



Fundacja na rzecz Standardów Doradztwa Finansowego

GŁÓWNA RAMA KOMPETENCJI

DLA CERTYFIKATU

EKSPERT PLANOWANIA FINANSOWEGO EFPA EFP

(SKRÓT)

Styczeń 2020

GŁÓWNA RAMA KOMPETENCJI

CERTYFIKAT EKSPERT PLANOWANIA FINANSOWEGO, EFPA EFP

Poziom kwalifikacji: IV POZIOM ścieżki EFPA, 6 poziom SRKB¹

Nakład pracy: 40 dni szkoleniowych

Egzamin: 120 pytań jednokrotnego wyboru oraz studium przypadku, 6 h

Program stałego rozwoju zawodowego: 20 h rocznie aktywności kwalifikowanych

Kluczowe efekty uczenia się, zgodne z wymaganiami certyfikatu EFPA EFP oraz **Wytycznymi ESMA**, wynikającymi z **MiFID II i Rozporządzeniem Ministra Finansów**², dla pracowników udzielających informacji o produktach finansowych oraz uczestniczących w procesie dostarczania usługi doradztwa inwestycyjnego, to wiedza i umiejętności z zakresu:

- głównych cech, ryzyka i specyfiki produktów finansowych będących przedmiotem usług maklerskich świadczonych przez firmę inwestycyjną, adekwatnie do stopnia ich skomplikowania;
- kosztów i opłat, w tym należności publicznoprawnych, jakie klient może ponieść w związku z nabyciem lub zbyciem albo zawarciem lub rozwiązaniem umowy produktu finansowego bądź też z wykonywaniem na jego rzecz danej usługi maklerskiej;
- cech charakterystycznych oraz zasad świadczenia poszczególnych usług maklerskich przez firmę inwestycyjną;
- funkcjonowania rynku finansowego oraz wpływu wydarzeń zachodzących na tym rynku na wartość lub wycenę produktu finansowego, o którym autoryzowani pracownicy przekazują informacje klientowi lub potencjalnemu klientowi;
- wpływu danych o gospodarce światowej, regionalnej lub narodowej na rynek finansowy lub wartość lub wycenę produktu finansowego, o którym autoryzowani pracownicy przekazują informacje klientowi lub potencjalnemu klientowi;
- różnic pomiędzy wynikami osiąganymi w przeszłości, w związku z inwestowaniem w dany produkt finansowy lub w związku z określonym indeksem finansowym lub ze świadczeniem określonej usługi maklerskiej, a prognozami przyszłych wyników, w tym ograniczeń wynikających z prognozowania wyników;
- problematyki zasad ochrony informacji poufnych i manipulacji na rynku (nadużyć na rynku) oraz przeciwdziałania praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu;

¹ Sektorowa Rama Kwalifikacji dla Sektora Bankowego, wyznacza poziom złożoności kwalifikacji, wykorzystując odniesienie do Polskiej i Europejskiej Ramy Kwalifikacji, <http://kwalifikacje.edu.pl/sektorowa-rama-kwalifikacji-dla-sektora-bankowego-srkb/>

² Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 29 maja 2018 r. w sprawie szczegółowych warunków technicznych i organizacyjnych dla firm inwestycyjnych, banków, o których mowa w art. 70 ust. 2 ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, i banków powierniczych
EFPA Polska, 2020

- oceny istotnych danych związanych z produktem finansowym, zawartych w prospekcie emisyjnym, memorandum informacyjnym, sprawozdaniu finansowym, dokumencie zawierającym kluczowe informacje dla inwestorów lub innym dokumencie o podobnym charakterze;
- specyfiki funkcjonowania rynków, na których jest prowadzony obrót produktem finansowym, w tym odpowiednich systemów obrotu instrumentami finansowymi;
- podstawowej znajomości zasad wyceny produktów finansowych będących przedmiotem usług maklerskich;
- dokonywania oceny odpowiedniości produktów finansowych będących przedmiotem usługi, o której mowa w art. 69 ust. 2 pkt 5 ustawy, świadczonej przez firmę inwestycyjną na podstawie adekwatnych, wiarygodnych i aktualnych informacji na temat wiedzy, doświadczenia, sytuacji finansowej oraz celów inwestycyjnych klienta;
- możliwości dokonywania zmiany w ocenie odpowiedniości danego produktu finansowego dla klienta, jaka mogłaby ewentualnie zaistnieć od momentu zgromadzenia odpowiednich informacji o kliencie;
- podstawowych zasad zarządzania portfelem produktów finansowych, w tym zasad dywersyfikacji portfela z uwzględnieniem alternatywnych wariantów inwestowania.

MODUŁ	OBSZAR TEMATYCZNY	CZAS SZKOLENIA (w dniach)	POZIOM POZNAWCZY
Moduł 1	OTOCZENIE EKONOMICZNO-GOSPODARCZE 1.1 Pojęcia i wskaźniki makroekonomiczne 1.2 Gospodarka realna i finansowa 1.3 Powiązania pomiędzy gospodarką realną i rynkami finansowymi 1,4 Kursy walutowe i finanse międzynarodowe	2,0	WIEDZA/ANALIZA
Moduł 2	RYNKI FINANSOWE 2.1 Funkcjonowanie system finansowego 2.2 Struktura rynków finansowych 2.3 Mechanizmy i platformy obrotu na rynkach finansowych, wielkość, głębokość i elastyczność rynku	1,0	WIEDZA
Moduł 3	PRODUKTY INWESTYCYJNE Charakterystyka, zastosowanie, koszty, opodatkowanie 3.1 Podstawowe zasady inwestowania 3.2 Opodatkowanie produktów inwestycyjnych 3.3. Instrumenty rynku pieniężnego 3.4 Obligacje 3.5 Akcje 3.6 Instrumenty pochodne 3.7 Instrumenty walutowe 3.8 Fundusze inwestycyjne 3.9 Fundusze hedgingowe	6,0	WIEDZA/ANALIZA ZASTOSOWANIE

	3.10 Certyfikaty inwestycyjne i ETC 3.11 Produkty złożone		
Moduł 4	PRODUKTY INWESYCYJNE DLA CELÓW UBEZPIECZENIOWYCH 4.1. Ubezpieczenia w zarządzaniu ryzykiem 4.2. Ubezpieczenia życiowe 4.3. Inne ubezpieczenia osobowe 4.4. Ubezpieczenia społeczne i dla grup zawodowych 4.5. Kluczowe regulacje w obszarze ubezpieczeń	1,5	WIEDZA/ANALIZA
Moduł 5	PRODUKTY INWESYCYJNE DLA CELÓW EMERYTALNYCH 5.1. System emerytalny i produkty zabezpieczenia emerytalnego 5.2. Analiza potrzeb i dochodów emerytalnych	1,0	WIEDZA/ANALIZA
Moduł 6	INWESTOWANIE W NIERUCHOMOŚCI 6.1. Rynek nieruchomości 6.2. Inwestowanie w nieruchomości 6.3. Inwestycje w nieruchomości jako element strategii finansowej i portfela klienta	0,5	WIEDZA/ANALIZA
Moduł 7	FINANSOWANIE POTRZEB KLIENTA 7.1. Zasady oceny ryzyka kredytowego 7.2. Produkty kredytowe dla klienta zamożnego i MSP 7.3. Lewarowanie w finansowaniu potrzeb klienta	1,0	WIEDZA/ANALIZA
Moduł 8	BUDOWA PORTFELA I DOBÓR PRODUKTÓW 8.1. Analiza poziomu ryzyka i zwrotu z inwestycji na rynkach (na poziomie pojedynczej klasy aktywów) 8.2. Korzyści z dywersyfikacji i ryzyko portfela	3,0	WIEDZA/ANALIZA ZASTOSOWANIE

	<p>8.3 Zasady budowania portfela</p> <p>8.4 Zasady selekcji do portfela</p> <p>8.5 Miary oceny wyników na portfelu</p> <p>8.6 Monitorowanie ryzyka portfela</p>		
Moduł 9	<p>ANALIZA POTRZEB KLIENTA I PRZYGOTOWANIE ROZWIĄZANIA FINANSOWEGO DLA KLIENTA ZGODNEGO Z POTRZEBAMI</p> <p>9.1. Analiza potrzeb klienta</p> <p>9.2. Podstawy finansów behawioralnych</p> <p>9.3. Przygotowanie rozwiązania finansowego dla klienta</p> <p>9.4. Monitorowanie potrzeb klienta</p>	2,0	WIEDZA/ANALIZA ZASTOSOWANIE
Moduł 10	<p>REGULACJE, PODATKI I ETYKA</p> <p>10.1. Najważniejsze uregulowania dla usług inwestycyjnych</p> <p>10.2. Najważniejsze uregulowania dla rynków finansowych: nadużycia rynkowe i pranie brudnych pieniędzy</p> <p>10.3. Przegląd krajowego systemu podatkowego</p> <p>10.3 Ryzyko reputacyjne i etyka w doradztwie inwestycyjnym</p>	2,0	ZASTOSOWANIE
Moduł 11	<p>POGŁĘBIENIE/ROZSZERZENIE MODUŁÓW EFPA EFA (podniesienie wymagań z poziomu SRKB 5 do SRKB 6)</p>	6,0	
Moduł 12	<p>ZARZĄDZANIE MAJĄTKIEM</p>	3,0	
Moduł 13	<p>PLANOWANIE FINANSOWE DLA PRZEDSIĘBIORCÓW</p>	4,0	

Moduł 14	MIĘDZYNARODOWE ASPEKTY PLANOWANIA FINANSOWEGO: zagadnienia prawne podatkowe	3,0	
Moduł 15	PROCES PLANOWANIA FINANSOWEGO	4,0	
	RAZEM	40,0	

Uwaga! Materiał poufny. Informacje zawarte w prezentowanym dokumencie mają cechy know-how i podlegają ochronie zgodnie z prawem autorskim.