



Fundacja na rzecz Standardów Doradztwa Finansowego

GŁÓWNA RAMA KOMPETENCJI

DLA CERTYFIKATU

EUROPEJSKIEGO PRAKTYKA INWESTYCYJNEGO EFPA EIP

(SKRÓT)

Styczeń 2020 r.

GŁÓWNA RAMA KOMPETENCJI

CERTYFIKAT EUROPEJSKI PRAKTYK INWESTYCYJNY, EFPA EIP

Poziom kwalifikacji: II POZIOM ścieżki EFPA, 4 poziomy SRKB¹

Nakład pracy: 10 dni szkoleniowych

Egzamin: 60 pytań jednokrotnego wyboru, 1,5 h

Program stałego rozwoju zawodowego: 10 h rocznie aktywności kwalifikowanych

Kluczowe efekty uczenia się, zgodne z wymaganiami certyfikatu EFPA EIP 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 SRKB – Sektorowa Rama Kwalifikacji 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

- 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	TEMAT	CZAS SZKOLENIA (w dniach)	POZIOM POZNAWCZY
Moduł 1	OTOCZENIE EKONOMICZNO-GOSPODARCZE 1.1 Podstawowe pojęcia i wskaźniki makroekonomiczne 1.2 Gospodarka realna i finansowa 1.3 Powiązania pomiędzy gospodarką realną i rynkami finansowymi	1,0	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	0,5	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 Certyfikaty inwestycyjne i ETC (wiedza) 3.10 Produkty złożone (wiedza)	3,5	WIEDZA/ANALIZA

Moduł 4	PRODUKTY INWESYCYJNE DLA CELÓW UBEZPIECZENIOWYCH I EMERYTALNYCH 4.1 Produkty życiowe 4.2. System emerytalny i produkty zabezpieczenia emerytalnego	1,5	ANALIZA
Moduł 5	ANALIZA POTRZEB KLIENTA 5.1 Zasada „Poznaj swojego klienta”	0,5	ZASTOSOWANIE
Moduł 6	PRZYGOTOWANIE ROZWIĄZANIA FINANSOWEGO DLA KLIENTA ZGODNEGO Z POTRZEBAMI 6.1 Analiza poziomu ryzyka i zwrotu z inwestycji na rynkach (na poziomie pojedynczej klasy aktywów) 6.2 Korzyści z dywersyfikacji i ryzyko portfela 6.3 Podstawowe zasady budowania portfela 6.4 Zasady selekcji do portfela 6.5 Elementy oceny wyników na portfelu	2	ANALIZA
Moduł 7	REGULACJE I ETYKA 7.1 Najważniejsze uregulowania dla usług inwestycyjnych 7.2 Najważniejsze uregulowania dla rynków finansowych: nadużycia rynkowe i pranie brudnych pieniędzy 7.3 Ryzyko reputacyjne i etyka w doradztwie inwestycyjnym	1,0	ZASTOSOWANIE
	RAZEM	10,0	

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