DORADZTWO FINANSOWE W POLSCE

Rola profesjonalnego doradztwa w zarządzaniu oszczędnościami, inwestycjami i ryzykiem gospodarstw domowych

Publikacja analityczna

Stan danych: 15 września 2026 r.

Autor: Maciej Jurkowski

Opracowanie ma charakter edukacyjny i analityczny. Nie stanowi indywidualnej rekomendacji inwestycyjnej ani podatkowej.

Streszczenie

Polskie gospodarstwa domowe utrzymują relatywnie dużą część aktywów finansowych w gotówce i depozytach. Najnowsze porównywalne dane Eurostatu dotyczące 2024 r. wskazują, że udział gotówki i depozytów w aktywach finansowych gospodarstw domowych w Polsce wynosił 51,9%, wobec 30,6% średnio w Unii Europejskiej. Jednocześnie Narodowy Bank Polski, stosując węższą kategorię aktywów możliwych do swobodnego wykorzystania, oszacował udział gotówki oraz depozytów bankowych i spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych na 77,2% na koniec 2024 r. Różnica nie jest sprzecznością, lecz wynika z odmiennego zakresu statystycznego.

Wysoki udział instrumentów płynnych i niskiego ryzyka sam w sobie nie jest błędem. Może być racjonalny w przypadku funduszu bezpieczeństwa, krótkiego horyzontu lub niskiej tolerancji ryzyka. Problem pojawia się wtedy, gdy struktura oszczędności jest przypadkowa i nie odpowiada celom gospodarstwa domowego. Dotyczy to również sytuacji, w której decyzje nie uwzględniają inflacji, podatków, kosztów czy ryzyka koncentracji albo są podejmowane bez pełnego zrozumienia produktu. W takich warunkach rola profesjonalnego doradztwa finansowego polega przede wszystkim na uporządkowaniu procesu decyzyjnego, a nie na mechanicznym „przenoszeniu pieniędzy z lokat do inwestycji".

Analiza wykorzystuje dane Eurostatu, Narodowego Banku Polskiego, Głównego Urzędu Statystycznego, OECD, Komisji Nadzoru Finansowego oraz ramy regulacyjne MiFID II. Szczególny nacisk położono na rozróżnienie między szeroko rozumianym doradztwem finansowym a regulowaną usługą doradztwa inwestycyjnego, na znaczenie badania odpowiedniości produktu oraz na przejrzystość kosztów i potencjalnych konfliktów interesów.

Słowa kluczowe: doradztwo finansowe, doradztwo inwestycyjne, oszczędności gospodarstw domowych, depozyty, aktywa finansowe, inflacja, edukacja finansowa, MiFID II, Polska.

Spis treści

1. Wprowadzenie 3

2. Gdzie Polacy trzymają swoje oszczędności? 3

3. Depozyt nie jest problemem. Problemem może być brak planu 4

4. Dlaczego dziś trudniej samodzielnie zarządzać finansami? 5

5. Wiedza finansowa nie zawsze wystarcza 6

6. Doradca finansowy i doradca inwestycyjny to nie to samo 7

7. Jak powinien wyglądać dobry proces doradczy? 7

8. Doradztwo również niesie ryzyko 8

9. Wnioski i rekomendacje systemowe 9

Bibliografia i źródła danych 10

1. Wprowadzenie

Ponad połowa aktywów finansowych polskich gospodarstw domowych znajduje się w gotówce i depozytach. Według Eurostatu udział ten wyniósł w 2024 r. 51,9%, wobec 30,6% średnio w Unii Europejskiej. Czy oznacza to, że Polacy źle zarządzają oszczędnościami? Niekoniecznie. Pokazuje jednak, jak istotne jest świadome planowanie finansowe i dopasowanie struktury majątku do celu, horyzontu oraz ryzyka.

Celem artykułu nie jest założenie, że każda osoba powinna inwestować na rynku kapitałowym. Kluczowe pytanie brzmi, czy gospodarstwa domowe podejmują świadome decyzje dotyczące płynności, bezpieczeństwa, zadłużenia, oszczędzania długoterminowego, emerytury, ubezpieczeń i inwestycji. Współczesny rynek finansowy oferuje wiele kategorii produktów różniących się ryzykiem, płynnością, kosztami, opodatkowaniem i horyzontem. Sama dostępność informacji nie gwarantuje więc dobrej decyzji.

Najważniejsza teza jest prostsza: problemem nie jest sam konserwatyzm ani samo korzystanie z depozytów. Problem pojawia się wtedy, gdy struktura oszczędności nie wynika ze świadomego planu i nie odpowiada celom, horyzontowi oraz możliwościom gospodarstwa domowego.

Cel i zakres publikacji

Celem publikacji jest ocena, w jakich obszarach profesjonalne doradztwo finansowe może zwiększać jakość decyzji gospodarstw domowych. Analiza obejmuje: strukturę aktywów finansowych, wpływ inflacji na realną wartość oszczędności, problem doboru ryzyka do horyzontu, poziom kompetencji finansowych, ramy ochrony inwestora oraz standardy rzetelnego procesu doradczego. Nie jest celem wskazywanie konkretnych instrumentów ani formułowanie rekomendacji dla pojedynczego klienta.

2. Gdzie Polacy trzymają swoje oszczędności?

Eurostat podaje, że na koniec 2024 r. gospodarstwa domowe w Unii Europejskiej posiadały aktywa finansowe o wartości 39,482 bln euro. W skali UE największą kategorią były udziały kapitałowe i jednostki funduszy inwestycyjnych 36,6% całości. Gotówka i depozyty stanowiły 30,6%, a ubezpieczenia, uprawnienia emerytalno-rentowe i standaryzowane gwarancje 26,9%.

Polska wyróżniała się wysokim udziałem gotówki i depozytów. W tej kategorii znajdowało się 51,9% aktywów finansowych gospodarstw domowych. W całej UE tylko Cypr miał wyższy udział 53,9%. Oznacza to, że ponad połowa finansowego majątku polskich gospodarstw domowych, w ujęciu Eurostatu, była ulokowana w najbardziej płynnej i z reguły najniżej ryzykownej części bilansu.

Tabela 1. Wybrane wskaźniki struktury aktywów gospodarstw domowych, 2024 r.

Wskaźnik	Wartość	Interpretacja
Gotówka i depozyty - UE	30,6%	Średni udział w aktywach finansowych gospodarstw domowych
Gotówka i depozyty - Polska	51,9%	Jeden z najwyższych udziałów w UE
Gotówka i depozyty - Cypr	53,9%	Najwyższy wskazany udział w UE
Udziały kapitałowe i fundusze - UE	36,6%	Największa kategoria aktywów w skali UE
Ubezpieczenia i uprawnienia emerytalne - UE	26,9%	Istotny filar aktywów długoterminowych
Aktywa finansowe / PKB - Polska	94,1%	Jedna z najniższych relacji w UE
Aktywa finansowe / PKB - Dania	381,2%	Najwyższa wartość w zestawieniu

		Eurostatu
Aktywa finansowe / PKB - Szwecja	352,0%	Bardzo wysoka akumulacja aktywów finansowych

Źródło: opracowanie własne na podstawie Eurostat, Households statistics on financial assets and liabilities, dane za 2024 r..

Wniosek: na tle UE polskie gospodarstwa domowe zdecydowanie częściej utrzymują aktywa w najbardziej płynnych formach.

2.1. Dlaczego pojawiają się dwie liczby: 51,9% i 77,2%?

Obie liczby są prawidłowe, ale mierzą coś innego. Eurostat pokazuje pełny bilans aktywów finansowych gospodarstw domowych, natomiast NBP w przytoczonym zestawieniu analizuje węższą kategorię aktywów możliwych do swobodnego wykorzystania. Raport NBP „Financial System in Poland 2024", opublikowany w 2026 r., wskazuje na koniec 2024 r. 2,2555 bln zł takich aktywów. Gotówka oraz depozyty w bankach i SKOK stanowiły w tej metodologii łącznie 77,2%. NBP odnotował również wzrost zaangażowania gospodarstw domowych w detaliczne obligacje skarbowe do 145,6 mld zł oraz spadek wartości akcji notowanych na GPW w portfelach gospodarstw do 84,5 mld zł.

Wartości 77,2% i 51,9% nie powinny być więc porównywane wprost. Eurostat stosuje zasady ESA 2010 i obejmuje m.in. szersze kategorie udziałów kapitałowych, funduszy, ubezpieczeń i praw emerytalnych. NBP koncentruje się tutaj na aktywach, którymi gospodarstwa mogą relatywnie swobodnie dysponować. Obie statystyki prowadzą jednak do tego samego jakościowego wniosku: w Polsce bezpieczeństwo i płynność odgrywają wyjątkowo dużą rolę w strukturze oszczędności.

Tabela 2. Dwie metodologie dwa różne, ale spójne obrazy

Źródło	Zakres	Wynik dla Polski	Zastosowanie
Eurostat, 2024	Pełny bilans aktywów finansowych gospodarstw domowych i NPISH	51,9% gotówki i depozytów	Porównania międzynarodowe
NBP, 2024	Aktywa finansowe możliwe do swobodnego wykorzystania	77,2% gotówki oraz depozytów bankowych i SKOK	Analiza krajowej struktury płynnych oszczędności

Źródło: Eurostat oraz NBP.

Wniosek: Eurostat służy przede wszystkim porównaniom międzynarodowym, a NBP lepiej pokazuje krajową strukturę płynnych oszczędności. Różne definicje nie zmieniają wspólnego obrazu wysokiej roli gotówki i depozytów.

3. Depozyt nie jest problemem. Problemem może być brak planu

Depozyt bankowy pełni kilka funkcji, których nie należy deprecjonować. Zapewnia wysoką płynność, prostotę, przewidywalność nominalnego wyniku oraz w granicach ustawowego systemu gwarantowania ochronę środków w razie niewypłacalności banku. Dla funduszu awaryjnego, pieniędzy na podatek, wkład własny planowany w krótkim terminie lub wydatki w perspektywie kilku miesięcy depozyt może być rozwiązaniem adekwatnym.

Ryzyko pojawia się wtedy, gdy narzędzie krótkoterminowe staje się bezterminową strategią dla całego majątku. W takim przypadku należy analizować realną, a nie wyłącznie nominalną stopę zwrotu. GUS podał, że średnioroczny wzrost cen konsumpcyjnych w Polsce w 2025 r. wyniósł 3,6%. Oznacza to, że kapitał, którego oprocentowanie netto było niższe od inflacji, tracił siłę nabywczą, nawet jeśli saldo rachunku nominalnie rosło.

Nie prowadzi to automatycznie do wniosku, że pieniądze powinny zostać przeniesione do akcji, funduszy czy innych aktywów rynkowych. Ryzyko rynkowe ma realny charakter i w krótkim horyzoncie może powodować straty nominalne. Właściwe pytanie brzmi więc nie „depozyt czy inwestycja?", lecz „jaka część majątku, przy jakim celu, terminie i tolerancji ryzyka, powinna pełnić funkcję płynnościową, a jaka może pracować długoterminowo?".

3.1. Cztery rodzaje „kosztu bezczynności"

Po pierwsze, koszt inflacyjny oznacza możliwość spadku realnej siły nabywczej. Po drugie, koszt alternatywny wynika z rezygnacji z potencjalnie wyższej oczekiwanej stopy zwrotu dostępnej w aktywach o większym ryzyku. Po trzecie, koszt podatkowy i produktowy pojawia się wtedy, gdy gospodarstwo nie wykorzystuje dostępnych legalnych preferencji lub ponosi zbędne opłaty. Po czwarte, koszt braku planu polega na tym, że decyzje są podejmowane reaktywnie pod wpływem promocji banku, chwilowych stóp procentowych, nagłówków medialnych albo emocji.

Najpierw plan. Potem produkt.

Dobry proces doradczy powinien zaczynać się od bilansu i celów klienta. Dopiero później należy dobierać konkretne rozwiązania. Odwraca to częsty model sprzedażowy, w którym klient najpierw widzi ofertę, a dopiero później próbuje dopasować ją do swoich potrzeb.

4. Dlaczego dziś trudniej samodzielnie zarządzać finansami?

Znaczenie doradztwa finansowego rośnie nie dlatego, że współczesny człowiek nie ma dostępu do informacji, lecz dlatego, że informacji jest dużo, a decyzje są ze sobą powiązane. Kredyt wpływa na zdolność oszczędzania. Rezerwa płynnościowa wpływa na możliwość utrzymania inwestycji w czasie spadków. Ubezpieczenie wpływa na ryzyko konieczności przedwczesnej sprzedaży aktywów. Podatki i koszty wpływają na wynik netto. Emerytura wymaga planowania w horyzoncie dekad, a nie miesięcy.

4.1. Doradca jako architekt procesu, nie „sprzedawca stopy zwrotu"

Wartość doradcy nie powinna być mierzona tym, czy przewidzi najlepszy fundusz, moment wejścia na rynek albo przyszły poziom indeksu. Taki standard byłby nieracjonalny. Profesjonalna wartość powstaje przede wszystkim przez uporządkowanie celów, ocenę zdolności do ponoszenia ryzyka, identyfikację ograniczeń płynnościowych i dywersyfikację. Obejmuje również kontrolę kosztów, dyscyplinę rebalansowania, dokumentowanie decyzji i ograniczanie zachowań impulsywnych.

Jest to szczególnie istotne w okresach silnych zmian cen aktywów i stóp procentowych. Klient bez procesu może kupować po wzrostach i sprzedawać po spadkach, przenosić całość środków pomiędzy produktami w reakcji na krótkie trendy albo utrzymywać nadmiernie konserwatywną strukturę przez dziesięciolecia. Rolą doradztwa jest w takich sytuacjach nie tyle „znalezienie zwycięzcy", ile utrzymanie spójności między planem a zachowaniem.

4.2. Rosnąca złożoność decyzji finansowych

Gospodarstwo domowe musi dziś łączyć decyzje dotyczące rachunków oszczędnościowych, depozytów, obligacji, funduszy, rachunków maklerskich, rozwiązań emerytalnych, ubezpieczeń oraz kredytów. Niekiedy dochodzą do tego decyzje związane z działalnością gospodarczą. Każdy z tych obszarów ma własne koszty, podatki, ryzyka i ograniczenia prawne. Przewaga dobrego doradcy może więc wynikać z umiejętności patrzenia na cały bilans klienta, a nie na pojedynczy produkt.

NBP zwraca uwagę, że struktura polskiego systemu finansowego jest w większym stopniu zdominowana przez banki niż systemy państw, w których gospodarstwa domowe mają większą ekspozycję na instrumenty rynku kapitałowego i kapitałowe systemy emerytalne. W raporcie stabilności finansowej bank centralny wskazywał, że polskie gospodarstwa utrzymują ponad połowę aktywów finansowych w gotówce i depozytach oraz że istnieje przestrzeń do większego wykorzystania oszczędności na rynku kapitałowym.

5. Wiedza finansowa nie zawsze wystarcza

Profesjonalne doradztwo nie zastępuje edukacji finansowej, ale może ograniczać skutki jej braków. OECD/INFE w badaniu z 2023 r. mierzyła łącznie wiedzę, zachowania i postawy finansowe. Polska uzyskała 62 punkty na 100, przy średniej 63 punkty dla państw OECD uczestniczących w badaniu. Wynik ten nie oznacza finansowego analfabetyzmu, ale pokazuje, że istnieje istotna przestrzeń do poprawy w zakresie świadomego zarządzania pieniędzmi.

Szersze badanie umiejętności dorosłych OECD z lat 2022 do 2023 wskazuje dodatkowo na wyzwania w zakresie kompetencji numerycznych: 38% dorosłych w Polsce uzyskało poziom 1 lub niższy, wobec 25% średnio w OECD. OECD zastrzega przy tym, że wyniki Polski w tym badaniu należy interpretować ostrożnie z uwagi na problemy jakościowe danych. Pomimo tego wskaźnik jest istotny z perspektywy zdolności do rozumienia procentu składanego, relacji ryzyka do zwrotu, kosztów, inflacji i tabel produktowych.

Tabela 3. Wybrane dane dotyczące kompetencji finansowych i numerycznych

Miara	Polska	Punkt odniesienia	Uwagi
OECD/INFE - ogólna wiedza finansowa, 2023	62/100	63/100 - średnia OECD	Łączy wiedzę, zachowania i postawy
PIAAC - dorośli na poziomie 1 lub niższym w numeracy	38%	25% - średnia OECD	Wynik Polski wymaga ostrożnej interpretacji z powodu zastrzeżeń OECD co do jakości danych

Źródło: OECD/INFE 2023 oraz OECD Survey of Adult Skills 2023 Poland.

Wniosek: poziom kompetencji finansowych w Polsce nie odbiega radykalnie od średniej OECD, ale istnieje istotna przestrzeń do poprawy umiejętności potrzebnych przy bardziej złożonych decyzjach finansowych.

5.1. Gdzie najczęściej pojawia się problem?

- Brak rozdzielenia rezerwy bezpieczeństwa od kapitału długoterminowego. Prowadzi to albo do nadmiernej płynności, albo do konieczności sprzedaży inwestycji w niekorzystnym momencie.
- Koncentracja ryzyka w jednym produkcie, emitencie, branży, walucie lub klasie aktywów. Klient często dostrzega oczekiwaną stopę zwrotu, lecz nie widzi wspólnego źródła ryzyka.
- Ignorowanie kosztów. Niewielka różnica w rocznych opłatach może mieć znaczący wpływ na wynik po kilkunastu lub kilkudziesięciu latach.
- Mylenie historycznej stopy zwrotu z prognozą. Wynik z ostatnich 12 miesięcy bywa traktowany jako argument za zakupem produktu, mimo że nie przesądza o przyszłości.
- Niedopasowanie horyzontu i ryzyka. Środki potrzebne w krótkim terminie są lokowane w aktywa zmienne albo odwrotnie kapitał przeznaczony na cele odległe pozostaje przez wiele lat wyłącznie w instrumentach gotówkowych.

- Brak planu sukcesji, ubezpieczenia lub spłaty zadłużenia. Portfel inwestycyjny może być poprawny technicznie, a mimo to cały plan finansowy pozostaje kruchy.

6. Doradca finansowy i doradca inwestycyjny to nie to samo

W języku potocznym termin „doradca finansowy" jest szeroki i może obejmować osoby zajmujące się kredytami, ubezpieczeniami, planowaniem finansowym, produktami oszczędnościowymi lub pośrednictwem. Nie należy utożsamiać go automatycznie z regulowaną usługą doradztwa inwestycyjnego ani z tytułem doradcy inwestycyjnego wpisanego na listę Komisji Nadzoru Finansowego.

KNF prowadzi listę doradców inwestycyjnych, a wpis następuje po spełnieniu warunków określonych w przepisach, w tym co do zasady po zdaniu egzaminu lub skorzystaniu z jednej z ustawowych ścieżek uznania kwalifikacji. Aktualne informacje KNF o wpisie na listę zostały zaktualizowane w maju 2026 r., a egzaminy na doradcę inwestycyjnego są nadal prowadzone w 2026 r.

Gdy firma inwestycyjna świadczy usługę doradztwa inwestycyjnego, zastosowanie mają wymogi ochrony klienta wynikające z MiFID II. Firma powinna uzyskać informacje o wiedzy i doświadczeniu klienta, jego sytuacji finansowej, zdolności ponoszenia strat, celach inwestycyjnych i tolerancji ryzyka. Na tej podstawie może rekomendować rozwiązania odpowiednie. Przed transakcją klient detaliczny powinien otrzymać oświadczenie o odpowiedniości wyjaśniające, jak rekomendacja odpowiada jego cechom i celom.

6.1. Niezależność i konflikty interesów

MiFID II wymaga, aby klient został poinformowany, czy doradztwo inwestycyjne jest świadczone w sposób niezależny oraz czy analiza obejmuje szeroki zakres instrumentów. Klient powinien również otrzymać informacje o kosztach i opłatach związanych zarówno z usługą, jak i rekomendowanymi instrumentami. Jeżeli firma deklaruje doradztwo niezależne, powinna analizować wystarczająco szeroki i zróżnicowany zakres instrumentów, a nie ograniczać się do produktów własnych lub podmiotów silnie powiązanych.

To rozróżnienie ma znaczenie praktyczne. Klient powinien wiedzieć, kto płaci doradcy, czy wynagrodzenie zależy od sprzedaży konkretnego produktu, czy doradca otrzymuje prowizje od dostawców, jak szeroka jest analizowana oferta i czy rekomendacja jest okresowo aktualizowana. Transparentność modelu wynagrodzenia nie usuwa automatycznie konfliktu interesów, ale pozwala go zidentyfikować i ocenić.

7. Jak powinien wyglądać dobry proces doradczy?

Rzetelne doradztwo finansowe powinno być procesem, a nie jednorazową prezentacją produktu. Poniższy model nie jest ustawową procedurą dla każdej usługi finansowej, lecz syntetyzuje dobre praktyki planowania i wymogi odpowiedniości występujące w regulowanym doradztwie inwestycyjnym.

Diagnoza → Cele → Ryzyko → Struktura
Koszty i podatki → Rekomendacja → Wdrożenie → Monitoring

1. **Diagnoza sytuacji** Zestawienie aktywów, zobowiązań, dochodów, wydatków, rezerw płynnościowych, polis i istniejących inwestycji. Bez bilansu trudno ocenić rzeczywistą zdolność do ryzyka.

2. Ustalenie celów i terminów Każdy cel powinien mieć horyzont, priorytet i orientacyjną wartość: rezerwa, mieszkanie, edukacja, emerytura, sukcesja, duży wydatek.

3. Ocena ryzyka Oddziela się subiektywną tolerancję ryzyka od obiektywnej zdolności do ponoszenia strat. Klient może deklarować wysoką tolerancję, ale mieć zbyt krótki horyzont lub zbyt małą poduszkę płynnościową.

4. Projekt struktury Najpierw ustala się proporcje między płynnością, bezpieczeństwem i wzrostem kapitału, a dopiero potem dobiera konkretne produkty.

5. Analiza kosztów, podatków i ograniczeń Uwzględnia się opłaty, prowizje, podatki, limity, warunki wcześniejszego wyjścia, ryzyko walutowe i ryzyko emitenta.

6. Dokumentacja rekomendacji Klient powinien rozumieć nie tylko co zostało zaproponowane, ale także dlaczego, jakie są główne ryzyka i jakie alternatywy rozważono.

7. Wdrożenie etapowe W wielu przypadkach rozsądne jest rozłożenie działań w czasie, aby nie uzależniać całego planu od pojedynczego momentu rynkowego.

8. Monitoring i rebalansowanie Plan aktualizuje się po zmianie dochodów, rodziny, zobowiązań, podatków, regulacji lub celu, a nie tylko po zmianie cen aktywów.

7.1. Jak oceniać jakość doradcy?

Tabela 4. Kryteria weryfikacji doradcy przed rozpoczęciem współpracy

Pytanie kontrolne	Dlaczego jest ważne
Jaki jest zakres usługi?	Pozwala odróżnić kompleksowe planowanie od sprzedaży jednego produktu.
Czy rekomendacja jest regulowaną usługą inwestycyjną?	Determinuje zakres obowiązków prawnych i ochrony klienta.
Jak doradca jest wynagradzany?	Ujawnia potencjalne bodźce sprzedażowe i konflikty interesów.
Czy analizowane są produkty wielu dostawców?	Pokazuje szerokość analizy i rzeczywisty wybór klienta.
Jak badane są cele i tolerancja ryzyka?	Ogranicza ryzyko sprzedaży rozwiązania niedopasowanego.
Czy klient otrzymuje pełną informację o kosztach?	Koszty obniżają wynik netto i muszą być porównywalne.
Czy rekomendacja jest dokumentowana?	Ułatwia późniejszą weryfikację logiki decyzji.
Jak wygląda opieka po wdrożeniu?	Plan finansowy wymaga aktualizacji, a nie jednorazowego działania.

Źródło: opracowanie własne na podstawie zasad ochrony klienta MiFID II.

Wniosek: jakość doradcy należy oceniać nie po nazwie stanowiska, lecz po sposobie pracy, przejrzystości wynagrodzenia, zakresie analizy i dokumentowaniu rekomendacji.

8. Doradztwo również niesie ryzyko

Sam fakt korzystania z doradcy nie gwarantuje dobrej decyzji. Źle zaprojektowany model może zwiększać koszty, prowadzić do nadmiernej liczby transakcji lub kierować klienta do produktów o wysokiej marży dla pośrednika. Dlatego publikacja nie przyjmuje założenia, że „każdy doradca jest lepszy niż brak doradcy". Kluczowe znaczenie mają jakość, kompetencja, transparentność i zgodność interesu doradcy z interesem klienta.

8.1. Konflikt interesów

Najbardziej oczywistym ryzykiem jest sytuacja, w której wynagrodzenie doradcy rośnie wraz ze sprzedażą produktu, a klient nie rozumie tej zależności. Produkt może być legalny i formalnie

odpowiedni, a mimo to nie być najbardziej efektywnym kosztowo rozwiązaniem spośród dostępnych alternatyw. Z tego powodu informacja o modelu wynagrodzenia powinna być jednym z pierwszych elementów rozmowy, a nie dopiskiem na końcu dokumentacji.

8.2. Nadmierna pewność i obietnica wyniku

Doradca nie powinien budować wiarygodności przez pewne prognozy dotyczące przyszłych stóp zwrotu. Rynki finansowe są obarczone niepewnością, a wynik portfela zależy od wielu czynników. Profesjonalny standard polega na pracy scenariuszowej, ujawnieniu ryzyka i pokazaniu możliwych konsekwencji, a nie na przedstawianiu oczekiwanego wyniku jako gwarancji.

8.3. Złożoność produktu jako cel sam w sobie

Rozwiązanie bardziej skomplikowane nie jest automatycznie lepsze. Jeżeli prostsza struktura realizuje ten sam cel przy niższym koszcie i zrozumiałym ryzyku, dodatkowa złożoność wymaga uzasadnienia. Dobre doradztwo powinno zmniejszać, a nie zwiększać asymetrię informacji między klientem a instytucją finansową.

9. Wnioski i rekomendacje systemowe

Najnowsze dostępne dane potwierdzają, że polskie gospodarstwa domowe są bardziej skoncentrowane na gotówce i depozytach niż przeciętne gospodarstwo w Unii Europejskiej. Eurostat wskazuje 51,9% wobec 30,6% w UE, a analiza NBP przy węższym zakresie aktywów pokazuje jeszcze silniejszą przewagę instrumentów płynnych i bezpiecznych.

Nie oznacza to, że depozyty są „złe", a inwestycje rynkowe „dobre". Właściwa struktura aktywów zależy od celu, terminu, potrzebnej płynności, zobowiązań, stabilności dochodu i zdolności ponoszenia strat. Problemem nie jest sam konserwatyzm, lecz brak świadomego uzasadnienia struktury majątku.

Profesjonalne doradztwo finansowe może więc pełnić ważną funkcję gospodarczą i społeczną. Jego wartość jest największa wtedy, gdy pomaga budować rezerwy, ograniczać zbędne koszty, dobierać ryzyko i łączyć oszczędzanie z ochroną ubezpieczeniową oraz planowaniem emerytalnym. Warunkiem jest transparentny proces rozpoczynający się od sytuacji klienta, a nie od produktu.

Z punktu widzenia rynku szczególnie potrzebne są trzy równoległe działania. Po pierwsze, dalsze wzmacnianie edukacji finansowej i kompetencji numerycznych. Po drugie, wysoki standard przejrzystości modeli wynagrodzenia i konfliktów interesów. Po trzecie, rozwijanie kultury doradztwa opartego na planie, dokumentacji i okresowym przeglądzie, zamiast jednorazowej sprzedaży. OECD już w 2023 r. opublikowała dla Polski krajową strategię edukacji finansowej, co potwierdza, że problem kompetencji finansowych jest traktowany instytucjonalnie.

Wraz ze wzrostem zamożności, liczby produktów i odpowiedzialności gospodarstw domowych za własne bezpieczeństwo finansowe rośnie wartość kompetentnego, transparentnego i dobrze regulowanego wsparcia. Kryterium oceny doradztwa powinna być przede wszystkim jakość procesu, a nie sam tytuł zawodowy.

Rekomendacje praktyczne dla rynku

- Promować standard „najpierw plan, potem produkt", w którym diagnoza i cele klienta poprzedzają rekomendację konkretnego rozwiązania.

- Wyraźnie rozróżniać marketingowe określenie „doradca finansowy” od regulowanego doradztwa inwestycyjnego i kwalifikacji doradcy inwestycyjnego.
- Udostępniać klientowi prostą, porównywalną informację o łącznym koszcie usługi i produktu oraz o wpływie kosztów na wynik długoterminowy.
- Ujawniać źródła wynagrodzenia oraz potencjalne konflikty interesów w sposób zrozumiały przed zawarciem umowy.
- Budować system okresowych przeglądów planu finansowego, zwłaszcza po zmianie sytuacji rodzinnej, dochodowej, kredytowej lub podatkowej.
- Łączyć doradztwo z edukacją, tak aby klient po spotkaniu rozumiał logikę decyzji i potrafił wskazać jej najważniejsze ryzyka.

Nie chodzi więc o to, aby każde gospodarstwo domowe zamieniło depozyty na inwestycje. Chodzi o to, aby każda część majątku miała określoną funkcję, cel i horyzont. W uporządkowaniu tych decyzji znajduje się zasadnicza wartość profesjonalnego doradztwa finansowego.

Bibliografia i źródła danych

Eurostat (2026), Households statistics on financial assets and liabilities. Dane za 2024 r., dane wyekstrahowane 24.10.2025, wersja publikacji dostępna w 2026 r. https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/SEPDF/cache/57942.pdf (dostęp: 15.09.2026).

Narodowy Bank Polski (2026), Financial System in Poland 2024. Warszawa: NBP. https://nbp.pl/wp-content/uploads/2026/03/Financial-System-in-Poland-2024.pdf (dostęp: 15.09.2026).

OECD (2023), OECD/INFE 2023 International Survey of Adult Financial Literacy, OECD Business and Finance Policy Papers, No. 39, OECD Publishing, Paris, DOI: 10.1787/56003a32-en.

Komisja Nadzoru Finansowego (2026), Informacje dotyczące wpisu na listę doradców inwestycyjnych, aktualizacja 13.05.2026. https://www.knf.gov.pl/ (dostęp: 15.09.2026).

Parlament Europejski i Rada UE (2014, tekst skonsolidowany), Dyrektywa 2014/65/UE w sprawie rynków instrumentów finansowych (MiFID II), w szczególności art. 24 i 25. EUR-Lex.

Główny Urząd Statystyczny (2026), Komunikat w sprawie średniorocznego wskaźnika cen towarów i usług konsumpcyjnych ogółem w 2025 r., 15.01.2026. Średnioroczny wzrost cen: 3,6%.

Narodowy Bank Polski (2025), Financial Stability Report, June 2025, część dotycząca struktury aktywów finansowych gospodarstw domowych w Polsce, UE i USA.

OECD (2024), Survey of Adults Skills 2023: Poland, Country Note, 10.12.2024. Zastrzeżenie OECD: wyniki Polski wymagają ostrożnej interpretacji z powodu anomalii jakości danych.

Komisja Nadzoru Finansowego (2026), Informacje dotyczące egzaminów na doradcę inwestycyjnego, aktualizacja 7.09.2026; testy egzaminacyjne aktualizowane 10.09.2026.

European Securities and Markets Authority (ESMA), MiFID II Interactive Single Rulebook, Article 24 oraz Article 25 zasady informowania klienta, niezależności, kosztów i oceny odpowiedniości (dostęp: 15.09.2026).

OECD (2023), National Strategy for Financial Education for Poland, OECD Publishing, Paris, DOI: 10.1787/2e954031-en.

Nota metodologiczna

W publikacji wykorzystano najnowsze dane dostępne na dzień 15 września 2026 r., przy czym najnowszy rok porównywalny pomiędzy państwami w rocznych rachunkach finansowych Eurostatu to 2024. Dane publikowane w 2026 r. mogą zatem dotyczyć wcześniejszego okresu sprawozdawczego. W tekście każdorazowo wskazano rok, którego dotyczy obserwacja, aby nie utożsamiać daty publikacji z

datą danych. W przypadku różnych wartości tego samego pozornie wskaźnika wyjaśniono różnice metodologiczne zamiast łączyć je w jedno zestawienie.

Nie wykorzystano niezweryfikowanego oszacowania z materiału wejściowego, zgodnie z którym przy trzech rozmowach dziennie obsługa wszystkich potrzebujących doradztwa trwałaby 250 lat. Brakuje w nim określenia liczby doradców, populacji wymagającej obsługi, czasu trwania relacji i częstotliwości kolejnych konsultacji, dlatego twierdzenie to nie może być przedstawiane jako fakt statystyczny.

Autor: Maciej Jurkowski