, toczy się na nim dyskusja, czym różni się w swoich kompetencjach pośrednik finansowy od licencjonowanego doradcy finansowego. Nie zabieramy w tej dyskusji żadnego stanowiska, otwieramy zaś swoje łamy na rozmowę – wyrażajcie Państwo swoje opinie, prezentujcie racje. Dla naszych Czytelników to niezwykle

lektura i nauka. Poza wypowiedziami ekspertów znajdziecie Państwo w raporcie zestawienie wyników firm doradztwa finansowego świadczących swoje usługi na rodzimym rynku. Warto przyrzeć się, kto wieździe na nim prym, co mogą Państwu w pewnym stopniu ułatwić nasze wyróżnienia. Postanowiliśmy bowiem pokazać Wam tych, którzy na rynku doradztwa wyróżniają się otwartością na zmiany na rynku i rosnące potrzeby klientów.

DORADCA FINANSOWY 2016

WYRÓŻNIENIA

EXPANDER

Za dynamiczny rozwój w obrębie wielu linii produktowych. Wolumen sprzedaży Expander Advisors wzrósł o 13 proc. w obszarze kre-

dytów hipotecznych, o 45 proc. w obszarze kredytów gotówkowych i o 120 proc. w obszarze ubezpieczeń do odpowiednio: 5,1 mld zł,

585 mln zł i 11 mln zł. Dodatkowo w 2016 r. Expander Advisors uzyskał status agenta firmy inwestycyjnej Ipopema Securities. Pozwoliło

to firmie na dołączenie do portfolio takich produktów jak obligacje korporacyjne czy fundusze inwestycyjne zamknięte.

FUTURO FINANCE

Za aktywne rozwijanie sieci punktów doradczych, dzięki czemu klienci mają szansę na bezproblemowy do-

stęp do usług firmy. Za jasno określone warunki współpracy, szczerść w informowaniu o procedurze kredy-

towej oraz pełnym koszcie proponowanych kredytów, co buduje zaufanie do spółki oraz za duże zróżnicowanie

oferty kredytowej, co pozwala na dobór propozycji finansowania do indywidualnych potrzeb klienta.

OPEN FINANCE

Za rekordowe wyniki – nie tylko wysoką wartość sprzedanych kredytów hipotecznych i firmowych, ale przede wszystkim ze względu na rekordową liczbę transakcji na rynku pierwot-

nym. Wartość sprzedanych kredytów hipotecznych i firmowych w 2016 roku wyniosła 6 204 mln złotych i jest wyższa o 13 proc. w porównaniu do 2015 roku. Sprzedaż kre-

dytów gotówkowych w 2016 roku wyniosła 928 mln złotych. Wysokie wolumeny sprzedaży widoczne są również w kategorii produktów inwestycyjnych. Wartość sprzedanych

jednorazowych produktów inwestycyjnych w całym 2016 roku wynosi 274 mln złotych. W kwocie tej znajdują się zarówno fundusze inwestycyjne, jak również UFK.

Wartość wypłaconych kredytów hipotecznych po IV kwartałach 2016 r. (mln)

	Spółka	po IV kw. 2016 r.
1	Open Finance	5 695,00
2	Expander Advisors	5 179,62
3	Notus Doradcy Kredytowi	2 114,26
4	mFinance	1 296,64
5	Gold Finance	693,71

Wartość sprzedanych produktów inwestycyjnych (mln)

	Spółka	po IV kw. 2016 r.
1	Open Finance	533,00
2	Expander Advisors	141,67
3	Gold Finance	0,50

Wartość wypłaconych kredytów firmowych (mln)

	Spółka	po IV kw. 2016 r.
1	Open Finance	547,50
2	Expander Advisors	478,92
3	mFinance	294,59
4	Notus Doradcy Kredytowi	109,69

Wartość wypłaconych kredytów gotówkowych (mln)

	Spółka	po IV kw. 2016 r.
1	Open Finance	928,00
2	Expander Advisors	591,32
3	mFinance	403,52
	Futuro Finance	101,08
4	Gold Finance	100,75
5	Notus Doradcy Kredytowi	74,78

źródło: ZFDF, firmy

Jeśli brakuje Ci wiedzy lub czasu, skorzystaj z pomocy

O tym, że oszczędzanie jest ważne, wie niemal każdy. To właśnie dzięki zgromadzonym środkom realizujemy marzenia o wakacyjnych wyjazdach czy zakupie mieszkania. Pieniądze, które gromadzimy są też zabezpieczeniem na wypadek choroby czy utraty pracy. Mimo starań, niestety nie każdemu udaje się odłożyć pożądaną kwotę. Ekspersi Związku Firm Doradztwa Finansowego wskazują, jakie błędy popełniamy najczęściej i jak się przed nimi ustrzec.

Może w przyszłym miesiącu się uda. Jednym z najczęściej występujących błędów, które popełniamy w trakcie oszczędzania jest brak regularności. Wielu z nas planując gromadzenie kapitału decyduje się odłożyć jedynie nadwyżki, które pod koniec miesiąca znajdują się na rachunku. Takie podejście sprawia, że niejednokrotnie do przyszłowiowej skarbonki nie trafia nic albo jedynie niewielkie sumy. Aby to zmienić powinniśmy o oszczędzaniu pamiętać nie na końcu, lecz początku miesiąca, kiedy na nasz rachunek wpływa wynagrodzenie. – Jeśli w wyniku np. roztrągnięcia zdarza nam się zapomnieć o odłożeniu odpowiedniej kwoty, możemy skorzystać z polecenia stałego – wskazuje Ewelina Popiel, ZFDF, Gold Finance. – W ten sposób system bankowy automatycznie

przeleje na konto oszczędnościowe lub inny wskazany rachunek odpowiednią sumę. Warto dobrze przemyśleć wysokość sumy, którą będziemy odkładać, tak by nie zachwiała naszą stabilnością finansową. W innym przypadku, jeśli np. będziemy chcieli wypłacić pieniądze z konta oszczędnościowego, może się to wiązać z koniecznością zapłaty prowizji.

Do emerytury jeszcze daleko

Jednym z możliwych celów oszczędzania jest zabezpieczenie własnej sytuacji finansowej na emeryturze. Ekspersi wyliczają, że świadczenia wypłacane w przyszłości obecnym dwudziesto- i trzydziestolatkom mogą stanowić jedynie 30 proc. wcześniejszego wynagrodzenia. Niestety bardzo często nie zdają oni sobie z tego

sprawy lub uważają, że mają jeszcze czas. – Należy jednak zaznaczyć, że im później zaczniemy gromadzić kapitał z myślą o emeryturze, tym większe będą musiały być nasze wyrzeczenia – mówi Leszek Zięba, ZFDF, Aspiro. – Aby zapewnić sobie odpowiedni dodatek do świadczeń państwowych pięćdziesięciolatek musi co miesiąc odkładać znacznie więcej pieniędzy niż dwudziestolatek. Co więcej, im dłużej będziemy gromadzić kapitał, tym dłużej będzie on dla nas pracował. Dzięki inwestycjom możemy nawet podwoić sumę, którą sami uzbieramy. To jednak tylko pod warunkiem, że pieniądze będziemy gromadzić nie w gotówce czy na nieoprocentowanym rachunku, ale na produkcie, który może być szansą na większe zyski niż te oferowane na lokacie. Zażądała tu zasada kuli śnieżnej, która im dłużej się toczy, tym bardziej się rozrasta.

W moim banku jest najlepiej. Częstym błędem popełnianym przez oszczędzających jest brak zainteresowania produktami oszczędnościowymi oferowanymi przez banki i inne instytucje finansowe. Jeśli nie trzymamy pieniędzy w domu, w formie gotówki, to zwykle ograniczamy swoją aktywność do oferty banku, w którym już mamy konto osobiste. Tam też zakładamy lokatę lub konto oszczędnościowe. – Takie ograniczanie własnego wyboru do propozycji tylko jednego banku sprawia, że nie wykorzystujemy wszystkich możliwości, które oferuje rynek – stwierdza Ewelina Popiel, ZFDF, Gold Finance. – Same tylko depozyty różnią się pod względem wysokości zysków, a warto dodać, że pieniądze możemy lokować również w formie innych, bardziej opłacalnych produktów. Jeśli brakuje nam wiedzy lub czasu, żeby porównać oferty, zawsze możemy skorzystać z pomocy doradcy finansowego, który wskaże zalety i wady różnych propozycji oraz doradzi najlepsze rozwiązanie spełniające nasze oczekiwania.



Najczęstsze błędy popełniane przy oszczędzaniu

Czym jest oszczędzanie? Potocznie to gromadzenie środków finansowych na przyszłość, co w praktyce oznacza rezygnowanie z zakupu dóbr lub usług dziś – po to, aby zabezpieczyć możliwość ich zakupu w przyszłości. Wg Wikipedii oszczędzanie to proces, który prowadzi do powstawania oszczędności.



Remigiusz Stanisławek

trener inwestycyjny, certyfikowany doradca finansowy

Motywów oszczędzania jest wiele:

Poduszka finansowa – sfinansowanie nieprzewidywanych, nagłych, ale koniecznych wydatków w przyszłości

Emerytalny Przyszłość dzieci – edukacja/start w dorosłość

Konsumpcyjny – zakup dóbr w przyszłości,

Płynnościowy – utrzymanie płynności regulowania zobowiązań

Inwestycyjny – pomnażanie oszczędności

Cele wydają się oczywiste. Szczególnie w kontekście emerytalnym.

Media i kolejne rządy nie pozostawiają złudzeń. W badaniach większość Polaków potwierdza, że to rozumie. A z drugiej strony poziom oszczędności jest niski.

Błąd #1. Przecież ja oszczędzam!

Wydaje Ci się, że oszczędzasz? Wykonaj prosty „Test PIT”.

Przypomnę: oszczędzanie to proces. Większość poradników finansowych w Polsce i na świecie proponuje, że warto oszczędzać 10 procent dochodów. Być może uznasz, że to za mało lub że to za dużo. Tak naprawdę każda wartość będzie dobra, o ile jest większa od zera. Teraz sprawdź, jaką kwotę udało Ci się oszczędzić: podlicz rachunki bankowe, lokaty, obligacje, akcje, fundusze inwestycyjne lub inne instrumenty finansowe. I zapisz tę kwotę. Załóżmy, że to 20 tys. zł, co już plasuje Cię w bardzo niewielkim procencie społeczeństwa. Teraz trudniejsze zadanie: z domowej teczki finansowej wyjmij wszystkie archiwalne zeznania podatkowe PIT i dodaj do siebie dochody (czyli już po

opodatkowaniu) z całej historii zawodowej. Jeżeli pracujesz od 20 lat i Twoje zarobki to 2500 zł. ‘na rękę’, to w tym czasie suma dochodu wyniosłaby 600 tys. zł. A to oznacza, że Twoje oszczędności powinny być na poziomie 60 tys. zł, a nie 20 tys. zł. Świetnie – oszczędzasz, ale znacznie mniej niż to wskazane.

Błąd #2. Błędne podejście do finansowej poduszki bezpieczeństwa

Mówi się, że warto zbudować poduszkę finansową w wysokości np. 6 miesięcznych dochodów. Brzmi przekonująco. I oczywiście warto taką poduszkę budować. Ale czy wiesz, ile to zajmie? Jeżeli oszczędzasz 10 proc. swoich dochodów co miesiąc, to zabezpieczenie w wysokości 6-krotności dochodów budować będziesz przez... 60 miesięcy. Czyli 5 lat.

A gdy „czarna godzina”, np. utrata pracy wystąpi wcześniej?

Wiele osób budując poduszkę o tym nie myśli. Bo przecież „oszczędzam”. Moja porada – nie mając poduszki, załóż linię kredytową w banku. Czyli taki kredyt, z którego nie korzystasz. Ok, taki kredyt kosztuje z reguły 2 proc. rocznie. Gdy masz zero oszczędności, i chcesz zacząć budować poduszkę bezpieczeństwa 20 tys. zł, to zacznij. Ale zabezpiecz się dodat-

kowo taką linią kredytową. To koszt 400 zł rocznie (niecałe 20 zł miesięcznie). Potraktuj to jako karę za to, że o oszczędzanie nie zadbałeś wcześniej.

Błąd #3. Buduję poduszkę, więc nie inwestuję

Budowa poduszki finansowej jest świetną wymówką, aby nie uczyć się inwestowania. „Teraz buduję poduszkę, więc nie mogę inwestować”. Błąd. Warto choćby ułamek oszczędności uczyć się inwestowania. Tego bardziej złożonego (akcje), jak i prostszego (fundusze inwestycyjne). Lepiej uczyć się na małej kwocie, niż potem popełnić błędy inwestycyjne, gdy zaczniesz inwestować większym kapitałem.

Błąd #4. Nie inwestuję, bo to jest ryzykowne

Nie wiem dlaczego inwestowanie kojarzy się z dużym ryzykiem. Można przecież inwestować np. w fundusze inwestycyjne niskiego ryzyka (pieniężne, gotówkowe, obligacji skarbowych lub korporacyjnych). Wypracowanie na tych funduszach wyniku lepszego od lokaty (nawet o połowę) nie jest bardzo trudne (i dodatkowo daje pełen dostęp do kapitału). Z niewielkim ryzykiem uzyskania wyniku trochę od lokaty gorszego. Ale uwaga! Tymi

funduszami też trzeba zarządzać (to naprawdę proste).

Błąd #5. Mityczny milion na emeryturze

Z pewnością widziałeś różne symulacje u doradców finansowych: oszczędzaj kilkaset złotych miesięcznie, a za 30 lat uzbierasz milion. Ale – czy Twój doradca wspomniał o inflacji? I czy ten milion uwzględni zapłacony na końcu podatek? Załóżmy, że to milion po opodatkowaniu. Milion złotych za 30 lat przy 2,5 proc. inflacji to około 460 tys. zł w realnej wartości pieniądza. Według moich dokładnych obliczeń aby wypłacać sobie dodatkowy 1 000 zł do emerytury musisz zgromadzić w realnej wartości pieniądza kwotę 200-250 tys. zł. Warto tę liczbę zapamiętać – i wiedzieć, do czego dążyć. Zapewniam – kwoty 200 tys. po uwzględnieniu inflacji nie da się łatwo zbudować oszczędzając na lokacie. Zamiast tylko oszczędzać – warto te oszczędności pomnażać. Ale w sposób świadomy. A nie oparty o piękne reklamy. Pomnażanie oszczędności to inwestowanie. W inwestowaniu także można popełniać wiele błędów. Ja znam ich ponad 20! Ale to już temat na osobny artykuł.

Europejska Federacja Doradców Finansowych - EFFF Polska

Polacy znów chcą ryzykować, aby mieć niższą ratę

Z wyliczeń Expandera wynika, że koszt kredytu ze stałym oprocentowaniem jest o 16 tys. zł wyższy niż tego z oprocentowaniem zmiennym. To jednak przy założeniu, że nie zmieniają się stopy procentowe, a one najprawdopodobniej wzrosną. Na rynku kredytów hipotecznych mamy obecnie sytuację przypominającą wydarzenia sprzed 10 lat. Wtedy tańsze, ale obciążone wyższym ryzykiem kredyty we frankach wygrywały rywalizację z bezpieczniejszymi kredytami w złotych.



Jarosław Sadowski

główny analityk Expander Advisors

Obecnie tylko trzy banki (BZ WBK, Deutsche Bank i Alior Bank) oferują kredyty z oprocentowaniem stałym przez okres 5-7 lat. Do tego grona w 2017 roku ma dołączyć PKO BP, co jest o tyle istotne, że jest to największy kredytodawca w naszym kraju. Trzeba jednak dodać, że nawet gdyby wszystkie banki miały takie oferty, to prawdopodobnie niewiele by to zmieniło. Głównym problemem jest bowiem to, że zdecydowana większość kre-

dytobiorców wybiera kredyt z oprocentowaniem zmiennym. Te dające ochronę przed podwyżkami stóp, wydają się im bowiem za drogie.

Po co stałe oprocentowanie, skoro podwyżki stóp nadejdą w 2019 r.

Nie uwzględniając prawdopodobnych podwyżek stóp procentowych, najatrakcyjniejsza oferta kredytu ze stałym oprocentowaniem, będzie o 16,1 tys. zł droższa od najlepszej ze stawką zmienną. Wyliczenie dotyczy łącznych kosztów w pierwszych 5 latach spłaty. W uproszczeniu można więc powiedzieć, że koszt ubezpieczenia od podwyżek stóp procentowych wynosi 269 zł miesięcznie. To bardzo dużo biorąc pod uwagę ostatnią wypowiedź prezesa NBP, który stwierdził, że stopy procentowe mogą nie wzrosnąć nie tylko w tym roku, ale również w całym 2018 r.

Kredyty z oprocentowaniem stałym są za drogie

Sprawdźmy o ile powinny wzrosnąć stopy w 2019 r., by przynajmniej zrównały się koszty kredytów z oprocentowaniem stałym i zmiennym. Musiałaby one zwiększyć ratę tak bardzo, aby w ciągu 3 lat i 2 miesięcy wygenerować dodatkowy koszt w kwocie 16,1 tys. zł. Aby tak się stało, stopy musiałyby wzrosnąć o 2,5 pkt. proc. Oznacza to, że WIBOR wtedy powinien wy-

nieść 4,23 proc. Obecnie wydaje się to mało prawdopodobne, ale przypomnijmy, że jeszcze w 2012 r. WIBOR 3M przekraczał 5 proc. Poza tym, w 2008 r. mało prawdopodobny wydawał się kurs franka wynoszący 3,5 zł, a ten obecnie kosztuje ponad 4 zł.

Biorąc pod uwagę różnice w kosztach kredytów i zapowiedzi dotyczące niezmienności stóp aż do 2019 r., wydaje się, że w najbliższym

czasie utrzyma się znikome zainteresowanie kredytami z oprocentowaniem stałym. Tę sytuację może zmienić znacząca obniżka kosztów ochrony przed podwyżkami lub taka zmiana zasad udzielania kredytów, która wprowadzi znaczące przywileje dla tych z oprocentowaniem stałym. Gwałtowny wzrost zainteresowania ofertami tego rodzaju najprawdopodobniej nastąpi jednak dopiero wtedy, gdy zaczną rosnąć stopy procentowe.



PODNIESIENIE STANU WIEDZY

Co począć z nadwyżką środków w domowym budżecie? Jeśli już należymy do tej grupy szczęśliwców, którzy mają co odkładać, pojawia się przed nami dylemat, jakie rozwiązanie wybrać tak, aby było dla nas najkorzystniejsze. Struktura oszczędności polskich gospodarstw domowych od lat wygląda podobnie, ale da się zaobserwować pewne trendy.

Jakub Gontarek

specjalista ds. finansowych Simply Credit

Wartość oszczędności Polaków na koniec grudnia 2016 roku wyniosła 1 281 mld zł. Jak wygląda rozkład tych środków? Aż 70 proc. tej kwoty ulokowanych jest w gotówce oraz depozytach złotowych i walutowych. Dodatkowo udział ten stale się powiększa, co widać na przestrzeni całego 2016 roku. W związku z tym można zaobserwować rosnącą przewagę aktywów o najwyższym stopniu płynności, czyli gotówki i rachunków bieżących, nad środkami ulokowanymi na depozytach terminowych. Na rachunkach bieżących i ROR-ach Polacy na koniec grudnia br. zgromadzili 402 mld zł, o ponad +23,6 mld zł więcej niż na koniec września. Z kolei wartość gotówki w portfelach polskich gospodarstw domowych wzrosła o 8,9 mld zł do 174,4 mld zł. Ilość środków zgromadzonych na lokatach terminowych rośnie najwolniej, o zaledwie +2,5 mld zł do 322,7 mld zł na koniec grudnia.

Korzystna koniunktura

Tendencję rosnącą widać również w części kapitałowej naszych oszczędności, w odniesieniu do funduszy inwestycyjnych, ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych oraz funduszy zagranicznych dynamika kwartalna nie przekroczyła +2,0 proc., a ich łączny udział w oszczędnościach Polaków utrzymał się na poziomie powyżej 13 proc. Akcje posiadane przez inwestorów indywidualnych stanowią natomiast 3,6 proc. ogółu zgromadzonych w Polsce oszczędności, dzięki korzystnej koniunkturze na warszawskiej giełdzie środki tam ulokowane zanotowały dynamikę wzrostu na poziomie + 10 proc. w ciągu ostatniego kwartału. Zaskakująca przy obecnym poziomie dla tolerancji ryzyka inwestycyjnego przez oszczędzających może się wydawać wielkość ostatniej pozycji czyli obligacji. Ich wartość w IV kwartale wzrosła o zaledwie +0,03 mld zł, a ich udział w oszczędnościach Polaków pozostał na poziomie zaledwie 1 proc. Sytuacji tego segmentu nie poprawiło wprowadzenie nowego rodzaju papierów dłużnych skierowanych do benefi-

centów programu Rodzina 500 plus – Rodzinych Obligacji Skarbowych. Jak wynika z danych Ministerstwa Finansów, od października do grudnia zainwestowano w nie zaledwie 3 mln zł (ok. 1 mln zł miesięcznie).

Na podobnym poziomie

Wzrost wartości zgromadzonych przez polskie gospodarstwa domowe oszczędności ma charakter stały, i jeśli przyjrzymy się danym historycznym, nie zaszkodził mu ani kryzys finansowy, ani mocna obniżka stóp procentowych, czy nawet zmiany w OFE, które miały największy wpływ na wielkość wolumenu oszczędności Polaków na przestrzeni ostatnich 10 lat. Inne zmiany jakie można zaobserwować w strukturze oszczędności w szerszej perspektywie to zwiększający się udział depozytów i gotówki; ekspozycja na akcje, fundusze, czy obligacje w liczbach bezwzględnych od lat jest na podobnym poziomie, co przy wzroście ogółu oszczędności świadczy o malejącym udziale tych pozycji w portfelach inwestycyjnych Polaków.

Polacy nieprzyzwyczajeni do oszczędzania

Co jest powodem takiego stanu rzeczy? Dlaczego Polacy tak lubią trzymać swoje nadwyżki w przysłowiowej skarpecie? Dlaczego rynek kapitałowy jest w odwróceniu, pomimo sprzyjającej koniunktury na rynkach w ostat-

nich kwartałach? Powodów jest kilka i nakładają się one na siebie, co tworzy taki, a nie inny obraz sytuacji. Po pierwsze Polacy nie są przyzwyczajeni do oszczędzania, a przez wiele dziesięcioleci jedyną formą dostępną dla przysłowiowego Kowalskiego były proste produkty dostępne w jedynym banku dla klientów indywidualnych, czyli PKO BP. Wraz ze zmianą systemu gospodarczego, otwarciem GPW, wejściem na polski rynek zagranicznych banków, które zaczęły oferować bardziej złożone rozwiązania, wybór stał się większy, ale społeczeństwo nie było do końca przygotowane na tę mnogość rozwiązań. Pojawiły się możliwości inwestowania w akcje, fundusze inwestycyjne, ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe, lokaty strukturyzowane, obligacje korporacyjne itp. Zdecydowana większość klientów instytucji finansowych nie miała nigdy okazji korzystać z takich rozwiązań i ich jedynym źródłem wiedzy na ten temat były broszury informacyjne oraz pracownik (sprzedawca) teże instytucji.

Patologie

Taka sytuacja musiała zakończyć się pojawieniem pewnych patologii na rynku. Tzw. missselling, czyli niedopasowanie produktu do klienta, jest chyba największym grzechem branży (nie wspominając już o ewidentnych nieprawidłowościach, jak

nieinformowanie klienta o ryzykach występujących przy bardziej skomplikowanych produktach, czy kosztach przy nich występujących). Nie mając doświadczenia inwestycyjnego, Polacy często popełniali podstawowe błędy, jak nadmierna ekspozycja na instrumenty bardzo ryzykowne czy zawieranie umów, których skutków nie byli w stanie przewidzieć lub których wręcz nie rozumieli. Polski ustawodawca problem zauważył i poprzez różne instytucje i zmiany w prawie stara się z jednej strony ustrzec klientów przed złymi praktykami występującymi na rynku oraz z drugiej podnosić świadomość i wiedzę klientów. Zdecydowanie więcej udało się dokonać na tym pierwszym polu, regulacje wprowadzane przez Komisję Nadzoru Finansowego skutecznie ograniczają zjawiska patologiczne występujące na rynku, czego dobrym przykładem jest chociażby test MIFiD wykonywany obowiązkowo z klientem przed podpisaniem umowy inwestycyjnej. Dużo więcej pracy będzie wymagało podniesienie stanu wiedzy u ogółu społeczeństwa na temat korzyści, jakie płyną z oszczędzania i przewalczenie tendencji do trzymania pieniędzy we wspomianej już przysłowiowej skarpecie. Jest to czynnik, który hamuje rozwój rynku kapitałowego w Polsce i tym samym ma wpływ na całą gospodarkę kraju.

System finansowy do wymiany

Wyobraźmy sobie, że w Polsce funkcjonuje taki system prywatnej służby zdrowia, w którym pacjent nie płaci za wizytę. Brzmi atrakcyjnie?



Rafał Lorek

partner w Lorek Pawlak Family Office

Na pierwszy rzut oka wydaje się to idealnym dla nas rozwiązaniem. Mamy serwis, za który nic nie płacimy. Super. Ale dodajmy jeszcze, że lekarz, który nas leczy, dostaje ułamek z tego, co wydamy na antybiotyki, lekarstwa, diagnostykę, rehabilitację i inne zabiegi. To oznacza, że im więcej i drożej kupimy, a lekarz nam sprzeda, tym większa pensja dla lekarza. Czy teraz też uważamy, że to dla nas korzystne? Czy przychodzimy zatem do lekarza czy sprzedawcy? Czy mamy zaufanie, że wszystko to, co się nam przepisuje, jest rzeczywiście dla naszego dobra czy dla dobra kogoś innego?

System zbliżony do zdrowego rozsądku

Oczywiście, nawet w takim systemie będą lekarze, którzy pacjenta

postawią na pierwszym miejscu i niejako zapomną o tych „działkach” za sprzedane „produkty”. Pacjent ma szczęście. Ale system z natury będzie wypierał z siebie takich lekarzy, bo nie będą zbyt dochodowi dla firmy. A tak właśnie wygląda w Polsce system finansowy, który ma „pomagać” w oszczędzaniu, inwestowaniu. I nie tylko w Polsce. W Europie najczęściej też. Najbardziej zbliżony do zdrowego rozsądku system jest w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii, gdzie spora część biznesu skierowana do osób indywidualnych, jest oparta na tzw. niezależnych doradcach (ang. Independent Advisors).

Wszystko dla dobra klienta

Dodajmy jeszcze, by było bardziej zabawnie, że każdy pacjent po wizycie u tegoż naszego lekarza i po otrzymaniu recept, podpisuje dokument, w którym zaświadcza, że wszystko zrozumiał, wszelkie ryzyka związane z leczeniem zostały mu wyjaśnione, a on je akceptuje. I w ogóle przeszedł 7-minutowy kurs, w trakcie którego zrozumiał wszystko to, co normalni ludzie

pojmują po kilku latach studiów i jeszcze kilku, kilkunastu latach doświadczenia. Ot, tacy pacjenci – geniusze. Przekładając to na rynek finansowy – klient podpisuje, że przeczytał prospekt informacyjny, zapoznał się z ryzykiem itd. Wszystko dla dobra klienta przecież. Może dlatego nie zdarzyło się chyba jeszcze, by ktoś wygrał spór z instytucją finansową w obszarze inwestowania, oszczędzania, gdzie była jakaś nierzetelność. No bo jak ktoś może wygrać, skoro klient wszystko wiedział, zapoznał się dokładnie z produktem i generalnie jest ekspertem w inwestowaniu? Na dodatek klient ten zaświadczył to na piśmie.

Brak zaufania do systemu

Efekt? Brak zaufania do systemu. Mocno to zaufanie zostało nadszarpnięte przez kryzys 2007-2009 i trwa z mniejszym natężeniem do dzisiaj. Efekt? Jedynie 4-7 proc. oszczędności Polaków jest lokowanych w produktach akcyjnych, a ponad 70 proc. aktywów lokowanych jest w formie depozytów i gotówki w banku. Oczywiście powodów takiego stanu rzeczy jest wiele (też i dekonkurencja w Polsce na rynku akcji,) ale jednak pamiętajmy, że przed kryzysem udział produktów

akcyjnych w strukturze oszczędności wynosił około 20 proc. Ludzie wyczuwają, że system finansowy, mający pomagać im w inwestowaniu, jest po drugiej stronie barykady jeśli chodzi o interes. Jedynym ratunkiem dla inwestora na to, by mieć skrawki pomocy, jest trafić na sensownego człowieka, który mimo niedogodności stawianych przez system finansowy, będzie stawiał swojego klienta na pierwszym miejscu. Nie jest to łatwe.

Niezbędny system edukacji

Jak to można zmienić? Tylko i wyłącznie poprzez system edukacji. Nawet w Stanach Zjednoczonych, gdzie jest z tym o niebo lepiej niż u nas, mówi się coraz częściej o potrzebie zwiększonej edukacji finansowej. Jednym z propagatorów tej idei jest noblista Robert Schiller. A pamiętajmy, że poziom edukacji finansowej w USA w porównaniu do naszej to jak gimnazjum do zerówki. Kto ma wziąć na siebie ten ciężar? Niestety państwo. Inaczej się nie da. Instytucje finansowe tego nie robią, bo tym samym będą podcinać gałąź, na której siedzą. Wprowadźmy do szkół od podstawówki choćby jedną godzinę w tygodniu podstaw matematyki finansowej, liczenia

procentów, a potem „gier inwestycyjnych” i wiele innych pomysłów. Uczmy dzieci o procencie składanym, o tym jakie stopy zwrotu są możliwe do uzyskania na poszczególnych klasach aktywów (typu obligacje, akcje itp.). To naprawdę jest w gruncie rzeczy bardzo proste i nie wymaga zdolności matematycznych. To nawet może być ciekawe....

Lepiej mieć studnię na miejscu

Skutek? Może być potężny. Wyobraźmy sobie wioskę ludzi, którzy chodzą 1 km po wodę do studni i na tym ktoś, kto operuje studnią, zarabia. Nie dość, że ludzie tracą cenny czas, to jeszcze płacą bez sensu pieniądze, zamiast je wykorzystać na jakieś pozytywne rzeczy. A wyobraźmy sobie, że ktoś z tej wioski wpadł na pomysł wybudowania studni w wiosce. Proste, prawda? Nie biegamy, nie tracimy czasu, a mamy wodę i oszczędności w kieszeni. Teraz przełożmy to na miliony ludzi w całym kraju. Otóż nawet elementarna widza finansowa uświadomi nam, że lepiej mieć studnię na miejscu, i znajdować proste rozwiązania inwestycyjne dla siebie, bez konieczności korzystania z bardzo drogiego systemu finansowego.