

# Rosnąca rola pośredników finansowych w dystrybucji produktów inwestycyjnych

12.04.2024

Grzegorz Kaliszuk

Niezależni dystrybutorzy dostarczają swoim klientom coraz bogatszą ofertę, dobrze wyselekcjonowaną, niestandardową i nie związaną wprost z produktami bankowymi. Na konkurencyjnym rynku bancassurance obserwuje się natomiast zmniejszający się wolumen dystrybucji produktów inwestycyjnych (o charakterze ubezpieczeniowym).

Pomimo faktu, że sprzedaż funduszy inwestycyjnych jest wciąż zdominowana przez kanał bankowy rola pośredników finansowych w tym obszarze oferty produktowej stale rośnie.

Co również istotne niezależni pośrednicy finansowi oferują szeroką gamę produktów inwestycyjnych niebędących funduszami, takich jak pożyczki inwestycyjne, grunty

inwestycyjne (artykuł w Gazecie

Ubezpieczeniowej: [Inwestycja w grunty z pomocą pośrednika](#)), złoto, srebro oraz produkty maklerskie takie jak akcje, obligacje, certyfikaty strukturyzowane, lokaty zamknięte fundusze inwestycyjne aktywów niepublicznych wykonując czynności agenta firmy inwestycyjnej.

Niezależni dystrybutorzy wykazują się dużą skłonnością do wdrażania dobrze wyselekcjonowanych rozwiązań inwestycyjnych w odpowiedzi na oczekiwania inwestorów. Rynek pośrednictwa finansowego odnotowuje jednocześnie bardzo duże wydatki na IT w celu budowy relacyjnych baz danych, inteligentnych systemów CRM, platform transakcyjnych.

Cały tekst dostępny jest na stronie Phinance :

<https://phinace.pl/rosnaca-rola-posrednikow-finansowych-w-dystrybucji-produktow-inwestycyjnych/>



Grzegorz Kaliszuk