

**Jarosław Skorwider**

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie

## **Gospodarstwo domowe jako podmiot usług doradztwa finansowego w Polsce**

**Streszczenie.** Gospodarstwa domowe są ważnym ogniwem w procesach cyrkulacji pieniądza w gospodarce. Członkowie gospodarstw domowych są zainteresowani świadczeniem im usług doradczych nie tylko w zakresie pozyskiwania dodatkowych źródeł kapitału, ale także w procesie oszczędzania i lokowania środków pieniężnych. Rosnący zasób kapitałów pozostający w ich dyspozycji powoduje, że gospodarstwa coraz częściej zgłaszają zapotrzebowanie na informację i profesjonalną poradę ze strony instytucji rynku finansowego, dzięki czemu mogą optymalizować swoje decyzje nabywcze. W artykule określono obszary świadczenia profesjonalnych usług doradczych dla gospodarstw domowych, a także istotę tego typu usług i rolę doradcy w procesach decyzyjnych na rynku finansowym.

**Słowa kluczowe:** gospodarstwo domowe, doradztwo finansowe, usługi finansowe

### **Wstęp**

Procesy związane z gromadzeniem, podziałem i wydatkowaniem środków pieniężnych odbywają się nie tylko w podmiotach prowadzących działalność gospodarczą czy też instytucjach publicznych, ale także w gospodarstwach domowych. Są one niezbędnym ogniwem w procesach obiegu pieniądza w gospodarce. To dzięki pracy ich członków możliwa jest realizacja procesów produkcyjnych i usługowych. Wynajmując swoją pracę gospodarstwa liczą na uzyskanie

odpowiednich środków finansowych, które pozwolą im nie tylko na zaspokojenie podstawowych potrzeb bytowych (a więc przetrwanie), ale także na akumulację kapitału do realizacji przyszłych potrzeb, zarówno swoich, jak i osób bliskich. Zarządzanie środkami finansowymi wymaga pewnej wiedzy, której członkowie gospodarstw domowych często nie mają, w związku z czym zgłaszają oni zapotrzebowanie na usługi doradztwa finansowego. Od profesjonalizmu doradcy zależy, w jakim stopniu usługi te przyczynią się do zaspokojenia potrzeb gospodarstwa domowego.

Celem niniejszego artykułu jest identyfikacja obszarów świadczenia usług doradczych na rzecz gospodarstw domowych w Polsce. W związku z tym podjęto próbę udzielenia odpowiedzi na pytanie, w jakim zakresie gospodarstwa domowe są zainteresowane świadczeniem usług doradczych, jaki jest ich poziom świadomości oraz jakiego typu relacji z doradcą oczekują. Źródłem danych empirycznych były dane Narodowego Banku Polskiego, Komisji Nadzoru Finansowego, Głównego Urzędu Statystycznego oraz szacunki portalu Analizy Online. Ponadto wykorzystano wyniki badań ankietowych ośrodków badań opinii społecznej. W badaniach wykorzystano metodę analizy ekonomicznej oraz analizę dokumentacyjną.

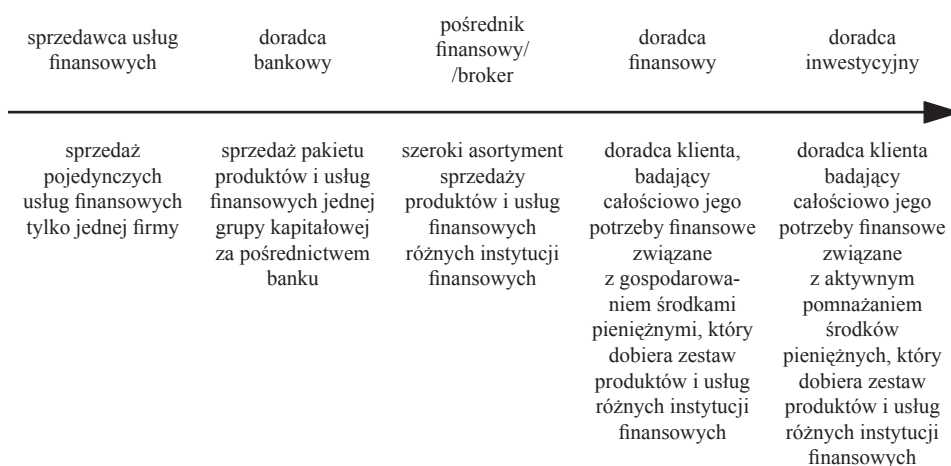
## 1. Pojęcie i charakterystyka usług doradztwa finansowego

Usługi doradztwa finansowego obejmują pomoc w zakresie wyboru odpowiedniego zestawu produktów i usług finansowych oferowanych na rynku przez różne podmioty. Z uwagi na liczbę istniejących produktów finansowych i rosnący poziom ich złożoności uczestnicy rynku finansowego często nie są w stanie odnaleźć produktu lub usługi finansowej dostosowanej bezpośrednio do ich potrzeb, dlatego zwracają się o pomoc do wyspecjalizowanych podmiotów. Potrzeby klientów zmieniają się w czasie, co jest wynikiem zmiany ich osobistego dobrobytu, świadomości finansowej, rozwoju rynku finansowego i zmian w gospodarce. Wszystkie te czynniki wpływają na zapotrzebowanie na różne rodzaje usług doradczych.

Na początek należy określić zadania doradcy, a co za tym idzie – rodzaje oferowanych usług doradczych. Na rynku finansowym funkcjonuje wielu doradców i pośredników, jednak zakres świadczonych przez nich usług jest różny. Powstaje pytanie, jakie działania powinny być priorytetem dla doradcy – pomnażanie kapitału klienta, czy też jego ochrona, czyli jak będzie rozłożone ryzyko związane z podjęciem określonej decyzji i jaka będzie odpowiedzialność doradcy. Franciszek R. Zięba, dyrektor Europejskiej Akademii Planowania Finansowego

stwierdził, że głównym zadaniem powinna być ochrona kapitału<sup>1</sup>. Czy jest to uzasadnione? W pewnym zakresie tak. Doradca powinien chronić klienta przed nim samym i przed jego niewiedzą. Jego rola powinna się sprowadzać do uświadomienia klientowi ryzyka związanego z podejmowaną inwestycją. Jeżeli klient się godzi na wyższe ryzyko, to nie powinno być problemu. W takim wypadku podpisanie przez klienta oświadczenia, że zrozumiał oferowany instrument finansowy wydaje się konieczne. Odciąża to doradcę finansowego z odpowiedzialności przed porażką, ale nie zwalnia z wyjaśnienia, dlaczego osiągnięta stopa zwrotu nie jest tak wysoka jak mogłaby być.

Podstawową kwestią jest rozróżnienie zakresu usług doradztwa i pośrednictwa oferowanych przez poszczególnych uczestników rynku. Próbę takiego podziału przedstawiono na rysunku 1, gdzie kryteriami podziału był poziom specjalizacji poszczególnych podmiotów oraz asortyment udostępnianych produktów i usług finansowych.



Rys. 1. Podmioty świadczące usługi pośrednictwa i doradztwa na rynku finansowym

Źródło: opracowanie własne.

Większość podmiotów funkcjonujących na rynku oferuje co najwyżej wyspecjalizowane usługi pośrednictwa finansowego. Pośrednicy finansowi z reguły specjalizują się w pośrednictwie kredytowym. Obejmuje ono kwestie ustalenia waluty kredytu, pomoc w restrukturyzacji zadłużenia, przedstawienie klientowi korzystniejszych rozwiązań podatkowych, czasem również pomoc w uporządkowaniu pewnych spraw związanych z prowadzoną działalnością gospodarczą lub

<sup>1</sup> M. Śliperski, *Ciasno na polskim rynku doradztwa finansowego*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 2007, nr 6, <http://www.gu.com.pl> [13.09.2009].

księgą wieczystą posiadanej nieruchomości<sup>2</sup>. Są to usługi z reguły wykraczające poza standardy określone dla doradców bankowych.

Związek Firm Doradztwa Finansowego zwraca też uwagę na kolejne różnice między doradcą bankowym a finansowym<sup>3</sup>. To doradca finansowy oferuje produkty wielu instytucji, oferuje więc większą liczbę rozwiązań, gdyż nie jest przypisany do jednego oferenta. Rola doradcy finansowego opiera na wskazywaniu rozwiązań finansowych dopasowanych do sytuacji konkretnego klienta, a więc powinien on zaproponować strategię akumulacji kapitału lub konsolidacji zobowiązań w odpowiednim momencie. Jest więc swoistym nauczycielem w finansach osobistych albo też lekarzem rodzinnym dla gospodarstwa domowego, gdyż wiąże się z klientem na długie lata i wspomaga go w chwilach kryzysu finansowego.

Problemem jest rozróżnienie istoty doradztwa finansowego i inwestycyjnego. Doradca finansowy ma pokazać jak gospodarować pieniędzmi, natomiast doradca inwestycyjny wskazuje jak je pomnażać. Doradztwo finansowe i inwestycyjne jest utożsamiane przez klientów z jednym i tym samym obszarem działalności. Podział taki wydaje się sztuczny – nie można mówić o działalności inwestycyjnej bez informacji o bieżącej sytuacji finansowej klienta – te obydwie sfery są ze sobą połączone. Perturbacje w finansach osobistych bieżących będą przecież oddziaływać na możliwości inwestycyjne. Nie wszystkie oszczędności są gromadzone na typowe cele inwestycyjne – mają one jedynie zapewnić bezpieczeństwo materialne gospodarstwa domowego. Dane Narodowego Banku Polskiego potwierdzają ten fakt, gdyż udział oszczędności krótkoterminowych, szczególnie w bankach, jest wysoki. Takie rozróżnienie wydaje się uzasadnione jedynie dla zamożnych gospodarstw domowych lub też przedsiębiorstw i instytucji finansowych, ale nie dla większości gospodarstw, mało- i średniozamożnych.

Podstawowym problemem dla potencjalnych klientów firm doradztwa finansowego jest fachowość i skuteczność tego typu usług. Osobie, która nie zna się na finansach trudno ocenić profesjonalizm doradcy i efektywność proponowanych rozwiązań, występuje więc pewna asymetria informacji<sup>4</sup>. Zmiany w prawodawstwie, polegające na uwzględnieniu zawodu doradcy finansowego to za mało, gdyż zawód ten nadal nie jest licencjonowany – brakuje instytucji, która sprawdza kompetencje doradcy. Lepszym określeniem byłaby właściwie certyfikacja doradców, bo nie chodzi o ograniczenie dostępu do zawodu, a jedynie utrzymanie jakości i standardów świadczonych usług. Drugą podstawową dysfunkcją jest

<sup>2</sup> Ibidem.

<sup>3</sup> *Kim jest doradca?*, <http://zwiazek-doradcow.org> [2.04.2011].

<sup>4</sup> M. Śliperski, *Ciasno na polskim rynku...*

brak odpowiedzialności doradcy finansowego za swoje zawodowe czyny i decyzje. W krajach anglosaskich standardem jest wyjaśnienie na piśmie dlaczego dany produkt jest najlepszy dla klienta, ponadto istnieje odpowiedzialność sądowa za podjęte decyzje.

W Polsce od roku 2010 wdrażana jest dyrektywa MiFID. Jej celem jest ochrona inwestorów, promowanie konkurencji w sektorze usług finansowych oraz zwiększenie przejrzystości rynku. Wyniki badań<sup>5</sup> przeprowadzonych w 2009 r. wśród oddziałów banków wskazywały, że klient jest dobrze poinformowany o poziomie ryzyka związanym z danym produktem lub usługą, ale sami doradcy do tematu ryzyka podchodzili zbyt ogólnie, często namawiając do rezygnacji z tego tematu na rzecz szybszego zakończenia transakcji. Najważniejszym elementem wdrażania tej dyrektywy jest ocena adekwatności. Chodzi tu o ocenę podstawowych informacji o wiedzy i doświadczeniu klienta w zakresie inwestowania w instrumenty finansowe na podstawie specjalnie wypełnionego kwestionariusza. Z punktu widzenia usług doradczych niezbędnym elementem będzie także określenie celów inwestycyjnych klienta w celu ustalenia czy dana usługa jest dla klienta odpowiednia.

Firmy doradcze również wychodzą naprzeciw oczekiwaniom klientów i w tym celu stworzyły własny kodeks postępowania. W ramach przyjętego kanonu dobrych praktyk<sup>6</sup> podkreśla się uczciwość, staranność i kompetencje, godność i zaufanie, ochronę informacji o klientach oraz dostosowanie oferty do potrzeb klienta. Dąży się do unikania konfliktów interesów, które mogłyby spowodować naruszenie interesu klientów i ich nieuczciwe traktowanie.

Według Europejskiej Federacji Doradców Finansowych doradca finansowy to niezależny, niezwiązany z żadną konkretną instytucją finansową profesjonalista, którego rolą jest przekazanie klientowi merytorycznej wiedzy na temat planowania jego finansów osobistych i ochrona jego majątku<sup>7</sup>. Zwraca się także uwagę, że profesjonalny doradca nie powinien być wynagradzany za sprzedaż konkretnego produktu, ale za stworzenie planu finansowego dla klienta. W ten sposób unika się konfliktu interesów, dlatego lepszym rozwiązaniem wydaje się bezpośrednia zapłata za świadczone usługi, z ewentualną prowizją od zysków, jeżeli taka strategia się sprawdzi. W momencie gdy wynagrodzeniem dla doradcy jest prowizja lub część opłat dystrybucyjnych od sprzedawanych produktów staje się on co

<sup>5</sup> *Czy wdrożenie dyrektywy MiFID zmieni polski rynek bankowy*, [http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Poland/Local%20Assets/Documents/Raporty,%20badania,%20rankingi/pl\\_BadanieMiFID\\_2009.pdf](http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Poland/Local%20Assets/Documents/Raporty,%20badania,%20rankingi/pl_BadanieMiFID_2009.pdf) [12.03.2011].

<sup>6</sup> *Kanon Dobrych Praktyk Rynku Finansowego*, [http://www.knf.gov.pl/Images/Kanon\\_DPRF\\_tcm75-22555.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/Kanon_DPRF_tcm75-22555.pdf) [31.03.2011].

<sup>7</sup> *Rola doradcy finansowego na współczesnym rynku finansowym*, [http://www.effp.pl/a/28/rola\\_doradcy\\_finansowego\\_na\\_wspolczesnym\\_ryнку\\_finansowym](http://www.effp.pl/a/28/rola_doradcy_finansowego_na_wspolczesnym_ryнку_finansowym) [2.04.2011].

najwyżej pośrednikiem finansowym. Usługi doradztwa finansowego w Polsce są bezpłatne, gdyż doradcy są wynagradzani przez dostawców produktów finansowych<sup>8</sup>. W krajach europejskich nie zawsze jest to regułą, gdyż są formy współpracy, w ramach których to klient pokrywa całe wynagrodzenie pośrednika/doradcy. Profesjonalny doradca powinien zawsze przygotowywać kilka rozwiązań ofertowych, a nie tylko jedno, gdyż w ten sposób klient będzie miał wybór. Rekomendacja najlepszej oferty jest po stronie doradcy, ale decyzja pozostaje po stronie klienta, który musi mieć z czego wybierać.

## 2. Obszary świadczenia usług doradczych dla gospodarstw domowych

Potrzeby skłaniające konsumentów do korzystania z usług finansowych są różne. T. Harrison<sup>9</sup> wyróżniła potrzeby finansowe gospodarstw domowych związane z dostępnością gotówki, z zabezpieczeniem posiadanego majątku, z przesyłaniem pieniędzy, z opóźnieniem zapłaty i z doradztwem finansowym (utożsamianym z lokowaniem nadwyżek pieniężnych i pozyskiwaniem kapitału). Wydaje się, że usługi doradztwa finansowego mogą dotyczyć także obszaru zabezpieczenia bieżących potrzeb finansowych gospodarstwa domowego, które były wymieniane na początku przez autorkę. Głównym powodem, dla którego gospodarstwa domowe mogą być zainteresowane działalnością firm doradczych są gromadzone oszczędności.

Na początek nasuwa się pytanie, dlaczego gospodarstwa domowe oszczędzają? Powszechnie przyjęta teoria ekonomiczna odnosi się do hipotezy cyklu życia Modiglianiego i Brumberga<sup>10</sup>. Przewiduje ona, że gospodarstwa domowe chcą uniknąć wahań w poziomie konsumpcji i w związku z tym poprzez procesy oszczędzania i wydatkowania będą starały się zabezpieczyć swoje istnienie na rynku. Młode gospodarstwa będą miały ujemne saldo oszczędności po uwzględnieniu zaciągniętych długów, a następnie stopniowo będą budowały swoją pozycję finansową w trakcie życia, by w okresie emerytury wyciągać i konsumować swoje oszczędności, które będą całkowicie rozdysponowane aż do momentu śmierci. Ostatnie badania wskazują jednak, że w przypadku krajów rozwijających

<sup>8</sup> K. Siwek, *Rynek doradztwa finansowego rośnie*, <http://www.finance.egospodarka.pl/32005,Rynek-doradztwa-finansowego-rosnie,1,48,1.html> [31.03.2011].

<sup>9</sup> T. Harrison, *Financial Services Marketing*, Pearson Education, London 2000, s. 55-56.

<sup>10</sup> J. Gunnarsson, R. Wahlund, *Household financial strategies in Sweden: An exploratory study*, „Journal of Economic Psychology” 1997, No. 18, s. 201-233.

się kończąca wartość oszczędności również będzie dodatnia, gdyż gospodarstwa domowe będą chciały zostawić coś dla przyszłych pokoleń<sup>11</sup>.

Popyt zgłaszany przez gospodarstwa domowe na usługi finansowe może być zaspokojony przez różnych uczestników rynku finansowego. W większości przypadków pierwszą instytucją doradcą są rodzina i znajomi. Dopiero w dalszej kolejności gospodarstwa zwracają się do profesjonalnych firm. Jest to związane z utożsamieniem usługi doradczej z dużą odpłatnością, tymczasem część usług jest oferowana bezpłatnie. Nie zawsze jest to korzystne rozwiązanie. Dla pewnej części klientów takie podejście nie jest do zaakceptowania, uważają bowiem, że usługa, za którą nie płacą, nie może być najwyższej jakości.

Tabela 1. Obszary usług doradczych dla gospodarstw domowych

Faza cyklu życia	Obszar usług doradczych	Oferenci
Faza początkowa	lokowanie nieregularnych nadwyżek pieniężnych	rodzina, znajomi
	pozyskiwanie kredytów konsumpcyjnych	sprzedawcy usług finansowych
	plany systematycznego oszczędzania	pośrednicy finansowi
	finansowanie działalności gospodarczej	doradcy finansowi, podatkowi itp.
Faza średnia	ubezpieczenie majątku i ubezpieczenie na wypadek śmierci	sprzedawcy i pośrednicy
	pozyskiwanie kredytów mieszkaniowych	pośrednicy i doradcy finansowi
	konsolidacja zadłużenia	doradcy finansowi
Faza dojrzała	plany emerytalne	
	plany inwestycyjne	doradcy inwestycyjni

Źródło: opracowanie własne.

Potencjalne obszary świadczenia usług finansowych dla gospodarstw domowych powinno się identyfikować przy wykorzystaniu teorii cyklu życia, uwzględniając, że wraz z wiekiem zarówno zakres zgłaszanego zapotrzebowania, jak też sposób jego zaspokojenia będą ulegały zmianom. W tabeli 1 przedstawiono dziewięć zidentyfikowanych obszarów świadczenia usług doradczych dla gospodarstw domowych. Jak widać, wraz z upływem czasu zmienia się zakres zainteresowania konsumentów odnośnie do korzystania z usług finansowych – od produktów o wysokiej płynności i niskim poziomie ryzyka, do produktów o niskiej płynności i wysokim poziomie ryzyka i wymagających poważnych zasobów<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> J. Feng, L. He, H.Sato, *Public pension and household saving: Evidence from urban China*, „Journal of Comparative Economics” 2011 [w druku].

<sup>12</sup> *Bankowość detaliczna*, red. G. Rytłewska, PWE, Warszawa 2005, s. 24.

Lokowanie drobnych nieregularnych nadwyżek pieniężnych to pierwszy moment w cyklu życia, w którym pojawiają się nadwyżki finansowe, ale mają one charakter incydentalny. Tego typu zapotrzebowanie na usługi doradcze nie musi być realizowane przez wyspecjalizowane firmy, czasami wystarczą usługi pośrednictwa lub zaspokojenie tych potrzeb w gronie rodziny i znajomych. Pozyskiwanie kredytów konsumpcyjnych to jest etap, w którym w ramach poprawy warunków życia gospodarstwo domowe, mając już perspektywę osiągnięcia dochodów w najbliższym terminie, przechodzi do nabywania dóbr konsumpcyjnych na kredyt. W tym obszarze również usługi sprzedaży produktów lub ewentualnie pośrednictwo finansowe są wystarczające do zaspokojenia tego typu potrzeb.

Kolejnym obszarem jest pozyskanie kapitałów inwestycyjnych na prowadzenie działalności gospodarczej. Według metodologii ESA sektor gospodarstw domowych obejmuje zarówno gospodarstwa domowe będące konsumentami, jak i gospodarstwa osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą<sup>13</sup>. W tym zakresie potrzebna jest pomoc profesjonalnego doradcy już nie tylko z zakresu finansów, ale także podatków, ubezpieczeń i analizy rynku.

Stopniowo pojawiają się też pierwsze plany systematycznego oszczędzania. Są one kolejnym stadium cyklu życia, kiedy zauważalne są już stałe nadwyżki finansowe pochodzące z pracy najemnej. Stworzenie planu systematycznego oszczędzania we wczesnym etapie życia pozwoli na większą akumulację kapitału i umożliwi lepszy dostęp do rynku kredytowego. Zadania te mogą realizować zarówno pośrednicy finansowi, jak i doradcy finansowi. W tym momencie powinna też zostać uwzględniona kwestia ubezpieczenia i to zarówno zdobytego majątku, jak i ubezpieczenia na wypadek śmierci. Są to usługi, które nie muszą być oferowane przez doradcę finansowego, a jedynie przez sprzedawcę usług ubezpieczeniowych, jednakże takie produkty mogą być częścią pakietu finansowego oferowanego w innych obszarach doradztwa finansowego, np. w pakiecie razem z planem systematycznego oszczędzania, przy pozyskaniu kredytu lub budowie planów emerytalnych.

Istotną zmianą w średniej fazie życia jest podejmowanie decyzji długoterminowych, przekraczających 5-7 lat. W większości przypadków są one związane z problematyką pozyskania kredytów hipotecznych. Od tego momentu powinny dominować usługi świadczone już przez profesjonalnych doradców, z coraz mniejszym udziałem pośredników finansowych. W tej fazie gospodarstwa domowe powinny być zainteresowane także budową planów emerytalnych, tworzeniem planów inwestycyjnych co do pozostałych nadwyżek kapitału (te obszary mogą być oczywiście łączone w zależności od poziomu zamożności gospodarstwa domowego), a także kwestiami konsolidacji zadłużenia. Oferowane są tu instrumenty finansowe związane nie tylko z produktami bankowymi, ale także

<sup>13</sup> Ibidem, s. 21.



funduszami inwestycyjnymi, funduszami nieruchomości czy usługi zarządzania aktywami. W związku z tym niezbędne tu są również wysoko wyspecjalizowane usługi doradztwa inwestycyjnego.

Nie każde gospodarstwo domowe przechodzi przez wszystkie wyżej wymienione fazy. Granice między poszczególnymi oferentami usług doradczych też nie powinny być uważane za stałe, gdyż istnieje możliwość świadczenia danych usług doradczych przez różnych oferentów. Na pewnym etapie skorzystanie z usług doradztwa finansowego może być jednak niezbędne.

### 3. Rynek doradztwa finansowego a zasoby finansowe gospodarstw domowych

Rynek doradztwa finansowego jest w Polsce rynkiem młodym. W okresie prosperity, przed 2008 r., nastąpił gwałtowny wzrost liczby firm doradztwa i pośrednictwa finansowego, gdyż była to i jest nadal działalność nielicencjonowana. Światowy kryzys finansowy nadszarpnął zaufanie do tego typu usług w znacznie większym stopniu niż do banków, w związku z czym duża część podmiotów nie przetrwała, gdyż konkurowały na tym samym rynku o tego samego klienta – mieszkańca jednego z większych miast, który planował zakup mieszkania lub miał większe oszczędności<sup>14</sup>. Badania wpływu czynników demograficznych na strukturę gospodarstw domowych wskazały, że to osoby w wieku 40-60 lat są najbardziej aktywne na rynku finansowym<sup>15</sup>. Osoby młodsze przede wszystkim poszukują kapitałów na zaspokojenie swoich potrzeb bytowych, stąd ich potrzeby są nastawione tylko na określony typ usług pośrednictwa kredytowego. Wśród osób w wieku 40-49 lat najpopularniejszym instrumentem były jednostki uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych oraz obligacje skarbowe, natomiast osoby w wieku 50-59 lat częściej wybierały indywidualne formy inwestycji w postaci akcji. W momencie przejścia na emeryturę zmienia się również awersja do ryzyka w kierunku instrumentów bardziej bezpiecznych.

Polskie gospodarstwa domowe dysponują pewnymi zasobami finansowymi, które w kolejnych latach systematycznie rosły, co zilustrowano w tabeli 2. Największa dynamika była obserwowana w latach 2006-2007, kiedy odnotowano rocznie wzrosty 20%. Po niewielkim załamaniu trendu obserwowanym w 2008 r. od roku 2009 widać kolejny dynamiczny przyrost oszczędności Polaków. Mimo

<sup>14</sup> *Kryzys finansowy uderzył w rynek doradztwa finansowego*, <http://www.financeosobiste.pl/artykuly/kryzys-finansowy-uderzyl-w-rynek-doradztwa-finansowe-go.html> [15.01.2009].

<sup>15</sup> G. Rytelewska, A. Kłopocka, *Wpływ czynników demograficznych na poziom i strukturę oszczędności gospodarstw domowych w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2010, nr 1.

całkiem sporych oszczędności zgromadzonych przez gospodarstwa domowe, którymi można by efektywnie zarządzać na rynku finansowym, w dalszym ciągu są one niewielkie w porównaniu z innymi krajami Europy Zachodniej, gdzie relacja poziomu oszczędności do PKB przekracza 200%<sup>16</sup>.

Tabela 2. Oszczędności gospodarstw domowych w latach 2005-2010

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Wartość oszczędności gospodarstw domowych [mld zł]	475,2	580,0	695,9	671,3	796,2	910,4
Dynamika (rok poprzedni = 100) [%]	–	122,1	120,0	96,5	118,6	114,3
Relacja poziomu oszczędności w stosunku do PKB [%]	48,3	54,7	59,1	52,6	59,3	64,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Analizy Online i danych GUS.

Badania CBOS z kwietnia 2010 r. wskazały<sup>17</sup>, że 63% Polaków nie miało żadnych oszczędności, ale w ciągu trzech ostatnich lat sytuacja w tym zakresie uległa znacznej poprawie – w 2007 r. takich osób było aż 77%. Badania TNS OBOP<sup>18</sup> z października 2010 r. pokazały, że zaledwie 7% społeczeństwa dysponowało sumą powyżej 100 tys. zł, która stanowiła zabezpieczenie na wypadek losowy. Aż 74% Polaków nie miało żadnych oszczędności, a więc siłą rzeczy nie zgłaszali oni popytu na usługi doradztwa finansowego w zakresie lokowania nadwyżek kapitału, a co najwyżej byli zainteresowani pozyskaniem dodatkowego kapitału z rynku. Wysoka dynamika oszczędności była nadal obserwowana na początku 2011 roku. Dane NBP wskazały, że w styczniu 2011 r. trzeci miesiąc z rzędu przyrost depozytów był większy niż wartość udzielonych kredytów (saldo 3,55 mln zł w styczniu; 6,5 w grudniu 2010 r.; 1,6 w listopadzie 2010 r.). Podobną sytuację zaobserwowano również na początku 2010 r., co sugeruje, że Polacy akumulują kapitał niezbędny im na letnio-jesienne zakupy (inwestycje i wakacyjna konsumpcja). Nadwyżki te mają z reguły charakter krótkoterminowy i w ciągu roku są w znacznej części konsumowane. Już Keynes w ramach teorii preferencji płynności wskazał, że podmioty utrzymują gotówkę z trzech powodów, które są następujące: motyw transakcyjny (realizacja codziennych wydatków), motyw ostrożnościowy (na wypadek nieprzewidzianych wydatków), motyw

<sup>16</sup> *Oszczędności gospodarstw domowych (grudzień 2010)*, Analizy Online 2011, <http://www.analizy.pl> [3.03.2011].

<sup>17</sup> *Polacy o swoich długach i oszczędnościach*, Komunikat CBOS nr 4289 z 19 kwietnia 2010 r., CBOS Warszawa.

<sup>18</sup> *Jak Polacy oszczędzają?*, Raport TNS OBOP K.065/10, TNS OBOP, Warszawa, październik 2010.

spekulacyjny (nieatrakcyjność innych lokat)<sup>19</sup>. Obecnie motyw transakcyjny wydaje się dominujący, na co wskazuje udział depozytów bieżących gromadzony w bankach (tab. 3).

Tabela 3. Depozyty gospodarstw domowych w bankach i innych instytucjach monetarnych w latach 2005-2010

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Depozyty i inne zobowiązania banków wobec gospodarstw domowych [mld zł]	218,4	237,1	260,6	328,4	376,9	413,2
Depozyty i inne zobowiązania bieżące [mld zł]	82,7	108,5	136,7	143,4	183,4	224,4
Udział depozytów bankowych w oszczędnościach [%]	46,0	40,9	37,4	48,9	47,3	45,4
Udział depozytów bieżących w depozytach bankowych [%]	37,9	45,8	52,5	43,7	48,7	54,3
Depozyty i inne zobowiązania monetarnych instytucji finansowych wobec gospodarstw domowych [mld zł]	223,3	242,6	267,2	336,7	387,6	426,0
Depozyty i inne zobowiązania bieżące [mld zł]	82,9	108,8	137,3	144,1	185,1	226,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych NBP.

Najczęstszym produktem inwestycyjnym są depozyty oraz jednostki funduszy inwestycyjnych. Jak wskazują dane tabeli 3, Polacy większość swoich środków finansowych trzymają w bankach i to mimo obserwowanych w ostatnich latach perturbacji na rynku bankowym<sup>20</sup>. Udział depozytów bankowych do 2007 r. uległ zmniejszeniu z 46 do 37%, jednak w kryzysowym 2008 r. ponownie wzrósł do prawie 49% i od tego czasu powoli spada. Zarówno wartość depozytów ogółem, jak i depozytów bieżących cały czas miała tendencję rosnącą. Większość depozytów ma charakter bieżący. Szczególnie od roku 2008 widać wzrastającą wartość gromadzonych środków do bieżącego wykorzystania; może to wynikać z trudnej sytuacji finansowej gospodarstw lub też niepewności co do przyszłej sytuacji rynkowej, co potwierdza dominację transakcyjnego motywu oszczędzania.

Drugim znaczącym źródłem alokacji są środki gromadzone w otwartych funduszach emerytalnych (tab. 4). Jest to źródło o tyle specyficzne, że środki

<sup>19</sup> A. Kaźmierczak, *Polityka pieniężna w gospodarce otwartej*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2008, s. 90.

<sup>20</sup> Badania TNS Pentor z marca 2011 r. wskazują, że w ciągu ostatnich 12 miesięcy zaufanie do sektora bankowego zwiększyło się (wskazało tak 19% respondentów, a 75% stwierdziło, że pozostało bez zmian). Polacy powoli zapominają już o kryzysie finansowym z 2008 r., ale nie bankowcy. Ci w ciągu pierwszych trzech miesięcy 2011 r. coraz częściej wskazywali, że ich bank odczuwał skutki kryzysu finansowego (w marcu twierdziło tak już 41% bankowców ankietowanych przez Pentora).

tam są akumulowane przymusowo, a nie dobrowolnie. W analizowanym okresie wartość tych środków systematycznie rosła, co nie powinno dziwić, gdyż obecnie OFE przede wszystkim akumulują kapitał na przyszłe emerytury (wyплаты świadczeń są wręcz śladowe). Środki tam zgromadzone to już prawie 1/4 ogólnej kwoty oszczędności gospodarstw domowych.

Tabela 4. Oszczędności gospodarstw domowych zgromadzone w otwartych funduszach emerytalnych w latach 2005-2010

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Aktywa netto zgromadzone przez OFE [mld zł]	86,1	116,6	140,0	138,3	178,6	221,3
Udział aktywów netto OFE w oszczędnościach [%]	18,1	20,1	20,1	20,6	22,4	24,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych KNF.

Badania sondażowe Instytutu HomoHomini z lutego 2011 r.<sup>21</sup> wskazują, że ok. 75% Polaków nie myśli o swoim zabezpieczeniu na starość. Najbardziej zapobiegliwi są młodzi respondenci w wieku 25-29 lat. Podstawowego ubezpieczenia trzymają się częściej kobiety niż mężczyźni (odpowiednio 83 i 57%). W przypadku dodatkowego zabezpieczenia dominują produkty, które nie ograniczają dostępu do gotówki. Zaledwie co czwarta osoba wybrałaby program systematycznego oszczędzania. Jak widać, zakres praktycznego zastosowania usług doradztwa finansowego odnośnie do planów ubezpieczeniowych nie jest zbyt duży z uwagi na niewielką świadomość ubezpieczeniową.

Polacy również nie planują wydatków ani tych bieżących, ani tym bardziej tych wieloletnich<sup>22</sup>, co powoduje, że ich decyzje są podejmowane w sposób przypadkowy. Zwykle albo stawiają na bardzo bezpieczne instrumenty (lokaty, rachunki bieżące), albo na instrumenty bardzo ryzykowne (akcje i fundusze akcji). Takie podejście stoi w sprzeczności z teorią ekonomii, mówiącą o tym, że jedynym istotnym kryterium decyzyjnym dla racjonalnego inwestora jest zysk i oczekiwana stopa zwrotu<sup>23</sup>. Czy to oznacza, że Polacy nie zachowują się racjonalnie? W zdecydowanej większości nie. To po prostu brak odpowiedniej informacji, która nie dociera do inwestorów. Z drugiej strony rynek finansowy jest efektywny informacyjnie tylko w długim okresie, a nie zawsze w krótkim, jak twierdził E. Fama; stąd mogą pojawiać się pewne

<sup>21</sup> A. Krajewska-Polak, *Polacy nie oszczędzają na starość*, <http://gb.pl/ubezpieczenia/lista/polacy-nie-oszczedzaja-na-starosc.html> [9.04.2011].

<sup>22</sup> Por. wyniki badań sondażowych Instytutu HomoHomini z lutego 2011 r.

<sup>23</sup> J. Gunnarsson, R. Wahlund, *Household financial strategies in Sweden: An exploratory study*, „Journal of Economic Psychology” 1997, No. 18, s. 201-233.

anomalie<sup>24</sup>. Klasyczna teoria portfelowa nie zawsze wyjaśnia dlaczego inwestorzy wybierają pewne strategie finansowe, gdyż wpływ czynników behawioralnych jest bardzo duży.

Ponad połowa gospodarstw nie ma obecnie żadnych długów, ale już ok. 7% ma trudności ze spłacaniem długów i ten odsetek ciągle rośnie. Większość polskich gospodarstw domowych twierdzi jednak, że nie ma z czego oszczędzać i jest na granicy biedy i ubóstwa<sup>25</sup>. Prowadzone w roku 2008 na zlecenie Komisji Europejskiej badania wskazują, że w Polsce poziom wykluczenia finansowego jest wysoki i wynosi ok. 40%, tj. 5 razy więcej niż w UE-15<sup>26</sup>. Wpływa na to zarówno niższy poziom zamożności, jak i świadomości finansowej. We wnioskach raportu stwierdzono, że konsekwencją tego stanu będzie niechęć gospodarstw domowych do korzystania z nowoczesnych usług finansowych stosowanych w krajach wysoko rozwiniętych. Niestety, oznacza to, że liczba podmiotów mogących aktywnie korzystać z usług doradztwa finansowego jest bardzo ograniczona i może obejmować zaledwie co czwarte gospodarstwo domowe w Polsce.

Badania prowadzone na zlecenie Komisji Nadzoru Finansowego wykazały, że zaledwie co dziesiąty ankietowany korzystał z porady doradcy finansowego<sup>27</sup>. W przypadku pozyskania kredytu mieszkaniowego ponad 65% korzystających skierowało się bezpośrednio do banku. Również w przypadku lokowania oszczędności zaledwie co piąty ankietowany przyznał, że rozważał kontakt z doradcą w tej sprawie. W tabeli 5 przedstawiono dane Związku Firm Doradztwa Finansowego dotyczące wartości dwóch najpopularniejszych obszarów świadczenia usług doradztwa finansowego w Polsce – tj. kredytów hipotecznych i produktów inwestycyjnych. Zdecydowanym liderem na rynku usług doradztwa finansowego jest Open Finance, a istotny udział ma także Expander i nieprezentowany w zestawieniu Xelion, który nie jest zrzeszony w organizacji branżowej. Widać wyraźnie, że klienci częściej korzystali z usług doradztwa i/lub pośrednictwa w przypadku chęci pozyskania dodatkowych środków, natomiast zdecydowanie rzadziej przy ich inwestowaniu. Konkurencja na rynku doradztwa i pośrednictwa dotycząca kredytów mieszkaniowych jest zresztą zdecydowanie większa niż w przypadku pozostałych produktów związanych z pozyskaniem kapitału.

<sup>24</sup> E. Fama, *Market efficiency, long-term returns and behavioral finance*, „Journal of Financial Economic” 1998, No. 49, s. 284.

<sup>25</sup> S. Matuszyński, *Polacy nie oszczędzają. Państwo tym bardziej*, <http://www.Bankier.pl> [17.11.2010].

<sup>26</sup> M. Iwanicz-Drozdowska, A. Nowak, A. Lewandowski, *Preferencje polskich gospodarstw domowych w zakresie korzystania z usług finansowych. Wyniki badania ankietowego*, „Bank i Kredyt” 2008, nr 8, s. 36.

<sup>27</sup> *Kryzys finansowy uderzył w rynek doradztwa finansowego*, <http://www.finanseosobiste.pl/artykuly/kryzys-finansowy-uderzyl-w-rynek-doradztwa-finansowego.html> [15.01.2009].

Tabela 5. Wartość udzielonych kredytów hipotecznych oraz sprzedanych produktów inwestycyjnych za pośrednictwem firm Związku Firm Doradztwa Finansowego w trzech kwartałach 2010 r. [w mln zł]

Wyszczególnienie	Wartość wypłaconych kredytów hipotecznych	Wartość wypłaconych produktów inwestycyjnych
Open Finance	4853,8	5301,9
DK Notus	1442,8	–
Expander	1419,8	64,9
Money Expert	496,0	2,5
Doradcy 24	464,4	2,2
AZ Finance i Goldenegg	287,0	22,9
Gold Finance	184,4	5,5
Credit House Polska	134,6	–
Real Finanse	15,0	14,5
Wealth Solution	–	27,2
Razem	9297,8	5441,6

Źródło: dane Związku Firm Doradztwa Finansowego.

Porównanie danych dotyczących wielkości gromadzonych oszczędności i udzielanych kredytów z danymi pozyskanymi od firm doradztwa finansowego wskazuje, że rynek doradztwa finansowego obejmuje niewielką część oszczędności gospodarstw domowych. Przyczyn tego stanu jest kilka. Po pierwsze, o czym już wspomniano, Polacy nie mają z czego akumulować kapitału lub też nie mają odpowiedniego zabezpieczenia (majątku) do jego pozyskania. Po drugie, wybierają raczej proste produkty finansowe, które znają lub które są powszechnie stosowane. Część klientów inwestuje swój kapitał za pośrednictwem elektronicznych kanałów dostępu, więc przy standardowej usłudze często nie potrzebują nie tylko doradcy, ale także pośrednika czy sprzedawcy usług/produktów finansowych. U części społeczeństwa istnieje również przekonanie, że środki finansowe należy inwestować samodzielnie albo za radą znajomego (który nota bene ma w odczuciu klienta lepsze informacje, kwalifikacje i rozeznanie niż członkowie rodziny), bo inaczej trudno pochwalić się sąsiadowi swoją zaradnością. Oparcie swoich strategii inwestycyjnych na zachowaniach innych jest podejściem bardzo ryzykownym, o czym Polacy się przekonują w przypadku kolejnego załamania rynku (hossa na akcje na początku istnienia giełdy, boom na fundusze inwestycyjne; inwestycje w mieszkania pod wynajem, które same na siebie zarabiają). W rezultacie Polacy mają wysoką nieufność do instytucji finansowych, ale na szczęście dla instytucji jest to pamięć krótkotrwała i szalenie wybiórcza. Polacy doskonale dostrzegają okazje inwestycyjne, ale nie wiedzą kiedy zrealizować

zyski. O ile zaufanie do instytucji finansowych można odbudować w miarę szybko (posiadają one instrumenty nadzorcze i gwarancyjne), to w przypadku usług doradztwa i pośrednictwa już tak nie jest, gdyż brak tu odpowiedzialności doradcy wobec klienta. Tak więc czynniki behawioralne mają ogromne znaczenie przy budowaniu stałych relacji między klientem a doradcą.

## **Podsumowanie**

Gospodarstwa domowe jako jednostki gospodarujące, których celem jest zaspokojenie wspólnych i osobistych potrzeb jego członków, coraz częściej zgłaszają zapotrzebowanie na profesjonalne usługi pośrednictwa i doradztwa finansowego. Wynika to z nadmiaru informacji płynących z rynków finansowych, które powodują, że przy braku odpowiedniej wiedzy i umiejętności pozyskanie lub zainwestowanie kapitału staje się coraz trudniejsze.

Rzeczywisty zakres zapotrzebowania na usługi doradztwa finansowego wiąże się z bieżącymi potrzebami gospodarstw domowych znajdujących się w fazie średniej i dojrzałej cyklu życia i obejmuje tylko niewielki zakres potencjalnych klientów. Dla większości gospodarstw znajdujących się we wczesnych fazach cyklu życia, przy małej świadomości finansowej (brak odpowiedniej wiedzy) ich członków usługi pośrednictwa finansowego wydają się wystarczające. Wynika to również z braku odpowiednich warunków na akumulację kapitału (zasoby finansowe znacznej liczby gospodarstw domowych są niewielkie, a czas gromadzenia na tle krajów Europy Zachodniej stosunkowo krótki). Większość podmiotów świadczących usługi doradztwa finansowego zarabiała do tej pory na pośrednictwie w udzielaniu kredytów mieszkaniowych oraz sprzedaży produktów inwestycyjnych (przede wszystkim jednostek funduszy inwestycyjnych), przy czym rynek doradztwa i pośrednictwa w zakresie pozyskiwania kapitału na inwestycje rzeczowe jest zdecydowanie bardziej rozwinięty.

Rozwój rynku finansowego i stopniowy wzrost poziomu oszczędności gospodarstw domowych sprawia, że doradcy finansowi są i będą potrzebni. Ich obecność przyczynia się do poprawy konkurencyjności rynku, gdyż na bieżąco śledzą zmiany w cenach produktów finansowych, dokonują ich porównań i oceny, a przez to będą rekomendować pewne oferty swoim klientom. Nie wszyscy klienci są przywiązani do swoich dotychczasowych instytucji finansowych, w związku z tym jest to pole do działania dla doradców finansowych, a to wymusza lepsze oferty produktowe dla klientów.

Członkowie średniozamożnych i bogatych gospodarstw domowych są zainteresowani usługami doradczymi i należy się spodziewać, że wraz ze wzrostem poziomu nadwyżek finansowych w większym stopniu będą korzystali z rynku

usług doradczych, aby optymalizować swoje decyzje nabywcze, jednak rynek doradztwa dla gospodarstw domowych w dalszym ciągu wymaga pewnych zmian. Przede wszystkim należy odróżnić grupę profesjonalnych doradców finansowych od pośredników oferujących podobne usługi poprzez odpowiednią certyfikację tych usług. Umożliwi to budowę poprawnych relacji między doradcą a klientem, szczególnie dotyczy to zaufania. Z punktu widzenia bezpieczeństwa gospodarstwa domowego powinna być także jasno określona odpowiedzialność doradcy finansowego za składane oferty, gdyż to nie doradca tylko klient ma być beneficjentem tego typu usług. Mimo że usługi doradcze mają charakter niematerialny, to przekładają się na konkretne pieniądze dla klientów, ochrona kapitału powinna więc być większa.

## Literatura

- Bankowość detaliczna*, red. G. Rytlewska, PWE, Warszawa 2005.
- Czy wdrożenie dyrektywy MiFID zmieni polski rynek bankowy*, [http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Poland/Local%20Assets/Documents/Raporty,%20badania,%20rankingi/pl\\_BadanieMiFID\\_2009.pdf](http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Poland/Local%20Assets/Documents/Raporty,%20badania,%20rankingi/pl_BadanieMiFID_2009.pdf) [12.03.2011].
- Fama E., *Market efficiency, long-term returns and behavioral finance*, „Journal of Financial Economic” 1998, No. 49.
- Feng J., L. He, H. Sato, *Public pension and household saving: Evidence from urban China*, „Journal of Comparative Economics” 2011 [w druku].
- Gunnarsson J., Wahlund R., *Household financial strategies in Sweden: An exploratory study*, „Journal of Economic Psychology” 1997, No. 18.
- Harrison T., *Financial Services Marketing*, Pearson Education, London 2000.
- Idzik M., *Wizerunek ZBP, zaufanie i bezpieczeństwo sektora bankowego*, Materiały z konferencji prasowej ZBP z dnia 22 marca 2011 r.
- Iwanicz-Drozdowska M., Nowak A., Lewandowski A., *Preferencje polskich gospodarstw domowych w zakresie korzystania z usług finansowych. Wyniki badania ankietowego*, „Bank i Kredyt” 2008, nr 8.
- Jak Polacy oszczędzają?*, Raport TNS OBOP K.065/10, TNS OBOP, Warszawa, październik 2010.
- Kanon Dobrych Praktyk Rynku Finansowego*, [http://www.knf.gov.pl/Images/Kanon\\_DPRF\\_tcm75-22555.pdf](http://www.knf.gov.pl/Images/Kanon_DPRF_tcm75-22555.pdf) [31.03.2011].
- Kaźmierczak A., *Polityka pieniężna w gospodarce otwartej*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2008.
- Kim jest doradca?*, <http://związek-doradcow.org> [2.04.2011].
- Krajewska-Polak A., *Polacy nie oszczędzają na starość*, <http://gb.pl/ubezpieczenia/lista/polacy-nie-oszczedzaja-na-starosc.html> [9.04.2011].
- Kryzys finansowy uderzył w rynek doradztwa finansowego*, <http://www.finanseosobiste.pl/artykuly/kryzys-finansowy-uderzyl-w-rynek-doradztwa-finansowego.html> [15.01.2009].
- Matuszyński S., *Polacy nie oszczędzają. Państwo tym bardziej*, <http://www.Bankier.pl>. [17.11.2010].
- Oszczędności gospodarstw domowych (grudzień 2010). Analizy Online 2011*, <http://www.analizy.pl> [3.03.2011].



- Polacy o swoich długach i oszczędnościach*, Komunikat CBOS nr 4289 z 19.04.2010 r., CBOS Warszawa.
- Rola doradcy finansowego na współczesnym rynku finansowym*, [http://www.effp.pl/a/28/rola\\_doradcy\\_finansowego\\_na\\_wspolczesnym\\_ryнку\\_finansowym](http://www.effp.pl/a/28/rola_doradcy_finansowego_na_wspolczesnym_ryнку_finansowym) [2.04.2011].
- Rytelewska G., Kłopocka A., *Wpływ czynników demograficznych na poziom i strukturę oszczędności gospodarstw domowych w Polsce*, „Bank i Kredyt” 2010, nr 1.
- Siwek K., *Rynek doradztwa finansowego rośnie*, <http://www.finance.egospodarka.pl/32005,Rynek-doradztwa-finansowego-rosnie,1,48,1.html> [31.03.2011].
- Śliperski M., *Ciasno na polskim rynku doradztwa finansowego*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 2007, nr 6, <http://www.gu.com.pl> [13.09.2009].