

Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

**Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej upowszechnianie
za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFODORADCA+**

INFORMACJA O ZAWODZIE

Doradca do spraw leasingu (241205)



Doradcy finansowi i inwestycyjni

Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej rozpowszechnianie za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFODORADCA+

Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

INFORMACJA O ZAWODZIE

Doradca do spraw leasingu (241205)

Doradcy finansowi i inwestycyjni

Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy

Publikacja opracowana w ramach projektu **Rozwijanie, uzupełnianie i aktualizacja informacji o zawodach oraz jej upowszechnianie za pomocą nowoczesnych narzędzi komunikacji – INFODORADCA+**

Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój, Oś priorytetowa II Efektywne polityki publiczne dla rynku pracy, gospodarki i edukacji, Działanie 2.4 Modernizacja publicznych i niepublicznych służb zatrudnienia oraz lepsze dostosowanie ich do potrzeb rynku pracy

PROJEKT NR: POWR.02.04.00-00-0060/16-00

Partnerzy projektu INFODORADCA+:

- DORADCA Consultants Ltd Sp. z o.o., Gdynia
- Instytut Technologii Eksploatacji – Państwowy Instytut Badawczy, Radom
- Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa
- Centralny Instytut Ochrony Pracy – Państwowy Instytut Badawczy, Warszawa
- PBS Sp. z o.o., Sopot

INFORMACJA O ZAWODZIE

Doradca do spraw leasingu (241205)

© Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej, Departament Rynku Pracy, Warszawa 2018

Kopiowanie i rozpowszechnianie w całości lub w części dozwolone wyłącznie za podaniem źródła.

ISBN 978-83-7789-495-8 [94]

Publikacja bezpłatna

Zdjęcie na okładce (źródło): <https://pixabay.com/pl/finansowanie-auto-finansowanie-2157347>
[dostęp: 31.10.2018].



SPIS TREŚCI

1. DANE IDENTYFIKACYJNE ZAWODU	3
1.1. Nazwa i kod zawodu (wg Klasyfikacji zawodów i specjalności).....	3
1.2. Nazwy zwyczajowe zawodu.....	3
1.3. Usytuowanie zawodu w klasyfikacjach: ISCO, PKD	3
1.4. Notka metodologiczna, autorzy i eksperci opiniujący	3
2. OPIS ZAWODU	4
2.1. Synteza zawodu	4
2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania	4
2.3. Środowisko pracy (warunki pracy, maszyny i narzędzia pracy, zagrożenia, organizacja pracy).....	5
2.4. Wymagania psychofizyczne i zdrowotne.....	6
2.5. Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie.....	7
2.6. Możliwości rozwoju zawodowego, awansu i potwierdzania kompetencji	8
2.7. Zawody pokrewne	8
3. ZADANIA ZAWODOWE I WYMAGANE KOMPETENCJE	9
3.1. Zadania zawodowe	9
3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Pozyskiwanie klientów oraz analizowanie ich potrzeb	9
3.3. Kompetencja zawodowa Kz2: Zapewnianie obsługi klienta w obszarze produktów leasingowych	11
3.4. Kompetencja zawodowa Kz3: Wspieranie obsługi posprzedażowej.....	13
3.5. Kompetencje społeczne.....	14
3.6. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu.....	14
3.7. Powiązanie kompetencji zawodowych z opisami poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji oraz Sektorowej Ramy Kwalifikacji.....	15
4. ODNIESIENIE DO SYTUACJI ZAWODU NA RYNKU PRACY I MOŻLIWOŚCI DOSKONALENIA ZAWODOWEGO.....	15
4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie	15
4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu	16
4.3. Zarobki osób wykonujących dany zawód/daną grupę zawodów	17
4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie.....	18
5. ODNIESIENIE DO EUROPEJSKIEJ KLASYFIKACJI UMIEJĘTNOŚCI/KOMPETENCJI, KWALIFIKACJI I ZAWODÓW (ESCO)	18
6. ŹRÓDŁA DODATKOWYCH INFORMACJI O ZAWODZIE	19
7. SŁOWNIK POJĘĆ	21
7.1. Definicje powiązane z opisem informacji o zawodzie (zawodoznawcze)	21
7.2. Definicje związane z wykonywaniem zawodu (branżowe)	23

1. DANE IDENTYFIKACYJNE ZAWODU

1.1. Nazwa i kod zawodu (wg Klasyfikacji zawodów i specjalności)

Doradca do spraw leasingu 241205

1.2. Nazwy zwyczajowe zawodu

- Doradca leasingowy.
- Ekspert leasingowy.
- Konsultant ds. leasingu.
- Pracownik ds. leasingu.
- Pracownik leasingowy.
- Specjalista ds. leasingu.

1.3. Usytuowanie zawodu w klasyfikacjach: ISCO, PKD

W Międzynarodowym Standardzie Klasyfikacji Zawodów ISCO-08 odpowiada grupie:

- 2412 Financial and investment advisers.

Według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007):

- Sekcja K – Działalność finansowa i ubezpieczeniowa.

1.4. Notka metodologiczna, autorzy i eksperci opiniujący

Notka metodologiczna

Opis informacji o zawodzie opracowano na podstawie:

- analizy źródeł (akty prawne, klasyfikacje krajowe, międzynarodowe), źródeł internetowych,
- Sektorowej Ramy Kwalifikacji dla Sektora Bankowego (SRKB) (Projekt), Instytut Badań Edukacyjnych 2018,
- analizy opisu zawodu zamieszczonego w wyszukiwarce opisów zawodów na Portalu Publicznych Służb Zatrudnienia,
- badań ankietowych prowadzonych w projekcie INFODORADCA+ we wrześniu i październiku 2018 r.,
- zebranych opinii od recenzentów, członków panelu ewaluacyjnego oraz zespołu ds. walidacji i jakości informacji o zawodach.

Autorzy i eksperci opiniujący

Zespół Ekspercki:

- Arkadiusz Aleksiejew – DORADCA Consultants Ltd. Sp. z o.o., Gdynia.
- Monika Szymańska – Fundacja na rzecz Rozwoju Polskiego Rolnictwa, Warszawa.
- Przemysław Woliński – Polska Fundacja Przedsiębiorczości, Toruń.

Zespół ds. walidacji i jakości informacji o zawodzie:

- Anna Będzińska – DORADCA Consultants Ltd. Sp. z o.o., Gdynia.
- Wojciech Gostomski – DORADCA Consultants Ltd. Sp. z o.o., Gdynia.
- Joanna Gralak-Merchel – DORADCA Consultants Ltd. Sp. z o.o., Gdynia.
- Włodzimierz Walkusz – DORADCA Consultants Ltd. Sp. z o.o., Gdynia.
- Jolanta Religa – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB, Radom.
- Krzysztof Symela – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB, Radom.

Recenzenci:

- Tomasz Bąkowski – Narodowy Fundusz Ochrony Środowiska i Gospodarki Wodnej, Warszawa.
- Anna Hasiuk – Agencja Rozwoju Pomorza S.A., Gdańsk.

Panel ewaluacyjny – przedstawiciele partnerów społecznych:

- Marek Górecki – Polski Związek Funduszy Pożyczkowych, Warszawa.
- Monika Mazur-Świerczyńska – Toruński Fundusz Poręczeń Kredytowych Sp. z o.o., Toruń.

Data (rok) opracowania opisu informacji o zawodzie: 2018 r.

WAŻNE:

W tekście opisu informacji o zawodzie występują podkreślenia wybranych określeń wraz z indeksem górnym, który wskazuje numer definicji w słowniku branżowym w punkcie 7.2.

2. OPIS ZAWODU

2.1. Synteza zawodu

Doradca do spraw leasingu zajmuje się obsługą procesu udzielania leasingu pośredniego¹⁷ w instytucjach finansowych. Do jego zadań należy zarówno aktywne pozyskiwanie klienta, jak i weryfikacja dostawców przedmiotu leasingu. Ma bezpośredni kontakt z klientem, diagnozuje jego potrzeby oraz oferuje odpowiedni produkt finansowy.

2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania

Opis pracy

Doradca do spraw leasingu prowadzi kompleksową obsługę klienta w procesie sprzedaży leasingowej oraz w okresie posprzedażowym, uczestniczy bezpośrednio w procesie udzielania usług leasingu. Odpowiada za aktywne pozyskanie klienta, zbadanie jego potrzeb i możliwości finansowych oraz dopasowanie odpowiedniego produktu finansowego. Nawiązuje i utrzymuje długofalowe relacje z klientem oraz dostawcami usług leasingowych w celu budowania pozytywnego wizerunku instytucji finansowej. Współpracuje ściśle z brokerami ubezpieczeniowymi w celu pozyskania informacji o najkorzystniejszych wariantach ubezpieczenia, zarówno z punktu widzenia klienta, jak i firmy leasingowej. Doradca przygotowuje kompletny wniosek leasingowy. Doradza i czynnie pozyskuje informacje od klienta, niezbędne do podjęcia decyzji o udzieleniu leasingu. Gromadzi dokumentację, weryfikuje ją i przedstawia rekomendację decyzji. Przygotowuje i zawiera z klientem umowę podstawową oraz umowy poboczne²⁶. Prowadzi korespondencję i utrzymuje kontakt z klientem. Pomaga klientowi w załatwieniu spraw związanych z przedmiotem leasingu przez cały okres trwania umowy leasingowej²⁵. Współpracuje z dostawcami⁷ środków trwałych, będących przedmiotem leasingu. Podejmuje działania na rzecz skutecznej promocji i sprzedaży usług leasingowych. Może przygotowywać oraz prowadzić szkolenia i prezentacje na temat usług leasingowych.

Sposoby wykonywania pracy

Doradca do spraw leasingu świadczący usługi finansowe, wykonuje zadania sprzedażowe, które wymagają bezpośredniego kontaktu z klientem, zarówno w biurze, jak i poza nim. Sprzedaż produktów leasingowych i udział w kampaniach marketingowych instytucji, zarówno skierowanych do klientów, jak i do dostawców przedmiotu leasingu, opiera się na spotkaniach z klientem, rozmowach telefonicznych oraz korespondencji listownej i elektronicznej.

Udzielanie leasingu operacyjnego¹⁶, finansowego¹⁴, zwrotnego¹⁸ czy konsumenckiego¹⁵ wymaga również czynności analitycznych związanych z przeprowadzeniem analizy finansowej leasingobiorcy.

Doradca przygotowuje także propozycje zabezpieczeń (np. poręczenie) oraz dobiera ubezpieczenie do przedmiotu leasingu. W zależności od rodzaju instytucji finansowej, rodzaju i wartości leasingu, a także przyznanych kompetencji, doradca do spraw leasingu współpracuje z innymi pracownikami z zespołu lub z analitykiem finansowym. Współpracuje także z dostawcami środków trwałych (dealerzy, producenci) oraz zabiega o budowanie trwałych relacji biznesowych z kontrahentami.

W zakresie obowiązków doradcy do spraw leasingu mieszczą się zadania typowo biurowe, obejmujące przygotowanie i zawarcie umowy leasingu oraz umów pobocznych, jak również czynności posprzedażowe oraz przygotowywanie raportów i sprawozdań.

Więcej szczegółowych informacji znajduje się w sekcjach: 3.1. Zadania zawodowe oraz 3.2, 3.3 i 3.4. Kompetencje zawodowe.

2.3. Środowisko pracy (warunki pracy, maszyny i narzędzia pracy, zagrożenia, organizacja pracy)

Warunki pracy

Miejszem pracy **doradcy do spraw leasingu** są pomieszczenia biurowe instytucji finansowych, przeznaczone do indywidualnej pracy, a także do spotkań z klientem, pozwalające na nieskrępowaną i niezakłóconą rozmowę. Praca może być wykonywana również w pomieszczeniach wieloosobowych. Ponadto pracownik wykonuje pracę w terenie, dokonując wizytacji w miejscu zamieszkania, przebywania lub prowadzenia działalności gospodarczej przez klienta.

Więcej informacji znajduje się w sekcji: 4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie.

Wykorzystywane maszyny i narzędzia pracy

Doradca do spraw leasingu w działalności zawodowej wykorzystuje m.in.:

- komputer z dostępem do internetu,
- drukarkę,
- skaner,
- niszczarkę,
- aparat fotograficzny,
- telefon, faks,
- samochód,
- system informatyczny instytucji finansowej,
- aplikacje obsługujące dostęp do Biura Informacji Gospodarczej²,
- aplikacje obsługujące dostęp do Biura Informacji Kredytowej³,
- aplikacje obsługujące dostęp do publicznych baz informacji, zawierających np. dane rejestrowe przedsiębiorcy, dane o pomocy publicznej czy o księgach wieczystych.

Organizacja pracy

Doradca do spraw leasingu w zależności od miejsca pracy, wykonywanych zadań zawodowych i liczby osób zatrudnionych w instytucji, może pracować indywidualnie lub zespołowo. Pracując na stanowisku doradcy klienta najczęściej współpracuje z analitykiem finansowym.

Osoby w tym zawodzie zwykle pracują w systemie jednozmianowym, w stałych godzinach pracy, ale niekiedy należy liczyć się z koniecznością dostosowania się do wymagań klienta i spotkań w dogodnej dla niego porze dnia.

Zagrożenia mające wpływ na bezpieczeństwo pracy człowieka

Wykonując swoją pracę, **doradca do spraw leasingu** narażony jest między innymi na:

- obciążenie wzroku oraz układu kostno-szkieletowego – w związku z długotrwałą pracą przy komputerze,
- wypadki komunikacyjne podczas docierania do i powrotu z miejsca inspekcji terenowej¹¹,
- stres, którego przyczyną są m.in. częste kontakty z ludźmi, w tym agresja ze strony rozczarowanych klientów.

W zawodzie nie występują typowe choroby zawodowe.

2.4. Wymagania psychofizyczne i zdrowotne

Wymagania psychofizyczne

Dla pracownika wykonującego zawód **doradcy do spraw leasingu** ważne są:

w kategorii wymagań fizycznych

- sprawność układu krążenia,
- sprawność układu oddechowego,
- sprawność układu kostno-stawowego,
- sprawność układu mięśniowego,
- sprawność narządu wzroku,
- sprawność narządu słuchu;

w kategorii sprawności sensomotorycznych

- spostrzegawczość,
- ostrość słuchu,
- ostrość wzroku;

w kategorii sprawności i zdolności

- zdolność koncentracji uwagi,
- podzielność uwagi,
- dobra pamięć,
- dobra organizacja pracy,
- łatwość wypowiadania się w mowie i/lub w piśmie,
- zdolność skutecznego przekonywania,
- zdolność skutecznego negocjowania,
- zdolność analitycznego myślenia,
- zdolność do zachowania postawy nieoceniającej,
- zdolność słuchania i wyciągania konstruktywnych wniosków,
- współdziałanie i współpraca w zespole (grupie);

w kategorii cech osobowościowych

- gotowość do tworzenia i podtrzymywania sieci kontaktów z klientami,
- komunikatywność,
- operatywność i skuteczność,
- dyspozycyjność,
- wysoka kultura osobista,
- asertywność,
- dokładność,
- skrupulatność,
- samokontrola,
- radzenie sobie ze stresem,
- odporność emocjonalna,

- dążenie do osiągania celów,
- pewność siebie,
- wytrwałość i cierpliwość.

Więcej informacji znajduje się w sekcjach: 3.5. Kompetencje społeczne; 3.6. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu.

Wymagania zdrowotne

Praca w zawodzie **doradca do spraw leasingu** pod względem wydatku energetycznego należy do prac lekkich. Występuje w niej jednak wysokie obciążenie umysłowe, związane m.in. z analizowaniem złożonych sytuacji, wnioskowaniem, koniecznością przekonywania, negocjowania. Dlatego wymagana jest wysoka sprawność umysłowa, odporność na stres i gotowość do pracy pod presją czasu.

Przeciwwskazaniem do wykonywania zawodu doradcy do spraw leasingu jest niepełnosprawność intelektualna. Pewnym utrudnieniem mogą być też niepoddające się korekcji wady wzroku i słuchu, które wykluczają jazdę samochodem lub utrudniają pracę przy komputerze. Funkcjonowanie w warunkach stresu, pod presją czasu, utrudnia pracę osobom z chorobami układu krążenia i układu nerwowego. Pracę z klientami i dostawcami mogą utrudniać również wady wymowy.

WAŻNE:

O stanie zdrowia i ewentualnych przeciwwskazaniach do wykonywania zawodu orzeka lekarz medycyny pracy.

Więcej informacji znajduje się w sekcji: 4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie.

2.5. Wykształcenie, tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie

Wykształcenie niezbędne do podjęcia pracy w zawodzie

Brak jest jednoznacznych wymogów dotyczących wykształcenia niezbędnego do podjęcia pracy w zawodzie **doradca do spraw leasingu**. Pracodawcy preferują wykształcenie wyższe o profilu ekonomicznym ze specjalnością bankowość i finanse lub rachunkowość.

W praktyce zawód doradca do spraw leasingu wykonują często osoby z wykształceniem minimum średnim, ze specjalnością ekonomiczną lub z wykształceniem wyższym, niekoniecznie kierunkowym, które swoje wykształcenie uzupełniały na specjalistycznych kursach, bądź studiach podyplomowych.

Oczekiwany przez pracodawców poziom wykształcenia w tym zawodzie zależy od oferty produktowej i zakresu działalności instytucji finansowej, a także od powierzonego pracownikowi zakresu obowiązków.

Tytuły zawodowe, kwalifikacje i uprawnienia niezbędne/preferowane do podjęcia pracy w zawodzie

W zawodzie **doradca do spraw leasingu** brak jest specyficznych wymagań w zakresie kwalifikacji i uprawnień.

Atutem przy zatrudnieniu w zawodzie są tytuły zawodowe i certyfikaty potwierdzające posiadane umiejętności w zakresie pracy w bankowości, np.: Certyfikowany Konsultant do Spraw Finansowych, czy Dyplomowany Pracownik Bankowy, a także Specjalista z zakresu analizy kredytowej podmiotu gospodarczego.

Instytucje finansowe, zwłaszcza w dużych miastach, stawiają dodatkowy wymóg znajomości języka angielskiego. W przypadku korzystania z samochodu służbowego niezbędne jest posiadanie prawa jazdy uprawniającego do prowadzenia samochodu osobowego.

Więcej informacji znajduje się w sekcji: 4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu.

2.6. Możliwości rozwoju zawodowego, awansu i potwierdzania kompetencji

Możliwości rozwoju zawodowego i awansu

Doradca do spraw leasingu może:

- realizować wybrane zadania związane z obsługą procesu leasingowego,
- pod nadzorem przełożonego nabywać nowe umiejętności, które pozwolą na rozszerzanie jego zakresu obowiązków lub przyznanie mu nowych kompetencji,
- zajmować samodzielne stanowisko, obejmujące szeroki zakres zadań i kompetencji związanych z udzielaniem leasingu lub kompetencje do podejmowania decyzji o przyznaniu leasingu,
- specjalizować się w obsłudze grup kapitałowych, w tym klientów korporacyjnych,
- specjalizować się w analizie ryzyka klientów leasingu, obejmującego analizę ryzyka rynkowego i analizę płynności podmiotów gospodarczych,
- pracować na stanowisku kierowniczym nadzorującym pracę zespołu pracowników,
- kontynuować kształcenie na studiach wyższych na kierunkach związanych z finansami i prawem,
- doskonalić umiejętności, uczestnicząc w branżowych szkoleniach, konferencjach, jak również warsztatach tematycznych, dotyczących obsługi procesu leasingowego.

Możliwości potwierdzania kompetencji

Obecnie (2018 r.) w zawodzie **doradca do spraw leasingu** nie ma możliwości potwierdzania kompetencji zawodowych zarówno w edukacji formalnej, jak i pozaformalnej.

W przypadku osób pracujących w bankach, istnieje możliwość potwierdzenia kwalifikacji objętych Systemem Standardów Kwalifikacyjnych w Bankowości Polskiej²⁴, takich jak:

- Certyfikowany Konsultant do Spraw Finansowych,
- Dyplomowany Pracownik Bankowy,
- Specjalista z zakresu analizy kredytowej podmiotu gospodarczego.

System Standardów Kwalifikacyjnych w Bankowości Polskiej funkcjonuje pod patronatem Związku Banków Polskich (ZBP). Uczestnikami systemu są: banki, szkoły (instytucje szkoleniowe i uczelnie) oraz inne instytucje finansowe. Aby potwierdzić wymienione wyżej kompetencje, wymagane jest:

- odbycie odpowiedniego szkolenia, studiów wyższych lub podyplomowych, przygotowujących do zdania egzaminu,
- zdanie egzaminu przed komisją egzaminacyjną ZBP lub przystąpienie do wybranego egzaminu samodzielnie, w trybie eksternistycznym na terenie kraju,
- potwierdzenie stażu pracy w sektorze finansowym przez pracodawcę – uczestnika systemu standardów,
- dokonanie oceny umiejętności i postaw przez pracodawcę,
- złożenie przez pracodawcę wniosku do ZBP o przyznanie swojemu pracownikowi stopnia zawodowego, potwierdzonego certyfikatem ZBP.

Więcej informacji można uzyskać w Bazie Usług Rozwojowych <https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl> oraz Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji <https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl>

2.7. Zawody pokrewne

Osoba zatrudniona w zawodzie **doradca do spraw leasingu** może rozszerzać swoje kompetencje zawodowe w zawodach pokrewnych:

Nazwa zawodu pokrewnego zgodnie z Klasyfikacją zawodów i specjalności	Kod zawodu
Doradca finansowy	241202
Analitik kredytowy	241302
Specjalista do spraw factoringu	241305
Pośrednik finansowy	331103
Pracownik do spraw produktów finansowych	331104
Pracownik do spraw kredytów	331201
Pracownik do spraw pożyczek	331202
Pracownik obsługi klienta instytucji finansowej	331203

3. ZADANIA ZAWODOWE I WYMAGANE KOMPETENCJE

3.1. Zadania zawodowe

Pracownik w zawodzie **doradca do spraw leasingu** wykonuje różnorodne zadania, do których należą w szczególności:

- Z1 Promowanie produktów leasingowych i uczestniczenie w ich sprzedaży.
- Z2 Współpracowanie z dostawcami przedmiotów leasingu i partnerami biznesowymi.
- Z3 Analizowanie profilu, potrzeb i możliwości klientów.
- Z4 Prowadzenie doradztwa w zakresie zaspokajania potrzeb klienta produktami finansowymi.
- Z5 Analizowanie dokumentacji i ocenianie ryzyka w celu podjęcia decyzji o przyznaniu leasingu.
- Z6 Uczestniczenie w procesie przygotowania transakcji leasingowej.
- Z7 Zawieranie umów leasingowych.
- Z8 Monitorowanie spłat i obsługiwanie umowy leasingowej.
- Z9 Zapewnianie długotrwałych relacji z klientami.
- Z10 Sporządzanie sprawozdań, rejestrów oraz innej dokumentacji finansowej.

3.2. Kompetencja zawodowa Kz1: Pozyskiwanie klientów oraz analizowanie ich potrzeb

Kompetencja zawodowa Kz1: Pozyskiwanie klientów oraz analizowanie ich potrzeb obejmuje zestaw zadań zawodowych Z1, Z2, Z3, Z4, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z1 Promowanie produktów leasingowych i uczestniczenie w ich sprzedaży	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
- Podstawowe narzędzia marketingowe; - Ofertę produktową pracodawcy; - Techniki prezentacji produktów i usług finansowych; - Techniki zbierania informacji o rynku usług finansowych; - Zasady realizacji akcji sprzedażowych; - Techniki sprzedaży; - Narzędzia zarządzania sprzedażą (w podstawowym zakresie), w tym: plany sprzedażowe, dochodowość, <u>controlling</u>⁴, ocenę zespołów i pracownika, premiowanie; - Ofertę leasingową innych podmiotów z branży; - Sposoby budowania baz klientów; - Podstawowe elementy analizy rynku; - Zasady i znaczenie pozyskiwania nowych	- Realizować kampanie marketingowe zgodnie z ustalonym planem marketingowym; - Sprzedawać produkty leasingowe na poziomie założonych limitów sprzedaży; - Stosować techniki sprzedaży; - Analizować efektywność prowadzonych kampanii; - Gromadzić i porównywać oferty innych banków i instytucji finansowych; - Monitorować rynek produktów finansowych i wpływać na kształt oferowanych produktów finansowych; - Wykazywać atuty oferty leasingowej na tle ofert konkurencyjnych, również w porównaniu do innych produktów finansowych; - Nawiązywać kontakty z potencjalnymi klientami

i utrzymywania dotychczasowych klientów oraz jakości ich obsługi; • Zasady i znaczenie zachowania tajemnicy bankowej, tajemnicy przedsiębiorstwa i <u>ochrony danych osobowych</u>²⁰; • Zasady przygotowania oferty leasingowej; • Programy komputerowe umożliwiające przygotowanie prezentacji; • Zasady prowadzenia szkoleń.	w celu zainteresowania ich ofertą leasingową i sporządzać ich listy; • Zachowywać poufność pozyskiwanych od klienta danych; • Przygotowywać i prezentować indywidualne oferty dla klienta; • Przygotowywać prezentacje szkoleniowe; • Prowadzić szkolenia i prezentacje z zakresu leasingu.
---	---

Z2 Współpracowanie z dostawcami przedmiotów leasingu i partnerami biznesowymi

WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
• Zasady utrzymywania relacji biznesowych z partnerami biznesowymi; • Ofertę produktową partnerów biznesowych; • Ofertę finansowania przedmiotów leasingu; • Zasady skutecznej realizacji spraw urzędowych; • Zasady współpracy z firmami ubezpieczeniowymi i ich ofertę; • Zasady rejestracji i ubezpieczenia środków trwałych, będących przedmiotem leasingu; • Lokalny rynek potencjalnych partnerów biznesowych.	• Nawiązywać i utrzymywać relacje biznesowe z producentami i dostawcami, zainteresowanymi leasingiem środków trwałych; • Współpracować z dostawcami przedmiotu leasingu; • Negocjować warunki nabycia przedmiotów leasingu w imieniu leasingobiorcy; • Zapewniać koordynację procesu rejestracji i ubezpieczenia środka trwałego, będącego przedmiotem leasingu; • Nawiązywać współpracę z partnerami biznesowymi, np.: dealerami samochodowymi, pośrednikami finansowymi, agencjami nieruchomości, bankami, instytucjami ubezpieczeniowymi, funduszami doręczyeniowymi itp.; • Prowadzić negocjacje z partnerami biznesowymi.

Z3 Analizowanie profilu, potrzeb i możliwości klientów

WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
• Rodzaje usług leasingowych; • Zasady segmentacji klientów; • Procedury wewnętrzne i zewnętrzne, regulaminy i przepisy dotyczące procesu udzielania leasingu; • Zasady sprzedaży poszczególnych produktów leasingowych znajdujących się w ofercie; • Zasady oceny sytuacji finansowej klienta, w tym <u>analizy wskaźnikowej</u>¹; • Formy prawne podmiotów gospodarczych, sposoby prowadzenia księgowości i możliwe formy opodatkowania; • Informacje pozyskane z systemów wymiany informacji gospodarczej.	• Diagnozować potrzeby klienta w zakresie rodzaju usług leasingowych (leasing operacyjny, finansowy, zwrotny, konsumencki); • Rozpoznawać profil klienta i odpowiednio go segmentować; • Udzielać klientom informacji w sposób zrozumiały i wyczerpujący na temat regulacji procesu udzielania leasingu i zasad sprzedaży poszczególnych produktów leasingowych; • Badać i oceniać status finansowy klienta; • Oceniać sytuację ekonomiczno-finansową przedsiębiorcy na podstawie prowadzonych przez klienta różnych form sprawozdań finansowych i podatkowych; • Weryfikować <u>wiarygodność klienta</u>²⁹ z użyciem systemów wymiany informacji gospodarczej, z których korzysta instytucja finansowa.

Z4 Prowadzenie doradztwa w zakresie zaspokajania potrzeb klienta produktami finansowymi	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
- Ofertę leasingową pracodawcy; - Parametry szczegółowe poszczególnych produktów leasingowych; - Pojęcia: <u>czynsz inicjalny</u>⁵, <u>czynsz leasingowy</u>⁶, <u>dostawca</u>, <u>poziom zabezpieczeń</u>²¹, <u>wartość początkowa</u>²⁷, <u>wartość rezydualna</u>²⁸, <u>wykup</u>³⁰; - Ofertę produktów finansowania środków trwałych dostępną na rynku; - Różnice pomiędzy produktami leasingowymi i innymi produktami finansującymi środki trwałe (kredyty, pożyczki, wynajem długoterminowy); - Katalog finansowych i podatkowych korzyści dla leasingobiorcy wynikających z zawarcia umowy leasingu; - Zasady i regulaminy wewnętrzne dotyczące wymaganej od klienta dokumentacji leasingowej; - Zasady działania systemów informatycznych stosowanych w firmie leasingowej.	- Objasniać zasady udzielenia i spłaty leasingu; - Zapoznawać klienta z ofertą produktów leasingowych; - Określać czynniki wpływające na <u>koszt leasingu</u>¹³; - Dopasowywać produkty leasingowe do potrzeb klienta z uwzględnieniem ryzyka, warunków finansowych i innych wymogów wynikających np. z uwarunkowań prawnych; - Wskazywać różnice pomiędzy leasingiem a innymi produktami finansującymi nabycie środków trwałych; - Wskazywać korzyści dla leasingobiorcy wynikające z zawarcia umowy leasingu (finansowe, podatkowe); - Doradzać i udzielać pomocy w zakresie kompletowania dokumentów do wniosku leasingowego; - Wypełniać wnioski, formularze, umowy z użyciem urządzeń i systemów informatycznych stosowanych w instytucji leasingowej.

3.3. Kompetencja zawodowa Kz2: Zapewnianie obsługi klienta w obszarze produktów leasingowych

Kompetencja zawodowa Kz2: Zapewnianie obsługi klienta w obszarze produktów leasingowych obejmuje zestaw zadań zawodowych Z5, Z6, Z7, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z5 Analizowanie dokumentacji i ocenianie ryzyka w celu podjęcia decyzji o przyznaniu leasingu	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
- Zasady weryfikacji dokumentacji leasingowej; - Zasady i metody oceny <u>zdolności leasingowej</u>³¹ klienta wnioskującego o leasing finansowy lub operacyjny; - Programy informatyczne do oceny zdolności leasingowej; - Bazy danych i narzędzia informatyczne wspomagające zarządzanie procesem finansowania; - Zasady korzystania z systemów wymiany informacji gospodarczej i uzyskane z nich informacje; - Rodzaje i formy prawne zabezpieczeń; - Zasady wyceny proponowanych przez klienta zabezpieczeń prawnych leasingu; - Regulacje wewnętrzne dotyczące zasad przyznawania leasingu; - Zasady przeprowadzenia inspekcji terenowych;	- Weryfikować złożoną przez klienta dokumentację pod względem formalnym: kompletności i poprawności wypełnienia, aktualności danych, prawidłowości reprezentacji; - Oceniać dochody, możliwości i źródła spłaty zobowiązań; - Przeprowadzać ocenę zdolności leasingowej klienta z użyciem programów i narzędzi informatycznych do oceny zdolności leasingowej oraz interpretować uzyskane z nich dane; - Sprawdzać i oceniać wiarygodność klienta, z wykorzystaniem wewnętrznych i zewnętrznych baz danych i systemów wymiany informacji gospodarczej stosowanych w instytucji (np. BIG); - Oceniać stan i wartość proponowanych zabezpieczeń prawnych leasingu;

• Metody oraz narzędzia badania i analizy sytuacji finansowej różnych rodzajów podmiotów gospodarczych; • Zakres dokumentacji niezbędnej do podjęcia decyzji o przyznaniu leasingu i sposób jej weryfikacji; • Zasady szacowania ryzyka leasingowego; • Zasady ustalania opłat wpływających na koszt leasingu; • Zasady podejmowania decyzji o przyznaniu leasingu; • Zasady sporządzania rekomendacji decyzji o przyznaniu leasingu; • Programy i systemy umożliwiające oraz wspomagające zawieranie transakcji; • Zasady kontaktów z klientem i zakres informacji przekazywanych klientowi.	• Stosować wewnętrzne przepisy dotyczące zasad podejmowania decyzji o przyznaniu leasingu; • Przeprowadzać inspekcje terenowe w celu sprawdzenia zgodności stanu faktycznego z dokumentacją; • Oceniać wewnętrzne i zewnętrzne czynniki ryzyka finansowanego przedsięwzięcia; • Sporządzać rekomendacje do podjęcia decyzji o przyznaniu leasingu przez komórkę organizacyjną odpowiedzialną za ocenę i analizę ryzyka; • Ustalać i negocjować z klientem wysokość kosztów zawieranych transakcji; • Posługiwać się programami umożliwiającymi i wspomagającymi zawieranie transakcji; • Informować klienta o decyzji o przyznaniu lub nieprzyznaniu finansowania.
--	--

Z6 Uczestniczenie w procesie przygotowania transakcji leasingowej

WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
• Źródła informacji, w tym zewnętrzne i wewnętrzne serwisy informacyjne oraz rodzaj danych możliwych do pozyskania z tych źródeł; • Zasady współpracy z poszczególnymi komórkami organizacyjnymi w instytucji finansowej; • Zasady sporządzania rekomendacji decyzji o przyznaniu leasingu; • Obowiązujące regulacje prawne związane z obsługą procesu leasingu i wykonywaniem zawodu; • Zasady postępowania w przypadkach zidentyfikowania potencjalnych zagrożeń dla instytucji finansowej; • Procedury i standardy obowiązujące na danym stanowisku.	• Kompletować dokumentację niezbędną do podjęcia decyzji o przyznaniu leasingu; • Korzystać z różnorodnych źródeł informacji i danych dotyczących zawieranej transakcji, w tym zewnętrznych i wewnętrznych serwisów informacyjnych oraz analizować uzyskane z nich dane; • Przygotowywać propozycję warunków udzielenia leasingu z uwzględnieniem ryzyka transakcji; • Współpracować z analitykiem finansowym; • Oceniać zgodność podejmowanych czynności i wykonywanych zadań z obowiązującymi normami prawnymi; • Identyfikować potencjalne zagrożenia dla instytucji, wynikające z zawieranych transakcji i podpisywanych dokumentów, takie jak np. <u>pranie pieniędzy</u>²², poświadczenie nieprawdy, fałszerstwa; • Poruszać się biegle w zagadnieniach prawnych związanych z wykonywaniem zawodu; • Stosować procedury i standardy obowiązujące na danym stanowisku.

Z7 Zawieranie umów leasingowych

WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
• Zasady sporządzania i zawierania umów cywilnoprawnych; • Regulacje dotyczące przygotowywania dokumentów niezbędnych do ustanowienia prawnych zabezpieczeń;	• Przygotowywać do zawarcia umowę leasingu wraz z umowami pobocznymi; • Kontrolować skuteczność zawarcia umowy leasingu oraz umów pobocznych z klientem; • Wprowadzać do systemu ewidencji umowy

• Zasady działania systemów ewidencji umów, w tym systemów informatycznych; • Zasady i metody weryfikacji dokumentacji klienta; • Przepisy wewnętrzne regulujące proces leasingu w instytucji; • Zasady archiwizacji dokumentacji leasingowej zgodnie z obowiązującymi procedurami; • Zasady załatwiania spraw urzędowych związanych z obsługą klienta; • Zasady współpracy z firmami ubezpieczeniowymi i ich ofertę; • Zasady rejestracji i ubezpieczenia środka trwałego, będącego przedmiotem leasingu.	leasingowe oraz umowy dotyczące zabezpieczeń prawnych; • Sprawdzać spełnienie warunków umownych przez wnioskodawcę; • Współpracować z urzędami i firmami ubezpieczeniowymi; • Zapewniać koordynację procesu rejestracji i ubezpieczenia środka trwałego, będącego przedmiotem leasingu.
--	--

3.4. Kompetencja zawodowa Kz3: Wsparcie obsługi posprzedażowej

Kompetencja zawodowa Kz3: Wsparcie obsługi posprzedażowej obejmuje zestaw zadań zawodowych Z8, Z9, Z10, do realizacji których wymagane są odpowiednie zbiory wiedzy i umiejętności.

Z8 Monitorowanie spłat i obsługiwanie umowy leasingowej	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
• Zasady monitoringu spłat leasingu, w tym systemy informatyczne służące do monitorowania spłat i kontroli opóźnień w spłatach; • Zasady likwidacji szkód komunikacyjnych, odnowienia ubezpieczenia, regulacje dotyczące cesji umów i możliwości wcześniejszego zakończenia umów leasingu; • Reguły przeprowadzania i częstotliwość monitoringu zabezpieczeń; • Zasady prowadzenia i częstotliwość monitoringu sytuacji ekonomiczno-finansowej leasingobiorcy; • Zasady postępowania z klientami, którzy opóźniają się w spłatach lub nie dotrzymują innych warunków umowy leasingowej; • Zakres dokumentacji stosowanej do monitoringu leasingobiorcy; • Przepisy dotyczące bezpiecznego korzystania z zewnętrznych systemów informacyjnych i baz danych.	• Kontrolować terminowość i wysokość spłat rat leasingowych; • Udzielać pomocy leasingobiorcom w różnych sprawach przez cały okres trwania umowy leasingowej (likwidacja szkody komunikacyjnej, wznowienie ubezpieczenia, cesja umowy, wcześniejsze zakończenie leasingu); • Kontrolować okresowo ważność i wartość prawnych zabezpieczeń leasingu; • Przeprowadzać okresowe inspekcje terenowe; • Przygotowywać na wniosek leasingobiorcy rekomendacje decyzji dotyczących zmian warunków finansowania i zabezpieczeń prawnych leasingu zgodnie z obowiązującymi wewnętrznymi zasadami i procedurami; • Przygotowywać aneksy do zawartych umów; • Ustanawiać i zwalniać zabezpieczenia; • Analizować informacje z otoczenia zewnętrznego, które mogą mieć wpływ na sytuację finansową leasingobiorcy i możliwości terminowej spłaty leasingu.

Z9 Zapewnianie długotrwałych relacji z klientami	
WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
• Techniki utrzymywania stałego kontaktu z klientami; • Znaczenie budowania poczucia zaufania i współpracy oraz jakości usług w systemie opieki	• Nawiązywać i budować długotrwałe relacje z klientami w celu realizacji wyznaczonych planów sprzedaży produktów/usług finansowych;

• nad klientami; • Metody indywidualnego podejścia do klienta; • Zasady efektywnego wykorzystywania środków komunikacji (telefonu, poczty elektronicznej) w kontaktach z klientem; • Zasady obsługi skarg i reklamacji; • Zasady kreowania dobrego wizerunku i znaczenia reputacji instytucji finansowej.	• Monitorować potrzeby klienta, reagować na nie w celu sprzedaży nowych produktów; • Świadczyć usługi konsultacyjne i doradcze w zakresie oferowanych usług finansowych; • Obsługiwać skargi i reklamacje; • Kształtować pozytywny wizerunek instytucji finansowej.
---	--

Z10 Sporządzanie sprawozdań, rejestrów oraz innej dokumentacji finansowej

WIEDZA – zna i rozumie:	UMIEJĘTNOŚCI – potrafi:
• Zasady wewnętrzne archiwizacji dokumentacji; • Metody i systemy archiwizacji; • Przepisy w zakresie ochrony danych osobowych; • Zasady korzystania z baz danych; • <u>Matematykę finansową</u>¹⁹, podstawowe algorytmy z użyciem arkuszy kalkulacyjnych; • Sposoby przygotowywania analiz i zestawień; • Zasady sprawozdawczości obowiązujące w instytucji finansowej.	• Kompletować i archiwizować dokumentację zgodnie z obowiązującymi wewnętrznymi zasadami i procedurami oraz z wykorzystaniem systemów archiwizacji (w tym elektronicznej); • Prowadzić bazy danych klientów z zachowaniem przepisów wewnętrznych i obowiązującego prawa (np. ochrona danych osobowych); • Sporządzać zestawienia i analizy ilościowe i jakościowe; • Przygotowywać raporty i sprawozdania.

3.5. Kompetencje społeczne

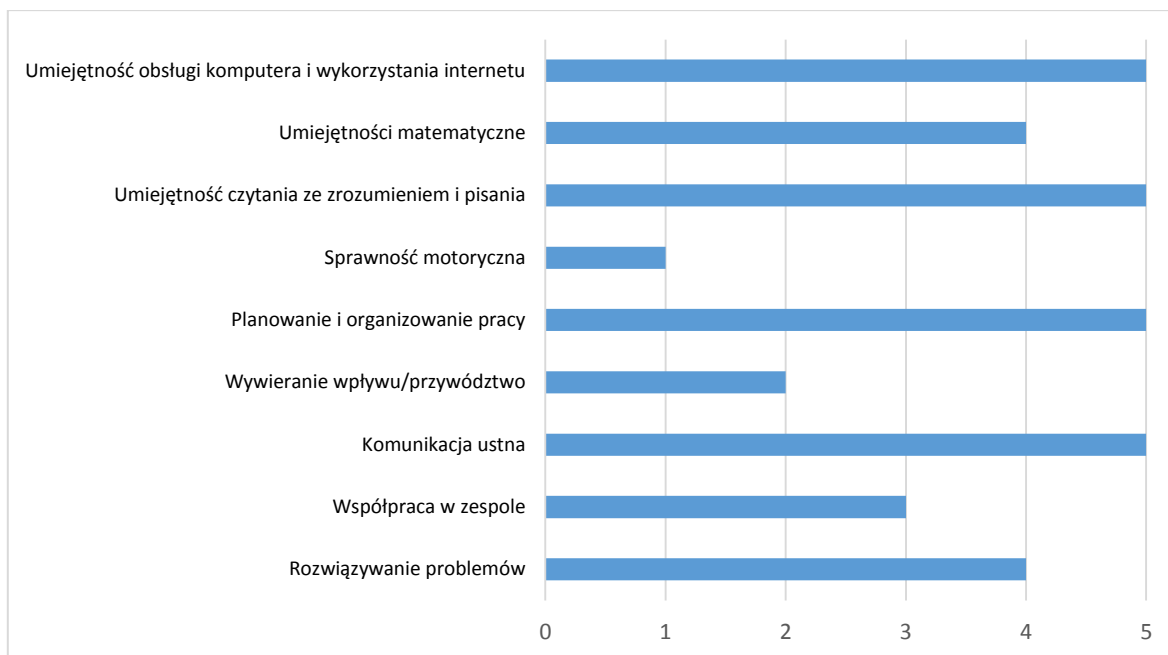
Pracownik w zawodzie **doradca do spraw leasingu** powinien posiadać kompetencje społeczne niezbędne do prawidłowego i skutecznego wykonywania zadań zawodowych.

W szczególności pracownik jest gotów do:

- Przestrzegania określonych w standardach etycznych i normach zawodowych zasad uczciwości, rzetelności, poufności oraz zapobiegania konfliktom interesów w realizacji usług finansowych.
- Przewidywania konsekwencji swoich działań i ponoszenia odpowiedzialności za podejmowane decyzje dotyczące działań leasingowych.
- Utożsamiania się ze strategią pracodawcy i dbania o jego wizerunek.
- Budowania i utrzymywania trwałych relacji z klientami.
- Wykazywania inicjatywy, otwartości i zorientowania na klienta.
- Godzenia interesów leasingobiorcy i leasingodawcy.
- Podnoszenia w sposób ciągły swoich umiejętności sprzedażowych (komunikatywność, łatwość nawiązywania kontaktów, profesjonalizm w prowadzeniu rozmów i spotkań) oraz technik negocjacyjnych.

3.6. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu

Pracownik powinien mieć zdolność właściwego wykonywania zadań zawodowych i predyspozycje do rozwoju zawodowego. Dlatego wymaga się od niego odpowiednich kompetencji kluczowych. Zostały one zilustrowane w formie profilu (rys. 1) ukazującego wagę kompetencji kluczowych dla zawodu **doradca do spraw leasingu**.



Rys. 1. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu **doradca do spraw leasingu**

Uwaga:

Wykaz kompetencji kluczowych opracowano na podstawie wykazu stosowanego w Międzynarodowym Badaniu Kompetencji Osób Dorosłych – projekt PIAAC (OECD).

3.7. Powiązanie kompetencji zawodowych z opisami poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji oraz Sektorowej Ramy Kwalifikacji

Kompetencje zawodowe pracownika w zawodzie **doradca do spraw leasingu** nawiązują do opisów poziomów Polskiej Ramy Kwalifikacji.

Opis zawodu, zadań zawodowych i wymagań kompetencyjnych może stanowić materiał informacyjny dla przygotowania (lub aktualizacji) opisu kwalifikacji wprowadzanych do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji (ZSK). Więcej informacji:

- Zintegrowany System Kwalifikacji: <https://www.kwalifikacje.gov.pl>
- Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji: <https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl>

4. ODNIESIENIE DO SYTUACJI ZAWODU NA RYNKU PRACY I MOŻLIWOŚCI DOSKONALENIA ZAWODOWEGO

4.1. Możliwości podjęcia pracy w zawodzie

Doradca do spraw leasingu może znaleźć pracę przede wszystkim w instytucjach takich, jak np.:

- firmy leasingowe,
- banki,
- dealerzy samochodów oraz inni dostawcy środków trwałych, zainteresowani ich zbyciem w formie leasingu,
- spółdzielcze kasy oszczędnościowo-kredytowe²³,
- fundusze poręczeń kredytowych⁹,
- instytucje otoczenia biznesu¹²,
- fundusze pożyczkowe¹⁰,
- firmy faktoringowe⁸.

Doradca do spraw leasingu może również świadczyć usługi w formie samozatrudnienia.

WAŻNE:

Zachęcamy do sprawdzenia dostępnych ofert pracy w **Centralnej Bazie Ofert Pracy:**

<http://oferty.praca.gov.pl>

Natomiast aktualizacje informacji o możliwościach zatrudnienia w zawodzie, przyszłe zapotrzebowanie na dany zawód na rynku pracy oraz dodatkowe informacje można uzyskać, korzystając z **polecanych źródeł danych**.

Polecane źródła danych [dostęp: 31.10.2018]:

Ranking (monitoring) zawodów deficytowych i nadwyżkowych:

<http://mz.praca.gov.pl>

<https://www.gov.pl/web/rodzina/zawody-deficytowe-zrownowazone-i-nadwyzkowe>

Barometr zawodów: <https://barometrzawodow.pl>

Wojewódzkie obserwatoria rynku pracy:

Mazowieckie – <http://obserwatorium.mazowsze.pl>

Małopolskie – <https://www.obserwatorium.malopolska.pl>

Lubelskie – <http://lorp.wup.lublin.pl>

Regionalne Obserwatorium Rynku Pracy w Łodzi – <http://obserwatorium.wup.lodz.pl>

Pomorskie – <http://www.porp.pl>

Opolskie – <http://www.obserwatorium.opole.pl>

Wielkopolskie – <http://www.obserwatorium.wup.poznan.pl>

Zachodniopomorskie – <https://www.wup.pl/pl/dla-instytucji/zachodniopomorskie-obserwatorium-ryнку-pracy>

Podlaskie – <http://www.obserwatorium.up.podlasie.pl>

Zielona Linia. Centrum Informacyjne Służb Zatrudnienia:

<http://zielonalinia.gov.pl>

Portal Prognozowanie Zatrudnienia:

www.prognozowaniezatrudnienia.pl

Portal EU Skills Panorama:

<http://skillspanorama.cedefop.europa.eu/en>

Europejski portal mobilności zawodowej EURES:

<https://eures.praca.gov.pl>

<https://ec.europa.eu/eures/public/pl/homepage>

4.2. Instytucje oferujące kształcenie, szkolenie i/lub potwierdzanie kompetencji w ramach zawodu

Kształcenie

Obecnie (2018 r.) w ramach formalnego systemu kształcenia zawodowego w Polsce nie kształcą się **doradców do spraw leasingu**.

Na preferowanych przez pracodawców kierunkach (np.: rachunkowość i finanse, organizacja i zarządzanie) kształcą prywatne i publiczne uczelnie wyższe, oferujące studia zarówno I, jak i II stopnia. Uczelnie wyższe oferują również studia podyplomowe, między innymi w następujących obszarach: finanse i bankowość, analiza finansowa, zarządzanie ryzykiem kredytowym, doradztwo finansowe, prawo handlowe.

Szkolenie

Podmioty udzielające leasingu organizują szkolenia dla **doradców do spraw leasingu**. Są to zarówno szkolenia wdrożeniowe dla kandydatów do pracy (np. z zakresu obsługi klienta, oferty produktowej danej instytucji), jak również szkolenia doskonalące kompetencje pracowników. Instytucje leasingowe korzystają w tym zakresie ze szkoleń organizowanych przez instytucje doradczo-szkoleniowe, kancelarie prawne, izby gospodarcze oraz organizacje zrzeszające podmioty udzielające leasingu, w tym:

- Związek Polskiego Leasingu,
- Związek Banków Polskich.

WAŻNE:

Więcej informacji o instytucjach oferujących kształcenie, szkolenie i/lub walidację kompetencji w ramach zawodu można uzyskać, korzystając z **polecanych źródeł danych**.

Polecane źródła danych [dostęp: 31.10.2018]:

Szkolnictwo wyższe:

www.wyberzstudia.nauka.gov.pl

Szkolnictwo zawodowe:

<https://www.ore.edu.pl/category/ksztalcenie-zawodowe-i-ustawiczne>

<http://doradztwo.ore.edu.pl/wyberam-zawod>

<https://zrp.pl>

Szkolenia zawodowe:

Rejestr Instytucji Szkoleniowych – <http://www.stor.praca.gov.pl/portal/#/ris>

Baza Usług Rozwojowych – <https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl>

Inne źródła danych:

Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji – <https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl>

Bilans Kapitału Ludzkiego – <https://bkl.parp.gov.pl>

Fundacja Rozwoju Systemu Edukacji – <http://www.frse.org.pl>, <http://europass.org.pl>

Learning Opportunities and Qualifications in Europe – <https://ec.europa.eu/ploteus>

4.3. Zarobki osób wykonujących dany zawód/daną grupę zawodów

Obecnie (2018 r.) wynagrodzenie osób pracujących w zawodzie **doradca do spraw leasingu** jest zróżnicowane i wynosi od 3000 zł do powyżej 10 000 zł brutto miesięcznie w przeliczeniu na jeden etat.

Instytucje finansowe zazwyczaj oprócz wynagrodzenia zasadniczego, które jest z reguły na poziomie od 2000 do 5000 zł brutto miesięcznie, stosują prowizyjne systemy wynagrodzeń, tzn. dodatkowo pracownik otrzymuje prowizję uzależnioną, np. od wartości zawartych umów leasingowych, realizacji planów sprzedażowych, itp.

Pracodawcy stosują też pozapłacowe składniki motywacyjne w formie, np. telefonu służbowego, samochodu służbowego, komputera przenośnego, dodatkowych ubezpieczeń, dostępu do niepublicznej opieki medycznej, zapewnienia szkoleń, zwrotu kosztów doksztalcenia.

Poziom wynagrodzeń osób wykonujących zawód doradcy do spraw leasingu uzależniony jest od:

- indywidualnych wyników sprzedażowych, decydujących o wysokości prowizji,
- doświadczenia i stażu pracy,
- szczegółowego zakresu zadań i przyznanych pracownikowi kompetencji,
- sytuacji na lokalnym rynku pracy, np. liczby przedsiębiorstw działających na danym terenie w obszarze udzielania leasingów,
- regionu Polski,
- wielkości aglomeracji,
- koniunktury na rynku leasingowym.

WAŻNE:

Zarobki osób wykonujących dany zawód/grupę zawodów są orientacyjne i mogą szybko stracić aktualność. Dlatego na bieżąco należy sprawdzać, jakie zarobki oferuje rynek pracy, korzystając z **polecanych źródeł danych**.

Polecane źródła danych [dostęp: 31.10.2018]:

Wynagrodzenie w Polsce według danych GUS:

<http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-zatrudnieni-wynagrodzenia-koszty-pracy>

Przykładowe portale informujące o zarobkach:

<https://wynagrodzenia.pl/gus>

<https://wynagrodzenia.pl/kategoria/zarobki-na-stanowiskach-i-szczeblach>

<https://sedlak.pl/raporty-placowe>

<https://zarobki.pracuj.pl>

<https://www.forbes.pl/ogolnopolskie-badanie-wynagrodzen>

<https://www.kariera.pl/wynagrodzenia>

4.4. Możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych w zawodzie

W zawodzie **doradca do spraw leasingu** możliwe jest zatrudnienie osób niepełnosprawnych.

Warunkiem niezbędnym jest identyfikacja indywidualnych barier i dostosowanie stanowiska pracy do potrzeb zatrudnienia osób:

- z niewielką dysfunkcją kończyn dolnych (05-R), która nie wyklucza stania i chodzenia, w tym samodzielnego przemieszczania się i jazdy samochodem,
- z dysfunkcją niedużego stopnia kończyn górnych (05-R), która nie wyklucza wykonywania pracy przy komputerze, wymagane może być wówczas dostosowanie sprzętu komputerowego,
- z dysfunkcją narządu wzroku (04-O), jeśli posiadana wada jest skorygowana odpowiednimi szklami optycznymi lub soczewkami kontaktowymi,
- z dysfunkcją narządu słuchu (03-L), pod warunkiem, że niepełnosprawność ta jest możliwa do skorygowania za pomocą aparatów słuchowych,
- z innymi rodzajami niepełnosprawności wynikającymi z chorób układu krążenia, oddechowego, pokarmowego, moczowo-płciowego i in. – pod warunkiem, że praca jest zorganizowana w taki sposób, aby pracownik miał możliwość regularnego przyjmowania leków i dokonywania niezbędnych zabiegów pielęgnacyjno-medycznych (np. zastrzyków insulinowych).

WAŻNE:

Decyzja o zatrudnieniu osoby z jakimkolwiek rodzajem niepełnosprawności może być podjęta wyłącznie po indywidualnej konsultacji z lekarzem medycyny pracy.

5. ODNIESIENIE DO EUROPEJSKIEJ KLASYFIKACJI UMIEJĘTNOŚCI/KOMPETENCJI, KWALIFIKACJI I ZAWODÓW (ESCO)

Europejska klasyfikacja umiejętności/kompetencji, kwalifikacji i zawodów (European Skills/Competences, Qualifications and Occupations – ESCO) jest narzędziem łączącym rynek edukacji z rynkiem pracy. ESCO jest częścią strategii „Europa 2020”. W klasyfikacji określono i uszeregowano umiejętności, kompetencje, kwalifikacje i zawody istotne dla unijnego rynku pracy oraz kształcenia i szkolenia. Tworzenie europejskiego rynku pracy, a w przyszłości wspólnego obszaru kształcenia ustawicznego wymaga, aby zdobywane przez jednostki umiejętności oraz kwalifikacje były zrozumiałe oraz łatwo porównywalne między krajami, a także – by promowały mobilność wśród pracowników.

Obecnie (2018 r.) klasyfikacja ESCO jest dostępna w 27 językach (w 24 językach UE, islandzkim, norweskim i arabskim) za pośrednictwem platformy ESCO:

<https://ec.europa.eu/esco/portal/home>

Klasyfikacja ESCO została oparta na trzech filarach i pokazuje w sposób systematyczny relacje między nimi:

- **Zawody:** <https://ec.europa.eu/esco/portal/occupation>
- **Umiejętności/Kompetencje:** <https://ec.europa.eu/esco/portal/skill>
- **Kwalifikacje:** <https://ec.europa.eu/esco/portal/qualification>

6. ŹRÓDŁA DODATKOWYCH INFORMACJI O ZAWODZIE

Podstawowe regulacje prawne:

Stan prawny na dzień: 31.10.2018 r.

- Ustawa z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. poz. 1000, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 6 marca 2018 r. Prawo przedsiębiorców (Dz. U. poz. 646, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 10 czerwca 2016 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, systemie gwarantowania depozytów oraz przymusowej restrukturyzacji (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1937, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 22 grudnia 2015 r. o Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 986, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 9 kwietnia 2010 r. o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 470, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 5 listopada 2009 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 2065, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 621, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1265, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 28 lutego 2003 r. Prawo upadłościowe (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 2344, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 613).
- Ustawa z dnia 15 września 2000 r. Kodeks spółek handlowych (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1577, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Prawo bankowe (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1876, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 29 września 1994 r. o rachunkowości (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 395, z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 6 lipca 1982 r. o księgach wieczystych i hipotece (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1916).
- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 1025, z późn. zm.).
- Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 13 kwietnia 2016 r. w sprawie charakterystyk drugiego stopnia Polskiej Ramy Kwalifikacji typowych dla kwalifikacji o charakterze zawodowym – poziomy 1–8 (Dz. U. poz. 537).
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 7 sierpnia 2014 r. w sprawie klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy oraz zakresu jej stosowania (t.j. Dz. U. z 2018 r. poz. 227).

Literatura branżowa:

- Baran B., Biernacki K., Kowalska A., Kowalski A.: Leasing kredyt faktoring jako formy finansowania przedsiębiorstw. Analiza porównawcza i korzyści dla przedsiębiorcy. Wydanie II. Difin, Warszawa 2016.
- Bławat F., Drajka E., Figura P.: Analiza finansowa przedsiębiorstwa. Ocena sprawozdań finansowych, analiza wskaźnikowa. CeDeWu, Warszawa 2017.
- Czachórski W., Brzozowski A., Safjan M., Skowrońska-Bocian E.: Zobowiązania. Zarys wykładu. LexisNexis, Warszawa 2004.

- Dębniwska M., Sołoma A.: Bankowość. Produkty, usługi, rynek. Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2003.
- Heropolitańska I.: Prawne zabezpieczenia zapłaty wierzytelności. Wolters Kluwer, Warszawa 2018.
- Heropolitańska I.: Weksel w obrocie gospodarczym. Wolters Kluwer, Warszawa 2015.
- Iwanicz-Drozdowska M., Jaworski W., Szelągowska A., Zawadzka Z.: Bankowość. Instytucje, operacje, zarządzanie. Poltext, Warszawa 2013.
- Kodeks etyki bankowej (Zasady dobrej praktyki bankowej) przyjęty na XXV Walnym Zgromadzeniu ZBP w dniu 18 kwietnia 2013 r.
- Koralewski M.: Umowy leasingu. Aspekty podatkowo-prawne. CeDeWu, Warszawa 2009.
- Korczyn A.: Leasing. Aspekt prawny, podatkowy i księgowy. Wydawnictwo Sigma, Skierniewice 2018.
- Kreczmańska-Gigol K.: Windykacja polubowna i przymusowa. Proces, rynek, wycena wierzytelności. Difin, Warszawa 2015.
- Nowak P. E.: Analiza sprawozdań finansowych. PWE, Warszawa 2017.
- Skowronek-Mielczarek A.: Małe i średnie przedsiębiorstwa. Źródła finansowania. Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa 2003.
- Trzpioła K., Szaruga K., Kornacki J.: Leasing 2018. Wyjaśnienia praktyczne. Wiedza i Praktyka, Sulejówek 2018
- Winiarska K., Radawiecka E., Foremna-Pilarska M.: Amortyzacja i leasing. ODDK, Gdańsk 2008.

Zasoby internetowe [dostęp: 31.10.2018]:

- Baza danych standardów kwalifikacji/kompetencji zawodowych i modułowych programów szkoleń: <ftp://kwalifikacje.praca.gov.pl>
- Encyklopedia zarządzania: <https://mfiles.pl/pl>
- Fundacja na rzecz standardów doradztwa finansowego: <http://www.efpa.pl>
- Komisja Nadzoru Finansowego: <https://www.knf.gov.pl>
- Portal Asystent BHP: <https://asystentbhp.pl>
- Portal Kariera w finansach – Dyplomowany Pracownik Bankowy: <https://www.karierawfinansach.pl/baza-wiedzy/kwalifikacje-zawodowe/dpb-kwalifikacja-kursy-zakres-wiedzy-egzamin-perspektywy>
- Portal Kariera w finansach – Opis kwalifikacji zawodowych w zawodach związanych z finansami: <https://www.karierawfinansach.pl/baza-wiedzy/kwalifikacje-zawodowe>
- Portal Weź leasing: <http://wezleasing.pl/>
- Sektorowa rama kwalifikacji dla sektora bankowego: <http://kwalifikacje.edu.pl/sektorowa-rama-kwalifikacji-dla-sektora-bankowego-srkb>
- Standardy orzecznictwa lekarskiego ZUS: <http://www.zus.pl/lekarze/publikacje/standardy-orzecznictwa-lekarskiego-zus>
- Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej – System Standardów Kwalifikacyjnych w Bankowości Polskiej: <http://www.umcs.pl/pl/stopnie-zawodowe,5272.htm>
- Warszawski Instytut Bankowości – Rada do spraw Kompetencji sektora finansowego: <http://rada.wib.org.pl>
- Wyszukiwarka opisów zawodów: <http://psz.praca.gov.pl/rynek-pracy/bazy-danych/klasyfikacja-zawodow-i-specjalnosci/wyszukiwarka-opisow-zawodow>
- Związek Banków Polskich: <https://zbp.pl>

7. SŁOWNIK POJĘĆ

7.1. Definicje powiązane z opisem informacji o zawodzie (zawodoznawcze)

Nazwa pojęcia	Definicja pojęcia
Awans zawodowy	Wyróżnia się dwa podstawowe rodzaje awansu – pionowy oraz poziomy. Awans pionowy oznacza zmianę stanowiska na wyższe w hierarchii przedsiębiorstwa/organizacji oraz przyznanie wyższego wynagrodzenia i poszerzenie uprawnień, np. awans polegający na osiągnięciu wyższego stopnia wymagań formalnych w policji, w wojsku, mianowanie na wyższy stopień – awans nauczycielski. Awans poziomy oznacza zmianę stanowiska niepociągającą za sobą zmiany pozycji pracownika w hierarchii firmy, np. objęcie dodatkowego stanowiska przez pracownika, powierzenie nowych zadań, rozszerzenie uprawnień i zakresu podejmowanych decyzji.
Czynności zawodowe	Są to działania podejmowane w ramach zadania zawodowego i dające efekt w postaci realizacji celu przewidzianego w zadaniu zawodowym.
Edukacja formalna	Kształcenie realizowane przez publiczne i niepubliczne szkoły oraz inne podmioty systemu oświaty, uczelnie oraz inne podmioty systemu szkolnictwa wyższego w ramach programów, które prowadzą do uzyskania kwalifikacji pełnych oraz kwalifikacji nadawanych po ukończeniu studiów podyplomowych (zgodnie z ustawą Prawo o szkolnictwie wyższym) albo kwalifikacje w zawodzie (zgodnie z przepisami oświatowymi).
Edukacja pozaformalna	Kształcenie i szkolenie realizowane w ramach programów, które nie prowadzą do uzyskania kwalifikacji pełnych lub kwalifikacji właściwych dla edukacji formalnej.
Efekty uczenia się	Wiedza, umiejętności oraz kompetencje społeczne nabyte w procesie uczenia się (w ramach edukacji formalnej, edukacji pozaformalnej lub poprzez uczenie się nieformalne).
Europejskie Ramy Kwalifikacji (ERK)	Przyjęta w Unii Europejskiej struktura i opis poziomów kwalifikacji umożliwiające porównanie kwalifikacji uzyskiwanych w różnych państwach. W ERK wyróżniono 8 poziomów kwalifikacji opisywanych za pomocą efektów uczenia się (wiedza, umiejętności i kompetencje). ERK stanowi układ odniesienia do krajowych ram kwalifikacji, w tym do PRK.
Kody niepełnosprawności	Są symbolami rodzaju schorzenia, które ma decydujący wpływ na to, do jakich prac osoba niepełnosprawna może być kierowana, a do jakich nie powinna ze względu na jej zdrowie i skuteczność pracy na danym stanowisku. Podstawowe kody niepełnosprawności: 01-U upośledzenie umysłowe, 02-P choroby psychiczne, 03-L zaburzenia głosu, mowy i choroby słuchu, 04-O choroby narządu wzroku, 05-R upośledzenie narządu ruchu, 06-E epilepsja, 07-S choroby układu oddechowego i krążenia, 08-T choroby układu pokarmowego, 09-M choroby układu moczowo-płciowego, 10-N choroby neurologiczne, 11-I inne, w tym schorzenia: endokrynologiczne, metaboliczne, zaburzenia enzymatyczne, choroby zakaźne i odzwierzęce, zeszpecenia, choroby układu krwiotwórczego, 12-C całościowe zaburzenia rozwojowe.
Kompetencje społeczne	Jest to rozwinięta w toku uczenia się zdolność kształtowania własnego rozwoju oraz autonomicznego i odpowiedzialnego uczestniczenia w życiu zawodowym i społecznym, z uwzględnieniem etycznego kontekstu własnego postępowania.
Kompetencje kluczowe	Są to kompetencje (połączenie wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych) integracji społecznej i zatrudnienia potrzebne w życiu zawodowym i pozazawodowym oraz do bycia aktywnym obywatelem. Na potrzeby opracowania informacji o zawodach wyróżniono 9 kompetencji, które zostały wybrane i pogrupowane ze zbioru 15 kompetencji kluczowych wyodrębnionych w Międzynarodowym Badaniu Kompetencji Osób Dorosłych – Projekt PIAAC prowadzonym cyklicznie przez OECD.
Kompetencja zawodowa	Jest to układ wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych niezbędnych do wykonywania, w ramach wydzielonego zakresu pracy w zawodzie zestawu zadań zawodowych. Posiadanie jednej lub kilku kompetencji zawodowych powinno umożliwić zatrudnienie na co najmniej jednym stanowisku pracy w zawodzie.

Kwalifikacja	Oznacza zestaw efektów uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych nabytych w edukacji formalnej, edukacji pozaformalnej lub poprzez uczenie się nieformalne, zgodnych z ustalonymi dla danej kwalifikacji wymaganiami, których osiągnięcie zostało sprawdzone w procesie walidacji oraz formalnie potwierdzone przez uprawniony podmiot certyfikujący. W Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji wyodrębniono 4 rodzaje kwalifikacji: pełne, częściowe, rynkowe i uregulowane.
Polska Rama Kwalifikacji (PRK)	Opis ośmiu wyodrębnionych w Polsce poziomów kwalifikacji odpowiadających odpowiednim poziomom Europejskich Ram Kwalifikacji sformułowany za pomocą ogólnych charakterystyk efektów uczenia się dla kwalifikacji na poszczególnych poziomach ujętych w kategoriach wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych.
Potwierdzanie kompetencji	Jest to proces polegający na sprawdzeniu, czy kompetencje wymagane dla danej kwalifikacji zostały osiągnięte. Terminy o podobnym znaczeniu: „walidacja”, „egzaminowanie”. Proces ten prowadzi do certyfikacji – wydania przez upoważnioną instytucję „dyplomu”, „świadectwa”, „certyfikatu”.
Sektorowa Rama Kwalifikacji (SRK)	Opis poziomów kwalifikacji funkcjonujących w danym sektorze lub branży; poziomy Sektorowych Ram Kwalifikacji odpowiadają odpowiednim poziomom Polskiej Ramy Kwalifikacji.
Sprawności sensomotoryczne	Są to sprawności związane z funkcjonowaniem narządów zmysłów (wzroku, słuchu, smaku, powonienia, dotyku) oraz narządu ruchu (sprawność rąk, precyzja ruchów rąk, sprawność nóg, koordynacja wzrokowo-ruchowa itp.).
Stanowisko pracy	Jest to miejsce pracy w strukturze organizacyjnej, np. przedsiębiorstwa, instytucji, organizacji, w ramach którego pracownik wykonuje zadania zawodowe stale lub okresowo. Do prawidłowego wykonywania zadań na danym stanowisku pracy konieczne jest posiadanie wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych właściwych dla kompetencji zawodowych wyodrębnionych w zawodzie.
Tytuł zawodowy	Jest przyznawany osobie, która udowodniła, że posiada określony zasób wiedzy i umiejętności potrzebny do wykonywania danego zawodu. W niektórych grupach zawodowych (technicy, lekarze, rzemieślnicy) istnieją ustawowo zadekretowane nazwy i hierarchie tych tytułów, podczas gdy w innych nie ma takich systemów. Przykładowo tytuły zawodowe uzyskiwane w szkołach i placówkach oświaty to: robotnik wykwalifikowany i technik, w rzemiośle: uczeń, czeladnik, mistrz, w kulturze fizycznej: trener, instruktor, menedżer sportu.
Umiejętności	Jest to przyswojona w procesie uczenia się zdolność do wykonywania zadań i rozwiązywania problemów właściwych dla dziedziny uczenia się lub działalności zawodowej.
Uprawnienia zawodowe	Oznaczają posiadanie prawa do wykonywania czynności zawodowych (zawodu), do których dostęp jest ograniczony poprzez przepisy prawne przewidujące konieczność posiadania odpowiedniego wykształcenia, spełnienia wymagań kwalifikacyjnych lub innych dodatkowych wymagań.
Uczenie się nieformalne	Uzyskiwanie efektów uczenia się poprzez różnego rodzaju aktywność poza edukacją formalną i edukacją pozaformalną, w tym poprzez samouczenie się i doświadczenie uzyskane w pracy.
Walidacja	Oznacza sprawdzenie, czy osoba ubiegająca się o nadanie określonej kwalifikacji, niezależnie od sposobu uczenia się (edukacja formalna, pozaformalna i uczenie się nieformalne) tej osoby, osiągnęła wyodrębnioną część lub całość efektów uczenia się wymaganych dla tej kwalifikacji.
Wiedza	Jest to zbiór opisów obiektów i faktów, zasad, teorii oraz praktyk przyswojonych w procesie uczenia się, odnoszących się do dziedziny uczenia się lub działalności zawodowej.
Wykształcenie	Oznacza rezultat procesu kształcenia w zakresie ogólnym i specjalistycznym charakteryzowany na podstawie: – poziomu wykształcenia odpowiadającego poziomowi ukończonej szkoły (np. wykształcenie: podstawowe, gimnazjalne, ponadpodstawowe, ponadgimnazjalne, czeladnicze, policealne, wyższe (pierwszy, drugi i trzeci stopień), – profilu wykształcenia (ukończonej szkoły) lub dziedziny wykształcenia (kierunek lub kierunek i specjalność ukończonej szkoły wyższej lub wyższej szkoły zawodowej).
Zadanie zawodowe	Jest to logiczny wycinek lub etap pracy w ramach zawodu o wyraźnie określonym początku i końcu wykonywany na stanowisku pracy. Na zadanie zawodowe składa się układ czynności zawodowych powiązanych jednym celem, kończący się określonym wytworem, usługą lub istotną decyzją. W wyniku podziału pracy każdy zawód różni się wykonywanymi zadaniami, na które składają się czynności zawodowe.

Zawód	Jest to zbiór zadań zawodowych wyodrębnionych w wyniku społecznego podziału pracy, wykonywanych przez poszczególne osoby i wymagających odpowiednich kwalifikacji i kompetencji (wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych), zdobytych w wyniku kształcenia lub praktyki. Wykonywanie zawodu stanowi źródło utrzymania.
Zintegrowany System Kwalifikacji (ZSK)	Wyodrębniona część Krajowego Systemu Kwalifikacji, w której obowiązują określone w ustawie standardy opisywania kwalifikacji oraz przypisywania poziomu Polskiej Ramy Kwalifikacji do kwalifikacji, zasady włączania kwalifikacji do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji i ich ewidencjonowania w Zintegrowanym Rejestrze Kwalifikacji (ZRK), a także zasady i standardy certyfikowania kwalifikacji oraz zapewniania jakości nadawania kwalifikacji. Informacje o ZSK są dostępne pod adresem: https://www.kwalifikacje.gov.pl
Zintegrowany Rejestr Kwalifikacji (ZRK)	Rejestr publiczny prowadzony w systemie teleinformatycznym ewidencjonujący kwalifikacje włączone do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji. Informacje o ZRK są dostępne pod adresem: https://rejestr.kwalifikacje.gov.pl

7.2. Definicje związane z wykonywaniem zawodu (branżowe)

Lp.	Nazwa pojęcia	Definicja	Źródło
1.	Analiza wskaźnikowa	Analiza czynników obiektywnych, niekiedy określanych jako ilościowe, ze względu na to, że można wyrazić je liczbowo. Do czynników obiektywnych zalicza się grupę wskaźników finansowych charakteryzujących sytuację finansową przedsiębiorstwa, a następnie w zależności od wartości danego wskaźnika – przypisuje się określoną liczbę punktów. Najczęściej oblicza się cztery grupy wskaźników ekonomiczno-finansowych: rentowność, sprawność działania, płynność finansową i zadłużenie.	Dębniowska M., Sołoma A.: Bankowość. Produkty, usługi, rynek. Wydawnictwo Uniwersytetu Warmińsko-Mazurskiego, Olsztyn 2003
2.	Biuro Informacji Gospodarczej	Element systemu informacji wymiany gospodarczej. Przedmiotem działalności gospodarczej Biura jest pośrednictwo w udostępnianiu informacji gospodarczych, polegające na przyjmowaniu informacji gospodarczych od wierzycieli, przechowywaniu i ujawnianiu tych informacji.	http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20100810530/U/D20100530Lj.pdf [dostęp: 31.10.2018]
3.	Biuro Informacji Kredytowej	Podmiot gromadzący i udostępniający dane o historii kredytowej klientów banków, SKOK-ów i firm pożyczkowych, tj. z całego rynku kredytowego w Polsce. Jest to największy w kraju zbiór danych o klientach indywidualnych i przedsiębiorcach, także w obszarze pożyczek pozabankowych. Biuro zostało utworzone w przez banki i Związek Banków Polskich na podstawie art. 105 ust. 4 Ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. Prawo Bankowe.	http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU19971400939/U/D19970939Lj.pdf oraz https://www.bik.pl/jak-dzialamy [dostęp: 31.10.2018]
4.	Controlling	System obejmujący całe przedsiębiorstwo, skoordynowany i zintegrowany, wspierany komputerowo, wspomagający proces strategicznego i operacyjnego zarządzania przedsiębiorstwem poprzez koordynację planowania (ustalania celów przedsiębiorstwa), kontroli (porównania stanu faktycznego z zamierzeniami, analiza odchyleń), kierowania (przeprowadzenia działań korygujących), organizowania (zapewniania swobodnej komunikacji pomiędzy ośrodkami decyzyjnymi) oraz motywowania (stosowania systemu wynagradzania w zależności od efektywności).	https://mfiles.pl/pl/index.php/Definicja_controllingu [dostęp: 31.10.2018]

5.	Czynsz inicjalny	Pierwsza rata czynszu leasingowego w wysokości określonej w umowie leasingu, płatna z góry przy zawarciu umowy bądź w momencie oddania leasingobiorcy przedmiotu leasingu do korzystania. (wpłata początkowa, udział własny).	https://wezleasing.pl/baza-wiedzy/sownik-pojec/sownik-pojec-leasingowych [dostęp: 31.10.2018]
6.	Czynsz leasingowy	Comiesięczna opłata za korzystanie z przedmiotu leasingu, jaką w trakcie trwania umowy leasingobiorca wpłaca na rzecz leasingodawcy. Rata leasingowa.	https://wezleasing.pl/baza-wiedzy/sownik-pojec/sownik-pojec-leasingowych [dostęp: 31.10.2018]
7.	Dostawca	Osoba/podmiot gospodarczy, od którego leasingodawca kupuje przedmiot leasingu. Najczęściej wyboru dostawcy dokonuje leasingobiorca. Dostawcą jest najczęściej producent lub firma handlowa oferująca wybrany przez leasingobiorcę sprzęt.	https://wezleasing.pl/baza-wiedzy/sownik-pojec/sownik-pojec-leasingowych [dostęp: 31.10.2018]
8.	Firma faktoringowa (faktor)	Podmiot, który specjalizuje się w dostarczaniu kompleksowych rozwiązań faktoringowych dla przedsiębiorstw, polegających na wykupie przez firmę faktoringową (faktora) od przedsiębiorstwa (faktora) nieprzeterminowanych należności z tytułu sprzedaży towarów lub usług. Faktoring jest formą krótkoterminowego finansowania dla firm udzielających tzw. kredytów kupieckich, czyli stosujących odroczone terminy płatności wobec swoich kontrahentów.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://www.kuke-finance.pl/o-faktoringu/faktoring-definicja [dostęp: 31.10.2018]
9.	Fundusze poręczeń kredytowych	Instytucje udzielające poręczeń na zasadach określonych w kodeksie cywilnym. Fundusze pomagają uzyskać dostęp do finansowania poprzez: zabezpieczenie części kredytu, pożyczki, leasingu, a także uzyskanie dla klienta korzystniejszego oprocentowania. Fundusze należą do sektora publicznego, jak i do sektora prywatnego.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://www.pi.gov.pl/finanse/chapter_94531.asp oraz https://ksfp.org.pl/rynek-poreczen/poreczenie [dostęp: 31.10.2018]
10.	Fundusze pożyczkowe	Instytucje działające poza systemem bankowym udzielające przedsiębiorcom pożyczek na prowadzenie działalności gospodarczej. Funkcjonują w formie spółek kapitałowych, stowarzyszeń i fundacji. W większości dysponują kapitałem publicznym. Fundusze należą do sektora publicznego, jak i do sektora prywatnego.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://www.pi.gov.pl/Finanse/chapter_94530.asp [dostęp: 31.10.2018]
11.	Inspekcja terenowa	Kontrola w miejscu zamieszkania, prowadzenia działalności gospodarczej lub realizacji przedsięwzięcia.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://sjp.pl/inspekcja [dostęp: 31.10.2018]
12.	Instytucje otoczenia biznesu	Podmioty nie działające dla zysku lub zysk przeznaczające na cele statutowe, oferujące usługi z zakresu wsparcia przedsiębiorczości, np.: informacyjne, doradcze, szkoleniowe, pożyczkowe, poręczeniowe, inkubacyjne, czy proinnowacyjne.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://www.researchgate.net/publication/301780632_Instytucje_otoczenia_biznesu_w_Obszarze_Metropolitalnym_Gdan-sk-Gdynia-Sopot [dostęp: 31.10.2018]
13.	Koszt leasingu	Wszelkie koszty, które leasingobiorca jest zobowiązany ponieść w związku z umową leasingu, w tym koszty usług dodatkowych, w szczególności ustanawiania prawnych zabezpieczeń, w tym ubezpieczeń.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://www.fmleasing.pl/porady/sprawdzasz-tylko-koszt-calkowity-oferty-leasingu-to-moze-byc-blad [dostęp: 31.10.2018]

14.	Leasing finansowy	Rodzaj leasingu, w którym jedynie odsetki ujęte w ratach leasingowych stanowią koszt uzyskania przychodu leasingobiorcy. Po wygaśnięciu umowy może nastąpić prawne przeniesienie własności leasingowanego obiektu z leasingodawcy na leasingobiorcę. Odpisów amortyzacyjnych dokonuje leasingobiorca traktując opłaty jako inwestycje w cudze środki. W okresie trwania umowy leasingowej następuje spłata całkowitej wartości leasingowanego obiektu.	https://wezleasing.pl/baza-wiedzy/slownik-pojec/slownik-pojec-leasingowych [dostęp: 31.10.2018]
15.	Leasing konsumencki	Transakcja, na podstawie której podmiot finansujący, czyli leasingodawca, zobowiązuje się do nabycia określonej rzecz od zbywcy na warunkach określonych w tej umowie w celu jej dalszego przekazania korzystającemu do używania na oznaczony okres. Korzystający, inaczej konsument, zobowiązuje się natomiast dokonywać zapłaty w uzgodnionych ratach w formie wynagrodzenia pieniężnego.	https://www.bankier.pl/wiadomosc/Leasing-konsumencki-dla-kogo-jak-dziala-i-czy-warto-7521079.html [dostęp: 31.10.2018]
16.	Leasing operacyjny	Rodzaj leasingu, w którym czynsze leasingowe stanowią w całości koszt uzyskania przychodu leasingobiorcy, a leasingowany obiekt pozostaje w okresie obowiązywania umowy własnością leasingodawcy; na nim też spoczywa obowiązek dokonywania odpisów amortyzacyjnych. Po wygaśnięciu umowy może nastąpić prawne przeniesienie własności leasingowanego obiektu z leasingodawcy na leasingobiorcę.	https://wezleasing.pl/baza-wiedzy/slownik-pojec/slownik-pojec-leasingowych [dostęp: 31.10.2018]
17.	Leasing pośredni	W umowie leasingu pośredniego biorą udział trzy podmioty: producent określonego towaru, firma leasingowa oraz użytkownik. Producent zawiera z firmą umowę kupna-sprzedaży, natomiast pomiędzy spółką leasingową i użytkownikiem zawierana jest umowa leasingowa. Firma leasingowa pełni trzy podstawowe funkcje: finansowanie, ponoszenie ryzyka i świadczenie usług.	http://finansopedia.forsal.pl/encyklopedia/bankowosc/hasla/911900,leasing-posredni.html [dostęp: 31.10.2018]
18.	Leasing zwrotny	Forma leasingu, polegająca na sprzedaży finansującemu środka trwałego będącego dotychczas własnością korzystającego, a następnie „wynajmowaniu” go od finansującego za ustalone czynsze. Dzięki takiej formie leasingu klient odzyskuje fundusze zainwestowane w zakup środka trwałego, jednocześnie używając przedmiotu, który na określony czas staje się własnością firmy leasingowej.	https://wezleasing.pl/baza-wiedzy/slownik-pojec/slownik-pojec-leasingowych [dostęp: 31.10.2018]
19.	Matematyka finansowa	Inżynieria finansowa, dział z pogranicza matematyki i finansów, zajmujący się stosowaniem metod matematycznych do badania zjawisk zachodzących na rynku finansowym.	https://encyklopedia.pwn.pl/haslo/matematyka-finansowa;3938555.html [dostęp: 31.10.2018]
20.	Ochrona danych osobowych	Prawne regulacje dotyczące obrotu danymi osobowymi, a także zasady, jakie należy stosować przy przetwarzaniu danych osobowych.	http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20180001000/U/D20181000Lj.pdf [dostęp: 31.10.2018]
21.	Poziom zabezpieczeń	Indywidualnie ustalana w trakcie oceny zdolności leasingowej wartość przyjmowanych zabezpieczeń spłaty leasingu, odpowiadająca określonemu stopniowi ryzyka ponoszonemu przez instytucję finansową, w związku z brakiem spłaty pojedynczego leasingu.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: http://wezleasing.pl/baza-wiedzy/umowa-leasingu/zabezpieczenie-wierzytelności-z-umowy-leasingu.html [dostęp: 31.10.2018]

22.	Pranie pieniędzy	Działania zmierzające do wprowadzenia do legalnego obrotu pieniędzy lub innych wartości majątkowych uzyskanych z nielegalnych źródeł bądź służących do finansowania nielegalnej działalności.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: art. 299 Kodeksu Karnego
23.	Spółdzielcza kasa oszczędnościowo-kredytowa	Spółdzielcza instytucja parabankowa, zaliczana do instytucji finansowych. Podstawą prawną funkcjonowania jest ustawa z dnia 5 listopada 2009 r. o spółdzielczych kasach oszczędnościowo-kredytowych. SKOKi prowadzone są w formie spółdzielni i podlegają nadzorowi finansowemu Komisji Nadzoru Finansowego.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://mfiles.pl/pl/index.php/Sp%C3%B3%C5%82dzielcza_ka_sa_oszcz%C4%99dno%C5%9Bciowo-kredytowa [dostęp: 31.10.2018]
24.	System Standardów Kwalifikacyjnych w Bankowości Polskiej	System certyfikacji działający pod egidą Związku Banków Polskich, służący stałemu podnoszeniu kwalifikacji zawodowych kadr finansowych w Polsce oraz poprawie wizerunku sektora bankowego. Podstawą Systemu są Standardy Kwalifikacyjne, czyli: opis wymagań dotyczący wiedzy, umiejętności i pożądanych postaw pracowników banków, bez względu na wielkość, profil działalności, czy zasięg działania banku.	https://zbp.pl/dla-bankow/zespoły-rady-i-komitetów/standardy-kwalifikacyjne/działalność [dostęp: 31.10.2018]
25.	Umowa leasingu	Umowa, na mocy której leasingodawca zobowiązuje się nabyć rzecz od oznaczonego zbywcy (dostawcy) na warunkach określonych w tej umowie i oddać tę rzecz leasingobiorcy do używania albo używania i pobierania pożytków przez czas oznaczony, a leasingobiorca zobowiązuje się zapłacić leasingodawcy w uzgodnionych ratach wynagrodzenie pieniężne, równe co najmniej cenie lub wynagrodzeniu z tytułu nabycia rzeczy przez leasingodawcę.	https://wezleasing.pl/baza-wiedzy/słownik-pojec/słownik-pojec-leasingowych [dostęp: 31.10.2018]
26.	Umowy poboczne	Umowy zawierane obok podstawowej umowy leasingu najczęściej regulujące ustanowienie zabezpieczeń np. umowa poręczenia, umowa cesji, przewłaszczenie na zabezpieczenie.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://mfiles.pl/pl/index.php/Zabezpieczenie [dostęp: 31.10.2018]
27.	Wartość początkowa	Cena nabycia przedmiotu leasingu przez leasingodawcę wraz z ewentualnymi dodatkowymi kosztami związanymi z tym nabyciem.	https://wezleasing.pl/baza-wiedzy/słownik-pojec/słownik-pojec-leasingowych [dostęp: 31.10.2018]
28.	Wartość rezydualna	Wartość końcowa wykupu. Zawarta w harmonogramie spłaty rat leasingowych lub wyrażona procentowo w umowie wartość wykupu środka trwałego po zakończeniu umowy leasingu. Stanowi ona różnicę między wartością początkową przedmiotu leasingu a sumą odpisów amortyzacyjnych dokonanych od tego przedmiotu.	https://wezleasing.pl/baza-wiedzy/słownik-pojec/słownik-pojec-leasingowych [dostęp: 31.10.2018]
29.	Wiarygodność klienta	Pojęcie określające poziom rzetelności klientów co do terminowej spłaty kredytów – ustalonej na podstawie historii kredytowej, sytuacji majątkowej oraz posiadanych zobowiązań.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://mfiles.pl/pl/index.php/Wiarygodno%C5%9B%C4%87_kredytowa [dostęp: 31.10.2018]
30.	Wykup	Prawo leasingobiorcy do zakupu przedmiotu leasingu po zakończeniu podstawowego okresu leasingu. Prawo takie jest koniecznym składnikiem umowy leasingu kapitałowego, pod warunkiem zapłaty wszystkich rat, natomiast w umowie leasingu operacyjnego zależy ono od woli stron.	https://wezleasing.pl/baza-wiedzy/słownik-pojec/słownik-pojec-leasingowych [dostęp: 31.10.2018]

31.	Zdolność leasingowa	Zdolność leasingobiorcy do spłaty rat leasingowych (kapitału wraz z odsetkami) w umownych terminach płatności. Ocena zdolności leasingowej obejmuje ocenę bieżącej sytuacji ekonomiczno-finansowej danego podmiotu, a także ocenę perspektywicznej zdolności finansowej leasingobiorcy.	Definicja opracowana przez zespół ekspercki na podstawie: https://wezleasing.pl/baza-wiedzy/slownik-pojec/slownik-pojec-leasingowych-o.html [dostęp: 31.10.2018]
-----	----------------------------	---	--

ZASTOSOWANIE INFORMACJI O ZAWODACH

Wsparcie dla pracowników i klientów instytucji rynku pracy w zakresie:

- skutecznego podejmowania decyzji dotyczących wyboru zawodu, pracy/zatrudnienia,
- nabywania nowych lub rozszerzania już posiadanych kompetencji zawodowych,
- zmiany kwalifikacji zawodowych zgodnie z potrzebami rynku pracy,
- dopasowywania treści szkoleń kontraktowanych przez urzędy pracy do potrzeb rynku pracy.

Wsparcie dla różnych grup interesariuszy w zakresie:

- poradnictwa i doradztwa zawodowego,
- tworzenia i aktualizacji ofert szkoleniowych dla rynku pracy,
- dostosowania oferty kształcenia zawodowego do wymagań rynku pracy,
- tworzenia i aktualizacji opisów stanowisk pracy,
- przygotowania lub aktualizacji opisu kwalifikacji rynkowych wprowadzanych do Zintegrowanego Systemu Kwalifikacji.