

DOMY MAKLERSKIE



Innowacje a rynek kapitałowy w Polsce

Dzisiaj dla klienta najważniejszy jest łatwy i szybki dostęp do inwestycji z każdego miejsca na świecie. Główną ideą, która przyświeca naszym działaniom jest możliwość zaoferowania klientom jak najszerszego wachlarza instrumentów finansowych, pełnych możliwości analitycznych oraz edukacji w ramach jednej platformy transakcyjnej.



Filip Kaczmarzyk

członek zarządu, X-Trade Brokers

Wymogi prawne są obecnie bardzo wysokie i wielu klientów traci cierpliwość już na etapie podpisywania dokumentów i rezygnuje z usług

danego domu maklerskiego, dziś bowiem klient oczekuje prostych i wygodnych rozwiązań. Chce założyć rachunek w kilkanaście minut bez obowiązku fizycznego podpisywania i przesyłania dokumentów. Ułatwia to między innymi posiadanie oddzielnego departamentu, zajmującego się tylko i wyłącznie weryfikacją dokumentów klientów oraz ich akceptacją.

Optymalizować czas

Równocześnie warto nieustannie pracować nad optymalizacją tego

czasu, poprzez wprowadzanie nowych rozwiązań technologicznych, takich jak narzędzia online weryfikujące tożsamość klienta lub autentyczność załadowanych dokumentów przy użyciu sztucznej inteligencji, kamery w telefonie czy tablecie. W przypadku naszego domu maklerskiego wiele rozwiązań staraliśmy się stworzyć sami, nie korzystając z gotowych narzędzi stworzonych przez firmy trzecie. Ze względu na fakt posiadania bardzo mocnego zaplecza informatycznego, myślimy o sobie jako o fintechu, nie tylko jako o domu maklerskim. To także bardzo istotna zmiana, którą obserwujemy. Ważnym aspektem samej oferty jest spektrum oferowanych instrumentów. Obecnie klient ma praktycznie nieograniczoną możliwość na dywersyfikację portfela inwestycyj-

nego i to wszystko w ramach jednego rachunku inwestycyjnego.

ETF – produkt z potencjałem

W naszej ocenie produktem z potencjałem na przyszłość są ETF-y. Może jeszcze nie tak znane w Polsce, zyskują ogromną popularność na rynkach rozwiniętych. W dobie, gdy większość funduszy inwestycyjnych inwestuje pasywnie, a pobicie przez zarządzających benchmarków jest bardzo rzadkie, ważne jest zaoferowanie klientom rozwiązania najtańszego. Taką opcję dają fundusze ETF-y, które pozwalają uzyskać ekspozycję na praktycznie dowolny indeks czy sektor ekonomiczny przy nieporównywalnie niższych kosztach. Mimo że same produkty są już bardzo popularne na rynkach zachodnich, wydaje nam się, że mało jest jeszcze bardziej komplekso-

wych rozwiązań wykorzystujących właśnie tego typu inwestycje. Dlatego aktywnie monitorujemy ten sektor, szczególnie pod kątem budowania szybkich portfeli inwestycyjnych z wykorzystaniem ETF, co mogłoby potencjalnie dawać dużą przewagę kosztową nad tradycyjnymi funduszami inwestycyjnymi.

** Kontrakty CFD są złożonymi instrumentami i wiążą się z dużym ryzykiem szybkiej utraty środków pieniężnych z powodu dźwigni finansowej. 79 proc. rachunków inwestorów detalicznych odnotowuje straty w wyniku handlu kontraktami CFD u niniejszego dostawcy. Zastanów się, czy rozumiesz, jak działają kontrakty CFD, i czy możesz pozwolić sobie na wysokie ryzyko utraty pieniędzy.*

Budować pozycję domów maklerskich na trudnym rynku kapitałowym



Michał Ząbczyński

prezes zarządu,
Michael/Stöm Dom Maklerski

Odpowiednia ochrona czy też podejście do inwestora indywidualnego są kluczowe zarówno pod kątem budowy zaufania do rynku finansowego, jak i budowania samej pozycji domu maklerskiego. Odpowiednie podejście do obsługi indywidualnego inwestora można sprowadzić do kilku głównych punktów.

1. Dążenie do podejmowania przez inwestorów świadomych decyzji podpartych fundamentami wiedzy inwestycyjnej.

Inwestor indywidualny, podejmując decyzję inwestycyjną, powinien być świadomy zarówno możliwych korzyści, jak i ryzyk związanych z daną decyzją, możliwych scenariuszy, w tym również skrajnych. Powinien być świadomy zarówno samej konstrukcji danego instrumentu lub produktu, sytuacji rynkowej, jak i sytuacji konkretnego emitenta. Decyzja taka powinna być również podparta ogólną wiedzą inwestycyjną, jak chociażby dotyczącą dywersyfikacji inwestycji, ryzyka płynności, kredytowego, czy wartości pieniądza w czasie. Rolą domu maklerskiego jest również edukacja w tym zakresie.

2. Odpowiednia prezentacja oferty, instrumentu lub produktu przez dom maklerski, jak również ocena jego wyceny czy też konstrukcji.

Niezbędnym dla osiągnięcia punktu pierwszego, opisanego wyżej, jest odpowiednia, zrównoważona prezentacja oferty, czytelnie prezentująca zarówno zalety, jak również ryzyka, zwracająca uwagę na kluczowe w danej sytuacji aspekty.

Niemniej istotną rolą domu maklerskiego jest również odpowiednia ocena danej oferty, np. w zakresie, czy ponoszone przez inwestora indywidualnego ryzyka są adekwatne do potencjalnej stopy zwrotu, czy poziom kosztów produktu jest adekwatny do możliwości do uzyskania zysku, czy też np. ustalona cena sprzedaży jest na adekwatnym poziomie. W skrócie, rolą domu maklerskiego powinna być również ocena, czy proponowany produkt jest rzetelny w swojej konstrukcji i wycenie.

3. Kierowanie oferty do odpowiednich grup inwestorów pod względem ich profilu inwestycyjnego. Ważną kompetencją domu maklerskiego jest posiadanie odpowiedniej wiedzy na temat preferencji inwestorów, ich nastawienia do ryzyka, wiedzy inwestycyjnej, sytuacji finansowej itd. Odpowiednie sprofilowanie inwestorów i podział na odpowiednie grupy oraz odpowiednia kategoryzacja oferty pozwalają już na wstępnym etapie na bardziej odpowiednie i metodyczne dobieranie oferty pod kątem danej grupy inwestorów.

Rynek pod ochroną

Ostatnio wprowadzone regulacje (MIFID II) w szerokim zakresie ukierunkowują podmioty rynku na działania w oparciu o powyższe zasady. Niemniej należy również zwrócić uwagę, że mają one zastosowanie wprost do podmiotów rynku finansowego (nadzorowanych). Jednocześnie na szerokim rynku inwestycyjnym zaobserwować można szereg ofert, które w swojej esencji są produktem finansowym (jak np. zakup nieruchomości z deklarowaną stopą zwrotu z najmu, zakup udziałów w spółce z o.o., zakup udziałów w projekcie inwestycyjnym, propozycja udzielenia pożyczki, czy nawet dzieła sztuki), a które ze względu na prawny charakter formy inwestycji nie podlegają wyżej wymienionym regulacjom. Szczególnie w przypadku tego typu ofert dużą wagę należy przyłożyć do takich elementów jak choćby stopa zwrotu z najmu w odniesieniu do ceny nabycia, a także potencjalna cena zbycia, cena za m², użyta w wycenie stopa kapitalizacji, realny poziom zysku operacyjnego netto NOI (dla nieruchomości), udział inicjatora w ka-

pitale, podział ryzyk pomiędzy inicjatorem a inwestorami (projekt inwestycyjny) itd. Racjonalne stosowanie regulacji MIFID II powinno iść również w parze z próbą przynajmniej minimalnego uregulowania prezentowania inwestorom indywidualnym produktów inwestycyjnych nie pochodzących wprost z rynku finansowego.

Rola domu maklerskiego na współczesnym rynku inwestycyjnym

Pierwotne pojmowanie domu maklerskiego jako miejsca kojarzonego z giełdowym obrotem akcjami czy przeprowadzeniem publicznych ofert emisji akcji powoli traci na znaczeniu. Wraz z większym zróżnicowaniem oczekiwań inwestorów i klientów domów maklerskich postępuje również pewna specjalizacja wśród podmiotów z tego rynku. I tak oprócz „uniwersalnych” domów maklerskich widzimy również podmioty ściślej wyspecjalizowane np. w rynku długu, zarządzaniu aktywami, usługami z zakresu *investment banking* dla firm, czy też oferującymi platformy dostępu do globalnych rynków wszelkiego rodzaju instrumentów finansowych. Specjalizacja taka jest również pochodną zwiększającej się świadomości inwestycyjnej klientów. Coraz szersza grupa inwestorów świadomie poszukuje inwestycji innych niż te oparte o rynek akcji lub bardziej ryzykownych, akceptując niższe stopy zwrotu, jednocześnie szukając zwrotów nieco wyższych niż te z lokat bankowych czy obligacji skarbowych, przy umiarkowanym ryzyku inwestycyjnym. Coraz szersza grupa inwestorów oczekuje również od domu maklerskiego dostępu do ofert czy transakcji, które nie są szeroko dostępne.

Dlaczego warto wybrać rodzimego eksperta

W odróżnieniu od globalnego gracza rodzimy ekspert zazwyczaj będzie miał dużo głębszą wiedzę na temat lokalnego rynku, jego podmiotów oraz transakcji w dużo szerszym zakresie ich wartości. W odróżnieniu od globalnego gracza rodzimy ekspert zazwyczaj będzie miał dużo głębszą wiedzę na temat lokalnego rynku, jego podmiotów oraz transakcji w dużo szerszym zakresie ich wartości. W odróżnieniu od globalnego gracza rodzimy ekspert zazwyczaj będzie miał dużo głębszą wiedzę na temat lokalnego rynku, jego podmiotów oraz transakcji w dużo szerszym zakresie ich wartości.



W odróżnieniu od globalnego gracza rodzimy ekspert zazwyczaj będzie miał dużo głębszą wiedzę na temat lokalnego rynku, jego podmiotów oraz transakcji w dużo szerszym zakresie ich wartości.

FOREX OD KUCHNI



Chcesz się dowiedzieć, jak analitycy na co dzień obserwują rynek?

Korzystać w praktyce z analizy milionów transakcji na BossaFX?

Weź udział w cyklu seminariów poświęconych wymagającemu rynkowi forex. Dowiesz się m. in. na czym polega praktyczne wykorzystanie analizy technicznej oraz analizy fundamentalnej.

Sprawdź bezpłatne szkolenia w Twoim mieście.

Szczegóły znajdziesz na <https://forexodkuchni.bossafx.pl>



T: 801 104 104 / E: MAKLER@BOSSA.PL

Kontrakty CFD są złożonymi instrumentami i wiążą się z dużym ryzykiem szybkiej utraty środków pieniężnych z powodu dźwigni finansowej. 76% rachunków inwestorów detalicznych odnotowuje straty w wyniku handlu kontraktami CFD w Domu Maklerskim Banku Ochrony Środowiska S.A. Zastanów się, czy rozumiesz, jak działają kontrakty CFD, i czy możesz pozwolić sobie na wysokie ryzyko utraty pieniędzy. Materiał promocyjny DM BOŚ S.A. DM BOŚ S.A. nie ponosi żadnej odpowiedzialności za decyzje inwestora podjęte w oparciu o informacje prezentowane podczas szkoleń oraz informacje zamieszczone na niniejszej stronie internetowej, w tym za jakiegokolwiek szkody będące rezultatem wykorzystania tych informacji.

DOMY MAKLERSKIE

➔ Podążając za zmieniającymi się potrzebami i oczekiwaniami inwestorów

Rola domu maklerskiego na współczesnym rynku inwestycyjnym

W czasach szybkiego dostępu do danych błyskawicznie zmieniająca się rzeczywistość finansowa może wpłynąć na wyniki inwestycji nawet w ułamkach sekund. W tych realiach dom maklerski ma za zadanie nie tylko dostarczać intuicyjne produkty inwestycyjne, lecz także edukować oraz zapewniać nowoczesną infrastrukturę w bezpiecznym, regulowanym środowisku.



Piotr Kardasz

Product Manager, TMS Brokers

Kiedyś podstawowym zadaniem domu maklerskiego było przyjmowanie i wykonywanie zleceń kupna lub sprzedaży instrumentów finansowych. Choć to wciąż jeden z elementów prowadzenia działalności brokerskiej, dzisiejsi inwestorzy oczekują od domów maklerskich znacznie więcej. Dzieje się tak, ponieważ w dużej mierze dziś sami zarządzają swoimi rachunkami. Mimo że, co do zasady, domy maklerskie wciąż wspierają klientów w realizacjach transakcji, dzisiaj ich podstawową rolę przestało być telefoniczne odbieranie zleceń. Kluczowe jest natomiast dostarczenie odpowiednich narzędzi i wsparcia dla inwestorów, którzy sami realizują zaplanowane transakcje online.

Zapewnienie bezpieczeństwa

Samodzielność inwestorów jest dla nich samych dużą wygodą, która wiąże się jednak również z ryzykiem. Nie tylko transakcyjnym, lecz także prawnym, np. w przypadku współpracy z instytucją zarejestrowaną w innym porządku prawnym. Otwarty rynek i brak granic wirtualnego świata umożliwiają tego typu inwestycje, jednak wielu inwestorów nie ma świadomości, że w przypadku jakichkolwiek roszczeń mogą mieć problem z odzyskaniem zainwestowanego

wiem nie tylko chronić, lecz także transparentnie komunikować się z klientem, zapewniając mu jak najprostsze zasady rozliczeń.

Nowoczesne narzędzia

Realizacja wszystkich tych założeń nie byłaby jednak możliwa, gdyby brokerzy nie podążali za rozwojem technologicznym. Nieustannie ulepszanie platform transakcyjnych to kolejne z zadań nowoczesnego domu maklerskiego. Kluczowe w tym przypadku jest zaoferowanie klientom jak najszerzego wachlarza możliwości, tak aby mogli dopasować je do swoich potrzeb. Właśnie dlatego broker powinien nie tylko komunikować się z inwestorami za pomocą szybkich, prostych i nowoczesnych kanałów, jak np. Facebook Messenger, lecz także umożliwiać im inwestowanie w najdogodniejszej dla nich formie. Może to robić, np. udostępniając narzędzia ze-

wewnętrzne, a także tworząc własne rozwiązania. Te ostatnie są szczególnie cenne, ponieważ powstają w wyniku rozmów z inwestorami i dzięki temu precyzyjnie odpowiadają ich oczekiwaniom.

Rolą domu maklerskiego jest właśnie wsłuchanie się w głos klientów. Okazało się to kluczową kwestią m.in. w procesie tworzenia aplikacji mobilnej TMS Brokers. Po zebraniu wszystkich komentarzy na temat tego, czego brakuje inwestorom w oferowanych platformach, okazało się, że to, na co przede wszystkim stawiają, to dostęp do globalnych rynków i instrumentów z całego świata, połączony z szybką obsługą i wskaźnikami, które ułatwią im podejmowanie decyzji. W ten sposób powstała intuicyjna aplikacja, łącząca funkcje platformy transakcyjnej z unikatowymi wskaźnikami oraz serwisu z najnowszymi danymi makroekonomicznymi.

Jej rozwój nie byłby jednak możliwy, gdyby nie dokładne i systematyczne badanie zmieniających się potrzeb inwestorów.

Wiedza i doświadczenie

Ostatnią z wymienianych ról domu maklerskiego jest wciąż ważna rola doradcy i edukatora. Wsparcie maklera z wieloletnim stażem jest nieocenioną pomocą, nawet dla inwestorów z doświadczeniem. Opieka dedykowanej osoby pozwala na wsparcie nie tylko w doborze odpowiednich instrumentów, lecz także w szczegółowej analizie rynku. Aby fachowo spełniać rolę doradcy, ważne aby analitycy w domu maklerskim nieustannie dostarczali inwestorom bieżących komentarzy, np. za pośrednictwem aplikacji. Dzięki temu ich prognozy mogą pomagać klientom w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych.

Dbając o edukację, domy maklerskie oferują także darmowe cykle szkoleń online, które pozwalają poszerzać wiedzę na temat rynków. Szczególnie ważne jest dopasowanie do mobilnego inwestora, tak aby miał możliwość obejrzenia webinaru w wybranym przez siebie terminie. Wsparciem w realizacji misji edukacyjnej mogą być także e-booki i poradniki udostępniane klientom. Podążając za trendem na rynku, gdzie użytkownik sam odnajduje informacje, które go interesują, niezwykle istotna jest także dobra baza wiedzy, pokrywająca najczęściej pojawiające się zapytania. Dzięki temu dostęp do materiałów przygotowanych przez ekspertów jest rzeczywiście w zasięgu ręki.

Dzisiejsze zadania domów maklerskich są wieloaspektowe i mają za zadanie wspierać inwestorów na każdym etapie ich decyzji. Kluczowe jest, aby zawsze to klient stał w centrum uwagi i mógł w szybki, bezpieczny i łatwy sposób pozyskać informacje, które pomogą mu w jak najlepszym zarządzaniu własnym kapitałem.



ZESTAWIENIE

NAJLEPSZE KONTA MAKLERSKIE

Jak wybrać dom maklerski, z którym bezpiecznie będziemy mogli inwestować? Na jaki rachunek w ramach danego domu maklerskiego się zdecydować? To pytania, które zadają sobie potencjalni inwestorzy, stając przed dylematem, gdzie, z kim i jak pomnażać swoje zasoby finansowe. Mamy nadzieję, że

nasze zestawienie rachunków maklerskich, powstałe w oparciu o ankiety nadesłane przez domy maklerskie, pomoże Państwu odpowiedzieć na te i inne pytania. Zapraszamy też tradycyjnie do lektury wypowiedzi ekspertów, którzy zechcieli podzielić się z nami i z Państwem swoją wiedzą na temat rynku domów maklerskich.

ZESTAWIENIE

NAJLEPSZE KONTA MAKLERSKIE

Nazwa domu maklerskiego	Nazwa konta maklerskiego	Wysokość prowizji od zleceń – akcje	Wysokość prowizji od zleceń – obligacje	Kontrakty terminowe na indeksy i obligacje skarbowe – wysokość opłat	Kontrakty terminowe na waluty – wysokość opłat	Kontrakty terminowe na akcje – wysokość opłat	Obrót opcjami – wysokość opłat	Daytrading (prowizja od transakcji odwrotnej) – wysokość opłat	Wysokość opłaty za otwarcie rachunku	Miesięczna opłata za prowadzenie rachunku	Dostęp do notowań online – wysokość opłat	Cechy rachunku wyróżniające go spośród innych
Biuro Maklerskie ING Banku Śląskiego	Aktywne	Zależna od obrotu (min. 3,00 zł): 0–2 000 000 – 0,19 proc.; 2 000 001–5 000 000 – 0,18 proc.; 5 000 001–10 000 000 – 0,16 proc.; Powyżej 10 000 001 – 0,14 proc.	Do 30.09.2019 r. – 0,1 proc. (min. 3,00 zł)	Zależna od obrotu: 0–200 szt. – 9,00 zł; 201–500 szt. – 7,00 zł; 501–1000 szt. – 6,00 zł; powyżej 1001 szt. – 5,00 zł.	Zależna od obrotu: 0–500 szt. – 0,50 zł; 501–1000 szt. – 0,40 zł; powyżej 1001 szt. – 0,30 zł.	Zależna od obrotu: 0–500 szt. – 3,00 zł; 501–1000 szt. – 2,50 zł; powyżej 1001 szt. – 2,00 zł.	2,5 proc./opcja (min. 1,50 zł, max. 12,00 zł)	Kontrakt indeksowy, kontrakt inny niż walutowy i akcyjny – 6,00 zł	0,00 zł	10,00 zł	Dwie najlepsze oferty – 0,00 zł; pięć najlepszych ofert – 88,00 zł*; pełen arkusz – 174,00 zł** z możliwością zwolnienia przy odpowiednim poziomie obrotu miesięcznego 5 ofert – 80 000 zł lub 80 szt. praw pochodnych; pełen arkusz – 250 000 zł lub 120 szt. praw pochodnych.	Konkurencyjny poziom prowizji dla handlu na rynku akcji od 0,19 proc. w standardzie, z możliwością jej obniżenia przy odpowiednim poziomie obrotu do 0,14 proc. Do 31.10.2019 – prowizja dla transakcji na ETFach notowanych na GPW 0,1 proc. min. 1,5 zł. Możliwość obsługi całkowicie zdalnie. Możliwość obsługi konta osobistego i maklerskiego z poziomu jednego systemu.
Dom Maklerski Banku BPS	Rachunek Maklerski	0,13 proc.	0,13 proc.	5,00 zł	1,00 zł	3,00 zł	2 proc. wartości, minimum 2,00 zł	bd	0,00 zł	0,00 zł	Bezpłatnie jedna najlepsza oferta	Najniższa prowizja na rynku
Dom Maklerski Banku Ochrony Środowiska	Rachunek maklerski	0,38 proc. wartości zawieranej transakcji, min. 5 zł	0,19 proc. wartości zawieranej transakcji, min. 5 zł	9,90 zł	0,20 zł	3,00 zł	2 proc. wartości premii, min. 1,50 zł, max. 9,90 zł	Akcje – 0,15 proc., min. 5 zł oraz kontrakty indeksowe – 6,00 zł/kontrakt	0,00 zł	0,00 zł w podstawowym pakiecie	Bezpłatnie (jedna najlepsza oferta kupna i sprzedaży)	Szeroka oferta, kursy, szkolenia, bogata baza wiedzy oraz dostęp do unikalnych narzędzi m.in. BossaSkaner, AmiBroker. Bezpłatny rachunek w pakiecie Żółtym dla początkujących inwestorów. Dla doświadczonych graczy elastyczne prowizje negocjowalne i zwolnienia z opłat za pakiety przy minimalnej aktywności.
Noble Securities	rachunek Premium	Internet, aplikacja mobilna, SMS (*w ramach usługi Noble Order) – 0,38 proc. (ale nie mniej niż 10,00 zł od zlecenia); osobiście, telefonicznie – w zależności od wartości zlecenia: Do 5 000,00 – 1,30 proc. wartości zlecenia, ale nie mniej niż 10,00 zł; od 5 000,01 do 50 000,00 – 0,80 proc. wartości zlecenia + 25,00 zł; od 50 000,01 do 100 000,00 – 0,70 proc. wartości zlecenia + 75,00 zł; od 100 000,01 do 250 000,00 – 0,60 proc. wartości zlecenia + 175,00 zł; powyżej 250 000,00 – 0,50 proc. wartości zlecenia + 425,00 zł. Prowizje mogą być indywidualnie negocjowane.	Internet, aplikacja mobilna, SMS (*w ramach usługi Noble Order) – 0,20 proc. (ale nie mniej niż 5,00 zł od zlecenia), osobiście, telefonicznie – w zależności od wartości zlecenia: do 50 000 – 0,25 proc. wartości zlecenia + 5,00 zł; powyżej 50 000 – 0,20 proc. wartości zlecenia + 25,00 zł. Prowizje mogą być indywidualnie negocjowane.	Internet, aplikacja mobilna, SMS (*w ramach usługi Noble Order) – 9,00 zł (szt), osobiście, telefonicznie – 14,00 zł (szt). Prowizje mogą być indywidualnie negocjowane.	Internet, aplikacja mobilna, SMS (*w ramach usługi Noble Order) – 0,4 zł (szt) osobiście, telefonicznie – 0,50 zł (szt). Prowizje mogą być indywidualnie negocjowane.	Internet, aplikacja mobilna, SMS (*w ramach usługi Noble Order) – 3 zł (szt) osobiście, telefonicznie – 4 zł (szt) --- Prowizje mogą być indywidualnie negocjowane	Internet, aplikacja mobilna, SMS (*w ramach usługi Noble Order) – 2 proc. (nie mniej niż 2,00 zł i nie więcej niż 12,00 zł za sztukę), osobiście, telefonicznie – 2,50 proc. wartości transakcji, ale nie mniej niż 3,00 zł i nie więcej niż 15,00 zł/szulkę. Prowizje mogą być indywidualnie negocjowane.	Akcje - 0,25 proc. (nie mniej niż 10,00 zł), kontrakty terminowe na indeksy – 7,00 zł.	0,00 zł	0,00 zł	Jedna oferta – bez opłat, pięć ofert – wysokość opłaty pobieranej przez GPW, zwolnienie z opłaty przy obrocie miesięcznym w wysokości 100 000 zł albo 100 kontraktów terminowych na indeks WIG20 lub 200 innych kontraktów terminowych, pełny arkusz – wysokość opłaty pobieranej przez GPW, zwolnienie z opłaty przy obrocie miesięcznym w wysokości 250 000 zł albo 250 kontraktów terminowych na indeks WIG20 lub 500 innych kontraktów terminowych. Ewentualna opłata pobierana jest od klienta a nie od rachunku.	
TMS Brokers	TMS Direct	Na chwilę obecną firma nie oferuje fizycznych akcji, tylko kontrakty CFD. Prowizja wynosi 0,1 proc. nominalu transakcji dla CFD na akcje zagraniczne i 0,29 proc. dla CFD na akcje polskie, lecz nie mniej niż stawki powyżej. 15,00 zł dla CFD na akcje amerykańskie; 25,00 zł dla CFD na akcje polskie; 30,00 zł dla CFD na akcje niemieckie, hiszpańskie i brytyjskie.	Nie dotyczy	10 USD/ 10 EUR. Nie dotyczy sytuacji, gdy przedmiotem transakcji jest jeden kontrakt. W takiej sytuacji prowizja min. wynosi 12 USD / 12 EUR.	10 USD/ 10EUR. Nie dotyczy sytuacji, gdy przedmiotem transakcji jest jeden kontrakt. W takiej sytuacji prowizja min. wynosi 12 USD / 12 EUR.	10 USD/ 10 EUR. Nie dotyczy sytuacji, gdy przedmiotem transakcji jest jeden kontrakt. W takiej sytuacji prowizja min. wynosi 12 USD / 12 EUR.	6 USD/ 6 EUR. Nie dotyczy sytuacji, gdy przedmiotem transakcji jest jeden kontrakt. W takiej sytuacji prowizja min. wynosi 12 USD / 12 EUR.	Dla klientów profesjonalnych istnieje możliwość negocjacji stawek.	0,00 zł	0,00 zł lub 9,00 zł miesięcznie (dla rachunków nieaktywnych powyżej 365 dni).	Uzależniona od giełdy, na której notowane są kontrakty.	Brak przewalutowania depozytu zabezpieczającego.
X-Trade Brokers DM	STANDARD	Prowizja GPW 0,2 proc. min. 2,99 zł, RYNKI ZAGRANICZNE 0,12 proc. MIN. 4,99 EUR / USD	Nie dotyczy	Nie dotyczy (można zawierać kontrakty CFD na indeks WIG20 w cenie 16,00 zł za kontrakt)	Nie dotyczy (można zawierać kontrakty CFD na waluty)	Nie dotyczy (można zawierać kontrakty CFD na akcje)	Nie dotyczy	Nie dotyczy	0,00 zł	0,00 zł, jeśli klient wykona min. 1 transakcję w ciągu roku lub jeśli na koncie nie ma środków lub są kupione dowolne akcje. W przeciwnym przypadku 10 euro.	Bezpłatnie jedna najlepsza oferta	bd

DOMY MAKLERSKIE

GPW zbuduje platformę do emitowania i handlu cyfrowymi aktywami?

Private Market to robocza nazwa pakietu inicjatyw Giełdy Papierów Wartościowych, która ma doprowadzić do stworzenia ekosystemu inwestowania w aktywa cyfrowe (*digital assets*). Tymczasem na najważniejszych arenach w postaci głównego parkietu i NewConnect posucha, a poziom gry w relacji do zagranicznej konkurencji jest oceniany dość nisko. Polski rynek kapitałowy próbuje się zatem systemowo rozwijać przez szkółki dla młodzieży w postaci inkubatorów, akceleratorów i inicjatyw start-upowych. Jest to ważne dla budowy ekosystemu, ale efekty są na razie mizerne. Jednak inicjatywa GPW zakładająca budowę platformy do emitowania i handlu cyfrowymi aktywami może być przełomowa i wynieść Polskę na finansową mapę świata.



Karol Król

ekspert Crowdinvesting.pl

W ekstraklasie rynku kapitałowego grają spółki notowane na głównym parkiecie giełdowym. Korzystając z ekspozycji przed fanami i dziennikarzami, deklarują zasady *fair play* i obiecują ambitną taktykę. Nie wszyscy jednak dbają o dobre relacje z kibicami zdarzają się ustawione mecze, a niektórzy zawodnicy ewidentnie opuszczają sporo treningów. Niezależnie od poziomu rozgrywki zawsze zarabia właściciel boiska – Giełda

Papierów Wartościowych, która jednocześnie jest najważniejszym z organizatorów rozgrywek.

Ponadprzeciętne plany

Metafora boiska jest szczególnie trafna w przypadku rynku publicznego, bo ten w Polsce, podobnie jak ekstraklasa piłkarska w relacji do zachodnich sąsiadów, wypada przeciętnie. Ponadprzeciętnie natomiast oceniam nowe plany strategiczne Giełdy. W pierwszym etapie ma powstać specjalna platforma handlu, która jest krokiem w kierunku zagospodarowania branży start-upów, a mówiąc bardziej precyzyjnie: prywatnych spółek we wczesnych fazach rozwoju o dużym potencjale wzrostu. Taka spółka będzie mogła skorzystać z programu mentoringowego, następnie jej jednostki udziałowe zostaną stokenizowane

i w formie oferty prywatnej lub kampanii *crowdfunding* zaoferowane inwestorom. GPW deklaruje także utworzenie rynku wtórnego obrotu tymi aktywami. W kolejnych etapach GPW chciałaby udostępnić kolejne klasy aktywów, nie tylko akcje i obligacje, ale także towary i inne.

Wyznaczyć nowe plany rozwoju

W obliczu marazmu na rynku ofert publicznych z debiutem, spadającego zainteresowania handlem wśród inwestorów indywidualnych i ogólną niską świadomością możliwości aktywnego lokowania oszczędności, Giełda jest zmuszona do wyznaczania nowych planów rozwoju. Ma ograniczone szanse na istotny wzrost przychodów z obecnej działalności, a na ewentualne obniżenie kosztów ma niewielkie szanse. Zatem inwestycja w nowoczesne technologie jest naturalnym krokiem. Inicjatywa Private Market GPW polega na stworzeniu infrastruktury, która ma potencjał strategicznej zmiany z „właściciela ryneczku handlu” do zarządcy międzynarodowego ekosystemu handlu nowymi klasami aktywów. Dla właścicieli samej GPW, czyli Skarbu Państwa i inwestorów, jest to znakomita wiadomość. W praktyce będzie to szansa na przeskok w rozwoju o kilka poziomów dla całego rynku finansowania przedsiębiorstw.

Zaangażować się w proces

Takiego przedsięwzięcia finansowo, kompetencyjnie, sprzedażowo ani pod kątem budowy wiarygodności nie zrealizuje fintechowy start-up, nawet ze wsparciem banku. Inicjatywa strategiczna tego typu w mojej ocenie może zostać zrealizowana wyłącznie przez tak ważną instytucję jaką jest GPW. Zaangażować się w ten proces powinny też instytucje państwowe, zarówno Polski Fundusz Rozwoju mający największy wpływ na rynek prywatny, Komisja Nadzoru Finansowego dopuszczająca nowe klasy aktywów i tryby ich proponowania inwestorom oraz organy ustawodawcze. Ekosystem Private Market jest wizualizowany tak,

jak gdyby GPW była właścicielem i organizatorem wszystkich procesów na nim zachodzących. W praktyce byłoby to mało prawdopodobne i niezbyt sensowne, ale krytyczne elementy jego funkcjonowania rzeczywiście powinny być prowadzone na bezpiecznej i wiarygodnej infrastrukturze. Mam na myśli zwłaszcza proces weryfikacji emitenta aktywów, procedurę tokenizacji aktywów, zasady prowadzenia fundraisingu i organizację rynku wtórnego. Wbrew pozorom, ta wiedza jest bezproblemowo dostępna dla krajowych instytucji finansowych. Podsumowując, GPW opisuje inicjatywę strategiczną Private Market w sposób lakoniczny, jednocześnie nie mogąc unikać adekwatnej, ale powszechnie nieznannej nomenklatury, która może być niezrozumiała. Plan jest ambitny i śmiały, przez co spotyka się z niedowierzaniem, ale tylko takie działanie pozwoli nadrobić dystans do zagranicznej konkurencji. Giełda planuje zbudować stadion nowej generacji i organizować na nim międzynarodowe rozgrywki, które mają potencjał przyciągnąć ogromne rzesze kibiców. Co ważne, piłkarze, trenerzy i sponsorzy już są po rozgrzewce gotowi do gry. Wszyscy czekają na organizatora rozgrywek, który musi przekonać komisję sędziowską i wbić łopatę pod budowę. Nadal jest szansa, że rolę tę wypełni kluczowa instytucja finansowa w Polsce.



Plan jest ambitny i śmiały, przez co spotyka się z niedowierzaniem, ale tylko takie działanie pozwoli nadrobić dystans do zagranicznej konkurencji.

Istotna przewaga lokalnych, doświadczonych domów maklerskich

Inwestycje w instrumenty rynku kapitałowego stanowią od dłuższego czasu istotną część oszczędności Polaków. Kupujemy akcje czy obligacje bezpośrednio, korzystając z usług domu maklerskiego, a także pośrednio, poprzez nabywanie jednostek uczestnictwa w funduszach inwestycyjnych. Mimo że warszawska giełda nie rozpieszcza inwestorów, a główne indeksy są na poziomach niższych niż rok temu, spora część osób decyduje się właśnie na bezpośrednie inwestowanie. Aby mieć dostęp do szerokiej palety instrumentów o wyższym ryzyku, takich jak akcje czy kontrakty futures, a także tych bezpieczniejszych, jak obligacje skarbowe czy korporacyjne, musimy korzystać z pośrednictwa domu maklerskiego, który będzie dokonywał transakcji na nasz rachunek.



Mariusz Dąbkowski

prezes zarządu Millennium Dom Maklerski

Z wielu powodów uważam, że właściwą decyzją jest wybór jednego z polskich domów maklerskich. Przede wszystkim większość z nich posiada pełen, kompleksowy zakres usług. Inwestor najczęściej korzysta z pośrednictwa w zakresie nabywania i sprzedawania papierów wartościowych, logiczne jest więc w pierwszym rzędzie porównywanie ofert w zakresie dostępności produktów i opłat transakcyjnych.

Uwzględnić inne elementy

Powinniśmy jednak uwzględnić również i inne elementy ofert. Zagraniczne platformy inwestycyjne czy też inne podmioty niezarejestrowane w Polsce mogą nie oferować całego szeregu usług dodatkowych, które okażą się w pewnym momencie dla nas niezbędne. Zaczniemy od serwisów analitycznych. Krajowe domy maklerskie pokrywają raportami analitycznymi zdecydowanie większą liczbę spółek giełdowych. Spółki spoza WIG20 to właściwie domena tylko polskich podmiotów, które koncentrują się z oczywistych względów na lokalnym rynku i oferują rozbudowane serwisy informacyjno-analityczne. Kolejne aspekty to łatwy i prosty dostęp do help-desku i obsługi telefonicznej, możliwość bezpośredniego kontaktu z maklerem lub doradcą, indywidualne serwisy dla najaktywniejszych inwestorów, uregulowana prawnie obsługa skarg i reklamacji. Wiele z tych zagadnień jest kompletnie nieobecnych w ofertach niezarejestrowanych w Polsce podmiotów. Warto też zwrócić uwagę

na istotne przewagi lokalnych, doświadczonych domów maklerskich w zakresie obsługi transakcji pozarynkowych np. umów cywilno-prawnych, spraw spadkowych, wezwań do zapisów na sprzedaż akcji itp. Podmioty zarejestrowane w Polsce podlegają wszystkim obowiązującym regulacjom prawnym, tak więc w ramach kompleksowej oferty polskich domów maklerskich mamy dodatkowo dostęp do rachunków związanych z IKE czy IKZE.

Większe bezpieczeństwo

Wspominałem o tym, że krajowe podmioty podlegają polskim regulacjom i muszą stosować się do całego szeregu wymagań i obowiązków zwiększających bezpieczeństwo zainwestowanych przez klientów środków i są nadzorowane przez KNF. Bezpieczeństwo to wynika z samej konstrukcji i zasad funkcjonowania polskiego rynku kapitałowego, a wsparte jest dodatkowo innymi mechanizmami, jak na przykład system rekompensat. Podsumowując uważam, że lokalni inwestorzy zainteresowani rynkiem

akcji, obligacji i innych instrumentów krajowego rynku kapitałowego, powinni działać poprzez lokalne podmioty maklerskie. Ich przewaga wynika z kompletności i szerokości świadczonych usług. Nie chciałbym się w tym miejscu odnosić do inwestycji na rynku Forex, które zasadniczo są w sferze zainteresowania bardzo agresywnych inwestorów, akceptujących ekstremalnie wysokie ryzyko. Dość powiedzieć, że ostatnie regulacje bardzo pogorszyły pozycję krajowych domów maklerskich względem zagranicznej konkurencji. Warto pamiętać, że krajowe podmioty maklerskie mają swój udział w budowaniu naszego PKB nie tylko poprzez płacone w kraju podatki i tworzone tutaj miejsca pracy. Oferując jako jedyne podmioty regularne serwisy analityczne i raporty dotyczące wielu średnich i małych spółek giełdowych, umożliwiają właściwe funkcjonowanie rynku kapitałowego w segmencie *mid/small cap* i zapewniają pozyskiwanie kapitału dla szeregu polskich przedsiębiorstw.