

Rola biur maklerskich na rynku finansowym

Przed nowelizacją przepisów regulujących obrót instrumentami finansowymi makler był tylko pośrednikiem między inwestorem a rynkiem kapitałowym. Na początku lat 90-tych po zdaniu trudnych egzaminów przyszli maklerzy liczyli, że wzorem swoich amerykańskich kolegów, będą obracać milionami i zajmować się wyszukiwaniem najlepszych okazji inwestycyjnych dla swoich Klientów. Rzeczywistość okazała się bardziej prozaiczna - zamiast realizacji założonych celów ich podstawowe zajęcie polegało na przystawianiu pieczętek na formularzach oraz pakowaniu wyciągów dla Klientów. Bardziej skomplikowane czynności ograniczały się odbierania telefonów i realizacji dyspozycji klienta w sposób czysto mechaniczny.

Maklerzy stali się urzędnikami powielającymi mechaniczne czynności. Przeistoczyli się w maszyny do przyjmowania zleceń - nazywane przez niektórych „maklomatami”. Bali się cokolwiek powiedzieć na temat , rynku, gdyż zabraniało im tego prawo. Klienci biur maklerskich przyzwyczaili się powoli do tego, że od maklera nie można się niczego dowiedzieć.

Kolejny etap rozwoju rynku to szybki rozwój Internetu. Dla inwestorów składających zlecenia przez Internet maklerzy stali się zupełnie zbędnym ogniwem. Równie dobrze mogłoby ich nie być. Istnieli, ponieważ ich zawód został wpisany w ustawę. Byli potrzebni zazwyczaj wtedy, gdy Klient nie mógł się zalogować do Internetu. Oddzielono wówczas pośrednictwo od doradztwa, kontynuując dzieło sprowadzania w dużym stopniu maklerów do roli maszyn. Część maklerów zdała zdecydowanie trudniejszy od maklerskiego egzamin na doradcę inwestycyjnego. Wielu wybrało pracę w działach analiz różnych instytucji finansowych, niektórzy zostali prezesami domów maklerskich. Przeciętny polski inwestor nie ma możliwości indywidualnej współpracy z doradcą. Może wpłacić pieniądze do funduszu, oddać środki w zarządzanie, jednak nie może liczyć na obsługę indywidualną. Oddając oszczędności w zarządzanie lub do funduszu Klient nie ma nad swoimi pieniędzmi żadnej kontroli, nie ma wpływu na żadne decyzje zarządzającego.

Znowelizowane w 2005 roku przepisy rozszerzyły zakres czynności maklerskich. Maklerom wolno już udzielać porad inwestycyjnych i rekomendacji. Ci, którzy uzyskali licencję przed zmianą ustawy, czyli przytłaczająca większość, by legalnie doradzać, muszą zdać kolejny egzamin, tzw. uzupełniający. Wreszcie biura maklerskie mogą zaproponować swoim Klientom usługę o standardzie wzorowanym na standardzie usług bankowych private banking. Nie wszyscy pośrednicy potrafili zmienić swój ugruntowany przez kilkanaście lat, bardzo wstrzemięźliwy sposób działania. Te jednak domy maklerskie, które stawiają na jakość i profesjonalizm szybko przestawiły się na nowy sposób działania, wykorzystujący udostępnione przez prawo możliwości nowej jakości współpracy z inwestorami. W Domu Maklerskim mBanku S.A. pakiet usług oferowany najbardziej wymagającym Klientom nosi nazwę Prywatny Makler. Nareszcie makler może oferować usługę "szytą na miarę" Klienta wykorzystując dostęp do pełnego spektrum instrumentów finansowych oferowanych przez rynek. Jest w stanie pomóc Klientowi w budowie i restrukturyzacji portfela. Makler pełni obecnie rolę profesjonalnego opiekuna i przewodnika Klienta po meandrach rynku. Inwestor ma prawo do wyboru swojego Prywatnego Maklera, podobnie jak dziś może wybrać sobie lekarza czy adwokata - w każdym zawodzie są lepsi i gorsi, z jednymi pracuje się lepiej, z innymi gorzej.

W ramach tego typu usługi wszelkie dyspozycje klienta są obsługiwane i realizowane przez dedykowanego Klientowi maklera prowadzącego. Każdy makler powinien mieć zmiennika, który zastępuje go w czasie nieobecności. Klient dzwoniąc zna osobę, która odbierze telefon - bo albo się z nią wcześniej spotkał osobiście (najczęściej) albo po kilkunastu rozmowach traktuje drugą stronę jako kogoś znajomego, życzliwego i godnego zaufania

Znajomość preferencji Klienta ma ogromne znaczenie w przypadku zleceń Do Dyspozycji Maklera (DDM) - tu szczególnie ważna jest współpraca Klienta z tym samym, dobrze znającym Klienta, maklerem. „Kupować powoli, jeśli kurs wzrośnie nie śpieszyć się, poczekać do jutra, zlecenia nie większe niż na 500 sztuk.” lub „jeśli dane z USA będą słabe proszę się wstrzymać z kupnem na 20 min i poinformować mnie co się dzieje” – takich zleceń automat już nie zrealizuje.

Poza ekspercką wiedzą o rynku makler powinien dobrze orientować się w zasadach analizy – zarówno fundamentalnej, jak też szczególnie analizy technicznej. Na pytanie Klienta o obecną sytuację na rynku w aspekcie analizy technicznej powinien potrafić wyrazić swoją opinię - np. „na wykresie WIG pojawiła się, formacja objęcia bessy na podwójnym szczycie sugerująca spadki i jeżeli rynek następnego dnia otworzy z luką do dołu to będzie to formacja wyspy odwrotu – bardzo silna formacja sugerująca spadki” lub „zamknięcie dnia powyżej 56.000 anuluje negatywny układ wykresu”. Makler powinien również ściśle współpracować z zespołem analityków fundamentalnych. Oprócz przekazywania rekomendacji oraz monitoringu tego, co się dzieje w polecanych spółkach powinien konsultować z właściwym analitykiem propozycje Klienta. Często się zdarza, że Klient posiadał akcje zanim jeszcze rozpoczął współpracę z maklerem i nie wie, jakich zmian w swoim portfelu dokonać. Przy wyborze biura maklerskiego warto aby inwestor upewnił się czy może liczyć na tak zaawansowaną i profesjonalną współpracę.

Makler prowadzący w zespole Prywatnego Maklera zna stany posiadania swoich Klientów i monitoruje wydarzenia korporacyjne w spółkach, których papiery wartościowe znajdują się w posiadaniu Klienta. Jeżeli w Reuters Polska lub w PAP pojawi się komunikat na temat jednej ze spółek będących w posiadaniu inwestora, Klient jest informowany o tym fakcie natychmiast. Możemy sobie wyobrazić potencjalnego inwestora przebywającego na nartach, który umówił się z maklerem, że jeśli ten nie będzie dzwonił oznacza to, że na temat spółek znajdujących się w portfelu nie ma żadnych istotnych informacji. Klient jest spokojny, że z jego portfelem nie dzieje się nic złego, może cieszyć się relaksem i wypoczynkiem. Wie, że w przypadku jakiegoś nagłego wydarzenia zostanie o nim poinformowany natychmiast, wie że na miejscu został ktoś kto czuwa nad jego inwestycjami.

Stały, szybki przepływ informacji, także przetworzonych jeśli natura informacji tego wymaga, to podstawa sukcesu inwestycji giełdowych. Dom Maklerski mBanku przygotowuje dla swoich Klientów opracowanie poranne podsumowujące wydarzenia z poprzedniego dnia. Taki biuletyn codzienny zawiera m. in zestawienie wiadomości ze spółek z poprzedniego dnia, zestawienie transakcji osób powiązanych i funduszy powierniczych oraz

rekomendacji biur maklerskich. Dodatkowo w biuletynie powinno znaleźć się kalendarium rynku kapitałowego, najważniejsze wiadomości makroekonomiczne, kalendarium danych makroekonomicznych. Założeniem dobrego opracowania porannego jest, że jeżeli jakiejś informacji tam nie ma to znaczy, że się nie ukazała. Warto zwrócić uwagę na informacje dotyczące nowych emisji z prawem poboru – jest ich na rynku bardzo dużo. Często Klienci skarżą się, że nie mogą tego zapanować nad strumieniem informacji płynących z rynku. W dobrym biuletynie wiedza ta jest usystematyzowana.

Podsumowując, rozwój usług maklerskich w Polsce spowodował, że wybierając biuro maklerskie musimy się zachowywać tak, jakbyśmy przyjmowali kogoś do pracy. Należy bardzo szczegółowo rozpatrzyć wszystkie oferty i nie zakładać, że szukamy oferty najtańszej – taka oferta w przypadku gdy okaże się niskiej jakości może być w efekcie najbardziej kosztowna dla Klienta. Najważniejsza jest wartość dodana, jaką oferują poszczególne biura i dopiero na tej podstawie powinniśmy dokonać wyboru. Indywidualna obsługa proponowana przez Dom Maklerski mBanku sprawia, że Klient jest lepiej poinformowany, otoczony profesjonalną opieką. Bycie poinformowanym to bezpieczeństwo, wygoda i oszczędność czasu – szczególnie dla inwestorów zajętych zawodowo lub często podróżujących. Współpraca oparta na wiedzy i doświadczeniu Prywatnego Maklera to możliwość podejmowania lepszych wyborów, które w efekcie przekładają się najlepsze wyniki inwestycji Klienta.