

Dealer aktywów finansowych

331101

Inna nazwa zawodu: dealer bankowy

Zadania i czynności

Dealer aktywów finansowych zawiera transakcje na rynku finansowym, w ramach których dokonuje obrotu papierami wartościowymi, walutami i innymi instrumentami finansowymi, w imieniu i na rzecz własnego banku. Zawierając te transakcje zarządza środkami, jakimi dysponuje bank, starając się jednocześnie osiągać zysk na przeprowadzanych operacjach finansowych. Zatem dealer w dużym stopniu odpowiada za sytuację finansową banku.

Przy bardzo dużej liczbie i różnorodności operacji finansowych realizowanych w banku, jedna osoba nie byłaby w stanie ich wykonać, w związku z tym banki powołują do pracy mniej lub bardziej liczne zespoły dealerów.

Zespół dealerski jest podzielony na sekcje specjalizujące się w obsłudze różnych rynków lub instrumentów finansowych, np. rynku pieniężnego, rynku kapitałowego, rynku walutowego (dewizowego). Zadaniem sekcji i pracujących w nich dealerów jest przeprowadzanie operacji na tych rynkach, prowadzenie i kontrolowanie bieżących pozycji na podstawie otrzymywanych informacji. Do obowiązków sekcji należy również określanie wyjściowych kursów walutowych, stóp procentowych oraz cen instrumentów rynkowych, które będą stanowiły podstawę do ustalenia tych wielkości w skali całego banku.

Aby lepiej zrozumieć zadania sekcji dealerów rynku pieniężnego, należy określić, czego on dotyczy. Rynek pieniężny jest częścią rynku finansowego, dokonywane są na nim transakcje krótkoterminowymi (do 1 roku) instrumentami finansowymi o dużym stopniu płynności. Do instrumentów tych należą lokaty międzybankowe, bony skarbowe, weksle dużych przedsiębiorstw. Do zadań dealerów pracujących w sekcji rynku pieniężnego należy:

przeprowadzanie operacji mających na celu pozyskiwanie funduszy niezbędnych do funkcjonowania banku, np. przyjmowanie krótkoterminowych depozytów od innych banków po ustalonej między stronami cenie i na określony czas,

inwestowanie chwilowo wolnych środków banku w różne instrumenty rynku pieniężnego, tj. krótkoterminowe lokaty w innych bankach, papiery dłużne dużych przedsiębiorstw,

dokonywanie transakcji kupna-sprzedaży na zlecenie klientów banku (dealer występuje jako pośrednik w operacji kupna lub sprzedaży, np. bonów skarbowych),

wykonywanie własnych operacji zarobkowych banku o charakterze spekulacyjnym, np. zakup papierów wartościowych po niższej cenie, a następnie ich sprzedaż, gdy cena wzrośnie.

Podobne operacje, jak wykonywane przez dealerów rynku pieniężnego, realizują ich koledzy z sekcji rynku kapitałowego. Podstawową różnicą między rynkiem kapitałowym

i pieniężnym jest czas istnienia instrumentów finansowych. Na rynku kapitałowym funkcjonują one dłużej niż jeden rok (uważa się, że pieniądź zainwestowany na okres dłuższy niż 1 rok staje się kapitałem). Poza tym rynek kapitałowy jest ściśle powiązany z elementami rynku pieniężnego {tj. bony, depozyty}, których ceny wpływają na inwestycje długoterminowe. Do ważniejszych instrumentów tego rynku zalicza się akcje i obligacje. Zatem dealer rynku kapitałowego poszukuje na rynkach finansowych (krajowym i zagranicznych) najbardziej opłacalnych papierów wartościowych, w których może zainwestować środki banku na dłuższe okresy. Codziennie obserwuje zachowanie cen tych walorów, stara się przewidzieć ich spadek i ewentualnie wcześniej je sprzedać.

Kolejnym dużym obszarem działalności dealera jest rynek walutowy inaczej określany jako dewizowy. Przedmiotem prowadzonego na nim handlu są waluty i dewizy, czyli obce środki pieniężne i należności. Zadaniem dealera jest przeprowadzanie transakcji kupna i sprzedaży walut w celu utrzymania właściwej struktury walutowej banku oraz uzyskania dodatkowego dochodu z tytułu operacji spekulacyjnych, a także przeprowadzanie operacji zabezpieczających przed ryzykiem kursowym. Przykładowo: bank przyjmuje od swoich klientów depozyty w dolarach amerykańskich na pewien czas. Pieniądże te nie leżą w sejfie, lecz zaczynają na siebie pracować, bo bank będzie musiał je zwrócić łącznie z odsetkami. W tym momencie rozpoczyna się praca dealera. Zaczyna on szukać najbardziej dochodowych operacji, w które może je zainwestować. Jeżeli na rynku międzynarodowym dolar ma wysoki kurs, marka niemiecka stosunkowo niski, a prognozy rynkowe wskazują w najbliższym czasie odwrócenie tej sytuacji, wówczas dealer za posiadane dolary kupi na rynku międzynarodowym marki i złoży jako depozyt w banku zagranicznym. W momencie gdy cena marki osiągnie przewidywany wysoki poziom, a w tym samym czasie dolar straci swoją wartość, dealer sprzeda marki za potrzebne mu dolary. Zyska na tym różnicę w cenie (bo sprzedał je po wyższej, a kupił ponownie po niższej cenie), otrzyma odsetki, bo złożył depozyt w innym banku. Zamieniając walutę operacji zabezpieczył się przed ryzykiem spadku kursu dolara. Wykonując opisaną operację dealer sekcji walutowej może skorzystać z pomocy kolegi, który zajmuje się rynkiem pieniężnym.

Utrzymywanie właściwej struktury walutowej banku wymaga od dealera przeprowadzania szeregu operacji walutowych o charakterze spekulacyjnym. Wymuszają one realizację dużej liczby transakcji w bardzo krótkim czasie w związku z szybko zmieniającymi się kursami poszczególnych walut. Operacje o tym charakterze dają możliwości osiągnięcia szybkiego zarobku, ale też poniesienia straty (wiążą się z dużym ryzykiem).

Realizacja wszystkich zadań postawionych przed dealerem wymaga od niego dużej wiedzy o funkcjonowaniu rynku oraz śledzenia bieżących informacji dotyczących różnych dziedzin życia gospodarczego, społecznego i politycznego.

Codzienna praca dealera rozpoczyna się od czytania komentarzy rynkowych, informujących, co zdarzyło się na rynkach międzynarodowych w nocy, przedstawiających prognozy zachowania rynku w najbliższym czasie. Informacje te pochodzą z serwisu Agencji Informacyjnej REUTERS oraz z firm zajmujących się analizą rynku. Na ich podstawie dealerzy ustalają sobie strategię działania, którą będą w tym dniu realizować. W ciągu dnia stale obserwują notowania na giełdach światowych i rynku krajowym, wykonują zaplanowane operacje. Jeżeli zachodzą sytuacje których nie mogli przewidzieć, natychmiast zmieniają swój plan i dostosowują go do warunków na rynku. Dealerzy notują na bieżąco zawierane przez siebie transakcje. Prowadzone

zapiski pozwalają im błyskawicznie zorientować się, czy wykonywane przez nich transakcje są korzystne, czy nie, oraz jaki wynik finansowy powstaje w rezultacie zrealizowanych przez nich operacji. Na zakończenie dnia sprawdzają z pośrednikami operacji (brokerami), czy prawidłowo zostały wypisane dokumenty dotyczące poszczególnych transakcji oraz sporządzają zestawienia transakcji z całego dnia z uwzględnieniem ich wyników. Zestawienia przekazywane są do wglądu kierownikowi zespołu, który koordynuje i nadzoruje pracę sekcji. Odpowiada on za pracę zespołu dealerskiego, przy poważniejszych operacjach udziela rad i pomaga dealerom, podejmuje decyzje o charakterze strategicznym dotyczące dłuższych okresów (do 1 roku).