

Prof. dr Tatjana Jovanić¹

IZAZOVI REGULISANJA PLANIRANJA LIČNIH FINANSIJA KAO PROFESIJE

PREGLEDNI RAD

Sažetak

Planiranje ličnih finansija kao nova profesija vezuje se uglavnom za razvijene zemlje, čijem razvoju doprinosi postojanje razvijenog tržišta kapitala i sve većeg broja finansijskih usluga dostupnih potrošačima koji ne raspolažu neophodnim znanjima. U zemljama u kojima postoje posebni zakonski zahtevi ili sertifikacione šeme, profesionalno zvanje „finansijski planer“ u pravnom prometu mogu koristiti samo finansijski savetnici koji su zadovoljili takve posebne zahteve, budući da je finansijski planer, a time i planer ličnih finansija, po pravilu najviši nivo u hijerarhiji sertifikacije finansijskih savetnika. U većini zemalja s razvijenim finansijskim tržištima uslovi za pružanje različitih usluga finansijskog savetovanja nisu homogeni, pa se postavlja pitanje da li je dovoljna posebna licenca za pružanje određenih finansijskih usluga ili finansijski savetnici moraju pohađati posebnu edukaciju i imati posebnu kvalifikaciju. U nedostatku jasno definisanih pravila i standarda, u radu se ukazuje na transnacionalnu privatnu regulaciju planiranja ličnih finansija kroz primere sertifikacionih šema. Analiza pravnog okvira EU u vezi sa investicionim savetovanjem i distribucijom osiguranja takođe ukazuje na propuste u definisanju standarda za određivanje „znanja i stručnosti“ i odgovarajućih obuka. Najzad, poslovanje malog broja finansijskih savetnika u Srbiji regulisano je propisima u zavisnosti od vrste usluge koju pružaju, ali se može zaključiti da su upravo u oblasti posredovanja i zastupanja u osiguranju zahtevi koji se postavljaju u pogledu stručnosti i znanja detaljnije uređeni u poređenju sa ostalim finansijskim uslugama.

¹ Redovni profesor, Univerzitet u Beogradu – Pravni fakultet; imejl: tanja@ius.bg.ac.rs. Rad je nastao u okviru Strateškog projekta Pravnog fakulteta Univerziteta u Beogradu: *Problemi stvaranja, tumačenja i primene prava* u 2024. godini. ORCID ID 0000-0002-9986-4858
Rad primljen: 15.1.2025.
Rad prihvaćen: 1.3.2025.

Ključne reči: *finansijsko savetovanje, lične finansije, investiranje, osiguranje, znanje i stručnost, profesionalne kvalifikacije*

I Uvod

Planiranje ličnih finansija predstavlja skup aktivnosti, tehnika i postupaka čiji je cilj iznalaženje najboljeg načina za ostvarivanje finansijskih ciljeva pojedinaca, koji bi trebalo da rezultira dobro promišljenim odlukama o daljim postupcima i izboru adekvatnih finansijskih usluga u skladu sa individualnim okolnostima, uverenjima i preferencijama pojedinca.² Planiranje ličnih finansija kao proces u najvećoj meri podrazumeva finansijsko savetovanje zasnovano na pažljivoj analizi ciljeva i potreba klijenata koji se, u nedostatku potrebnih znanja, oslanjaju na stručnu pomoć koja će im omogućiti što efikasnije ostvarenje finansijskih ciljeva uz što niže troškove. Povećanje broja finansijskih usluga i njihova složenost zahtevaju posebne kompetencije, znanja, stručnost i profesionalno iskustvo u različitim oblastima finansijskih tržišta, pa se opravdano postavlja pitanje standardizacije poslovanja finansijskih savetnika u procesu planiranja ličnih finansija.

Razvoj finansijskog planiranja kao profesije, pa time i planiranja ličnih finansija kao njegove podvrste, još uvek je na samom početku, a pred regulatorima je dug put ka razvoju adekvatnog regulatornog okvira. S obzirom na složenost i obuhvat usluga koje pružaju finansijski savetnici, a koje se odnose na različita finansijska tržišta i usluge različitog nivoa kompleksnosti, donošenje posebnog zakona kojim bi se uredilo njihovo poslovanje predstavljalo bi veliki izazov. U ovom radu ukazuje se, u najkraćim crtama, na retke primere kada se zakonom zahtevaju posebni uslovi za dobijanje licence za profesionalno zvanje finansijski planer. Budući da je finansijsko savetovanje u domenu kako korporativnih tako i ličnih finansija osnov finansijskog planiranja, poslovanje lica koja pružaju usluge planiranja ličnih finansija u sistemima gde se za upotrebu kvalifikacije „finansijski planer“ ne zahteva provera posebnih znanja i veština može biti uslovljeno posedovanjem licence za finansijskog savetnika. Kao barijera za ulazak u sektor, licenca je slična drugim mehanizmima autorizacije kojima se ograničava pristup tržištu, kao što su registracija, sertifikacija i akreditacija, ali se od njih razlikuje po nivou uspostavljanja profesionalnih standarda, ovlašćenjima organa nadzora i posledicama kršenja uslova za sticanje licence i profesionalnih obaveza. Dobijanje licence podrazumeva i poštovanje profesionalnih standarda finansijskog savetovanja. Uporedno posmatrano, najčešće je reč o posebnim licencama za obavljanje poslova investicionog savetovanja, posredovanja u osiguranju, kao i u domenu poreskog planiranja i računovodstvenih usluga. U nedostatku državne regulacije, u radu se ukazuje na samoregulatorne mehanizme razvijene pod okriljem profesionalnih udruženja i značaj transnacionalne privatne regulacije profesija.

² Jonquil Lowe, *Be Your Own Financial Adviser: The comprehensive guide to wealth and financial planning*, Pearson Education, 2010, 3-4.

Pored nekoliko istaknutih primera sertifikacionih šema profesionalnih kvalifikacija finansijskih planera, naročito je značajan međunarodni standard ISO 22222:2005 Planiranje ličnih finansija (*Personal financial planning – Requirements for personal financial planners*)³, koji predstavlja solidan osnov za utvrđivanje bitnih elemenata potrebnih veština, stručnih znanja i iskustva.

U toku poslednje decenije i u našoj zemlji sve češće se, pogotovo na društvenim mrežama, može primetiti oglašavanje usluga edukacije i/ili savetovanja o planiranju ličnih finansija od strane lica koja više podsećaju na motivacione govornike i „influensere“ nego na profesionalne finansijske savetnike. U situacijama kada njihov savet prevazilazi edukaciju i može uticati na izbor potrošača kao korisnika finansijskih usluga, postavlja se pitanje adekvatnosti zaštite potrošača. Propisi Republike Srbije u oblasti tržišta kapitala i osiguranja u velikoj meri usklađeni su sa zahtevima Direktive 2014/65/EU o tržištu finansijskih instrumenata (dalje u tekstu: Direktiva MiFID II)⁴ i Direktive EU o distribuciji osiguranja,⁵ uključujući tu i zahteve koji se odnose na obezbeđenje transparentnosti, nezavisnosti i zaštite potrošača u oblasti investicionih saveta, odnosno razlikovanje između savetovanja i informisanja.⁶ Međutim, potrebno je pratiti aktivnosti u EU koje su usmerene ka realizaciji Strategije za investiranje potrošača, kojom se najavljuje izmena odredaba pomenutih direktiva u cilju unapređenja profesionalnih kvalifikacija finansijskih savetnika u EU.⁷ U tom smislu, u ovom radu su detaljno razmotreni ne samo izazovi normiranja finansijskog planiranja kao profesije, već i nedoumice u definisanju „kompetencija“, kao i zahtevi koji se postavljaju u pogledu profesionalnih kvalifikacija i kontinuiranog obrazovanja finansijskih savetnika.

II Pojam, nastanak i razvoj planiranja ličnih finansija

1. Pojam i značaj planiranja ličnih finansija

Kao disciplinarna oblast, izučavanje ličnih finansija (*personal finance*) podrazumeva analizu i primenu koncepata, alata i tehnika povezanih s planiranjem

³ International Organization for Standardization, ISO 22222:2005, *Personal financial planning – Requirements for personal financial planners*.

⁴ Directive 2014/65/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 on markets in financial instruments and amending Directive 2002/92/EC and Directive 2011/61/EU, *OJ L 173*, 12. 6. 2014, 349–496.

⁵ Directive (EU) 2016/97 of the European Parliament and of the Council of 20 January 2016 on insurance distribution (recast), *OJ L 26*, 02/02/2016, 19–59.

⁶ O razlici između obaveze informisanja i savetovanja u slučaju kada potrošači zaključuju ugovor sa osiguravačem vid. Nataša Petrović Tomić, *Zaštita potrošača usluga osiguranja, analiza i predlog unapređenja regulatornog okvira*, Beograd, 2015, 214.

⁷ European Commission, *Retail Investment Strategy – Empowering Retail Investors on EU capital markets*, May 2023, https://finance.ec.europa.eu/document/download/ce290ee2-1f05-41f6-9540-84c3605ccb0f_en?filename=230524-retail-investment-strategy-factsheet_en.pdf, pristupljeno 15. 10. 2024.

i upravljanjem ličnim finansijskim aktivnostima i finansijskim aktivnostima domaćinstva, uključujući ostvarivanje prihoda, upravljanje potrošnjom i dîgom, štednju, ulaganje i zaštitu izvora prihoda i imovine, u cilju identifikacije praksi i politika čiji je cilj da poboljšaju dobrobit pojedinaca, porodica i domaćinstava. U najširem teorijskom smislu, lične finansije obuhvataju finansijsko planiranje, finansijsko savetovanje, finansijsku psihologiju i finansijsku terapiju.⁸ Lične finansije podrazumevaju primenu principa finansija, upravljanja resursima, edukacije potrošača i sociologije i psihologije odlučivanja na proučavanje načina na koje pojedinci, porodice i domaćinstva stižu, razvijaju i alociraju novčana sredstva kako bi ispunili svoje sadašnje i buduće finansijske potrebe.⁹

Iako bi se, na prvi pogled, moglo pretpostaviti da se planiranje ličnih finansija vezuje za imućniji sloj stanovništva koji raspolaže viškom sredstava, njegov značaj se ogleda i u smanjenju rizika od negativnih posledica u slučaju promena spoljašnjih okolnosti (npr. finansijske krize) i ličnih okolnosti pojedinaca.¹⁰ U tom smislu, planiranje ličnih finansija doprinosi ne samo poboljšanju upravljanja ličnim finansijama i uvećanju bogatstva pojedinaca, to jest podizanju životnog standarda, već i smanjenju rizika od individualnog bankrotstva i postizanju finansijske sigurnosti i stabilnosti. To, s druge strane, pozitivno utiče na važne makroekonomske ciljeve, kao što su privredni rast i održanje finansijske stabilnosti.

Finansijsko planiranje uključuje veliki broj oblasti pružanja finansijskih saveta. Kao segment finansijskog planiranja, planiranje ličnih finansija je zaokruženi proces koji obuhvata različite aktivnosti, tehnike i postupke koji za cilj imaju pronalaženje optimalnog načina ostvarivanja finansijskih ciljeva pojedinaca. Postoje dva modela pružanja usluga ličnog finansijskog planiranja: (a) specijalizovani model, gde klijent može individualno da radi s više finansijskih profesionalaca; i (b) model planera, gde klijent često radi sa finansijskim planerom koji služi kao posrednik između klijenta i drugih finansijskih stručnjaka.¹¹ Planiranje ličnih finansija obuhvata različite oblasti interesovanja klijenata kao što su: poresko planiranje odnosno ostvarivanje poreskih ušteda; upravljanje ličnim budžetom kao planiranje prihoda i rashoda, to jest odnosa između štednje i potrošnje; ulaganje sredstava, to jest njihovu upotrebu radi ostvarivanja budućih dobiti; upravljanje rizikom kroz različite vrste osiguranja; planiranje penzijskog osiguranja i obezbeđenje nadoknade gubitka prihoda od zaposlenja, planiranje zaostavštine i dr.

⁸ John E. Grable, Swarn Chatterjee, „Defining Personal Finance“, *De Gruyter Handbook of Personal Finance* (eds. John E. Grable, Swarn Chatterjee), De Gruyter, 2022, 3–17, 3.

⁹ Jane Schuchardt et al., „Personal finance: An interdisciplinary profession“, *Journal of Financial Counseling and Planning*, Vol. 18, No. 1. 2007, 61–69, 67.

¹⁰ Lewis Altfest, „Personal financial planning: origins, developments and a plan for future direction“, *The American Economist*, Vol. 48, No. 2. 2004, 54.

¹¹ Kenneth Black, Konrad Ciccotello, Harold Skipper, „Issues in comprehensive personal financial planning“, *Financial Services Review*, 11(1), 2002, 1–9.

S obzirom na to da je opseg usluga koje klijenti mogu očekivati od finansijskih savetnika širok, zbog različitosti u nacionalnim regulatornim sistemima pojavila se potreba za usaglašavanjem praksi i pravila poslovanja i na globalnom nivou. U tom smislu, najznačajniju inicijativu predstavlja donošenje međunarodnog standarda za planiranje ličnih finansija pod okriljem Međunarodne organizacije za standardizaciju. Međunarodni standard ISO 22222:2005 definisao je proces planiranja ličnih finansija kroz šest faza odnosno koraka i postavio zahteve u pogledu etičkog ponašanja, kompetentnosti i neophodnih iskustava ličnih finansijskih savetnika, bez obzira na njihov radnopravni status, kao i načine za proveru usklađenosti poslovanja.

Prvi korak procesa planiranja ličnih finansija jeste uspostavljanje profesionalnog odnosa između finansijskog savetnika i klijenta. Pored razumevanja njegovih prava i obaveza, obaveza finansijskog savetnika i karakteristika usluga koje pruža, pomenuti standard postavlja i zahtev za informisanjem klijenata o formalnim kvalifikacijama, stručnosti i iskustvu finansijskog savetnika, pored opisa usluga koje pruža i uslova angažovanja, odnosno cene usluge i ostalih zahteva koji se odnose na izvršenje ugovora. Cilj standardizacije tih zahteva jeste uspostavljanje dugoročnog odnosa zasnovanog na transparentnosti i poverenju.¹² Druga faza podrazumeva prikupljanje kvalitativnih i kvantitativnih podataka o finansijskom statusu i sklonostima klijenta i definisanje njegovih ciljeva i očekivanja, odnosno strategija koje će klijentu omogućiti realizaciju finansijskih ciljeva. Osnovna uloga planera ličnih finansija u ovoj fazi je da, kroz specifična pitanja, uopštene odgovore klijenata pretoči u tačno određene i merljive finansijske ciljeve i prioritete. Međutim, konkretan finansijski plan zavisice od ciljeva klijenata, tačnije od njihovih prioriteta.¹³

Pošto su prikupljene neophodne informacije i definisani ciljevi i prioriteti klijenata, sledeća, treća faza, predstavlja analizu prikupljenih podataka i ocenu finansijskog položaja klijenta. Ishod procesa analize je odgovor na pitanje da li je realizacija postavljenih ciljeva klijenata izvesna. Ukoliko jeste, pristupa se formulisanju strategije. Formulisanje strategije podrazumeva izradu i prezentaciju finansijskog plana odnosno plana ličnih finansija, što prema pomenutom međunarodnom standardu predstavlja četvrti korak procesa planiranja ličnih finansija. Upravo zbog značaja predstavljanja finansijskog plana, neki autori smatraju da se taj korak zapravo sastoji iz dve odvojene faze: izrade finansijskog plana odnosno formulisanja preporuka i prezentacije preporuka klijentu.¹⁴

Poslednje dve faze odnose se na sprovođenje u delo finansijskih preporuka i praćenje finansijskog plana i odnosa u finansijskom planiranju. Finansijski savetnik može, neposredno ili posredno, učestvovati u primeni preporučene strategije za koju se klijent opredeli, što dalje može podrazumevati i koordinaciju procesom

¹² Gordana Stojanović, „Standardizovani zahtevi za planere ličnih finansija“, *Bankarstvo*, br. 5/6, 2006, 56–57.

¹³ Lawrence Gitman, Michael Joehnk, Randy Billingsley, *Personal Financial Planning*, South-Western, 2014, 2–7.

¹⁴ Allen McLellan, *Foundations of Financial Planning: An Overview*, The American College Press, 2012, 32.

sprovođenja preporuka u postupku u kome bi učestvovala i druga stručna lica kao što su investicioni savetnici tržišta kapitala, poreski savetnici, advokati i dr. U toj fazi neophodno je da finansijski savetnik bude upoznat sa svim pravnim pitanjima i procedurama u sprovođenju finansijskog plana.¹⁵ Najzad, proces planiranja ličnih finansija obično se ne svodi samo na izradu preporuka sadržanih u planu ličnih finansija, već na uspostavljanje dugoročnog profesionalnog odnosa, koji prevazilazi puku primenu preporuka i prerasta u praćenje napretka u realizaciji finansijskog plana. Prilikom promena realnih i ličnih okolnosti i izmena u finansijskoj situaciji klijenta, finansijski savetnik može revidirati finansijski plan.

II Uloga profesionalnih udruženja u nastanku i razvoju finansijskog planiranja

Kao deo šire celine finansijskog planiranja, planiranje ličnih finansija predstavlja relativno mladu delatnost koja se kontinuirano razvija, počev od šezdesetih godina prošlog veka, kada se pojavila u Sjedinjenim Američkim Državama (SAD). Prvi korak u nastanku modernog finansijskog planiranja bila je stručna konferencija održana u Čikagu 1969. godine, nakon koje je usledilo osnivanje prvih organizacija: Međunarodnog udruženja finansijskih savetnika (*International Association of Financial Counselors* (IAFC)), koje kasnije prerasta u Međunarodno udruženje za finansijsko planiranje (*International Association for Financial Planning* (IAFP)) i Međunarodnog koledža za finansijsko savetovanje (*International College for Financial Counseling*). Drugopomenuto udruženje je od sredine sedamdesetih godina prošlog veka veoma aktivno na polju pružanja edukacije, pa je razvilo sistem sertifikacije profesionalnih finansijskih planera (*Certified Financial Planner* (CFP)). Iz redova polaznika njegovih edukacija nastalo je novo udruženje pod nazivom Institut sertifikovanih finansijskih planera (*Institute of Certified Financial Planners* (ICFP)). To udruženje se 2000. godine spaja sa IAFP i tako nastaje novo Udruženje finansijskih planera (*Financial Planning Association* (FPA)).¹⁶

Kako profesionalno udruženje koje je pružalo usluge obrazovanja nije uspelo da nametne etičke standarde, u cilju jačanja profesionalnosti i etičkog poslovanja, 1985. godine osniva se Međunarodni odbor za standarde i praksu sertifikovanih finansijskih planera (*International Board of Standards and Practices for Certified Financial Planners* (IBCFP)), koji potom prerasta u Odbor za standarde sertifikovanih finansijskih planera (*Certified Financial Planner Board of Standards* (CFP Board)). To telo potom dobija nadležnost za sertifikaciju i izdavanje sertifikata o dobijanju zvanja sertifikovanog finansijskog planera – CFP sertifikat.¹⁷

¹⁵ Antony Young, *Financial Planning in Practice*, Melbourne, 2013, 134.

¹⁶ Više o istorijskom razvoju: Denby E. Brandon, Oliver H. Welch, *The History of Financial Planning: The Transformation of Financial Services*, John Wiley & Sons, 2009.

¹⁷ CFP Board, *CFP Board Financial Planning Competency Handbook*, John Wiley & Sons, 2015.

Globalna ekspanzija finansijskog planiranja počinje 90-ih godina prošlog veka formiranjem Međunarodnog saveta sertifikovanih finansijskih planera (*International CFP Council*). Savet je nastojao da okupi srodna profesionalna udruženja širom sveta u cilju uspostavljanja standarda poslovanja i razvoja profesije. Pristupanjem Međunarodnog udruženja za finansijsko planiranje, osnovanog u Australiji, Australija postaje prva zemlja posle SAD koja dobija ovlašćenje za izdavanje CFP sertifikata. Potom se pridružuju profesionalna udruženja iz Japana, Velike Britanije, sa Novog Zelanda, iz Kanade, Nemačke, Francuske i dr. To je dovelo do priznavanja zvanja sertifikovanog finansijskog planera na globalnom nivou, koje je postalo sinonim za profesionalno i etičko obavljanje delatnosti finansijskog planiranja. Globalnom razvoju finansijskog planiranja naročito je doprinelo prenošenje nadležnosti za upravljanje sertifikacionim programom van granica SAD na udruženje koje se osniva 2004. godine, pod nazivom Odbor za standarde finansijskog planiranja (*Financial Planning Standards Board* (FPSB)), koje od svog osnivanja aktivno lobira za priznavanje finansijskog planiranja kao posebne delatnosti i regulisanje ove profesije.¹⁸

Nezavisno od navedenih međunarodnih udruženja, finansijsko planiranje razvijalo se i u zemljama Evrope, van okvira sertifikacionog programa CFP. Najvažniju ulogu u razvoju finansijskog planiranja na teritoriji evropskog kontinenta ima Evropsko udruženje za finansijsko planiranje (*European Financial Planning Association* (EFPA)), kao ključna profesionalna asocijacija koja razvija profesionalne standarde, promovise stručnost, integritet i rukovodi procesom sertifikacije u okviru nekoliko nivoa profesionalnih sertifikata, a predstavlja i stožer Etičkog kodeksa. Pod okriljem te institucije intenzivno se lobira za unapređenje ne samo sistema profesionalnih standarda i panevropske sertifikacije finansijskih savetnika u EU već i regulative koja se odnosi na različite oblike finansijskog savetovanja u pravu EU, na šta se u ovom radu posebno ukazuje.¹⁹

III Regulisana profesija i zahtevi kompetencije (znanje, stručnost i iskustvo) u domenu planiranja ličnih finansija

1. Pojam regulisane profesije

U sociološkom smislu, profesija podrazumeva zanimanje koje ima monopol nad nekim kompleksnim delom znanja i praktičnih veština, za koje je potrebno školovanje odnosno određeni stepen obrazovanja, što je čini prepoznatljivom

¹⁸ D. E. Brandon, O. H. Welch, 113.

¹⁹ Fernando Zunzunegui, Paloma Corbal, Mariola Szymanska, Maria Debora Braga, Patrick Levaldaur, Emanuele Maria Carluccio, *Improving Qualifications for Financial Advisors in EU: Policy Proposals*, EFPA, Brussels, 2023, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4466821, 10. 09. 2024.

u društvu.²⁰ Pojam profesije širi je od pojma zanimanja, koje podrazumeva skup poslova koji su u pogledu sadržaja, organizacije ili tehnologije srodni i međusobno povezani. Kao statistička jedinica, kvalifikacija je sposobnost obavljanja zadataka i dužnosti jednog zadatog posla i ima dve dimenzije a) nivo (stepen) kvalifikacije – koji se odnosi na složenost i obim zadataka i b) vrstu kvalifikacije – koju definiše oblast potrebnog znanja, kao i vrste proizvoda i usluga.²¹ Koncept „profesije“ predstavlja nadgradnju koncepta „zanimanje“, jer podrazumeva određenu stručnost, odnosno znanja i praktične veštine, kontinuitet i stalnost obavljanja nekog zanimanja. Stručni autoritet podrazumeva da nosilac profesije pruža usluge onima koji ne poseduju adekvatna znanja u pogledu samog kvaliteta pružene usluge.²² Da bi jedno zanimanje moglo da se smatra profesijom, neophodno je da budu zadovoljeni određeni uslovi: a) sistematičnost znanja; b) stručni autoritet; c) regulatorni okvir i nadzor nad obavljanjem delatnosti; d) etički standardi; e) postojanje specifične potkulture koja se temelji na dostizanju znanja, statusa, vrednosti, obrazaca ponašanja i posvećenosti nosilaca profesije.²³

Prema Direktivi 2005/36/EC o priznavanju profesionalnih kvalifikacija²⁴ regulisanom profesijom smatra se profesionalna delatnost ili skup profesionalnih delatnosti kod kojih je pristup i obavljanje, odnosno način obavljanja delatnosti, na osnovu zakonskih, podzakonskih ili drugih akata donetih na osnovu zakonskih ovlašćenja, neposredno ili posredno uslovljen posedovanjem određenih profesionalnih kvalifikacija. Regulisanom profesijom smatra se i profesionalna delatnost ili skup profesionalnih delatnosti kojima se bave članovi stručnih organizacija s profesionalnim nazivom.²⁵

Dakle, profesija se načelno smatra regulisanom ako je preduslov za rad u toj profesiji posedovanje određene diplome, položen poseban ispit, kao što je državni ispit, i/ili registracija pri strukovnom telu. Pritom je neophodno praviti razliku između obrazovne i stručne kvalifikacije.²⁶ Pod stručnom kvalifikacijom ne podrazumeva se samo stepen obrazovanja, već i kvalifikacije stečene nakon obrazovanja (radno iskustvo, licenca i dr.). Dakle, pojam profesije širi je od obrazovne (formalne) kvalifikacije koja se stiče završetkom formalnog obrazovanja, a dokazuje diplomom, sertifikatom ili drugom javnom ispravom koju izdaje nadležna obrazovna ustanova. Profesionalna kvalifikacija često podrazumeva i postojanje profesionalnog iskustva,

²⁰ Josip Županov, Željka Šporer, „Profesija sociolog“, *Revija za sociologiju*, Vol. 14, No. 1-2, 1984, 15.

²¹ Republički zavod za statistiku, *Klasifikacija zanimanja*, Beograd, 2011, 7.

²² Jon A. Schmidt, „What Is a Profession?“, *The Structure Magazine*, November 2008, 9.

²³ Ernest Greenwood, „Attributes of a Profession“, *Social Work*, Vol. 2., No. 3. 1957, 45-55.

²⁴ Directive 2005/36/EC of the European Parliament and of the Council of 7 September 2005 on the recognition of professional qualifications, *OJ L 255*, 30.9.2005, 22–142.

²⁵ Čl. 4 st. 5 Zakona o regulisanim profesijama i priznavanju profesionalnih kvalifikacija, *Službeni glasnik RS*, br. 66/2019.

²⁶ Tatjana Jovanić, *Uvod u ekonomsko pravo*, Beograd, 2024, 150.

a pre svega se zasniva na posedovanju određenih kompetencija. Kompetencije često predstavljaju posebne uslove za rad jer se odnose na određena znanja, sposobnosti, a ponekad i osobine ličnosti. Znanja predstavljaju sadržaje koji se stiču obrazovanjem ili praktičnim radom, a odnose se na poznavanje činjenica neophodnih za izvršavanje određenog posla.²⁷

2. Izazovi obuhvata finansijskog planiranja i finansijsko savetovanje kao polazni okvir

Budući da je već ukazano da je planiranje ličnih finansija proces u čijoj je osnovi finansijsko savetovanje, valjalo bi definisati oba koncepta. Finansijsko planiranje je „proces saradnje koji pomaže da se maksimira potencijal klijenta za postizanje životnih ciljeva kroz finansijske savete koji integrišu relevantne elemente njegovih ličnih i finansijskih okolnosti“.²⁸

S druge strane, finansijsko savetovanje je profesija koja pomaže klijentima kroz usluge „prevencije i intervencije“ kako bi im pomogla da ostvare svoje ciljeve. Praksa finansijskog savetovanja integriše veštine i znanja u interakcijama i odnosima između klijenta i savetnika i utiče na ishode procesa savetovanja.²⁹ Recipročna veza, između ostalog, podrazumeva i promene u praksi finansijskog planiranja usled izmena regulatornog okvira koji se odnosi na finansijsko savetovanje, a naročito odredaba koje se tiču unapređenja transparentnosti poslovanja, jačanja zahteva u pogledu profesionalnih obaveza učesnika na finansijskim tržištima i standarda zaštite ulagača.³⁰

Jedna od mogućih karakteristika regulisanih profesija jeste postojanje barijera za ulazak u sektor u formi licenci, odnosno dozvole za obavljanje delatnosti koje najčešće daje nadležno regulatorno telo. U oblasti planiranja ličnih finansija, obaveza dobijanja licence uglavnom se ne vezuje za obavljanje poslova planiranja ličnih finansija kao procesa, već se, po pravilu, postavljaju zahtevi za dobijanje licence za pojedinačne finansijske usluge, naročito investiciono savetovanje i posredovanje i zastupanje u osiguranju. Po pravilu, poslovanje finansijskih savetnika u oblasti planiranja ličnih finansija nije jednim propisom regulisano sveobuhvatno, već posredno, propisima koji se primenjuju na različite oblike finansijskih usluga

²⁷ Borivoje Šunderić, Ljubinka Kovačević, *Radno pravo – priručnik za polaganje pravosudnog ispita*, Beograd, 2019, 117.

²⁸ Certified Financial Planner Board of Standards, *Side-by-side comparison of code of ethics and standards of conduct to current standards of professional conduct*, 2018, 34. <https://www.cfp.net/-/media/files/cfp-board/standards-and-ethics/compliance-resources/cfp-board-code-and-standards-side-by-side-comparison.pdf>, pristupljeno 15. 11. 2024.

²⁹ Dorothy B. Durband, Marie Bell Carlson, Cherie Stueve, „The financial counseling profession“, *Financial counseling* (eds. Dorothy B. Durband, Ryan Law, and Angela K. Mazzolini), Springer, 2019, 1 – 16, 1.

³⁰ Robert Van Beek, „Personal Finance: A Practice Perspective“, *De Gruyter Handbook of Personal Finance* (eds. John E. Grable, Swarn Chatterjee), De Gruyter, 2022, 35 – 49.

kao što su brokersko-dilerski poslovi, investiciono savetovanje, životna i neživotna osiguranja, poresko savetovanje i dr.

Kako se može uočiti u malobrojnim zahtevima za polaganje ispita za planera ličnih finansija, investiciono savetovanje predstavlja prvu oblast zahteva u pogledu znanja i stručnosti. U najširem smislu, investiciono savetovanje odnosi se na finansijske instrumente i strategije ulaganja. Ovde bi bilo korisno ukazati na razliku između investicionog i finansijskog savetovanja u pravu SAD, gde su investicioni savetnici prvi put uklopljeni u regulativu. Finansijski savetnik može istovremeno biti i investicioni savetnik, ali svaki investicioni savetnik ne može uvek biti i finansijski savetnik.³¹ Poslovanje investicionih savetnika regulisano je Zakonom o investicionim savetnicima iz 1940. godine,³² poslovanje brokera i dilera Zakonom o prometu hartija od vrednosti iz 1934. godine,³³ a poslovanje posrednika i zastupnika u osiguranju regulisano je propisima saveznih država. Razlika između investicionih savetnika i onih što obavljaju brokersko-dilerske poslove s vremenom se smanjila, iako postoje dve odvojene licence.³⁴ Ipak, uprkos modernizaciji regulative, zbog različitih zahteva u pogledu različitih domena finansijskog savetovanja, neki autori smatraju da bi trebalo doneti poseban zakon o finansijskom savetovanju.³⁵ Jedna od zemalja u kojoj je uspostavljen sistem dozvole za finansijske savetnike jeste Australija, gde su izmene Zakona o korporacijama,³⁶ Zakona o profesionalnim standardima finansijskih posrednika³⁷ i donošenje Zakona o boljem savetovanju³⁸ dovele do redefinisavanja obaveza finansijskih savetnika i jačanje uloge Komisije za hartije od vrednosti u pogledu licenciranja finansijskih savetnika.

Na nivou EU, pomenuta MiFID direktiva unapredila je sistem zaštite malih ulagača kroz uvođenje zabrane primanja novčanih kompenzacija od trećih lica, od strane pružalaca nezavisnih investicionih saveta ili onih što imaju ulogu portfolio menadžera. Direktiva MiFID II je značajna i po tome što je investicioni savet definisan kao posebna investiciona usluga. Pod investicionim savetom podrazumeva se pružanje ličnih preporuka klijentu, bilo na njegovu ili na inicijativu investicionog društva,

³¹ U.S. Securities and Exchange Commission, *Investment Advisers: What You Need to Know Before Choosing One*, <https://www.sec.gov/investor/pubs/invadvisers.htm>, 6. 5. 2016.

³² Sec 202 (11), Investment Advisers Act of 1940.

³³ Securities Exchange Act of 1934.

³⁴ Christine Lazaro, „The Future of Financial Advice: Eliminating The False Distinction Between Brokers and Investment Advisers“, *St. John's Law Review*, Vol. 87. 2013, 381.

³⁵ C. Lazaro, 386.

³⁶ Corporations Amendment (*Future of Financial Advice*) Act 2012, kao i Corporations Amendment (*Further Future of Financial Advice Measures*) Act 2012.

³⁷ Australian Securities and Investments Commission, *Overview of the FOFA reforms*, <http://asic.gov.au/regulatory-resources/financial-services/future-of-financial-advice-reforms/fofa-background-and-implementation/>, pristupljeno 10. 10. 2024.

³⁸ *Financial Sector Reform (Hayne Royal Commission Response – Better Advice) Act 2021* (Better Advice Act).

a u vezi s jednom ili više transakcija finansijskim instrumentima.³⁹ Investicioni savetnici su u obavezi da investitorima pruže sve neophodne informacije, uključujući i troškove savetodavne usluge, osnovama na kojima se zasniva investicioni savet, a pre svega proizvodima koji su u procesu formulisanja preporuka za klijenta bili predmet razmatranja. Bez obzira na to da li je reč o nezavisnom investicionom savetu ili ne, Direktiva MiFID II uvodi obavezu investicionih savetnika da svoje preporuke zasnivaju u najboljem interesu klijenta,⁴⁰ na principu adekvatnosti, koji podrazumeva upoznavanje klijenta i formulisanje personalizovane preporuke, koja će biti u skladu sa individualnom sklonošću klijenta ka riziku.⁴¹ Za pružanje investicionih saveta na komercijalnoj osnovi ili u meri koja zahteva komercijalno organizovano poslovanje, MiFID direktiva zahteva postojanje licence nadležnog nacionalnog nadzornog organa. Namera da se ostvari profit, bilo direktan bilo indirektan, određuje aktivnost kao komercijalnu. Čak i savetodavne usluge koje se nude besplatno u promotivne svrhe, koje indirektno podržavaju prodaju usluga što se naplaćuju, zahtevaju licencu.

U nedostatku jasno definisanih pravila koja se isključivo primenjuju na planere ličnih finansija, brojni aspekti planiranja ličnih finansija su neregulisani, usled čega se pojavio veći broj savetnika bez adekvatnih znanja i stručnog iskustva. To su prepoznala profesionalna udruženja finansijskih planera, a kao odgovor, usledilo je uvođenje akreditovanih sertifikacija. U tom smislu naročito je značajan pomenuti sertifikat *Certified Financial Planner* (CFP) Odbora za standarde sertifikovanih finansijskih planera za koji finansijski savetnici moraju ispuniti brojne uslove poput kontinuirane edukacije, sticanje određenog radnog iskustva, ispunjavanje zahteva za kontinuiranim profesionalnim usavršavanjem, polaganje odgovarajućih testova za ocenu kompetentnosti, poslovanje u skladu sa etičkim kodeksima.⁴²

Još neka iskustva iz zemalja anglosaksonskog prava vredelo bi spomenuti kao ilustraciju kompleksnosti pitanja regulisanja kompleksnosti finansijskog planiranja kao nadgradnje finansijskog savetovanja i primer proliferacije državne kontrole nad samoregulatornim sistemima i kao njihovo prepoznavanje u regulativi. Svaki finansijski savetnik u Velikoj Britaniji mora biti upisan u registar koji vodi Agencija za nadzor nad poslovanjem finansijskih posrednika (*Financial Conduct Authority*). Agencija je preuzela i nadogradila sistem ocene obrazovnih programa koje i akredituje, a svaki savetnik koji pruža preporuke u vezi sa izborom finansijskog proizvoda mora posedovati i poseban sertifikat (*Statement of Professional Standing*), kao dokaz kontinuiranog usavršavanja i poslovanja u skladu sa etičkim kodeksom.⁴³ Velika Britanija

³⁹ Odeljak 1, Čl. 4. 1 (4) Direktive MiFID II.

⁴⁰ Čl. 24.1. Direktive MiFID II.

⁴¹ Niamh Moloney, *EU securities and financial markets regulation*, Oxford University Press, United Kingdom 2014, 804.

⁴² L. Altfest, 56.

⁴³ Financial Conduct Authority, <https://www.fca.org.uk/firms/professional-standards-advisers>

je dobar primer koregulacije u oblasti edukacije finansijskih planera. Supervizor je od Saveta za veštine finansijskih usluga (*Financial Services Skills Council*), kao profesionalnog tela, preuzeo i nadogradio sistem ocene obrazovnih programa, koji se razlikuju u zavisnosti od vrsta finansijskih usluga,⁴⁴ a takođe postavlja i standarde u pogledu kontinuiranog obrazovanja finansijskih savetnika. Slično britanskom primeru, Australijska komisija za hartije od vrednosti i investicije (*Australian Securities and Investment Commission*) precizno definiše konkretni sadržaj „specijalizovanog znanja finansijskih savetnika“.⁴⁵

Ipak, najbolji primer posebnog regulatornog režima za profesiju finansijskih planera jeste Kanada, tačnije Kvebek kao prva pokrajina gde je još 1998. godine donet Zakon o poštovanju distribucije finansijskih proizvoda i usluga.⁴⁶ Prema tom zakonu, naziv „finansijski planer“ mogu da koriste samo lica koja su zadovoljila striktno navedene zahteve. U tom smislu, finansijski planer predstavlja više od „finansijskog savetnika“, kao posebna kvalifikacija. Stožer sistema licenciranja je Agencija za finansijska tržišta, koja sertifikatom priznaje kvalifikaciju odobrenu od strane Kvebečkog instituta za finansijsko planiranje,⁴⁷ dok je nadležnost za davanje licenci za obavljanje drugih poslova (npr. investiciono savetovanje) po pravilu poverena samoregulatornoj organizaciji koja se naziva Kanadska regulatorna organizacija za investicionu industriju.⁴⁸ Pomenuti Kvebečki institut akredituje univerzitetske kurikulume za obrazovanje iz oblasti finansijskog planiranja i sprovodi profesionalnu obuku, na osnovu čega se polaže poseban ispit za finansijskog planera. Institut, takođe, vodi evidenciju o obavezama kontinuiranog obrazovanja finansijskih savetnika, poštovanju etičkog kodeksa i etičkim zahtevima.

3. Nedoumice definisanja „kompetencije“ u propisima EU i uloga Evropskog udruženja za finansijsko planiranje u sertifikaciji finansijskih savetnika i planera

Profesionalna kvalifikacija obuhvata završeno formalno obrazovanje i dodatno stručno osposobljavanje i usavršavanje koje se obavlja tokom ili nakon završetka formalnog obrazovanja, a dokazuje se diplomom ili drugom javnom ispravom koju je izdala nadležna obrazovna ustanova, na osnovu čega je nosilac

⁴⁴ Financial Conduct Authority, *The FCA Handbook*, Appendix 4 – Appropriate Qualifications Table <https://www.handbook.fca.org.uk/handbook/TC/App/4/1.pdf>, 15. 10. 2024.

⁴⁵ Table A2.1., ASIC, *Regulatory Guide 146 – Licensing: Training of financial products advisers*, July 2012. <https://download.asic.gov.au/media/1240766/rg146-published-26-september-2012.pdf>, pristupljeno 17. 10. 2024.

⁴⁶ Legisquebec 1998, *Act respecting the distribution of financial products and services*, <http://legisquebec.gouv.qc.ca/en/showdoc/cs/D-9.2>, pristupljeno 15. 10. 2024.

⁴⁷ Institut québécois de planification financière (IQPF) 2016, *Becoming a Financial Planner*, <<https://www.iqpf.org/en/becoming-a-financial-planner>>, 15. 10. 2024.

⁴⁸ Investment Industry Regulatory Organization of Canada, <https://www.iiroc.ca/>

profesionalne kvalifikacije stekao pravo obavljanja određene regulisane profesije. Ona, pored formalnog obrazovanja, podrazumeva postojanje „kompetentnosti“ to jest „kompetencije“ kao integrisanog skupa znanja, veština, sposobnosti i stavova, koji omogućuje pojedincu efikasno obavljanje aktivnosti u datoj profesiji.⁴⁹

Evropska agencija za hartije od vrednosti i tržišta (ESMA) pod „znanjem i stručnošću“ podrazumeva sticanje „odgovarajuće kvalifikacije“ i „odgovarajućeg iskustva“, kako bi se pri davanju saveta i informacija ispunile zakonske obaveze koje se odnose na informisanje klijenata, procenu da li su finansijski proizvodi podesni za konkretnog ulagača, kao i izveštavanje klijenata.⁵⁰ „Odgovarajuća kvalifikacija“ je formalna kvalifikacija ili drugi oblik testiranja, odnosno obuke koji zadovoljava kriterijume predviđene Smernicama za ocenjivanje znanja i stručnosti Evropskog nadzornog tela za hartije od vrednosti i finansijska tržišta (dalje u tekstu: Smernice).⁵¹ „Odgovarajuće iskustvo“ podrazumeva da je zaposleni na poslovima pružanja finansijskih saveta uspešno pokazao sposobnosti u toku posla koji je obavljao, puno radno vreme, u periodu od najmanje šest meseci. S druge strane, Direktiva o distribuciji osiguranja ne pominje izraz „kvalifikacija“, već „znanje i sposobnost“, odnosno „znanje i kompetentnost“, ali ih ne definiše.

Deluje da se u oba slučaja nastoji postići balans između potrebe za minimalnom harmonizacijom i neophodne fleksibilnosti za prilagođavanje postojećih praksi u zemljama članicama. Međutim, obe direktive, a naročito Direktiva MiFID II, propustile su da definišu standard minimalnog nivoa za određivanje „znanja i kompetencija“. Ako je zamišljeno da cilj Smernica predstavlja harmonizacija znanja i kompetencija u oblasti finansijskog savetovanja, važno je razumeti fundamentalnu razliku između zahteva za sticanje kvalifikacije i zahteva za učestvovanje u programu obuke, tačnije treninga. Ukoliko su zahtevi različiti, postojaće različiti standardi i različiti nivoi znanja i kompetentnosti finansijskih savetnika. Dakle, kvalifikacija nije isto što i obuka jer se zasniva na potvrdi znanja i sposobnosti, a ne na pohađanju obuke za sticanje znanja i sposobnosti, koje se kroz kompetenciju verifikuje.⁵²

Sam pojam „kvalifikacije“ koja predstavlja formalni izraz procesa ocenjivanja i validacije od strane nadležnog organa, na osnovu čega se utvrđuje da je određeno lice ostvarilo ishod učenja prema datim standardima, podrazumeva upravo postavljanje standarda u pogledu ishoda. Evropski okvir za kvalifikacije i celoživotno učenje (EQF),⁵³ koji predstavlja primer uspostavljanja standarda kojima se nastoje uskladiti

⁴⁹ Definicija iz čl. 4, tačke 6) i 12) Zakona o regulisanim profesijama i priznavanju profesionalnih kvalifikacija.

⁵⁰ Čl. 24 i 25 Direktive MiFID II.

⁵¹ European Securities and Markets Authority, *Guidelines for the Assessment of Knowledge and Competence*, No. 2015/1886, 3 January 2017.

⁵² F. Zunzunegui et al., 18–22.

⁵³ Council Recommendation of 22 May 2017 on the European Qualifications Framework for lifelong learning and repealing the recommendation of the European Parliament and of the Council of 23 April 2008 on the establishment of the European Qualifications Framework for lifelong learning, *OJ C 189*, 15.6.2017, 15–28.

interesi različitih sistema kvalifikacija u različitim oblastima stručnog obrazovanja prepoznaje pojam kvalifikaciju kao formalni izraz procesa ocene i validacije rezultata učenja (*learning outcomes*). U oblasti bankarstva i finansijskih usluga, taj sistem usklađen je sa Evropskim kreditnim sistemom za stručno obrazovanje i obuke (ECVET),⁵⁴ Evropskim referentnim okvirom za osiguranje kvaliteta za stručno obrazovanje i obuku (EQAVET)⁵⁵ i Evropskom trening mrežom za bankarstvo i finansijske usluge (EBTN).⁵⁶ Evropska trening mreža za bankarstvo i finansijske usluge predstavlja nevladinu organizaciju čiji je cilj postavljanje standarda za akreditaciju, sertifikaciju i kvalifikaciju znanja, veština i kompetencija u oblasti finansijskih usluga u EU. Pod njenim okriljem razvijen je tzv. „Trostruki E standard“, koji se pretežno odnosi na bankarski sektor i predstavlja sistem priznavanja kvalifikacija akreditovanih institucija.

U nedostatku harmonizovanih pravila za finansijske savetnike koji pružaju nezavisne savete u pogledu različitih vrsta finansijskih usluga, a u cilju podrške njihovom usavršavanju i profesionalnom napredovanju, pod okriljem Evropskog udruženja za finansijsko planiranje (EPFA) razvijen je sistem sertifikacije finansijskih savetnika u različitim fazama i profesionalnim ulogama koji je u potpunosti usklađen sa gorenavedenim zahtevima Evropskog okvira kvalifikacija (EQF), ECVET i EQUAVET. Svaki od tih sertifikata ne samo da je upodobljen jednom od osam nivoa kvalifikacija prema EQF, već ga prati i zahtev za kontinuiranim profesionalnim razvojem, dok Etički kodeks EPFA predstavlja integralni deo standarda za dodelu svakog sertifikata. Najviši nivo EPFA sertifikata je „Evropski finansijski planer“, što potvrđuje tvrdnju da je finansijsko planiranje proces koji obuhvata različite aktivnosti.⁵⁷ Kako je naglašeno, taj sertifikat odnosi se na „aktivnost finansijskog planiranja kao celinu“ i podrazumeva validaciju znanja i veština u integrisanoj praksi finansijskog planiranja koje obuhvata upravljanje individualnim portfeljom, planiranje imovine, oporezivanje, penzijske planove i usluge osiguranja.

Tabela 1. EPFA sertifikacija

Vrsta EPFA sertifikata	Nivo EQF	Namena sertifikata i zahtevi koji se postavljaju za akreditovane programe obuke
The European Investment Assistant® Certificate (EIA)	3	Pružanje informacija o finansijskim proizvodima. Minimalno pet dana ili četrdeset časova (ili ekvivalent) obuke.

⁵⁴ Recommendation of the European Parliament and of the Council of 18 June 2009 on the establishment of a European Credit System for Vocational Education and Training, Official Journal of the European Union, *OJ C 155, 8.7.2009*, p. 11–18.

⁵⁵ Recommendation of the European Parliament and the Council of 18 June 2009 on the establishment of a European Quality Assurance Reference Framework for Vocational Education and Training, *HL C 155., 2009.7.8*, p. 1–10.

⁵⁶ <http://www.ebntn-association.eu>

⁵⁷ <https://efpa-eu.org/index.php/standards-qualifications/>, 10. 10. 2024.

Vrsta EPFA sertifikata	Nivo EQF	Namena sertifikata i zahtevi koji se postavljaju za akreditovane programe obuke
The European Investment Practitioner® Certificate (EIP)	4	Aktivnosti osnovnih usluga savetovanja. Minimalno 10 dana ili 80 časova (ili ekvivalent) ili pet dana dodatne obuke za imaoce EIA sertifikata.
The European Financial Advisor® Certificate (EFA)	5	Prošireni obuhvat usluga finansijskog savetovanja, što podrazumeva i procenu potreba klijenata i portfolio menadžment.
The European Financial Planner® (EFP)	6	Sve aktivnosti finansijskog planiranja, kako za individualne tako i za poslovne korisnike. Minimalno 40 dana obuke ili 320 časova (ili ekvivalent) ili 20 dana dodatne obuke za imaoce EFA sertifikata).

IV Zahtevi kompetentnosti u oblasti planiranja ličnih finansija prema propisima EU iz oblasti tržišta kapitala i osiguranja

Planiranje ličnih finansija kao profesija na nivou EU nije regulisano jedinim propisima, iako se finansijsko planiranje, pod različitim nazivima, nalazi na spisku regulisanih profesija u nekim zemljama članicama.⁵⁸ Najznačajniji propisi koji se odnose na oblasti koje obuhvata finansijsko savetovanje jesu Direktiva 2014/65/EU o tržištu finansijskih instrumenata (MIFID II), kao i Uredba (EU) br. 600/2014 o tržištu finansijskih instrumenata (MiFIR).⁵⁹ U oblasti osiguranja, od najvećeg značaja je Direktiva o distribuciji osiguranja. Pored toga, od značaja su, naročito u oblasti informisanja potrošača, i propisi kao što su Direktiva 200/48/EC o ugovorima o kreditu za potrošače,⁶⁰ Direktiva 2014/17/EU o ugovorima o kreditima za kupovinu nepokretnosti,⁶¹ Uredba (EU) br. 1286/2014 o dokumentima sa ključnim informacijama za pakete investicionih proizvoda za male ulagače i proizvode osiguranja⁶² i sl.

⁵⁸ Primera radi, u Danskoj, finansijski savetnik (*Finansiel rådgiver*) pruža savete u oblasti kredita, depozita, osiguranja, penzijskih fondova i investicionih usluga. Finansijski savetnici su priznata profesija u Velikoj Britaniji, (*Chartered Financial Planner*), Austriji, Francuskoj (*Conseiller en investissements financiers*), Slovačkoj (*Finančný poradca*) itd. European Commission, *Regulated professions by country, with competent authorities*, <http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm>, pristupljeno 10. 10. 2024.

⁵⁹ Regulation (EU) No 600/2014 of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 on markets in financial instruments and amending Regulation (EU) No 648/2012, *OJ L 173*, 12.6.2014, 84–148.

⁶⁰ Directive 2008/48/EC Of the European Parliament and of the Council of 23 April 2008 on credit agreements for consumers and repealing Council Directive 87/102/EEC, *OJ L 133*, 22.5.2008, 66–92.

⁶¹ Directive 2014/17/EU of the European Parliament and of the Council of 4 February 2014 on credit agreements for consumers relating to residential immovable property and amending Directives 2008/48/EC and 2013/36/EU and Regulation (EU) No 1093/2010, *OJ L 60*, 28. 2. 2014, 34–85.

⁶² Regulation (EU) No 1286/2014 of the European Parliament and of the Council of 26 November 2014 on key information documents for packaged retail and insurance-based investment products (PRIIPs) *OJ L 352*, 9.12.2014, 1–23.

Članom 25(1) Direktive MiFID II uvedena je obaveza država članica da objave kriterijume na osnovu kojih će se procenjivati znanje i kompetentnost fizičkih lica koja daju investicione savete ili informacije o finansijskim instrumentima, investicionim uslugama ili pomoćnim uslugama klijentima u ime investicionog društva, a pomenute Smernice za ocenjivanje znanja i stručnosti predstavljaju dodatno uputstvo. Međutim, važno je napomenuti da čl. 3(1) te direktive omogućava zemljama članicama da za specifične usluge, uključujući i investiciono savetovanje, primene drugačije kriterijume od onih koji važe za druge usluge što se pružaju prekogranično. U tom smislu, pravila o stručnosti i kvalifikacijama koje se odnose na investicione savetnike lokalnog karaktera ne moraju zadovoljavati kriterijume postavljene za investicione savetnike koji usluge pružaju prekogranično. Smernice za ocenjivanje znanja i stručnosti nude različite opcije primene: objavljivanje od strane nadležnog regulatornog organa ili drugog nacionalnog tela karakteristika koje bi odgovarajuća kvalifikacija trebalo da ispuni; objavljivanje liste specifičnih odgovarajućih kvalifikacija za koje se smatra da ispunjavaju kriterijume Smernica;⁶³ ili putem objavljivanja i kriterijuma i liste specifičnih kvalifikacija. Važno je napomenuti da Smernice uspostavljaju minimalne standarde, tako da nacionalna tela mogu zahtevati viši nivo znanja i stručnosti za zaposlene koji daju savete ili informišu klijente. Tako široka margina delovanja uticala je na pojavu značajnijih razlika između zemalja članica.⁶⁴

Direktiva o distribuciji osiguranja u čl. 10, kao i Aneksu I, uspostavila je minimalne kriterijume u pogledu znanja i kompetencija savetnika u oblasti usluga osiguranja. U smislu institucionalne arhitekture supervizije finansijskih institucija u EU (tzv. Lamfalussy),⁶⁵ taj aspekt poslovanja osiguravajućih društava regulisan je na prvom nivou (*Level 1*), odnosno kroz direktivu kao sekundarni izvor prava EU, dok su kvalifikacije za savetovanje u oblasti tržišta hartija od vrednosti regulisane kroz treći nivo (*Level 3*). Dakle, Direktiva o distribuciji osiguranja nije ostavila prostor Evropskom nadzornom telu za osiguranje i strukovno penzijsko osiguranje da detaljnije uređuje kriterijume u pogledu znanja i stručnosti, već je obaveza zemalja članica EU da transponuju odredbe ove direktive. Kako je reč o direktivi kojom se predviđa minimalna harmonizacija, zemlje članice mogu da predvide detaljnije i strože zahteve, što je dovelo do višestrukih odstupanja u pogledu regulisanja zahteva što se tiče znanja i stručnosti ne samo posrednika u distribuciji osiguravajućih usluga već i savetnika u oblasti ličnih finansija.

Najzad, valjalo bi ukazati i na neke razlike u regulisanju zahteva za znanjem i stručnošću, odnosno kompetencijama između sektora osiguranja i tržišta kapitala.⁶⁶

⁶³ Ovo predstavlja izbor manjeg broja zemalja, poput Luksemburga (Circular CSSF 17/670 of 13 October 2017) i Španije (Guía Técnica 4/2017 de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, para la evaluación de los conocimientos y competencias del personal que informa y que asesora, de 27 de junio de 2017). Izvor: F. Zunzunegui, et al.

⁶⁴ Vid naročito F. Zunzunegui, et al.

⁶⁵ https://finance.ec.europa.eu/regulation-and-supervision/regulatory-process-financial-services_en

⁶⁶ F. Zunzunegui et al., European Insurance and Occupational Pensions Authority, *Annexes I-VIII to the Report on the application of the Insurance Distribution Directive (IDD)*, EIOPA-BoS-21/582, 6 January 2022.

Iako obe direktive, Direktiva MiFID II i Direktiva o distribuciji osiguranja, postavljaju opšti zahtev da lica koja pružaju informacije ili savete moraju imati neophodna znanja i stručnost, Smernice Evropskog nadzornog tela za hartije od vrednosti i tržišta kapitala više pažnje posvećuju sticanju kvalifikacije, dok je u pogledu osiguranja veći fokus na održavanju nivoa stručnosti, odnosno kvalifikacije, kroz kontinuirano stručno usavršavanje. Pored toga, Smernicama je definisan zahtev za znanjem i kompetencijama u smislu kvalifikacije koju treba obnavljati („kvalifikacija ili drugi test ili kurs obuke.. seminar, samostalne studije ili učenje“)⁶⁷, odnosno ažurirati, dok Direktiva o distribuciji osiguranja predviđa program obuke koji odgovara zahtevu „kontinuiranog profesionalnog usavršavanja“ (*Continuous Professional Development*).

Kriterijumi u pogledu znanja i kompetentnost za zaposlene koji klijentima daju informacije ili savete o investicionim proizvodima, investicionim uslugama ili pomoćnim uslugama predviđeni su Smernicama (čl. 17 i 18). Međutim, široko određenje ishoda učenja („razumevanje“ odnosno „osnovno znanje“) i praktičnih veština („proceniti“, „ispuniti obaveze“), bez uvođenja merila i odabira jednog od osam nivoa kvalifikacija prema Evropskom okviru kvalifikacija, svakako ne podstiču harmonizaciju nacionalnih okvira. Štaviše, kriterijumi iz Smernica ne pružaju informacije o karakteristikama koje kvalifikacija mora zadovoljiti, npr. da li je predviđena nastava u učionicama ili na daljinu; trajanje obuke odnosno broj časova obuke za davanje saveta i davanje informacija; trening na nivou organizacije ili od strane eksternog tela, kao i uslovi koji se postavljaju za institucije koje pružaju usluge edukacije i obuka i polaganje ispita za dobijanje licence.⁶⁸

U određenom broju zemalja organ nadzora propisuje pravila i standarde koje moraju primenjivati institucije koje su ovlašćene ili akreditovane da organizuju obuke i polaganje standardizovanih ispita. Međutim, nivo detalja se razlikuje jer u nekim zemljama organi nadzora imaju veće ingerencije.⁶⁹ Naročito se uočava nepostojanje standarda u pogledu održavanja obuka u smislu izbora između internih ili eksternih. Jedan od retkih primera normiranja tog kriterijuma jeste Luksemburg, gde postoji sloboda izbora finansijskih posrednika da sami procenjuju minimalno znanje i kompetentnost posrednika u skladu s formalnim procesom verifikacije od strane Komisije za nadzor nad finansijskim sektorom. Druga mogućnost je učestvovanje u eksternim programima obuka koje je Komisija sertifikovala.⁷⁰

⁶⁷ Smernice, 15.

⁶⁸ European Commission, Staff Working Document „Report on the current framework for qualification of financial advisors in the EU and assessment of possible ways forward“, Brussels, 30.6.2022 SWD(2022) 184 final, https://finance.ec.europa.eu/system/files/2022-07/220630-report-qualification-financial-advisors-framework_en.pdf, pristupljeno 17. 10. 2024. F. Zunzunegui et al, 32.

⁶⁹ Jedan od najboljih primera je nadležnost Češke narodne banke, koja je posebnom uredbom propisala detaljna pravila za obuke i polaganje ispita u oblasti tržišta kapitala (Decree No. 319/2017 of 21 September 2017 on professional qualification for distribution on the capital market), dok je u oblasti osiguranja to predviđeno zakonom (Law on the distribution of insurance and reinsurance July 26, 2018).

⁷⁰ Commission de Surveillance du Secteur Financier, *Circular CCSF 17/665 – ESMA Guidelines for the Assessment of Knowledge and Competence*, <https://www.cssf.lu/en/Document/circular-cssf-17-665/>,

S druge strane, Direktiva o distribuciji osiguranja jasnije određuje šta se smatra „minimalnim zahtevima profesionalnog znanja i kompetencija“, navodeći u Aneksu i konkretne oblasti: (a) minimalno neophodno poznavanje odredaba i uslova ponuđenih polisa, uključujući i rizike, minimalno neophodno poznavanje proizvoda, premija i beneficija, kao i prednosti i nedostataka različitih investicionih opcija i finansijskih rizika za investicione proizvode zasnovane na osiguranju (uključujući rizike povezane sa štednjom, penzijskim planovima i sl.); (b) minimalno neophodno poznavanje važećih zakona koji regulišu distribuciju usluga osiguranja, propisa o zaštiti potrošača, sprečavanju pranja novca, zaštiti podataka, relevantnih poreskih propisa i relevantnog socijalnog i radnog prava i dr; (c) minimalno neophodno znanje o rešavanju pritužbi klijenata i postupanju sa žalbama; (d) minimalno neophodno znanje o proceni potreba kupaca; (e) minimalno neophodno znanje o osiguranju i, eventualno, drugim finansijskim tržištima; (f) minimalno neophodno poznavanje standarda poslovne etike; i (g) minimalna neophodna finansijska kompetencija.

Međutim, ni Smernice ESMA ni Direktiva o distribuciji osiguranja ne sadrže standarde u pogledu formata i organizacije i trajanja različitih pojavnih oblika kontinuiranog profesionalnog razvoja. Dok se u nekim zemljama ta mogućnost odnosno obaveza finansijskih savetnika uopšte ne predviđa, u oblasti osiguranja većina zemalja je prihvatila 15 časova na godišnjem nivou, koliko propisuje Direktiva o distribuciji osiguranja.⁷¹

Tabela 2.

Određeni kriterijumi u pogledu kvalifikacija	Direktiva MiFID II i Uputstvo za ocenu znanja i kompetencija	Direktiva o distribuciji osiguranja
Minimalni zahtevi u pogledu formalnog obrazovanja	/	/
Zahtev u pogledu kvalifikacije	Test ili obuka	Sertifikat kao opcija
Oblik profesionalne kvalifikacije	/	/
Broj časova obuke	/	/
Oblik kontinuiranog profesionalnog usavršavanja	/	/
Broj potrebnih časova kontinuiranog profesionalnog usavršavanja	/	15
Minimalni period potrebnog radnog iskustva za sticanje kvalifikacije	6 meseci	/

pristupljeno 10. 10. 2024.

⁷¹ F. Zunzunegui et al., 44.

Određeni kriterijumi u pogledu kvalifikacija	Direktiva MiFID II i Uputstvo za ocenu znanja i kompetencija	Direktiva o distribuciji osiguranja
Maksimalni period za rad pod supervizijom	4 godine	/
Provera kvalifikacije	Unutrašnja ili spoljna, na godišnjem nivou	/

V Ka unapređenju i unifikaciji standarda profesionalnih kvalifikacija planera ličnih finansija i finansijskog savetovanja u EU

Evropska komisija je septembra 2020. godine usvojila Akcioni plan Unije tržišta kapitala,⁷² a u okviru toga i Strategiju za investiranje malih ulagača (*Retail Investment Strategy*). Cilj te strategije je da obezbedi da mali investitori mogu u potpunosti iskoristiti prednosti tržišta kapitala i da pravila budu koherentna u svim pravnim instrumentima. Između ostalog, predviđa se da bi pojedinačni investitor trebalo da ima koristi od adekvatne zaštite, nepristrasnih saveta i poštenog tretmana. Aktivnost br. 8, predviđena Akcionim planom, predviđa da Komisija predloži moguće načine za unapređenje nivoa profesionalnih kvalifikacija finansijskih savetnika u EU, kroz izmene odredaba Direktive MiFID II i Direktive o distribuciji osiguranja, kao i uvođenje panevropske oznake za finansijske savetnike. Između ostalog, predviđa se da će Komisija predložiti da savetnici dobiju sertifikat koji dokazuje da je njihov nivo znanja i kvalifikacija dovoljan za pristup profesiji, a koji takođe pokazuje da kontinuirano učestvuju u adekvatnim oblicima kontinuiranog obrazovanja. U cilju pripreme aktivnosti usmerenih ka usklađivanju zahteva obe direktive, Evropsko nadzorno telo za osiguranje i strukovno penzijsko osiguranje sprovedo je analizu uslova koji su u zemljama članicama predviđeni kao osnov za dokazivanje znanja i kompetentnosti u finansijskom savetovanju o distribuciji investicionih proizvoda zasnovanih na proizvodima osiguranja, iz kojeg se vidi postojanje niza razlika na nivou zemalja članica.⁷³

Na osnovu izveštaja evropskih tela za nadzor nad tržištem kapitala i osiguranja, Evropska komisija objavila je poseban radni dokument koji se odnosi na

⁷² Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: *A Capital Markets Union for people and businesses-new action plan*, Brussels, 24.9.2020, COM(2020) 590 final. https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/capital-markets-union/capital-markets-union-2020-action-plan/action-8-building-retail-investors-trust-capital-markets_en, 30. 09. 2024.

⁷³ EIOPA, Report on the application of the Insurance Distribution Directive (IDD), EIOPA-BoS-21/581, January 2022; EIOPA, Annexes I-VIII to the Report on the application of the Insurance Distribution Directive (IDD), EIOPA-BoS-21/582, 6 January 2022.

kvalifikacije finansijskih savetnika u EU.⁷⁴ Iako je reč o radnom dokumentu, kao neformalnom izvoru koji nema obavezujući karakter, može se zaključiti da je analiza i upoređivanje zahteva u pogledu sticanja profesionalnih kvalifikacija finansijskih savetnika usmerena ne samo ka izmenama pomenutih direktiva u cilju harmonizacije uslova za dobijanje panevropske oznake, već i ka uvođenju dodatnog zahteva koji se odnose na stručna znanja finansijskih savetnika radi integrisanja preferenci investitora koje se odnose na održivost. U tom smislu, Evropsko nadzorno telo za hartije od vrednosti i tržišta kapitala usvojilo je posebne smernice još 2018. godine,⁷⁵ dok je Evropsko nadzorno telo za osiguranje i strukovno penzijsko osiguranje posebne smernice usvojilo 2022. godine.⁷⁶

VI Umesto zaključka – osvrt na domaći okvir za sticanje zvanja i usavršavanje finansijskih savetnika

Planiranje ličnih finansija kao nova profesija vezuje se uglavnom za razvijene zemlje, a njenom razvitku doprinosi postojanje razvijenog tržišta kapitala i većeg broja finansijskih proizvoda dostupnih potrošačima koji ne raspolažu neophodnim znanjima. Međutim, ni u zemljama s razvijenim finansijskim tržištima uslovi za obavljanje poslova finansijskog savetovanja i planiranja ličnih finansija nisu homogeni. Jedan od glavnih razloga što planiranje ličnih finansija još uvek nije prepoznato kao profesija jeste upravo nedostatak adekvatno postavljenih zahteva u pogledu nivoa obrazovanja finansijskih savetnika. Napred navedena analiza pravnog okvira u EU jasno ukazuje na nedostatak harmonizacije, naročito u pogledu zahteva Direktive MiFID II o profesionalnim kvalifikacijama, s tim što je Direktiva o distribuciji osiguranja nešto jasnije definisala konkretan obuhvat minimalnih stručnih kompetencija u oblasti osiguranja. U tom smislu, na nivou EU identifikovana je potreba da se razvije jedinstvena taksonomija zahteva u pogledu kvalifikacija te da se usaglasi značenje i obuhvat termina „znanje“, „kompetentnost“, „kvalifikacija“, „obuka“ i sličnih izraza, kako bi bilo jasno da kompetentnost podrazumeva sticanje odgovarajuće kvalifikacije, a ne samo učešće u programu obuke.

Nerazvijenost i nestabilnost finansijskog tržišta u našoj zemlji, kao i u zemljama u okruženju i nedovoljno poverenje klijenata u finansijski sistem, sužavaju mogućnosti za profilisanje ove profesije, odnosno umanjuju potrebu za različitim aspektima finansijskog savetovanja. Niti u jednoj zemlji u okruženju planiranje

⁷⁴ European Commission, Staff Working Document „Report on the current framework for qualification of financial advisors in the EU and assessment of possible ways forward“, Brussels, 30.6.2022, SWD(2022) 184 final.

⁷⁵ ESMA, *Guidelines on certain aspects of the MiFID II suitability requirements*, ESMA35-43-1163, 06/11/2018.

⁷⁶ EIOPA, *Guidance on the integration of sustainability preferences in the suitability assessment under the Insurance Distribution Directive (IDD)*, EIOPA-BOS-22-391, 20 July 2022.

ličnih finansija ne nalazi se na spisku regulisanih profesija, a zbog skromne ponude finansijskih proizvoda ne postoji velika tražnja za ovim profilom stručnjaka. Ipak, primetna je tendencija porasta broja lica koja sebe nazivaju finansijskim savetnicima i planerima ličnih finansija, a koji nude usluge edukacije i savetovanja.

U situacijama kada se finansijski savet odnosi na prodaju, posredovanje, upravljanje imovinom korisnika finansijskih usluga, investicioni savetnici su dužni, na osnovu Zakona o tržištu kapitala,⁷⁷ da se ponašaju u skladu s pravilima i standardima struke i ne smeju klijentima preporučivati kupovinu ili prodaju određenih finansijskih instrumenata samo radi ostvarivanja provizije. Zakonom je propisana obaveza investicionih savetnika da deluju u najboljem interesu klijenta i razmotre da li je finansijska transakcija primerena za klijenta, uzimajući u obzir ciljeve klijenta, njegovu mogućnost da podnese rizike iz preporučene transakcije, znanje i iskustvo klijenta i njegovu sposobnost da razume rizike u vezi sa uslugom koja mu se pruža. U skladu sa Zakonom o tržištu kapitala, kao i posebnim Pravilnikom,⁷⁸ Komisija za hartije od vrednosti Republike Srbije organizuje tri kursa za pohađanje nastave, polaganje ispita i dobijanje dozvole za obavljanje poslova odnosno sticanje zvanja brokera, portfolio menadžera i investicionog savetnika. Pravilnikom su, između ostalog, regulisani uslovi za pohađanje nastave, nastavne oblasti, organizacija ispita, postupak priznavanja strane školske isprave odnosno sertifikata o zvanjima stečenim u inostranstvu. Nastavni program, predavači i ispitivači određuju se aktom Komisije, a za sva tri zvanja posebno je predviđen broj časova nastave, kao i plan nastave i ispitne oblasti. Dakle, uslovi za dodelu sertifikata koji dobijaju investicioni savetnici od Komisije, kao osnov za dobijanje dozvole i upis u poseban Registar investicionih savetnika, detaljno je regulisan podzakonskim aktom, kao uostalom i zahtevi koji se posebno odnose na izdavanje dozvole. Zvanje investicionog savetnika jeste osnov za izdavanje dozvole, koja podrazumeva i zadovoljenje posebnih zahteva u pogledu radnog iskustva i zahteva koji se odnosi na neosuđivanost.

Na osnovu odredaba Zakona o osiguranju,⁷⁹ ovlašćeni posrednik odnosno zastupnik u osiguranju ne može obavljati poslove posredovanja odnosno zastupanja u osiguranju ako se nije profesionalno usavršio, ako se ne nalazi u registru aktivnih ovlašćenih posrednika/zastupnika u osiguranju, koji je javno dostupan na internet portalu NBS. Narodna banka Srbije je, na osnovu posebne Odluke o izmenama i dopunama Odluke o sticanju zvanja i usavršavanju ovlašćenih posrednika i ovlašćenih zastupnika u osiguranju,⁸⁰ zaključila Sporazum sa Privrednom komorom Srbije, koja je na osnovu ovog sporazuma ovlašćena ne samo za sprovođenje obuka za polaganje

⁷⁷ Videti naročito članove 179–181 Zakona o tržištu kapitala, *Sl. glasnik RS*, br. 129/2021.

⁷⁸ Pravilnik o sticanju zvanja i davanju dozvole za obavljanje poslova brokera, investicionog savetnika i portfolio menadžera, *Sl. glasnik RS*, br. 115/2023.

⁷⁹ Čl. 86 st. 1 i čl. 98 st. 1 i 2 Zakona o osiguranju, *Sl. glasnik RS*, br. 139/2014 i 44/2021.

⁸⁰ *Sl. glasnik RS*, br. 11/2017.

ispita za sticanje zvanja ovlašćenog posrednika i ovlašćenog zastupnika u osiguranju⁸¹ već i za njihovo kontinuirano usavršavanje, što kao obaveza nije predviđeno propisima o tržištu kapitala. Naime, pomenutom Odlukom predviđena je obaveza ovlašćenih posrednika i ovlašćenih zastupnika u osiguranju da se profesionalno usavršavaju, i to najmanje 15 časova u kalendarskoj godini u kojoj obavljaju poslove posredovanja u osiguranju, odnosno zastupanja u osiguranju.

Van okvira finansijskih usluga, valjalo bi ukratko sagledati i zahteve za sticanje profesionalnog zvanja kao uslov za dobijanje dozvola za obavljanje poslova računovodstva i revizije, kao i posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti. U oblasti računovodstvenih usluga, prema Zakonu o računovodstvu,⁸² zakonska obaveza obuke, polaganje ispita i kontinuirano usavršavanje postoji samo za računovođe koji se profesionalno bave pružanjem računovodstvenih usluga. Budući da ni pravna lica ni preduzetnici koji se ne bave pružanjem računovodstvenih usluga za vođenje poslovnih knjiga ne moraju angažovati lice s profesionalnim zvanjem računovođe, obaveza licence u domenu planiranja ličnih finansija zavisi od svrhe finansijskog savetovanja. Prema Zakonu o reviziji,⁸³ revizori mogu biti licencirani ovlašćeni revizori ukoliko su položili ispit za sticanje zvanja ovlašćeni (interni) revizor i imaju važeću licencu za obavljanje revizije; dok je samostalni revizor licencirani ovlašćeni revizor koji ima važeću dozvolu da obavlja reviziju kao preduzetnik. Profesionalno zvanje iz oblasti računovodstva mora biti stečeno kod organizacije koja je članica Međunarodne federacije računovođa (*International Federation of Accountants* – IFAC). U Srbiji status članice te organizacije imaju Savez računovođa i revizora i Komora ovlašćenih revizora. Te profesionalne organizacije, u skladu s pomenutim propisima, sprovode obuke za polaganje ispita, organizuju polaganje ispita i vode registre ovlašćenih računovođa i ovlašćenih javnih računovođa, odnosno ovlašćenih revizora i ovlašćenih internih revizora. Najzad, Zakonom o posredovanju u prometu i zakupu nepokretnosti⁸⁴ uređuju se uslovi i način obavljanja posredovanja u prometu i zakupu nepokretnosti i ustanovljava obaveza polaganja stručnog ispita. Program i način polaganja stručnog ispita, kao i vođenje evidencije o izdatim uverenjima, koji predstavlja jedan od osnova za upis u Registar posrednika, uređen je Pravilnikom o stručnom ispitu za posrednike u prometu i zakupu nepokretnosti.⁸⁵

⁸¹ U tom smislu, pohvalno je istaći i standardizaciju Priručnika za polaganje ispita, koji je javno dostupan. Privredna komora Srbije, *Priručnik za obuku za polaganje ispita i sticanje zvanja ovlašćenog posrednika i ovlašćenog zastupnika u osiguranju*, Beograd, februar 2024. Značajno je istaći da je u toj publikaciji vidno istaknuta obaveza posrednika i zastupnika u osiguranju da pružaju informacije u cilju zaštite prava i interesa ugovarača, obaveza kontinuiranog profesionalnog usavršavanja, zatim obaveza adekvatne procene potreba potrošača, standardi poslovne etike i dr.

⁸² *Sl. glasnik RS*, br. 73/2019 i 44/2021 - dr. zakon.

⁸³ *Sl. glasnik RS*, br. 73/2019.

⁸⁴ *Sl. glasnik RS*, br. 95/2013, 41/2018 i 91/2019.

⁸⁵ *Sl. glasnik RS*, br. 75/2014 i 135/2022.

Poslovanje finansijskih savetnika u našoj zemlji regulisano je propisima iz oblasti tržišta kapitala i osiguranja, a u pogledu definisanja zahteva čini se da je u oblasti posredovanja i zastupanja u osiguranju nivo stručnosti i znanja detaljnije uređen. Pored primene postojećih propisa i nadležnosti Komisije za hartije od vrednosti i Narodne banke Srbije, kao kompetentnih tela, a u zavisnosti od ishoda inicijativa pod okriljem Akcionog plana Unije tržišta kapitala unutar EU što se tiče jedinstvenih kriterijuma za kvalifikacije i panevropske oznake finansijskog savetnika, pažnju bi trebalo usmeriti i na opciju u vidu formiranja profesionalnih udruženja, eventualno u obliku komore finansijskih savetnika sa obaveznim članstvom i zakonom poverenim nadležnostima, naročito u oblasti donošenja etičkih kodeksa i zahtevâ u pogledu kontinuiranog usavršavanja finansijskih savetnika.

Literatura

- Altfest, L., „Personal financial planning: origins, developments and a plan for future direction“, *The American Economist*, Vol. 48, No. 2 2004, 53-60.
- ASIC, *Regulatory Guide 146 – Licensing: Training of financial products advisers*, July 2012. <https://download.asic.gov.au/media/1240766/rg146-published-26-september-2012.pdf>, pristupljeno 17. 10. 2024.
- Australian Securities and Investments Commission, *Overview of the FOFA reforms*, <http://asic.gov.au/regulatory-resources/financial-services/future-of-financial-advice-reforms/fofa-background-and-implementation/>, pristupljeno 10. 10. 2024.
- Black, K., Ciccotello, K., Skipper, H., „Issues in comprehensive personal financial planning“, *Financial Services Review*, 11(1), 2002, 1–9.
- Brandon, D. E., Welch, O. H., *The History of Financial Planning: The Transformation of Financial Services*, John Wiley & Sons, 2009.
- CFP Board, *CFP Board Financial Planning Competency Handbook*, John Wiley & Sons, 2015.
- CFP Board, *Side-by-side comparison of code of ethics and standards of conduct to current standards of professional conduct*, 2018, <https://www.cfp.net/-/media/files/cfp-board/standards-and-ethics/compliance-resources/cfp-board-code-and-standards-side-by-side-comparison.pdf>, 15 novembar 2024.
- Commission de Surveillance du Secteur Financier, *Circular CCSF 17/665 – ESMA Guidelines for the Assessment of Knowledge and Competence*, <https://www.cssf.lu/en/Document/circular-cssf-17-665/>, pristupljeno 10. 10. 2024.
- Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions: *A Capital Markets Union for people and businesses-new action*

- plan, Brussels, 24. 9. 2020, COM(2020) 590 final. https://finance.ec.europa.eu/capital-markets-union-and-financial-markets/capital-markets-union/capital-markets-union-2020-action-plan/action-8-building-retail-investors-trust-capital-markets_en, pristupljeno 30. 09. 2024.
- Durband D. B., Carlson M. B., Stueve, C. „The financial counseling profession“, *Financial counseling* (eds. Durband, D. B., Law, R., and Mazzolini, A. K.), Springer, 2019, 1 – 16.
 - European Commission, *Regulated professions by country, with competent authorities*, <http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm>, pristupljeno 10. 10. 2024.
 - European Commission, *Retail Investment Strategy – Empowering Retail Investors on EU capital markets*, May 2023, https://finance.ec.europa.eu/document/download/ce290ee2-1f05-41f6-9540-84c3605ccb0f_en?filename=230524-retail-investment-strategy-factsheet_en.pdf, pristupljeno 15. 10. 2024.
 - European Commission, Staff Working Document „Report on the current framework for qualification of financial advisors in the EU and assessment of possible ways forward“, Brussels, 30.6.2022 SWD(2022) 184 final, https://finance.ec.europa.eu/system/files/2022-07/220630-report-qualification-financial-advisors-framework_en.pdf, pristupljeno 17. 10. 2024
 - EIOPA, *Annexes I-VIII to the Report on the application of the Insurance Distribution Directive (IDD)*, EIOPA-BoS-21/582, 6 January 2022.
 - EIOPA, *Report on the application of the Insurance Distribution Directive (IDD)*, EIOPA-BoS-21/581, January 2022.
 - EIOPA, *Guidance on the integration of sustainability preferences in the suitability assessment under the Insurance Distribution Directive (IDD)*, EIO-PA-BOS-22-391, 20 July 2022.
 - ESMA, *Guidelines for the Assessment of Knowledge and Competence*, No. 2015/1886, 3 January 2017.
 - ESMA, *Guidelines on certain aspects of the MiFID II suitability requirements*, ESMA35-43-1163, 06/11/2018.
 - Financial Sector Reform (Hayne Royal Commission Response – Better Advice) Act 2021 (*Better Advice Act*), Australia.
 - FCA’s Policy Statement PS 17/14: Markets in Financial Instruments Directive II implementation, July 2017, <https://www.fca.org.uk/publications/policy-statements/ps17-14-mifid-ii-implementation>, pristupljeno 05.10. 2024.
 - Gitman, L., Joehnk, M., Billingsley, R., *Personal Financial Planning*, South-Western, 2014.
 - Grable, J.E., Chatterjee, S., „Defining Personal Finance“, *De Gruyter Handbook of Personal Finance* (eds. John E. Grable, Swarn Chatterjee), De Gruyter, 2022, 3-17.

- Greenwood, E., „Attributes of a Profession“, *Social Work*, Vol. 2., No. 3. 1957, 45-55.
- Institut québécois de planification financière (IQPF) 2016, *Becoming a Financial Planner*, <https://www.iqpf.org/en/becoming-a-financial-planner>, pristupljeno 15. 10. 2024.
- International Organization for Standardization, ISO 22222:2005, *Personal financial planning - Requirements for personal financial planners*
- Investment Advisers Act of 1940 (USA).
- Jovanić, T., *Uvod u ekonomsko pravo*, Beograd, 2024
- Lazaro, C., „The Future of Financial Advice: Eliminating The False Distinction Between Brokers and Investment Advisers“, *St. John's Law Review*, Vol. 87. 2013, 381.
- Lowe, J., *Be Your Own Financial Adviser*, Pearson Education, 2010
- McLellan, A., *Foundations of Financial Planning: An Overview*, The American College Press, 2012
- Moloney, N., *EU securities and financial markets regulation*, Oxford University Press, United Kingdom 2014.
- Petrović Tomić, N., *Zaštita potrošača usluga osiguranja, analiza i predlog unapređenja regulatornog okvira*, Beograd, 2015.
- Privredna komora Srbije, *Priručnik za obuku za polaganje ispita i sticanje zvanja ovlašćenog posrednika i ovlašćenog zastupnika u osiguranju*, Beograd, februar 2024.
- Republički zavod za statistiku, *Klasifikacija zanimanja*, Beograd, 2011.
- Securities Exchange Act of 1934 (USA).
- Schmidt, J.A., „What Is a Profession?“, *The Structure Magazine*, November 2008.
- Šunderić, B., Kovačević, Lj. *Radno pravo – priručnik za polaganje pravosudnog ispita*, Beograd, 2019.
- Schuchardt J. et al., „Personal finance: An interdisciplinary profession“, *Journal of Financial Counseling and Planning*, Vol. 18, No. 1. 2007, 61–69.
- Stojanović, G., „Standardizovani zahtevi za planere ličnih finansija“, *Bankarstvo*, br. 5/6, 2006, 54-61.
- U.S. Securities and Exchange Commission, *Investment Advisers: What You Need to Know Before Choosing One*, <https://www.sec.gov/investor/pubs/invadvisers.htm>, pristupljeno 6. 6. 2016.
- Van Beek, R., „Personal Finance: A Practice Perspective“, *De Gruyter Handbook of Personal Finance* (eds. John E. Grable, Swarn Chatterjee), De Gruyter, 2022, 35 – 49.
- Young, A., *Financial Planning in Practice*, Melbourne 2013.
- Zunzunegui, F., Corbal, P., Szymanska, M., Braga, M.D., Levaldaur, P., Carluccio, E. M., *Improving Qualifications for Financial Advisors in EU: Policy*

Proposals, EFPA, Brussels, 2023, https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=4466821, pristupljeno 10. 09. 2024.

- Županov, J., Šporer, Ž. „Profesija sociolog“, *Revija za sociologiju*, Vol. 14, No. 1-2, 1984, 11–46.