



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



**MINISTERSTWO PRACY
I POLITYKI SPOŁECZNEJ**



**UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY**



**Publikacja współfinansowana ze środków Unii Europejskiej
w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego**

KRAJOWY STANDARD KOMPETENCJI ZAWODOWYCH

**Doradca finansowy
(241202)**

Specjaliści

Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich

Publikacja opracowana w ramach projektu systemowego pn. „Rozwijanie zbioru krajowych standardów kompetencji zawodowych wymaganych przez pracodawców”. Priorytet I PO KL, Działanie 1.1

Krajowy standard kompetencji zawodowych Doradca finansowy (241202)

© Copyright by Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich, Warszawa 2013

Kopiowanie i rozpowszechnianie może być dokonane za podaniem źródła

ISBN 978-83-7951-000-9 (całość)

ISBN 978-83-7951-029-0 (29)

Nakład 1000 egz.

Publikacja bezpłatna



Centrum Rozwoju Zasobów Ludzkich

00-697 Warszawa, Aleje Jerozolimskie 65/79, tel. (22) 237-00-00, fax (22) 237-00-99

e-mail: sekretariat@crzl.gov.pl <http://www.crzl.gov.pl>



Wydawnictwo Naukowe Instytutu Technologii Eksploatacji – Państwowego Instytutu Badawczego

26-600 Radom, ul. K. Pułaskiego 6/10, tel. centr. (48) 364-42-41, fax (48) 364-47-65

e-mail: instytut@itee.radom.pl <http://www.itee.radom.pl>

Spis treści

1. Dane identyfikacyjne zawodu	4
1.1. Kod, nazwa zawodu i usytuowanie zawodu w klasyfikacjach ...	4
1.2. Notka metodologiczna i autorzy	4
2. Opis zawodu	6
2.1. Synteza zawodu	6
2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania, obszary występowania zawodu	6
2.3. Środowisko pracy (warunki pracy, maszyny i narzędzia pracy, zagrożenia, organizacja pracy)	6
2.4. Wymagania psychofizyczne, zdrowotne, w tym przeciwwskazania do wykonywania zawodu	7
2.5. Wykształcenie i uprawnienia niezbędne do podjęcia pracy w zawodzie	7
2.6. Możliwości rozwoju zawodowego, potwierdzania/walidacji kompetencji.....	7
2.7. Zadania zawodowe	8
2.8. Wykaz kompetencji zawodowych.....	8
2.9. Relacje między kompetencjami zawodowymi a poziomem kwalifikacji w ERK/PRK.....	9
3. Opis kompetencji zawodowych	10
3.1. Analizowanie i diagnozowanie sytuacji finansowej klienta Kz1	10
3.2. Przygotowywanie porady finansowej dla klienta – sprzedaż produktów i usług finansowych Kz2	11
3.3. Kompetencje społeczne KzS	12
4. Profil kompetencji kluczowych	13
5. Słownik	14

1. Dane identyfikacyjne zawodu

1.1. Kod, nazwa zawodu i usytuowanie zawodu w klasyfikacjach

Według Klasyfikacji zawodów i specjalności na potrzeby rynku pracy (KZiS 2010):

241202 Doradca finansowy

Grupa wielka 2 – Specjaliści (w Międzynarodowej Klasyfikacji Standardów Edukacyjnych ISCED 2011 – poziom 6).

Grupa elementarna 2412 – Doradcy finansowi i inwestycyjni (w Międzynarodowym Standardzie Klasyfikacji Zawodów ISCO-08 odpowiada grupie 2412 Financial and investment advisers).

Według Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD 2007):

Sekcja M. Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna. Dział 70.22.Z. Pozostałe doradztwo w zakresie prowadzenie działalności gospodarczej i zarządzania.

1.2. Notka metodologiczna i autorzy

Opis standardu kompetencji zawodowych wykonano na podstawie: analizy źródeł (akty prawne, klasyfikacje krajowe, międzynarodowe) oraz głównie wyników badań analitycznych na 16 stanowiskach pracy w 10 przedsiębiorstwach (duże – 1 średnie – 3, małe – 2, mikro – 4, w tym produkcyjne – 0, handlowe – 0, produkcyjno-handlowe – 0, usługowe – 5, inne – 5), przeprowadzonych w lutym i marcu 2013 r.

Zespół Ekspercki:

- Leszek Traczyk – Dom Maklerski Dąbrowski Finance Sp. z o.o. w Warszawie,
- Edyta Rabow-Sobczyk – Polbank EFG w Radomiu,
- Robert Mikulec – Multiagencja Robert Mikulec w Krakowie,
- Agnieszka Mąkosa – Instytut Technologii Eksploatacji – PIB w Radomiu.

Ewaluatorzy:

- Elżbieta Syta – Bank Spółdzielczy w Białobrzegach,
- Jana Chudzik – ekspert niezależny, były pracownik Instytutu Rynku Kapitałowego – WSE Reasearch S.A., Grupa Kapitałowa Giełdy Papierów Wartościowych.

Recenzenci:

- Krzysztof Grabowski – Konferencja Przedsiębiorstw Finansowych w Gdańsku,
- Remigiusz Lesiuk – Europejska Federacja Doradców Finansowych w Warszawie.

Komisja Branżowa (zatwierdzająca):

- Franciszek Zięba (przewodniczący) – Europejska Federacja Doradców Finansowych w Warszawie,
- Monika Zakrzewska – PKPP Lewiatan w Warszawie,
- Hanna Leokadia Kasperek – NSZZ Solidarność Pracowników Centrali PKO BP S.A. w Warszawie.

Data zatwierdzenia:

- 15.10.2013 r.

2. Opis zawodu

2.1. Synteza zawodu

Doradca finansowy opracowuje indywidualne plany finansowe dla klientów na podstawie przeprowadzonej analizy ich sytuacji, potrzeb finansowych oraz dostępnych na rynku finansowym produktów.

2.2. Opis pracy i sposobu jej wykonywania, obszary występowania zawodu

Doradca finansowy jest zawodem analitycznym, wymagającym umiejętności interpersonalnych. Celem pracy doradcy jest ochrona majątku klienta i realizacja celów zapewniających klientowi bezpieczeństwo finansowe. Doradca przed zaoferowaniem klientowi usługi doradztwa przeprowadza analizę jego indywidualnej sytuacji i potrzeb finansowych. Przedstawienie informacji klientowi następuje w bezpośredniej rozmowie lub w formie pisemnej przez wypełnienie stosownego formularza. Plan finansowy zarekomendowany przez doradcę uwzględnia potrzeby finansowe klienta, wskazując kierunki ich realizacji w krótkim i długim okresie. Rekomendowane przez doradcę produkty finansowe pochodzą z oferty jednej lub wielu instytucji finansowych. Doradca wyjaśnia klientowi istotę rekomendowanego produktu finansowego, ryzyka związanego z jego nabyciem oraz informuje o systemach gwarantujących bezpieczeństwo majątku klienta. Doradca może specjalizować się w wybranym obszarze rynku finansowego, może też polecać usługi innych doradców specjalizujących się w przepisach podatkowych, prawie gospodarczym i cywilnym, obrocie instrumentami finansowymi, ubezpieczeniach, obrocie nieruchomościami itp. Doradca może działać w imieniu jednej wybranej instytucji finansowej lub niezależnie prezentując oferty kilku instytucji.

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

Miejszem zatrudnienia doradcy finansowego są firmy doradztwa finansowego, instytucje finansowe (banki, firmy inwestycyjne, zakłady ubezpieczeń i inne). Doradca finansowy może także wykonywać zawód w ramach samozatrudnienia, jako doradca zależny lub niezależny od instytucji finansowych. Doradca pracuje w pomieszczeniach biurowych na stanowisku bezpośredniej obsługi klientów lub obsługi telefonicznej. Może także służbowo spotykać się z klientami poza biurem. Doradca finansowy posługuje się w pracy kalkulatorem finansowym, komputerowymi arkuszami kalkulacyjnymi lub specjalistycznymi programami informatycznymi, wykorzystuje elektroniczne środki komunikacji. Nadzór nad pracą doradcy sprawowany jest przez bezpośrednich przełożonych, jednostki audytu wewnętrznego, jednostki nadzoru zgodności działalności z prawem, a także instytucje samorządu zawodowego. Praca doradcy finansowego jest wykonywana w warunkach typowych dla pracy biurowej.

2.4. Wymagania psychofizyczne, zdrowotne, w tym przeciwwskazania do wykonywania zawodu

Zawód doradcy finansowego wymaga zdolności analitycznego, krytycznego myślenia oraz umiejętności interpersonalnych. Podstawą pracy w zawodzie jest nawiązywanie i utrzymywanie dobrych kontaktów, łatwość wypowiedzi, opanowanie, empatia, zdecydowanie, odporność na stres, dbałość o wygląd. W zawodzie doradcy finansowego istotne są zachowania etyczne, niewykorzystywanie w sposób sprzeczny z prawem lub w celu osiągnięcia osobistych korzyści informacji poufnych ani informacji stanowiących tajemnicę zawodową oraz nie działanie na niekorzyść klienta. Bezpośredni kontakt z klientem w biurze lub poza nim wymaga dyspozycyjności umożliwiającej odbycie kilku spotkań dziennie. Konieczność właściwego rozłożenia czasu między pracę analityczną związaną z przygotowaniem indywidualnych porad finansowych, kontakty z klientami i aktualizowanie swojej wiedzy wymaga zdolności efektywnego zarządzania czasem. Formalne nie występują przeciwwskazania do wykonywania zawodu przez osoby niepełnosprawne.

2.5. Wykształcenie i uprawnienia niezbędne do podjęcia pracy w zawodzie

Kandydat do pracy w zawodzie doradcy finansowego powinien posiadać wiedzę i doświadczenie zawodowe z zakresu usług finansowych, obowiązujących przepisów prawa oraz standardów działalności firm doradztwa finansowego, w szczególności w obszarze finansów osobistych, indywidualnych planów finansowych, analizy i matematyki finansowej. Pomocne są także znajomość podstaw psychologii i logiki, posługiwanie się językiem obcym. Do wykonywania zawodu doradcy preferowane są osoby z wykształceniem wyższym pierwszego stopnia oraz posiadające doświadczenie w pracy w instytucjach rynku finansowego na stanowiskach obsługi klientów lub związanych ze sporządzaniem analiz produktów finansowych. W zawodzie doradcy w szczególności mogą pracować maklerzy papierów wartościowych, doradcy inwestycyjni, agenci firm inwestycyjnych oraz doradcy podatkowi. W zawodzie tym można też pracować po ukończeniu specjalistycznych kursów zawodowych, co powinno być potwierdzone certyfikatami niezależnych, uprawnionych do wydawania certyfikatów organizacji, instytucji.

2.6. Możliwości rozwoju zawodowego, potwierdzania/ /walidacji kompetencji

Uzyskane w procesie pracy kompetencje zawodowe można potwierdzić certyfikatami organizacji zrzeszających doradców finansowych prowadzących egzaminy jako niezależne instytucje certyfikujące. Posiadając doświadczenie w zawodzie doradcy finansowego, po uzupełnieniu kompetencji zawodowych można pracować w zawodach: 241203 Doradca inwestycyjny; 331102 Makler papierów wartościowych oraz 241303 Projektant pakietów usług finansowych.

Doradca powinien uczestniczyć w kursach i szkoleniach specjalistycznych dotyczących tematyki rynków finansowych, w szczególności produktów finansowych oraz planowania finansów osobistych.

2.7. Zadania zawodowe

- Z1. Organizowanie stanowiska pracy doradcy finansowego zgodnie z zasadami, przepisami BHP, ergonomii, ochrony środowiska i ochrony ppoż. (niezbędne kompetencje: Kz1, Kz2, KzS).
- Z2. Nawiązywanie kontaktu z klientem (niezbędne kompetencje Kz1, Kz2, KzS).
- Z3. Analizowanie sytuacji i potrzeb finansowych klienta (niezbędne kompetencje: Kz1, Kz2, KzS).
- Z4. Diagnostowanie wiedzy i doświadczenia klienta w zakresie planowania finansów osobistych i produktów finansowych (niezbędne kompetencje: Kz1, KzS).
- Z5. Przygotowywanie porady finansowej – krótko- i długookresowego planu finansowego dla danego klienta (niezbędne kompetencje: Kz1, KzS).
- Z6. Przedstawianie klientowi porady finansowej – indywidualnego planu finansowego (niezbędne kompetencje: Kz2, KzS).
- Z7. Sprzedawanie produktów finansowych zgodnie z uprawnieniami w ramach realizacji celów finansowych określonych w indywidualnym planie finansowym (niezbędne kompetencje: Kz2, KzS).
- Z8. Monitorowanie i ocenianie realizacji indywidualnego planu finansowego, sytuacji finansowej klienta oraz ewentualne korygowanie planu (niezbędne kompetencje: Kz2, KzS).
- Z9. Monitorowanie sytuacji na rynku finansowym (niezbędne kompetencje: Kz1, Kz2, KzS).
- Z10. Prowadzenie wymaganej dokumentacji finansowej (niezbędne kompetencje: Kz1, Kz2, KzS).
- Z11. Sporządzanie wewnętrznych raportów dotyczących nawiązywania kontaktów z klientami, przekazanych porad finansowych, sprzedanych produktów finansowych, itp. (niezbędne kompetencje: Kz1, Kz2, KzS).

2.8. Wykaz kompetencji zawodowych

Kz1 – Analizowanie i diagnostowanie sytuacji finansowej klienta (potrzebne do wykonywania zadań: Z1, Z2, Z3, Z4, Z5, Z9, Z10, Z11).

Kz2 – Przygotowywanie porady finansowej dla klienta – sprzedaż produktów i usług finansowych (potrzebne do wykonywania zadań: Z2, Z3, Z6, Z7, Z8, Z9, Z10, Z11).

KzS – Kompetencje społeczne (potrzebne do wykonywania zadań: Z1÷Z11).

2.9. Relacje między kompetencjami zawodowymi a poziomem kwalifikacji w ERK/PRK

Kompetencje potrzebne do wykonywania zadań w zawodzie sugeruje się wykorzystać do opisu kwalifikacji na **poziomie 6** właściwym dla wykształcenia wyższego pierwszego stopnia w Europejskiej i Polskiej Ramie Kwalifikacji. Poziom ten jest uzasadniony miejscem usytuowania zawodu w Klasyfikacji zawodów i specjalności (grupa wielka 2 – specjaliści i jej odpowiednik w ISCED 2011).

Osoba wykonująca zawód doradcy finansowego:

- 1) w zakresie wiedzy: zna i rozumie w zaawansowany sposób zasady funkcjonowania rynku finansowego, metody oraz złożone zależności między nimi, także w powiązaniu z innymi dziedzinami; zna różnorodne i złożone uwarunkowania działalności w obszarze doradztwa finansowego;
- 2) w zakresie umiejętności: potrafi innowacyjnie wykonywać zadania doradztwa finansowego oraz formułować i rozwiązywać problemy z wykorzystaniem posiadanej wiedzy także z innych dziedzin; samodzielnie planuje własne doskonalenie się przez całe życie; komunikuje się z otoczeniem branży finansowej, potrafi odpowiednio uzasadniać własne stanowisko w obszarze doradztwa finansowego.

3. Opis kompetencji zawodowych

Opis kompetencji dotyczy tylko kompetencji zawodowych zdefiniowanych w badaniach na stanowiskach pracy.

Wykonanie zadań zawodowych Z1, Z2, Z3, Z4, Z5, Z9, Z10, Z11 wymaga posiadania kompetencji zawodowej Kz1.

3.1. Analizowanie i diagnozowanie sytuacji finansowej klienta Kz1

Wiedza – zna i rozumie w zaawansowanym stopniu zasady, ogólne pojęcia i procedury związane z analizowaniem i diagnozowaniem sytuacji finansowej klienta, a w szczególności zna:

- zasady i przepisy BHP, ochrony ppoż., ergonomii, ochrony środowiska w zakresie analizy i diagnozy sytuacji finansowej klienta;
- wskaźniki ekonomiczne;
- przepisy, regulacje i sposób funkcjonowania rynków finansowych;
- przepisy podatkowe, prawo cywilne i gospodarcze w zakresie mogącym mieć zastosowanie do stosunków prawnych na rynkach finansowych;
- zasady finansowania gospodarstw domowych;
- rodzaje produktów finansowych na rynku finansowym;
- trendy na rynkach finansowych;
- zasady i procedury tworzenia analizy finansowej klienta oraz planu finansowego;
- zasady tworzenia i analizowania produktów i usług finansowych;
- matematykę finansową;
- narzędzia analityczne wykorzystywane w analizie i ocenie rynku usług i produktów finansowych;
- zasady doboru produktów finansowych dla realizacji potrzeb i celów klienta, w tym produktów ubezpieczeniowych, bankowych, inwestycyjnych i emerytalnych.

Umiejętności – innowacyjnie wykonuje zadania zawodowe związane z analizą i diagnozą sytuacji finansowej klienta, formułuje problemy z wykorzystaniem wiedzy z innych dziedzin (ekonomii, prawa finansowego, finansów), w szczególności potrafi:

- przestrzegać zasad i przepisów BHP, ochrony ppoż., ergonomii, ochrony środowiska w zakresie analizy i diagnozy sytuacji finansowej klienta;
- sporządzać plan finansowy klienta;
- dobrać właściwe produkty finansowe w oparciu o sytuację i potrzeby finansowe klienta;
- przestrzegać przepisów obowiązujących na rynkach finansowych;
- analizować sytuację na rynku finansowym;
- użytkować komputer, urządzenia biurowe i teleinformatyczne do oceny i analizy usług i produktów finansowych (w tym: pakiety biurowe np. arkusze kalkulacyjne, komunikatory sieciowe, serwisy informacyjne);
- analizować produkty finansowe oraz wyciągać wnioski z przeprowadzonych analiz;
- przedstawiać wnioski wynikające z analizy i oceny rynku usług i produktów finansowych w formie pisemnej i ustnej;
- rozpoznawać, identyfikować preferencje klientów co do produktów finansowych;

- prowadzić właściwą dla usług finansowych dokumentację;
- przygotowywać ofertę produktów finansowych.

Wykonanie zadań zawodowych Z1, Z6, Z7, Z8, Z9, Z10 wymaga posiadania kompetencji zawodowej Kz2.

3.2. Przygotowywanie porady finansowej dla klienta – sprzedaż produktów i usług finansowych Kz2

Wiedza – zna i rozumie w zaawansowanym stopniu zasady, ogólne pojęcia i procedury związane z przygotowaniem porady finansowej oraz sprzedażą produktów i usług finansowych, w szczególności zna:

- zasady i przepisy BHP, ochrony ppoż., ergonomii, ochrony środowiska w zakresie przygotowania porady finansowej klienta;
- teorie funkcjonowania rynku finansowego;
- metodologii badań potrzeb finansowych klienta;
- rodzaje i cechy produktów finansowych;
- cechy rynków finansowych;
- zasady etyki zawodowej;
- podstawy komunikacji, tworzenie wypowiedzi w mowie i na piśmie, animowania dialogu;
- elektroniczne środki komunikacji;
- techniki reklamowania i sprzedaży usług finansowych;
- przepisy prawa w zakresie funkcjonowania rynków finansowych;
- zasady funkcjonowania systemu podatkowego, rynku nieruchomości, systemu emerytalnego;
- matematykę finansową;
- zasady i procedury tworzenia analizy finansowej klienta;
- zasady tworzenia indywidualnych planów finansowych.

Umiejętności – innowacyjnie wykonuje zadania zawodowe, w zakresie sprzedaży produktów i usług finansowych, formułuje problemy z wykorzystaniem wiedzy z innych dziedzin (ekonomii, prawa finansowego, finansów), w szczególności potrafi:

- przestrzegać zasad i przepisów BHP, ochrony ppoż. ergonomii, ochrony środowiska w zakresie przygotowania porady finansowej klienta;
- dobierać właściwą ofertę finansową dla klienta zgodnie z zasadami etyki zawodowej;
- przygotowywać analizy finansowe zawierające ofertę produktów finansowych dopasowanych do potrzeb danego klienta;
- przedstawiać klientowi poradę finansową;
- analizować i monitorować realizację planu finansowego klienta oraz dokonać jego ewentualnej korekty;
- prowadzić rozmowy z klientami różniącymi się poziomem wiedzy, charakterem, sytuacją finansową;
- rekomendować właściwe produkty finansowe na potrzeby klienta;
- prowadzić właściwą dla usług finansowych dokumentację;
- sprzedawać produkty finansowe klientowi zgodnie z jego potrzebami;
- wypełniać dokumenty dotyczące sprzedaży produktów finansowych.

Wykonanie wszystkich zidentyfikowanych w standardzie zadań zawodowych wymaga posiadania kompetencji społecznych KzS.

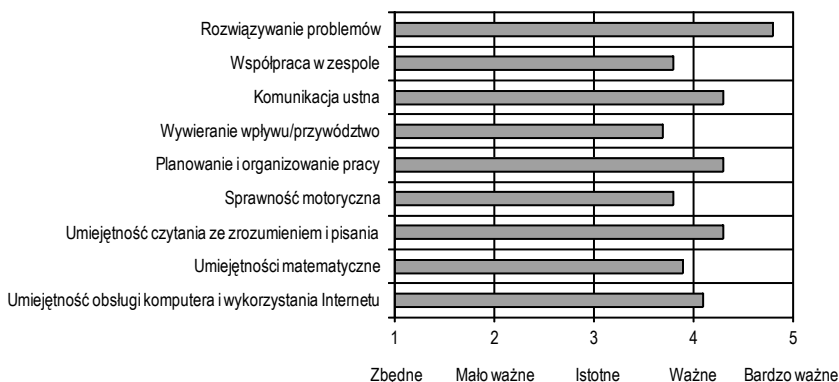
3.3. Kompetencje społeczne KzS:

- kreuje i upowszechnia wzory właściwego postępowania, realizuje zadania doradztwa finansowego z uwzględnieniem norm etycznych,
- samodzielnie podejmuje decyzje dotyczące rodzaju oferowanych produktów finansowych, ponosi odpowiedzialność za swoje działania,
- krytycznie ocenia swoje działania i działania osób z nim współpracujących.

4. Profil kompetencji kluczowych

Ocenę ważności kompetencji kluczowych dla zawodu doradcy finansowego przedstawia rys. 1.

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



Rys. 1. Profil kompetencji kluczowych dla zawodu 241202 Doradca finansowy

5. Słownik

Zawód	– zbiór zadań (zespół czynności) wyodrębnionych w wyniku społecznego podziału pracy, wykonywanych stale lub z niewielkimi zmianami przez poszczególne osoby i wymagających odpowiednich kwalifikacji i kompetencji (wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych) zdobytych w wyniku kształcenia lub praktyki. Wykonywanie zawodu stanowi źródło dochodów.
Specjalność	– jest wynikiem podziału pracy w ramach zawodu, zawiera część czynności o podobnym charakterze (związanych z wykonywaną funkcją lub przedmiotem pracy) wymagających pogłębionej lub dodatkowej wiedzy i umiejętności zdobytych w wyniku dodatkowego szkolenia lub praktyki.
Zadanie zawodowe	– logiczny wycinek lub etap pracy w ramach zawodu o wyraźnie określonym początku i końcu, wyodrębniony ze względu na rodzaj lub sposób wykonywania czynności zawodowych powiązanych jednym celem, kończący się produktem, usługą lub decyzją.
Kompetencje zawodowe	– wszystko to, co pracownik wie, rozumie i potrafi wykonać, odpowiednio do sytuacji w miejscu pracy. Opisywane są trzema zbiorami: wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych.
Wiedza	– zbiór opisów faktów, zasad, teorii i praktyk przyswojonych w procesie uczenia się, odnoszących się do dziedziny uczenia się lub działalności zawodowej.
Umiejętności	– zdolność wykonywania zadań i rozwiązywania problemów właściwych dla dziedziny uczenia się lub działalności zawodowej.
Kompetencje społeczne	– zdolność autonomicznego i odpowiedzialnego uczestniczenia w życiu zawodowym i społecznym oraz kształtowania własnego rozwoju, z uwzględnieniem kontekstu etycznego.
Kompetencje kluczowe	– wiedza, umiejętności i postawy odpowiednie do sytuacji, niezbędne do samorealizacji i rozwoju osobistego, bycia aktywnym obywatelem, integracji społecznej i zatrudnienia.
Standard kompetencji zawodowych	– norma opisująca kompetencje zawodowe konieczne do wykonywania zadań zawodowych wchodzących w skład zawodu, akceptowana przez przedstawicieli organizacji zawodowych i branżowych, pracodawców, pracobiorców i innych kluczowych partnerów społecznych.
Kwalifikacja	– zestaw efektów uczenia się (zasób wiedzy, umiejętności oraz kompetencji społecznych), których osiągnięcie zostało formalnie potwierdzone przez uprawnioną instytucję.
Europejska Rama Kwalifikacji	– przyjęta w Unii Europejskiej struktura i opis poziomów kwalifikacji, umożliwiające porównywanie kwalifikacji uzyskiwanych w różnych krajach. W Europejskiej Ramie Kwalifikacji wyróżniono 8 poziomów kwalifikacji opisywanych za pomocą efektów uczenia się; stanowią one układ odniesienia krajowych ram kwalifikacji.
Polska Rama Kwalifikacji	– opis hierarchii poziomów kwalifikacji wpisywanych do zintegrowanego rejestru kwalifikacji w Polsce.
Krajowy System Kwalifikacji	– ogół rozwiązań służących ustanawianiu i nadawaniu kwalifikacji (potwierdzaniu efektów uczenia się) oraz zapewnianiu ich jakości.