

Zalety niezależnego dystrybutora produktów inwestycyjnych

22.09.2024

Grzegorz Kaliszuk

Rola niezależnych, nie związanych z grupą bankową dystrybutorów produktów inwestycyjnych w budowaniu zdrowego i zróżnicowanego rynku kapitałowego jest niezmiernie istotna. To Ci dystrybutorzy bowiem dysponują grupą doskonale przygotowanych i wyedukowanych doradców, uczestniczących w dziesiątkach szkoleń i warsztatów inwestycyjnych, mających w ofercie szeroką paletę rozwiązań o charakterze inwestycyjnym. To znowu Ci Doradcy są gotowi poświęcić swoim Klientom nieograniczony godzinami etatowej pracy czas.

O zaletach niezależnego pośrednictwa przedstawiciele branży rozmawiali w trakcie Forum Niezależnych Dystrybutorów Funduszy, które odbyło się w Warszawie 17.09.2024. Forum zostało zorganizowane przez Unięq TFI pod patronatem merytorycznym Analizy.pl. W trakcie Forum odbyła się Debatę poświęconą zaletom niezależnego doradztwa z udziałem przedstawicieli takich dystrybutorów produktów inwestycyjnych jak Phinance, Q Value, Xelion, F-Trust i Wealth, Michael Strom oraz Niezależny Dom Maklerski. Ponad połowa z tych podmiotów jest zrzeszona w ramach Związku Niezależnych Instytucji Finansowych (www.znif.org.pl).

Uczestnicy Debaty ponad godzinę wymieniali się poglądami na temat istoty niezależnego pośrednictwa w Polsce i wyzwań przed jakimi ta część rynku stoi w obliczu silnej dominacji dystrybucji bankowej. W tym artykule przytoczę jedynie główne wnioski, jakie padły w trakcie spotkania licząc na to, że taka formuła dyskusji jaka została zainicjowana przez Unięq TFI będzie kontynuowana już wkrótce, a niezależna dystrybucja będzie silnie promowana w przestrzeni publicznej.

Oto wnioski z debaty:

- W ofercie każdego z niezależnych dystrybutorów znajduje się kilkaset funduszy inwestycyjnych dających ekspozycje zarówno na polskie TFI jak i zagranicznych asset managerów.
- Zdecydowana większość niezależnych dystrybutorów świadczy usługę nieodpłatnego doradztwa inwestycyjnego, która daje Inwestorowi komfort wyboru najbardziej adekwatnej oferty funduszy inwestycyjnych dostosowanych do preferencji inwestycyjnych. Podstawą do przygotowania rekomendacji takiego doradztwa jest paleta kilkuset starannie wyselekcjonowanych funduszy inwestycyjnych
- Oprócz funduszy inwestycyjnych Klient znajdzie w ofercie niezależnego dystrybutora także inne produkty takie jak złoto inwestycyjne, nieruchomości

inwestycyjne, grunty inwestycyjne, całą paletę produktów maklerskich oferowanych jako agent firmy inwestycyjnej (w tym: fundusze inwestycyjne zamknięte aktywów publicznych i niepublicznych, certyfikaty strukturyzowane, fundusze inwestycyjne zagraniczne, akcje, obligacje korporacyjne), IKE, IKZE, plany systematycznego inwestowania, produkty ubezpieczeniowe o charakterze inwestycyjnym oraz instrumenty finansujące rynek deweloperski

- Doradcy niezależni nie są pracownikami etatowymi i w związku z tym nie są na nich nakładane żadne plany sprzedażowe przez pracodawcę, co oznacza, że oferta kierowana do Klienta jest z natury wolna od przymusu realizacji limitów sprzedażowych i stąd skupiona jest wokół rzetelnej analizy potrzeb i możliwości inwestycyjnych Klienta
- Doradca niezależnego dystrybutora ma możliwość uczestnictwa w dziesiątkach szkoleń, warsztatów, debat inwestycyjnych oferowanych przez wszystkich dostawców rozwiązań inwestycyjnych. Taki Doradca nie ma limitowanych godzin pracy co oznacza, że może uczestniczyć w takich szkoleniach bez żadnych ograniczeń zwiększając swoje kompetencje i podnosząc tym samym jakość obsługi Klientów
- Doradcy niezależnych dystrybutorów podlegają ciągłemu procesowi wewnętrznego licencjonowania w zakresie wiedzy dotyczącej rynku kapitałowego, nieuprawnionego doradztwa inwestycyjnego, produktów emerytalnych, funduszy inwestycyjnych i tym podobnych.
- Doradcy niezależnych pośredników produktów finansowych często oferują także rozwiązania spoza obszaru inwestycji takie jak ubezpieczenia, kredyty, produkty oszczędnościowe lub pośrednictwo nieruchomości. W takim układzie doskonała obsługa Klienta Inwestycyjnego jest tym bardziej konieczna im ryzyko „odejścia” Klienta także od innych oferowanych rozwiązań u danego Doradcy jest bardzo duże.
- Oferta pośredników niezależnych kierowana jest do każdego segmentu Klienta, począwszy od Klienta popularnego (mass market) przez Klienta affluent aż po Klienta zamożnego. Oferta wieki pośredników niezależnych ma na półce bogatą selekcję rozwiązań charakterystycznych dla private banking, a zatem jest to miejsce także dla najbardziej zamożnych inwestorów.

To jedynie najważniejsze wnioski z debaty, w której miałem przyjemność uczestniczyć. Rynek pośrednictwa inwestycyjnego jest wciąż zdominowany w Polsce przez Banki, ale rola niezależnych dystrybutorów wciąż na nim rośnie. Te zmiany można obserwować śledząc kwartalne publikacje Anny Zalewskiej oraz Jagody Fryc na Analizy.pl, gdzie od połowy 2021 roku (ponad 3 lata) publikowane są obszernie raporty z wartości i struktury rynku funduszy inwestycyjnych u niezależnych dystrybutorów.

Wyzwania, jakie z pewnością czekają tą część rynku i płyną spoza bezpośredniej konkurencji jaką są banki to niezbędne nakłady inwestycyjne rozwój w technologii informatycznej, silna pozycja blogerów i influencerów promujących rachunki brokerskie (rynek forex oraz między

innymi obarczone bardzo dużym ryzykiem CFD) oraz platformy handlu crypto walutami.

Biorąc pod uwagę jedynie te wskazane w tym tekście (a wciąż nie wszystkie) zalety korzystania z usług niezależnego pośrednika finansowego w obszarze

produktów inwestycyjnych serdecznie do tego zachęcam.

Przebieg Debaty można obejrzeć na filmie załączonym poniżej.

Grzegorz Kaliszuk