

# Boom na doradztwo inwestycyjne trwa w najlepsze

**Domy maklerskie** > Kolejny broker szykuje się do uruchomienia usługi, która pozwoli mu bez konsekwencji podpowiadać inwestorom, jakie instrumenty dobrać do portfela.

**Przemysław Tychmanowicz**  
przemyslaw.tychmanowicz@parkiet.com

Mowa o DM BDM, który w ostatnich dniach otrzymał od Komisji Nadzoru Finansowego zezwolenie na świadczenie usługi doradztwa inwestycyjnego. Broker, który prowadzi prawie 31 tys. rachunków, chce z nią ruszyć w przyszłym roku.

## Bogaty wybór

– W ramach zapewnienia klientom kompleksowej obsługi uzupełniliśmy zakres licencji o doradztwo inwestycyjne. Przy okazji pragniemy podziękować Komisji za współpracę i sprawne procedowanie w tak trudnym dla rynku kapitałowego okresie zmian – mówi Jacek Rachel, prezes DM BDM. – Wraz z rozwojem rynku kapitałowego doradztwo inwestycyjne nabiera coraz większego znaczenia. Nowe regulacje narzucają kolejne reguły w relacjach z klientami, w szczególności z klientami indywidualnymi. Doradztwo inwestycyjne ma być odpowiedzią na odhumanizowanie relacji pomiędzy brokerem a klientem, wynikające z rozwoju platform internetowych. Usługa pozwala na dotarcie do klienta z wyselekcjonowanymi



FOT. MAT PRASOWE



FOT. MAT PRASOWE



FOT. MAT PRASOWE

**DM BDM, którym kieruje Jacek Rachel (z lewej), doradztwo na DM PKO BP, gdzie szefem jest Filip Paszke (w środku), ruszył z usługą w lipcu. Teraz prowadzi jej promocję, tak jak Noble Securities, którego prezesem jest Dominik Ucieklak.**

informacjami, które znajdują się w kręgu jego zainteresowania, budowaniu zaufania oraz utrzymywaniu relacji, które są podstawą lojalności względem brokera. Do tego mamy ułatwione zadanie – wykorzystujemy potencjał zakumulowany przez lata w BDM. Nasi analitycy od kilku lat zajmują pierwsze miejsce w rankingu „Parkietu” w zakresie budowania portfeli akcji. Biorąc pod uwagę bliskość wejścia w życie regulacji związanych z MIFID II, uruchomienie usługi nastąpi na początku 2018 roku, już w nowym reżimie prawnym – informuje Jacek Rachel. – Na ten moment usługa traktowana jako element budowania rela-

cji, w ramach portfeli modelowych będzie świadczona dla naszych klientów nieodpłatnie – dodaje.

DM BDM wchodzi jednak na rynek mocno już konkurencyjny. W chwili obecnej praktycznie większość domów maklerskich obsługujących inwestorów indywidualnych może pochwalić się tą usługą. To m.in. DM BOŚ, DM mBanku, DM BZ WBK, BM Alior Banku, Noble Securities czy też BM ING Banku Śląskiego. W lipcu do tego grona dołączył DM PKO BP. Firma zaoferowała klientom nieodpłatny dostęp do sześciu portfeli modelowych. Przedstawiciele brokera wielokrotnie podkre-

ślali, że z doradztwem wiążą duże nadzieje, stąd też mocny nacisk położono na promocję tej usługi. Broker aktualnie jest w trakcie objazdowej po największych miastach Polski, w trakcie której przedstawia bliżej inwestorom zasady funkcjonowania usługi doradztwa. Również inni brokerzy mocno promują doradztwo.

– Widzimy coraz większe zainteresowanie klientów usługą, na co niewątpliwie wpływ ma lepsza koniunktura na GPW. Cały czas zwiększamy nacisk na promocję usługi. Już w przyszłą środę w Krakowie będzie można spotkać się z jednym z analityków naszego departamentu, który będzie

m.in. opowiadał o tym, w jaki sposób świadczymy usługę. 12 października zapraszamy na nasze cykliczne spotkanie z inwestorami Interakcje Live, które organizujemy obecnie we współpracy ze SII – mówi Eliza Dąbrowska, dyrektor ds. rozwoju usługi doradztwa inwestycyjnego w Noble Securities. – W niedalekiej przyszłości planujemy kolejne tego typu spotkania i szkolenia oraz kolejne działania promocyjne, a także uruchomienie nowych funkcjonalności dla klientów, którzy już podpisali z nami umowę o doradztwo – dodaje.

## Triumf nadzorczy

Warto jednak przypomnieć, że boom na doradztwo inwestycyjne w domach maklerskich to w dużej mierze „zasługa” Komisji Nadzoru Finansowego. Dyskusja na temat tego, na ile może pozwolić sobie makler w kontaktach z klientem, na dobre rozpoczęła się w 2012 r. Mimo protestów branży nadzorca postawił wtedy sprawę jasno: jeśli maklerzy chcą doradzać klientom, jakie instrumenty kupić bądź sprzedać, muszą być z nimi związani umową o doradztwo inwestycyjne, a nie tak jak to było wcześniej, jedynie umową o świadczenie usług maklerskich. ©