

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).

Środowisko pracy

materialne środowisko pracy

Miejscem pracy dealera aktywów finansowych jest tzw. dealing room, czyli pokój dealerów. Pokój ten zasadniczo różni się od innych pomieszczeń biurowych. Każdy z dealerów ma do swojej dyspozycji konsolę z kilkoma monitorami przedstawiającymi różnego rodzaju notowania i wykresy, serwis REUTERSA, komputer, centralkę telefoniczną oraz dostęp do teleksu i telefaksu. W związku z tym, że praca dealerów wymaga przeprowadzania wielu rozmów telefonicznych, w dealing roomie panuje szum i gwar, które mogą być uciążliwe. Dla osób wrażliwych uciążliwym czynnikiem pracy może być pole elektromagnetyczne emitowane przez zainstalowany sprzęt elektroniczny.

warunki społeczne

Mimo że każdy z dealerów samodzielnie organizuje pracę na swoim odcinku, realizuje wcześniej przygotowaną strategię dnia, to praca ma charakter zespołowy. Wynika to z faktu, że praca całego zespołu wpływa na wynik transakcji dnia. Dealerzy z różnych sekcji wymieniają między sobą informacje niezbędne do wykonania poszczególnych operacji finansowych oraz współpracują ze sobą w trakcie ich realizacji. Oprócz bezpośrednich rozmów z kolegami, kontaktują się ze swoimi kontrahentami za pośrednictwem posiadanych urządzeń telekomunikacyjnych. W ten sposób korzystają z informacji dotyczących transakcji na rynkach międzynarodowych, tj. dotyczących kursów walut, papierów wartościowych, depozytów, a także konsultują się z pośrednikami przed realizacją kontraktów.

warunki organizacyjne

Dealer aktywów finansowych pracuje 8 godzin dziennie w stałych godzinach. Praca odbywa się tylko w dni powszednie.

Ze względu na specyfikę zawodu dealer ma dużą swobodę w doborze metod i efektywnego czasu pracy, nadzór ogranicza się tylko do wyboru głównych celów i zadań. Z dnia na dzień przygotowuje plan działania, ale ze względu na zaistniałe wydarzenia musi być bardzo elastyczny i dostosowywać go do zmieniającej się sytuacji rynkowej.

Zawód dealera aktywów finansowych jest zawodem stosunkowo młodym, brak bazy szkoleniowej, nie do końca rozwinięty rynek finansowy utrudniają osiągnięcie najwyższych kwalifikacji. W związku z tym banki kierują swoich pracowników na

szkolenia związane z pracą dealera, funkcjonowaniem różnych instrumentów finansowych na rynkach krajowym i zagranicznych. Pracownicy z dłuższym stażem mają możliwość wyjazdu na kilkumiesięczne praktyki do oddziałów zagranicznych, np. we Francji, Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii.

Funkcje i zależności organizacyjne w tym zawodzie wynikają z zajmowanego stanowiska. Osoby zatrudnione na stanowisku specjalisty bankowego (młodszy dealer, dealer, starszy dealer) pełnią tylko rolę podwładnych. Kierownik zespołu (chief dealer) jest jednocześnie zwierzchnikiem i podwładnym, gdyż odpowiada za pracę zespołu przed naczelnikiem wydziału lub dyrektorem departamentu. Oni z kolei podlegają dyrektorowi lub prezesowi banku.

Zajmowane stanowisko wskazuje również rodzaj odpowiedzialności ponoszonej przez pracownika. Odpowiedzialnością za sprawne funkcjonowanie banku oraz pracę innych ludzi obciążeni są pracownicy kierowniczego szczebla (kierownik zespołu, naczelnik-dyrektor wydziału). Dealer bezpośrednio realizujący transakcje finansowe ma do swojej dyspozycji limit środków pieniężnych, którym może dysponować (źle ulokowane narażają bank na straty) i z tego wynika odpowiedzialność finansowa. W sposób pośredni odpowiedzialność finansową ponosi również kierownik zespołu.

Podobnie jak od wszystkich pracowników banku, od dealera wymagane jest noszenie ubrania reprezentacyjnego.

Wymagania psychologiczne

Osoby pracujące jako dealerzy aktywów finansowych muszą być wytrzymałe na długotrwały wysiłek oraz posiadać dużą odporność psychiczną, ponieważ praca niesie ze sobą olbrzymi stres. Ludzie ci przy zawieraniu transakcji dysponują dużymi środkami finansowymi, muszą sami szybko podejmować korzystne dla banku decyzje, za które ponoszą odpowiedzialność. Praca odbywa się w bardzo dużym tempie, czasami wymaga od dealera prowadzenia kilku transakcji jednocześnie, przeczucia się z wykonywania jednej czynności na drugą. W trakcie prowadzonych rozmów dealer obserwuje na monitorach zachowanie instrumentów rynkowych, sporządza krótkie notatki niezbędne do dalszej pracy. Wymaga to od niego zdolności koncentracji uwagi, refleksu i spostrzegawczości, aby wychwycić najkorzystniejsze warunki transakcji. Niezbędnymi cechami w zawodzie dealera są: dobra pamięć (zapamiętywanie dużej ilości informacji), umiejętność logicznego myślenia i wyciągania wniosków z zaistniałych sytuacji, a także umiejętność szybkiego i prawidłowego wykonywania działań arytmetycznych.

Każdy dealer pracuje na własny rachunek, ale jego praca wpływa na wyniki całej sekcji. Z jednej strony samodzielnie i niezależnie od innych podejmuje decyzje, a z drugiej strony musi się podporządkować określonym regułom i współdziałać z całym zespołem.

Praca dealera wymaga pomysłowości, podejmowania działania z własnej inicjatywy, a jednocześnie dokładności i wytrwałości w jej wykonywaniu. Musi być otwarty na różnego rodzaju informacje, stale poszerzać swoją wiedzę w zakresie różnych dziedzin życia społecznego, politycznego i gospodarczego. Duże znaczenie w jego pracy mają jego umiejętności nawiązywania kontaktu z ludźmi, zarówno na płaszczyźnie zawodowej, jak i prywatnej. Musi umieć w sposób jasny i poprawny formułować swoje myśli, co ułatwia mu przekonywanie otoczenia do swoich pomysłów związanych z

zawieranymi transakcjami.

Osoby zajmujące stanowiska kierownicze, oprócz posiadania cech pożądaných u wszystkich dealerów, muszą charakteryzować się umiejętnością postępowania z ludźmi. Kierownik zespołu jest doradcą, kimś kto pomoże w sytuacjach kryzysowych, np. przy zawieraniu trudnych transakcji finansowych.

Dealer to osobaprzebojowa, w dobrym tego słowa znaczeniu, posiadająca żyłkę hazardu, nie ma dla niego sytuacji bez wyjścia. To osoba ciekawa świata, dążąca do osiągnięć, bycia ekspertem, a jednocześnie umiejąca się podporządkować obowiązującym regułom, panująca nad swoimi emocjami.

Wymagania fizyczne i zdrowotne

Praca dealera jest zaliczana do prac lekkich, wymaga ogólnej sprawności psychofizycznej. W zawodzie tym praktycznie nie istnieją możliwości zatrudnienia osób niepełnosprawnych.

Dealerem nie może zostać osoba z uszkodzeniami narządu słuchu, z dużą krótkowzrocznością oraz zaburzeniami równowagi psychofizycznej.

Warunki podjęcia pracy w zawodzie

Kandydat na dealera musi mieć co najmniej wykształcenie pomaturalne. Obecnie nie ma szkół kształcących w tym zakresie (umiejętności nabywane są w trakcie wykonywanej pracy). Duże szanse na zatrudnienie w tym zawodzie mają pracownicy banków pracujący w innych komórkach organizacyjnych, którzy nie przekroczyli 30 roku życia. Każdy z ubiegających się o pracę musi biegle znać język angielski, który uważany jest za język transakcji finansowych.

Zawód dealera to zawód ludzi młodych, zdominowany przez mężczyzn.

Możliwości awansu w hierarchii zawodowej

W zawodzie dealera aktywów finansowych istnieje możliwość rozwoju kariery zawodowej. Po zdobyciu odpowiednich kwalifikacji oraz przepracowaniu kilku lat, dealer może awansować na stanowisko kierownika zespołu dealerskiego, a z czasem nawet na stanowisko dyrektora departamentu. Z reguły jednak awans wiąże się ze zmianą miejsca pracy, tzn. dealer przechodzi na wyższe stanowisko do innego banku bądź instytucji finansowej lub zatrudnia go duża firma na stanowisku zarządzającego aktywami i pasywami.

Możliwości podjęcia pracy przez dorosłych

W zawodzie dealera zatrudniani są głównie ludzie młodzi. W zależności od stanowiska, na którym osoba będzie zatrudniona, różnie kształtuje się jej wiek, np. górna granica wieku dla pracowników dealing roomu wynosi 30 lat, a na stanowiskach kierowniczych 31 - 40 lat.

Możliwości zatrudnienia

Informacje będą sukcesywnie uzupełniane.

Zawody pokrewne

- makler papierów wartościowych
- specjalista ds. finansów
- doradca w zakresie publicznego obrotu papierami wartościowymi
- kontroler obrotu pieniężnego

Polecana literatura

Świątkowski A., Poradnik polskiego dealera. Sorborg, Warszawa, 1990.

Krawczyk R., Kapitał i rynek. Instytut Polski Dziedzictwo.

Białek G., Podstawy zarządzania pieniądzem w banku komercyjnym. TWIGGER, 1994.

Ladko A., Wybrane instrumenty rynku pieniężnego i kapitałowego. Biblioteka Menadżera i Bankowca.