



Nevoi si asteptari - relatia client broker

Toti cei care investesc direct pe piata de capital au un mod de lucru aparte cu societatile de brokeraj si cu brokerii cu care colaboreaza. Prin prisma dezvoltarii destul de lente a pietei romanesti, aceasta relatie intre client si broker nu a fost definita clar inca de la inceput si probabil va mai dura inca o buna perioada de acum incolo pana cand rapoartele dintre cei implicati vor fi clar structurate. In acest sens, pentru a avea o relatie cat mai buna, bazata pe definirea clara a nevoilor si asteptarilor fiecarui investitor putem defini 3 mari moduri de lucru pentru care un client poate opta.

Pentru inceput fiecare investitor ar trebui sa gaseasca raspuns la intrebarea: "De ce vreau sa investesc?". Aici raspunsurile pot fi multiple: vreau sa speculez cresterile si scaderile, vreau sa investesc pentru copilul meu, vreau sa-mi fac un portofoliu de investitii din care sa beneficiez peste 10 ani, vreau sa investesc in anumite afaceri samd. Dupa acest prim raspuns un investitor trebuie sa se adreseze unui broker. De aici incolo intervin elementele de detaliu care incep sa puna bazele si sa stabileasca coordonatele viitoarei colaborari.

Un pas foarte important in acest proces este stabilirea gradului de risc pe care clientul vrea si poate sa si-l asume. Investitorul trebuie sa completeze un profil de risc in vederea stabilirii limitelor intre care activitatea se poate desfasura si pentru ca brokerul sa inteleaga cat mai bine nevoile lui pentru a actiona in conformitate. Aceste elemente sunt definitorii in buna desfasurare a relatiei profesionale si fiecare trebuie sa inteleaga foarte bine aceste repere.

Urmatoarea etapa consta in stabilirea asteptarilor fiecarui investitor. Aici fiecare poate avea diverse obiective: de la randamente obtinute la acumularea de actiuni pentru a dobandi pozitii semnificative in cadrul unei companii. In general este vorba de randamentele asteptate de fiecare si aici important este ca riscul asumat sa fie in conformitate cu profitul asteptat. Dupa cum stim riscul este direct proportional cu castigul si nu se poate obtine profit mare fara asumarea de riscuri mari.

Rolul unui broker este de a echilibra cat mai bine acest raport intre nevoi si asteptari pentru a nu exista divergente si activitatea sa nu aiba derapaje majore inca de la inceput.

Odata stabilite aceste repere atat de catre investitor cat si de catre broker, ele vor conta destul de mult in momentul in care clientul alege modul de lucru. In general exista 3 forme de colaborare:

1. investitorul va lua singur deciziile de investitii, iar brokerul ii va asigura doar executarea instructiunilor date;
2. investitorul va lua deciziile impreuna cu brokerul, iar brokerul va acorda consultanta clientului in vederea administrarii portofoliului;
3. investitorul decide sa nu se implice in luarea deciziilor, iar brokerul va asigura administrarea investitiilor clientului.

Vom detalia in cadrul publicatiilor viitoare caracteristicile fiecarui tip de investitor si mod de lucru pentru a realiza un ghid cat mai bun pentru cei care doresc sa investeasca profesionist.