

ZARZĄDZANIE FINANSAMI OSOBISTYMI W POLSKICH INSTYTUCJACH POŚREDNICTWA FINANSOWEGO

Wzrost zamożności sporej części społeczeństwa w Polsce spowodował, że konieczne jest wykorzystanie specjalistycznej wiedzy do zarządzania oszczędnościami. Celem artykułu jest ukazanie istoty zarządzania finansami osobistymi oraz przeprowadzenie analizy oferty wybranych doradców finansowych działających w Polsce w zakresie kompleksowości doradztwa przy zarządzaniu finansami gospodarstw domowych. Zakres oferty instytucji pośrednictwa finansowego jest jeszcze ograniczony i sprowadza się głównie do sprzedaży wybranych produktów finansowych.

WSTĘP

W rozwiniętych gospodarkach gospodarstwa domowe w zależności od fazy cyklu istnienia zgłaszają zapotrzebowanie na różnorodne instrumenty finansowe. Rozmiar zgłaszanego popytu na usługi finansowe związany jest z posiadaną wiedzą na temat dostępnej oferty oraz poziomem zamożności poszczególnych podmiotów. W celu optymalizacji poziomu wykorzystania dostępnych usług finansowych konieczne jest prowadzenie zarządzania finansami osobistymi przez poszczególne osoby. W związku z dużą ofertą na rynku usług finansowych dla osób fizycznych oraz niskim poziomem wiedzy ekonomicznej dużej części społeczeństwa wiele gospodarstw domowych zmuszonych jest korzystać z usług doradców finansowych. Celem niniejszego opracowania jest ukazanie istoty zarządzania finansami osobistymi oraz przeprowadzenie analizy oferty wybranych doradców finansowych działających w Polsce w zakresie kompleksowości doradztwa przy zarządzaniu finansami gospodarstw domowych.

1. ISTOTA FINANSÓW OSOBISTYCH

Rozważania na temat finansów osobistych w literaturze polskiej były przedmiotem prac wielu autorów, do których należą między innymi: C. Bywalec [1], K. Jajuga [2], D. Korenik [4], E. Ostrowska [5]. K. Jajuga twierdzi, że „podstawowym

obszarem finansów osobistych jest tzw. osobiste planowanie finansowe. Wyróżnia się następujące określenia tego procesu:

- proces planowania wydatków konsumpcyjnych, inwestycji i pozyskiwania środków w celu optymalizacji sytuacji finansowej osoby indywidualnej;
- proces zarządzania finansami prowadzący do osiągnięcia celów życiowych osoby indywidualnej” [3].

Według K. Waliszewskiego [8], który dokonał przeglądu prezentowanych w opracowaniach naukowych definicji finansów osobistych, pojęcie finansów gospodarstw domowych (tożsamy wg ww. autora z finansami osobistymi) „obejmuje takie obszary ekonomicznej działalności jak:

- gromadzenie środków pieniężnych według kryterium przedmiotowego finansów w formie przychodów ekwiwalentnych (rynkowych), transferów (budżetowych i o charakterze pozabudżetowym) i kredytowych;
- podział (rozdział, dystrybucja) zgromadzonych środków pieniężnych na różne cele – część na konsumpcję, część na oszczędności, część na spłatę długu, część na inwestycje;
- wydawanie środków pieniężnych zgodnie z założonym ich przeznaczeniem, czyli konsumpcję, oszczędności, inwestycje i spłatę zadłużenia”.

Nieco inne obszary zainteresowania finansów osobistych wyróżnił K. Jajuga [3]. Należą do nich:

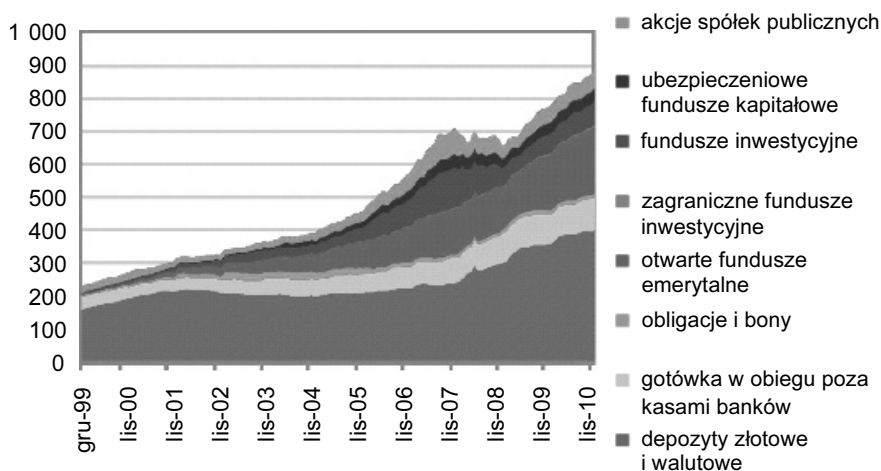
- „zarządzanie płynnością – krótkoterminowe decyzje inwestycyjne i krótkoterminowe decyzje finansowe;
- długoterminowe decyzje finansowe – kredyty mieszkaniowe i hipoteczne oraz długoterminowe kredyty konsumpcyjne;
- długoterminowe decyzje inwestycyjne – klasyczne indywidualne inwestycje finansowe (akcje, obligacje, fundusze inwestycyjne) oraz nieklasyczne inwestycje (nieruchomości, dzieła sztuki, instrumenty pochodne);
- decyzje w zakresie zabezpieczenia kapitału – ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia zdrowotne, ubezpieczenia majątkowe i osobiste;
- decyzje emerytalne – decyzje dotyczące tworzenia kapitału emerytalnego oraz decyzje dotyczące transferu majątku do najbliższej rodziny poprzez darowizny”.

Z zaprezentowanych powyżej definicji wynika, że finanse osobiste i zarządzanie nimi stanowią bardzo ważny element funkcjonowania gospodarstw domowych. Podejmowanie prawidłowych decyzji finansowych przez poszczególne gospodarstwa domowe może przyczynić się z całą pewnością do poprawy standardu ich życia poprzez wyeliminowanie lub ograniczenie negatywne skutków problemów z płynnością i zadłużeniem, przez osiągnięcie dochodów z posiadanych oszczędności, ograniczenie konsekwencji podejmowanego ryzyka oraz do zabezpieczenia środków finansowych po zakończeniu aktywności zawodowej.

2. OSZCZĘDNOŚCI I ZADŁUŻENIE POLAKÓW NA KONIEC ROKU 2010

Według spółki Analizy Online wartość oszczędności Polaków na koniec 2010 r. wynosiła 910,4 mld PLN, co stanowiło około 65,4% prognozowanego na rok 2010 PKB Polski. Wartość oszczędności obywateli Polski w ostatnich dziesięciu latach wielokrotnie się zwiększyła, co przedstawiono wraz ze strukturą oszczędności na rysunku 1.

Wartość oszczędności gospodarstw domowych wg grup aktywów



Rys. 1. Wartość oszczędności Polaków w mld PLN z podziałem na grupy aktywów w latach 1999–2010 [6]

Fig. 1. The value of savings in billion PLN Polish divided into groups of assets in the years 1999–2010 [6]

Z przedstawionego powyżej wykresu wynika, że najważniejszymi sposobami lokowania oszczędności przez polskie gospodarstwa domowe są depozyty złote i walutowe oraz otwarte fundusze emerytalne. Pomimo że znaczenie pozostałych form oszczędzania jest mniejsze, to kwoty w nich zgromadzone stanowią przedmiot zainteresowania wielu instytucji finansowych.

Przedmiotem zainteresowania finansów osobistych oprócz oszczędności jest również popyt osób prywatnych na finansowanie potrzeb konsumpcyjnych i mieszkaniowych. Tabela 1 zawiera informację o wartości i strukturze zadłużenia Polaków w sektorze finansowym na koniec 2010 r.

Tabela 1

Wartość i struktura zadłużenia Polaków wg stanu na koniec 2010 r.
[opracowanie własne na podstawie „Danych miesięcznych dotyczących sektora bankowego”
opublikowanych przez KNF]

Value and structure of debt in PLN by the Poles at the end of 2010

Wyszczególnienie	Wartość zadłużenia [PLN]	Udział [%]
OGÓŁEM	475 439 333 014	100,00
Mieszkaniowe	267 506 443 650	56,27
PLN	98 223 216 868	20,66
Waluta	169 283 226 782	35,61
CHF	147 401 790 687	31,00
EUR	19 741 637 376	4,15
Inne waluty	2 139 798 719	0,45
Konsumpcyjne (osoby prywatne)	134 050 170 947	28,20
Karty kredytowe	14 707 727 607	3,09
Ratalne samochodowe	7 714 687 771	1,62
Ratalne pozostałe	46 353 006 310	9,75
Konsumpcyjne pozostałe	65 274 749 259	13,73
Pozostałe	73 882 718 417	15,54
Operacyjne	23 285 595 586	4,90
Inwestycyjne	25 099 888 557	5,28
Nieruchomości pozostałe	8 091 264 119	1,70
Pozostałe należności	17 405 970 155	3,66

Wartość zadłużenia Polaków kształtuje się na poziomie 475,5 mld PLN. Jest to prawie połowa wartości oszczędności i stanowi jedynie ok. 34,2 prognozowanego na 2010 r. PKB. Tak niski poziom zadłużenia powoduje, że w najbliższych latach wraz z poprawą sytuacji na rynku pracy należy oczekiwać znaczącego wzrostu wartości kredytów zaciągniętych przez osoby fizyczne.

Łączna wartość oszczędności i kredytów stanowi ok. 99,5% PKB Polski. Jest to kwota, o którą konkuruje wiele instytucji finansowych. Szczególnego znaczenia nabierają podmioty zajmujące się doradztwem i kompleksową sprzedażą produktów finansowych dla osób fizycznych.

3. RYNEK FIRM ZAJMUJĄCYCH SIĘ DORADZTWE FINANSOWYM W POLSCE

Pierwsza firma związana z doradztwem finansowym rozpoczęła działalność w 2000 r. W następnych latach pojawiały się kolejne. Często działały lokalnie i na niewielką skalę. Prowadzone były na rynku działania konsolidacyjne, które doprowadziły do wyłonienia się kilku znaczących uczestników rynku doradztwa finansowego. (Obszerną analizę rozwoju instytucji doradztwa finansowego w Polsce

można znaleźć w [8], s. 157–294). Tabela 2 przedstawia podstawowe dane na temat tych przedsiębiorstw.

Tabela 2

Zestawienie największych firm doradztwa finansowego działających w Polsce z informacją na temat wartości sprzedaży produktów finansowych w mln PLN w 2010 r.

[opracowanie własne na podstawie [7], s. 64]

Summary of the largest financial advisory companies operating in Poland with information on financial products sales value in million PLN in 2010

Firma	Rok założenia	Przybliżona liczba placówek	Wartość udzielonych kredytów [w mln PLN]	Wartość sprzedanych produktów inwestycyjnych [w mln PLN]
Expander	2000	50	2001,8	80,1
Powszechny Dom Kredytowy	2003	69	1028	4,9
Open Finance	2004	95	6623	6905,0
DK Notus	2004	27	1982	b.d.
Doradcy24	2006	26	648,2	2,7
Money Expert	2006	18	769,3	2,8
Home Broker	2008	38	1368,2	50,1

Z analizy tabeli 2 wynika, że większość doradców specjalizuje się w sprzedaży produktów kredytowych (głównie kredytów mieszkaniowych). Tylko Open Finance zrealizował w 2010 r. znaczącą sprzedaż produktów inwestycyjnych. Liczba posiadanych placówek wahała się od 18 do 95. Wszystkie z wymienionych powyżej firm prowadziły dystrybucję swoich produktów również za pomocą stron internetowych. W celu oceny kompleksowości oferowanych usług doradczych w tabeli 3 zestawiono produkty finansowe związane z wyróżnionymi we wcześniejszej części opracowania obszarami zainteresowania finansów osobistych w ofercie badanych uczestników rynku doradztwa finansowego w Polsce.

Żadne z badanych przedsiębiorstw nie oferuje klientom wszystkich wyróżnionych produktów finansowych. Najszerszą ofertę miały Ekspander, Open Finance i DK Notus. Żadna z instytucji nie miała w swojej ofercie: kredytów ratalnych, kart kredytowych, produktów z rynku pieniężnego, instrumentów oferowanych w obrocie giełdowym, funduszy emerytalnych i indywidualnych kont emerytalnych (IKE). Dostępność innych produktów również była mocno ograniczona. W zakresie dystrybucji na przykład jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych, produktów ubezpieczeniowych, lokat bankowych oferta doradców zawężona była do ograniczonej liczby produktów (nie wszystkie produkty oferowane na rynku znajdowały się w ofercie doradców). Obecnie większość doradców zajmuje się przede wszystkim sprzedażą kredytów hipotecznych. Pozostałe produkty, w tym głównie inwestycyjne, oferowane są niejako przy okazji, co przekłada się na ich niską sprzedaż (wyjątkiem jest Open Finance).

Tabela 3

Produkty finansowe oferowane przez wybrane przedsiębiorstwa doradztwa finansowego w Polsce wg stanu na koniec marca 2011 r.

[opracowanie własne na podstawie stron internetowych doradców inwestycyjnych]

Financial products offered by the selected financial advisory companies in Poland at end March 2011

Produkt finansowy	Expander	Powszechny Dom Kredytowy	Open Finance	DK Notus	Doradcy24	Money Expert	Home Broker
Kredyt gotówkowy	+	+	-	+	+	+	-
Kredyt ratalny	-	-	-	-	-	-	-
Kredyt samochodowy	-	+	-	-	+	-	-
Kredyt mieszkaniowy (w tym hipoteczny)	+	+	+	+	+	+	+
Kredyt konsolidacyjny	+	-	+	+	-	+	-
Pożyczka hipoteczna	+	-	+	+	-	+	-
Karty kredytowe	-	-	-	-	-	-	-
Bony skarbowe i inne produkty rynku pieniężnego	-	-	-	-	-	-	-
Lokaty bankowe	+	+	-	-	-	-	-
Produkty maklerskie (akcje, obligacje i inne produkty finansowe notowane na giełdzie)	-	-	-	-	-	-	-
Portfele modelowe (zarządzanie aktywami)	-	-	+	-	-	-	-
Fundusze inwestycyjne	+	-	+	-	+	+	-
Produkty strukturyzowane	+	-	+	-	+	+	-
Inwestycje nieklasyczne (nieruchomości, towary, dzieła sztuki itp.)	-	-	+	-	-	-	+
Ubezpieczenia na życie	+	-	-	+	-	-	-
Ubezpieczenia zdrowotne	+	-	-	+	-	-	-
Ubezpieczenia majątkowe	+	+	-	+	-	-	-
OFE	-	-	-	-	-	-	-
IKE	-	-	-	-	-	-	-
Inne emerytalne	+	-	+	-	+	-	-

PODSUMOWANIE

Zarządzanie finansami osobistymi jest procesem, który powinien być realizowany przez każde gospodarstwo domowe. Szeroka oferta instytucji finansowych oraz niski poziom wiedzy ekonomicznej społeczeństwa polskiego powodują, że potrzebne są instytucje pomagające konsumentom podjąć decyzje finansowe. Wartość oszczędności i zadłużenia Polaków oscylująca wokół wartości PKB powoduje,

że wiele firm upatruje szans na osiągnięcie dochodu z doradztwa finansowego. Zakres oferty tych przedsiębiorstw niestety sprowadza się obecnie głównie do sprzedaży ograniczonej liczby produktów finansowych (należy nadmienić, że oferta ta systematycznie jest poszerzana). Dopóki firmy doradcze nie będą miały w swojej ofercie pełnego zakresu produktów finansowych wykorzystywanych przez gospodarstwa domowe, dopóty rola ich będzie ograniczała się głównie do sprzedaży. Należy mieć nadzieję, że zgłaszany przez konsumentów popyt i wysoka konkurencyjność rynku doprowadzą do powstania (rozszerzenia działalności) firm świadczących kompleksowe usługi doradztwa finansowego w Polsce.

LITERATURA

1. Bywalec C., *Ekonomika i finanse gospodarstw domowych*, PWN, Warszawa 2009.
2. Jajuga K., *Elementy nauki o finansach*, PWE, Warszawa 2007.
3. Jajuga K., *Nowe tendencje w zarządzaniu finansami osób indywidualnych*, [w:] *Rynek finansowy. Inspiracje z integracji europejskiej*, P. Karpuś, J. Węclawski (red.), Wydawnictwo UMCS, Lublin 2008.
4. Korenik D., Korenik S., *Podstawy finansów*, PWN, Warszawa 2004.
5. Ostrowska E., *Finanse osobiste w integracji i globalizacji rynków finansowych*, [w:] *Harmonizacja rynków finansowych i finansów przedsiębiorstw w skali narodowej i europejskiej*, A. Bogus, M. Wypych (red.), Difin, Warszawa 2007.
6. *Oszczędności gospodarstw domowych (grudzień 2010)*, Analizy Online, Warszawa 2011.
7. Prospekt emisyjny Open Finance S.A., Warszawa 2011.
8. Waliszewski K., *Doradztwo finansowe w Polsce*, CeDeWu.PL, Warszawa 2010.

PERSONAL FINANCES MANAGEMENT IN POLISH INSTITUTIONS OF FINANCIAL INTERMEDIATION

Summary

Rising affluence has a large proportion of the population in Poland meant that it is necessary to use specialized knowledge for managing savings. This article aims to present the essence of managing personal finances and offer an analysis of selected financial advisers operating in Poland in the complexity of the advice in the management of household finances. Offer range of financial intermediaries is still limited, and mostly to the sale of selected financial products.