

PDF

JAK WYBRAĆ ODPOWIEDNIEGO BROKERA FOREX/CFD



**UNIWERSALNE PORADY
NA TEMAT WYBORU
ODPOWIEDNIEGO BROKERA**

Opracowane przez zespół
ForexRev.pl

Witamy serdecznie w naszym poradniku. Został on stworzony z myślą o traderach, zarówno tych początkujących jak i tych z większym doświadczeniem na rynku. Na wstępie warto zaznaczyć, że nie polecamy tutaj konkretnych brokerów. Nie padają nawet ich nazwy. Postaramy się jedynie wskazać kryteria, którymi warto kierować się podczas wyboru brokera w taki sposób, by wybrać tego najlepiej pasującego do Ciebie i do Twojego stylu tradingu. Pokażemy również jakie cechy brokera powinny aktywować „czerwoną lampkę” u tradera. Zaczynamy?

Zespół ForexRev.pl

Pamiętaj, rynek forex/cfd jest ryzykowny. Straty mogą przewyższyć depozyt.

Copyright © 2018 by ForexRev.pl
All rights reserved.

SPIS TREŚCI

Wstęp 5

Rynek Forex/CFD i rola brokerów 5

Interbank 6

Dostawcy płynności (Liquidity Providers) 7

Brak nadzoru – broker nasz Pan 10

B-book, A-book i Toxic flow 11

Typy brokerów Forex 12

MM - Market Maker 12

ECN – Electronic Communication Network 14

STP - Straight Through Processing 16

MTF - Multilateral Trading Facility 17

NDD - Non-Dealing Desk 17

Różne typy kont u brokerów = różne modele działania 17

Cechy brokerów 18

Regulacje i licencje 18

CySEC - Cyprus Securities and Exchange Commission 18

FCA – Financial Conduct Authority 19

ASIC – Australian Securities and Investments Commission Act 19

KNF, BaFin, AMF i inni nadzorcy europejscy 19

VFSC (Vanatu), IFSC (Belize) i inne odległe jurysdykcje 20

CTFT/NFA – USA 20

MiFID/MiFID II - Markets in Financial Instruments Directive 20

Segregacja kont 21

Bank depozytowy 21

Rachunek inwestycyjny w PLN 21

Rachunek do wpłat w PLN 22

Obsługa w języku polskim 22

JAK WYBRAĆ ODPOWIEDNIEGO BROKERA FOREX / CFD

Platformy	23
Dostępne instrumenty	23
VPS – serwery tradingowe	23
Centrum analityczne – wiadomości rynkowe	23
Doradztwo	24
Czas realizacji zleceń	24
Poślizgi cenowe (slippage)	24
Reputacja/Opinie	25
Ochrona przed ujemnym saldem	25
Czego unikać – alarmujące cechy brokerów	26
Nieuczciwi brokerzy – popularne zagrywki	27
Debiuty giełdowe	27
Rekomendacje tradingowe – działy retencji	28
Polowanie na stop-lossy – manipulacja kursem i rozszerzanie spreadów	29
Fałszywe poślizgi cenowe	29
Jak wybrać najlepszego brokera dla siebie	31
Wybór brokera pod kątem doświadczenia	31
Wybór brokera pod kątem horyzontu czasowego inwestycji	32
Wskazówki końcowe	34

WSTĘP

Sam poradnik jest dosyć obszerny, dlatego byś nie musiał tracić czasu, sugerujemy pominięcie niektórych części zależnie od Twojego poziomu wiedzy.

Jeśli jesteś początkującym traderem, najlepszym rozwiązaniem będzie przeczytanie całego poradnika. Poznasz zasady działania i rolę brokerów na rynku FX/CFD, dowiesz się na jakie cechy warto zwracać uwagę przy wyborze rachunku inwestycyjnego oraz sprawdzisz jak wybrać najlepszego brokera dla siebie.

Jeśli jesteś doświadczonym traderem i wiesz już dużo na temat rynku Forex, z pewnością powinieneś pominąć pierwszy rozdział. W dalszej części możesz wybrać poszczególne tematy, pogłębiając wiedzę z określonych zagadnień. Najważniejsze byś zapoznał się z ostatnim rozdziałem poradnika na temat doboru odpowiedniego brokera do typu tradingu oraz wskazówkami.

RYNEK FOREX/CFD I ROLA BROKERÓW

Na początek warto wyjaśnić jedną istotną kwestię, rynek Forex to nie giełda. Forex jest rynkiem zdecentralizowanym (OTC), co oznacza, że nie ma żadnej centralnej instytucji, która nadzorowałaby zawierane na nim transakcje. Z tego powodu cała struktura rynku może wydawać się dosyć zawiła, tym bardziej, że występuje na niej wiele różnych podmiotów.

Większość osób kojarzy rynek Forex głównie ze spekulacją i tradingiem w celach zarobkowych, jednak w rzeczywistości rynek ten tworzą duże instytucje finansowe i międzynarodowe korporacje. To one muszą wymieniać pieniądze zarobione na obcych rynkach na walutę bazową, w której najczęściej rozliczają się z kontrahentami i pracownikami. Korporacje, których głównym celem jest prowadzenie rentownego biznesu, wykorzystują do wymiany walut swoje banki.

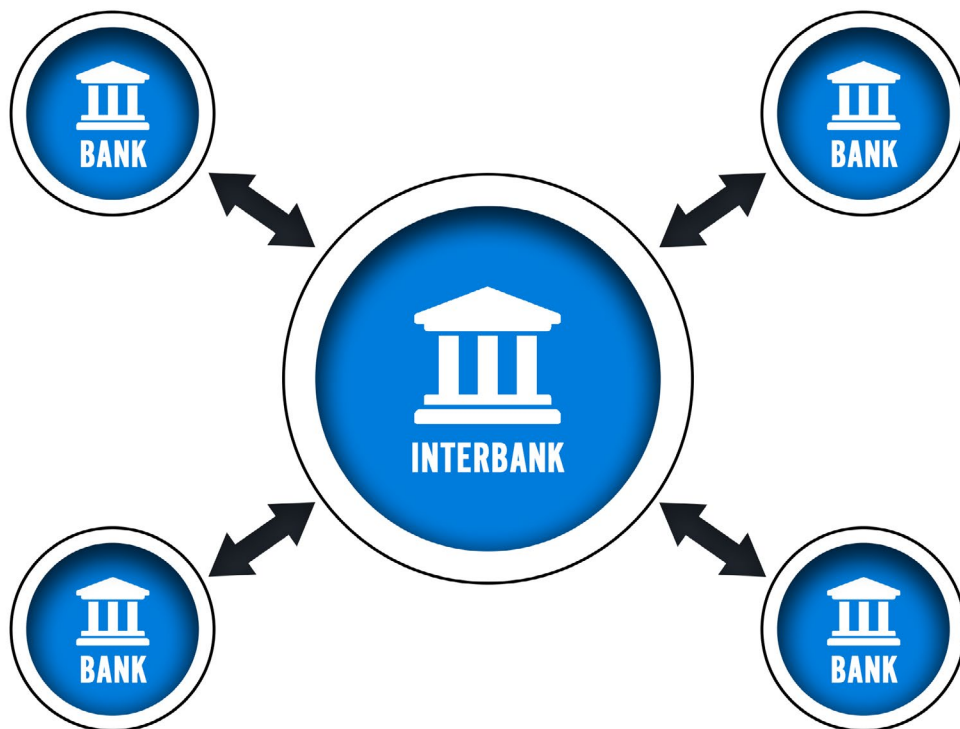
Początkowo banki kontaktowały się z bankami z zagranicy lub z własnymi oddziałami zagranicznymi i wymieniały zgromadzone zapasy danej waluty. Dodatkowo w zamian za fatygę i ryzyko ponoszone przy wymianie waluty

doliczały swoją prowizję (spread) do ceny oferowanej klientowi. Z czasem banki coraz lepiej rozumiejąc rynek walutowy, zaczęły samodzielnie na nim spekulować, określając spread przy teraźniejszym kursie oraz jednocześnie zabezpieczając pozycję z nadzieją na korzystną zmianę kursu. W efekcie tego typu działań brak płynności na rynku uniemożliwiał realizację niektórych transakcji (rynek był zbyt płytki).

Właśnie z tego powodu banki postanowiły otworzyć rynek dla podmiotów spoza sektora bankowego. Początkowo dostęp do niego miały tylko bardzo duże fundusze inwestycyjne, jednak z czasem pojawiły się również inne podmioty, takie jak brokerzy czy dostarczyciele płynności.

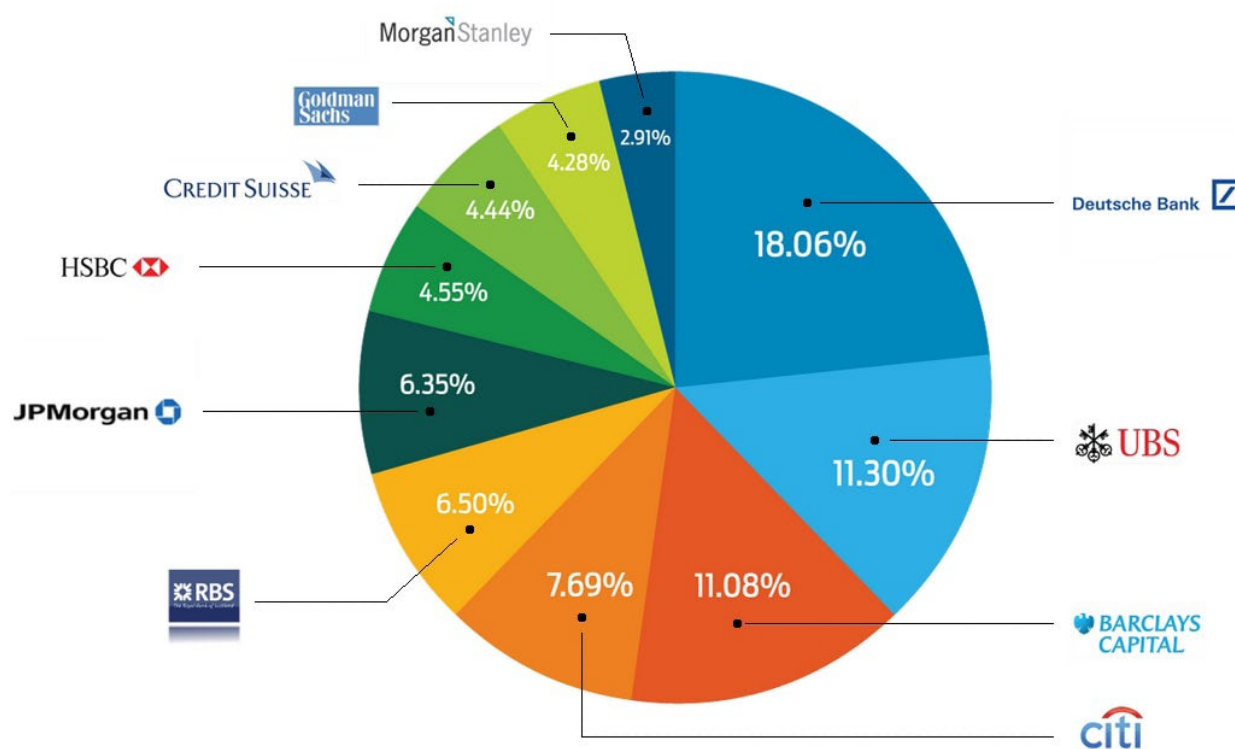
INTERBANK

Interbank to najwyższy „szczebel” na rynku Forex. W rzeczywistości jest to sieć porozumień pomiędzy bankami oraz instytucjami finansowymi na całym świecie, której celem jest zawieranie transakcji walutowych pomiędzy należącymi do niej instytucjami. Z racji na dużą ilość podmiotów oraz zapytań o transakcje, które występują na rynku, powstały takie systemy jak EBS i Reuters. Ich głównym zadaniem jest ułatwienie komunikacji pomiędzy uczestnikami rynku. Wspomniane systemy pozwalają uczestnikom Interbanku na łączenie transakcji pomiędzy sobą. Pierwotnie, pozwalały one na sprawdzenie ile transakcji i po jakim kursie chcą dokonywać uczestnicy systemu. Z czasem obie platformy zostały mocno zautomatyzowane, a wokół nich powstały również dodatkowe produkty umożliwiające handel np. metalami lub obligacjami państwowymi. Warto zaznaczyć, że w Interbanku nie występuje lewarowanie.



DOSTAWCY PŁYNNOŚCI (LIQUIDITY PROVIDERS)

Dostawcy płynności to podmioty zapewniające dostęp do płynności m.in. brokerom detalicznym. Są to bardzo często firmy tworzące rynek (Market Makerzy) i zabezpieczające transakcje na Interbanku. Największymi dostarczycielami płynności są banki, takie jak Deutsche Bank, UBS, Barclays, Morgan Stanley, Citi czy JPMorgan. Te podmioty nazywane są także Tier 1 Liquidity Providers (dostarczyciele płynności 1-szego rzędu) lub Tier 1 Prime Brokers.



Udział firm w Interbanku (2010)

Poza dostarczycielami płynności będącymi bankami, są również wyspecjalizowane w tym firmy oraz brokerzy market maker, takie jak IS Prime, X Open Hub (XTB), Leverate, Tickmill Prime, FXDD, LMAX Exchange czy Swissquote.

Drugim poziomem są tzw. Prime of Prime Brokers (Tier 2), czyli dostawcy płynności, którzy zabezpieczają swoją płynność u brokerów Tier 1, a następnie oferują pozyskaną w ten sposób płynność brokerom detalicznym. Bardzo często są to również market makerzy, którzy tylko część transakcji odsyłają poziom wyżej. Ich przewagą nad dostarczycielami Tier 1 jest niska bariera wejścia. Nie wymagają oni od swoich klientów (brokerów detalicznych) ogromnego kapitału w ramach zabezpieczenia oraz równie wysokich depozytów. Również samo przystąpienie do współpracy nie wiąże się z ogromną ilością dokumentów i weryfikacji, a sam proces trwa znacznie krócej.

W praktyce brokerzy detaliczni często korzystają z kilku dostawców płynności, monitorując w czasie rzeczywistym oferty od poszczególnych providerów i wybierając najkorzystniejsze w danym momencie ceny. Niestety równie popularny jest model, w którym transakcje trafiają tylko do jednego dostawcy płynności, który na dodatek często jest spółką powiązaną z brokerem.

Warto dodać, że nie każdy dostawca płynności musi zabezpieczać transakcje na Interbanku. Jak pisaliśmy wyżej bardzo duża grupa LP po prostu animuje rynek, będąc swoistym Market Makerem dla brokerów detalicznych. Mowa tutaj np. o Gain Capital Market, jednej z największych firm tego typu na świecie.

Warto zaznaczyć różnicę pomiędzy Interbankiem, a rynkiem detalicznym Forex. W pierwszym przypadku banki wymieniają między sobą prawdziwą walutę, nie korzystając przy tym z dźwigni. Są to transakcje zawierane bezpośrednio pomiędzy bankami. W przypadku rynku detalicznego, trader nie kupuje waluty, a jedynie wirtualny kontrakt na różnicę kursową (CFD).

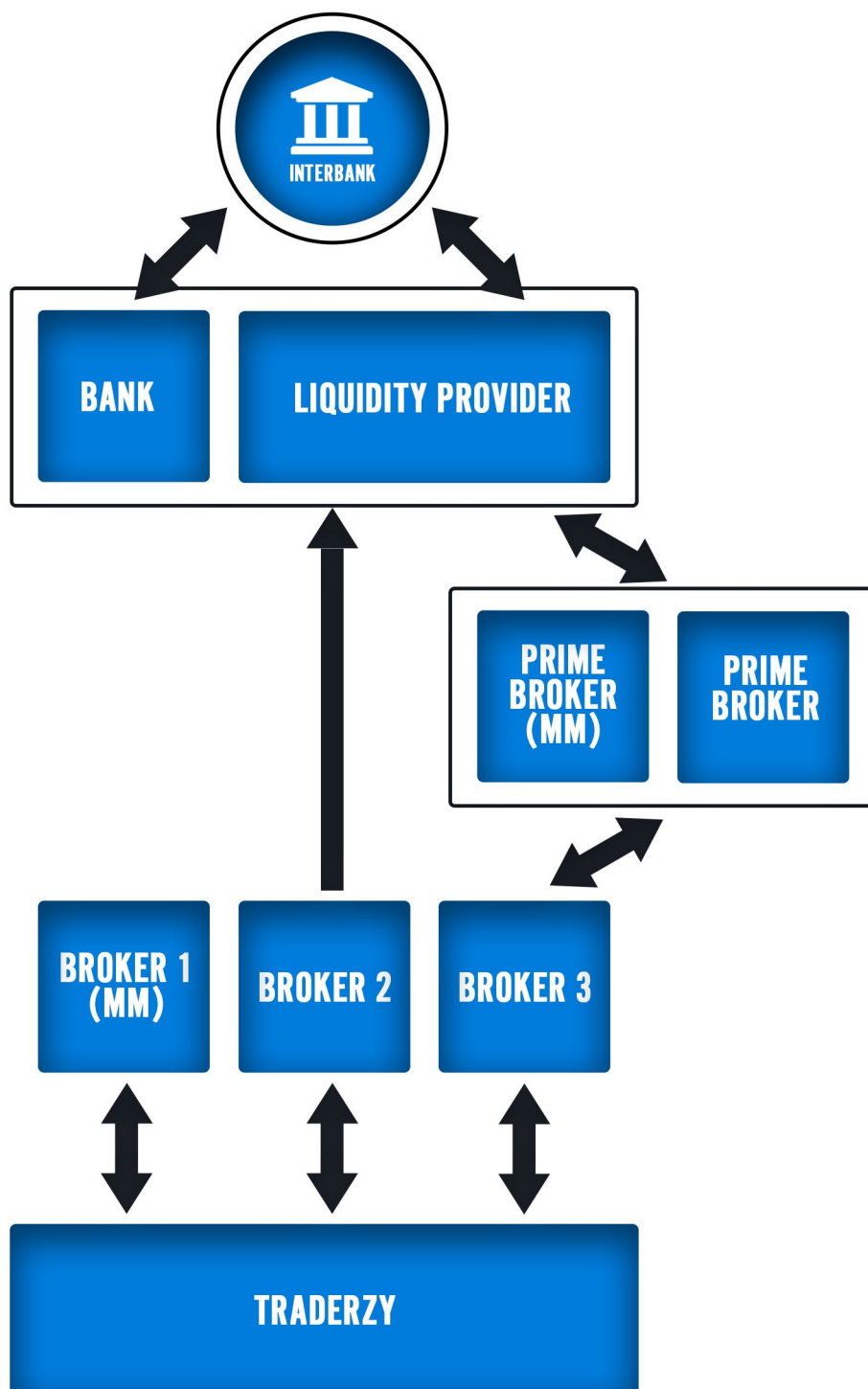
Cytując Wikipedię:

Kontrakt różnicy kursowej, kontrakt różnic kursowych, kontrakt na różnicę kursową, kontrakt CFD (ang. contract for difference) - kontrakt pomiędzy dwiema stronami: dostawcą kontraktu (wystawcą kontraktu) i inwestorem (nabywcą kontraktu), w którym zakłada się, że sprzedający zapłaci różnicę między aktualną wartością (w dniu wykonania kontraktu) danych ściśle określonych aktywów (na przykład akcje, obligacje, waluty, surowce, towary itd.) i ich wartością w dniu ustalania kontraktu (jeśli różnica jest ujemna, to tę wartość płaci kupujący sprzedającemu). Taki kontrakt jest instrumentem pochodnym, w którym nie jest się właścicielem zawartych w kontrakcie aktywów. CFD jest produktem niewystandaryzowanym, co oznacza, że regulaminy dostawców i zasady obrotu tymi kontraktami mogą znacznie się różnić. CFD wykorzystują dźwignię finansową (tak zwany lewar).

Tym samym w praktyce zawierane przez nas transakcje nie trafiają na prawdziwy rynek wymiany walut, chyba że broker lub dostawca płynności będzie chciał zabezpieczyć obsługiwane transakcje.

JAK WYBRAĆ ODPOWIEDNIEGO BROKERA FOREX / CFD

Poniższy schemat obrazuje w uproszczeniu, jak funkcjonuje rynek Forex/CFD:



BRAK NADZORU – BROKER NASZ PAN

Ze względu na brak nadzoru oraz bardzo mocną decentralizację, brokerzy mają pełną kontrolę nad tym co oferują i pokazują swoim klientom. Handel odbywa się w sposób rozproszony i zależny od woli stron. Porównując to

do giełdy warzywnej, na jednym straganie może obowiązywać cena X, a na drugim cena Y. Dodatkowo przy zakupie detalicznym cena może być wyższa niż przy zakupie hurtowym. Do tego dochodzą kwestie związane z odmową zawarcia transakcji lub oferowania indywidualnej ceny dla danego klienta z różnych powodów (dealing desk). Przez brak nadzoru, wszystko zależy od dobrej woli stron, czyli w przypadku handlu detalicznego – od dobrej woli brokera. Właśnie z tych powodów bardzo ważny jest wybór odpowiedniego brokera, które w jak najmniejszym stopniu ingeruje w transakcje klientów.

B-BOOK, A-BOOK I TOXIC FLOW

B-book oraz A-book to nic innego jak określenie sposobu księgowania zleceń klientów przez brokerów CFD. W przypadku książki A, brokerzy odsyłają wszystkie zlecenia klientów bezpośrednio na rynek (LP), jest to forma działania odpowiednia dla brokerów ECN/STP. Z drugiej strony mamy książkę B, czyli sytuację w której transakcje księgowane są „wewnątrz” brokera. Nie wypływają one bezpośrednio na rynek, czyli mówiąc inaczej drugą stroną transakcji staje się nasz broker. Jest to typowe działanie dla brokerów typu Market Maker. Warto jednak dodać, że czysty model B-book jest bardzo ryzykowny dla brokera pod kątem zarządzania ryzykiem. Z tego powodu istnieje jeszcze jeden model działania brokerów, który jest połączeniem obu poprzednich (hybryda). W tym wypadku część transakcji księgowana jest wewnętrznie, a pozostałe odsyłane są na zewnątrz do dostawców płynności. Oczywiście nie trudno zgadnąć, że broker zostawia u siebie głównie transakcje stratne dla klientów, licząc na czysty zysk. Jeśli broker widzi, że dany trader radzi sobie dobrze i większość jego transakcji jest zyskowna, wówczas istnieje duże prawdopodobieństwo, że jego zlecenia będą odsyłane do dostawcy płynności. W wyniku takich działań powstaje tzw. „toxic flow”, czyli strumień zleceń z wysokim prawdopodobieństwem wygranej tradera. Warto dodać, że dostawcy płynności również nie lubią tego typu zleceń, dlatego po pierwsze często oferują tego typu brokerom gorszą ofertę cenową, a po drugie mogą odrzucać część wpływających zleceń.

Klienci, którzy z reguły trzymają się w wewnętrznej książce rozliczeń (B) mają kilka wspólnych cech:

- Lubią korzystać z wysokiej dźwigni;
- Wykorzystują pozostały wolny margines środków do maksimum;

- Dokonują niskich depozytów;

Innymi słowy są to klienci, którzy najczęściej tracą swoje środki.

TYPY BROKERÓW FOREX

Na rynku istnieje kilka modeli działania brokerów Forex. Poznanie ich i zrozumienie jest jednym z kluczowych czynników, który pomaga w wyborze odpowiedniego brokera. Model działania brokera bardzo mocno wpływa na jego model biznesowy i definiuje na czym w rzeczywistości zarabia pieniądze. Często również obwarowania prawne w danym kraju wymuszają konkretny model działania brokera, tak jak ma to miejsce np. w Polsce.

MM - MARKET MAKER

To jedna z najpopularniejszych form działania brokerów. Market Makerzy to w dosłownym tłumaczeniu twórcy rynku. Animują oni rynek Forex opierając się o kursy z rynku zewnętrznego, jednak w rzeczywistości zlecenia składane przez klientów nie wychodzą poza księgi brokera. Nawiązując do poprzedniego rozdziału księgują oni transakcje klientów w księdze B, czyli wewnętrznie. W teorii, broker jest w stanie parować zlecenie swoich klientów w taki sposób, że wzajemnie się one równoważą, jednak w praktyce drugą stroną transakcji może być właśnie broker, a nie inny gracz. W chwili obecnej wielu brokerów MM działa w modelu hybrydowym odsyłając część transakcji do dostawcy płynności.

Zarobkiem brokera w tym wypadku są spready, czyli różnica między ceną zakupu i ceną sprzedaży waluty.

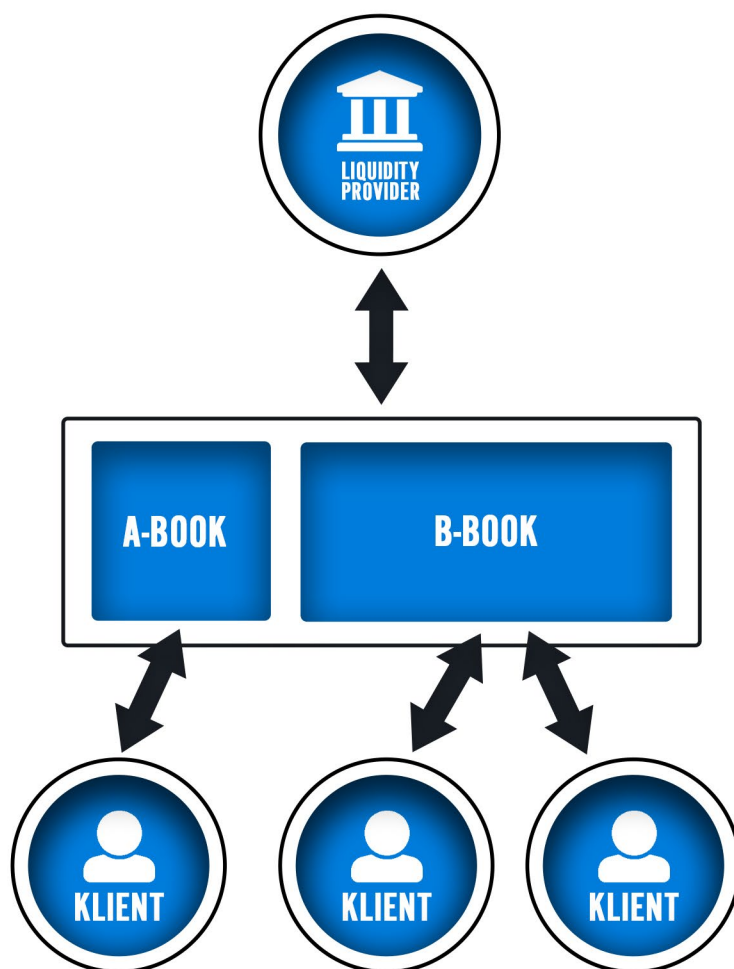
Wady

Największą wadą tego modelu jest możliwość występowania konfliktów na linii trader-broker. W praktyce każda strata klienta staje się zyskiem dla brokera jeśli jest on drugą stroną transakcji, tym samym brokerowi może zależeć na porażce swojego klienta. Co gorsze, broker MM ma do tego wszystkie potrzebne narzędzia. Jako animator rynku ma nad nim pełną kontrolę i może wpływać np. na poziom cen, opóźnienia w realizacji zleceń czy rekwotowania. Znane są również przypadki, w których bro-

kerzy posiadali specjalne działy zajmujące się nakłanianiem klientów do zawierania ryzykownych transakcji, bardzo mocno narażonych na stratę. Oczywiście nie każdy broker Market Maker stosuje takie działania, jednak znanych jest wiele tego typu przypadków. Mimo wszystko na rynku istnieją brokerzy MM, którzy cieszą się bardzo dobrą renomą i postępują w pełni „etycznie”, dlatego ważne jest by wybierając takiego brokera przyjrzeć się jego historii i opiniom na jego temat.

Zalety

Główną zaletą brokerów MM jest ich elastyczność i możliwość zaofferowania specyficznych warunków handlowych. Dla przykładu oferują oni nano i mikro loty, czyli pozwalają na zawieranie bardzo małych transakcji, które nie są dostępne u innych brokerów. Dodatkowo często oferują stały spread, co jest szczególnie przydatną opcją dla nowych traderów, którzy nie są świadomi tego jak mocno mogą rozszerzać się spready podczas publikacji danych makroekonomicznych lub przy niskiej płynności na rynku. Trzecia zaleta to zabezpieczenie przed saldem ujemnym (negative balance protection). Jest to zabezpieczenie, które gwarantuje traderowi, że wartość jego rachunku nie spadnie poniżej zera. Innymi słowy nie stracimy więcej niż zainwestowaliśmy. Szczególnie początkujący traderzy nie zdają sobie sprawy z tego, że dźwignia to broń obosieczna. W przypadku bardzo silnych ruchów ceny (krach ekonomiczny, ważne wydarzenie gospodarczo-polityczne itp.), płynność na rynku może się znacznie zmniejszyć i pomimo tego, że stosujemy mechanizm stop loss, a broker stosuje własne mechanizmy zabezpieczające (np. margin stop), nie będziemy mogli zamknąć stratnej pozycji gdyż nie znajdziemy chętnego po drugiej stronie rynku. W takim wypadku kolejna cena przy której pojawi się chętny na odkup naszej pozycji może znaleźć się bardzo daleko od ceny otwarcia pozycji. Przez dźwignię może się okazać, że z 50 tys. zł depozytu wygenerowaliśmy 200 tys. lub nawet 2 mln. zł straty. Między innymi właśnie takie straty ponieśli traderzy po „Czarnym czwartku” 15 stycznia 2015 roku, kiedy kurs franka zaczął bardzo mocno piąć się w górę. Właśnie tutaj pojawia się zaleta księgowania wewnętrznego u brokerów MM. Wszystkie długi powstałe w wyniku takiego zdarzenia to w rzeczywistości tylko zapisy na wewnętrznych kontach brokera. Tym samym Market Maker może je w pełni anulować, nic na tym nie tracąc. Warto jednak dodać, że nie każdy Market Maker oferuje ochronę przed ujemnym saldem, dlatego zawsze warto to dodatkowo sprawdzić.



Schemat działania typowego brokera MM

ECN – ELECTRONIC COMMUNICATION NETWORK

Jest to model działania często postrzegany jako przeciwieństwo modelu MM. Brokerzy ECN to pośrednicy, którzy w praktyce przyjmują zlecenia od swoich klientów i odsyłają je dalej do swoich dostawców płynności. Jest to model, w którym został całkowicie wyeliminowany konflikt interesów. W praktyce brokerzy ECN posiadają kilku dostawców płynności, od których w czasie rzeczywistym pobierają aktualne ceny zakupu/sprzedaży poszczególnych instrumentów. Następnie wybierają najkorzystniejszą ofertę dostępną na rynku i oferują ją klientowi przez platformę. Z tego też powodu u brokerów ECN występują zmienne spready, gdyż zależą one od aktualnych warunków na rynku. Dodatkowo są one na ogół dużo niższe niż u brokerów MM z racji na fakt, że często są to spready rynkowe, do których broker nie dolicza własnego wynagrodzenia. Broker ECN zarabia jednak w

inny sposób, w zamian za udostępnianie „rynku” w takiej formie pobiera on prowizję, naliczaną od wielkości zawieranej transakcji. Innymi słowy płacisz stałą opłatę przy zamknięciu i otwarciu pozycji pomnożoną przez wielkość otwieranej pozycji. Najczęściej brokerzy podają wysokość prowizji dla 1 lota.

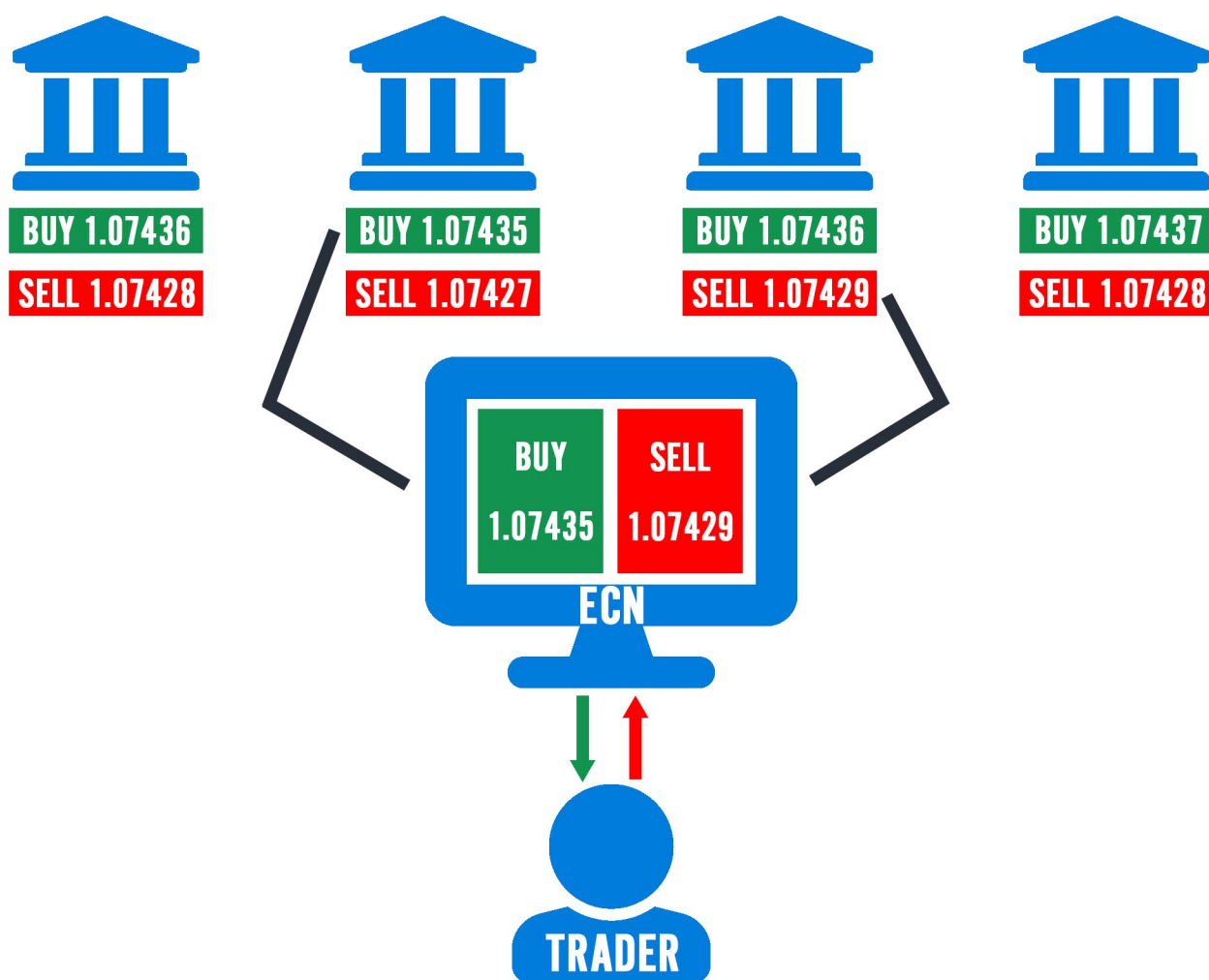
Warto dodać, że opisane powyżej mechanizmy odbywają się za pośrednictwem odpowiednich systemów informatycznych, w czasie rzeczywistym. W efekcie porównanie i prezentacja ofert zajmuje ułamki sekund, bez uszczerbku na płynności handlu.

Wady

Poza prowizją, o której pisaliśmy wyżej, warto wspomnieć ponownie o zmiennych spreadach. Mogą one być bardzo uciążliwe przy obliczaniu poziomu SL/TP, szczególnie wśród mniej doświadczonych traderów. Nie możemy liczyć również na ochronę przed saldem ujemnym, gdyż strata którą wygenerujemy musi zostać pokryta przez brokera u dostawcy płynności do którego zostało odesłane zlecenie. Brokerzy ECN często wymagają również większego depozytu oraz oferują niższe lewarowanie.

Zalety

Główną zaletą są tu przede wszystkim niskie koszty transakcyjne oraz brak konfliktu interesów pomiędzy brokerem i klientem. Dzięki porównywaniu ofert od wielu dostawców płynności możemy również liczyć na jedną z najlepszych w danym momencie cen.



Model działania brokerów ECN

STP - STRAIGHT THROUGH PROCESSING

Model pośredni pomiędzy brokerem ECN i MM. W tym wypadku również wszystkie zlecenia są przesyłane dalej do dostawcy płynności, jednak na ogół jest to jeden konkretny dostawca (może być ich więcej). Sam broker nie jest w tym momencie drugą stroną transakcji, przez co czynnik konfliktu interesów zostaje wyeliminowany. Broker STP może zarabiać na dodatkowej prowizji (jak ECN) lub na rozszerzaniu spreadów (jak MM), zależnie od modelu biznesowego przyjętego przez brokera. Bardzo często zdarza się również, że sam dostawca płynności działa jednak w modelu MM, a w skrajnych przypadkach dodatkowo jest spółką zależną od brokera. Taki model działania w praktyce jest „ukrytym modelem MM”.

MTF - MULTILATERAL TRADING FACILITY

To giełdowy model realizacji zleceń na rynku Forex. Broker MTF udostępnia swoim klientom dostęp do arkusza zleceń, w którym znajdują się wyłącznie wiążące zlecenia z limitem. Innymi słowy kojarzy on uczestników rynku MTF i pozwala im zawierać pomiędzy sobą transakcje. Warto zaznaczyć, że model ten jest mocno regulowany przez prawo, co czyni go bardzo transparentnym. Brokerzy MTF muszą zapewnić całkowitą przejrzystość obrotu (pre and post trade transparency). Dodatkowo broker nie ma możliwości stosowania tzw. „last look”, czyli weryfikacji zlecenia przed jego realizacją, co może skutkować poślizgami lub rekwotowaniami.

Główną zaletą brokerów MTF jest transparentność, dostęp do arkusza zleceń oraz brak „last look”. Jest to model bardzo mocno zbliżony do ECN, jednak ma pewną przewagę pod kątem transparentności, dzięki bardzo restrykcyjnym regulacjom.

NDD - NON-DEALING DESK

NDD często jest postrzegany jako pełny model działania brokera, jednak w praktyce odnosi się on jedynie do sposobu realizacji zleceń. Broker Dealing Desk dopuszcza interwencję dealera przy realizacji zleceń, co może powodować odrzucenie, rekwotowanie lub opóźnienie transakcji. W przypadku brokerów Non-Dealing Desk proces realizacji odbywa się w pełni automatycznie. W praktyce brokerzy NDD to głównie brokerzy STP/ECN, jednak coraz częściej również brokerzy MM decydują się na taki model realizacji zleceń w celu zwiększenia zaufania wśród klientów.

RÓŻNE TYPY KONT U BROKERÓW = RÓŻNE MODELE DZIAŁANIA

To, że broker reklamuje się jako ECN nie oznacza, że wszystkie oferowane przez niego konta działają w takim modelu. Warto dokładniej przyjrzeć się ofercie brokera, gdyż często posiada on różne konta dla różnych typów traderów. Normą jest, że broker posiada konto dla początkujących inwestorów, ze stałymi spreadami i niskim depozytem minimalnym. W praktyce takie konto będzie działać w modelu Market Maker.

CECHY BROKERÓW

Wybierając brokera należy zapoznać się nie tylko z warunkami handlu na jego platformie, ale również z warunkami jego działalności. Takie cechy jak jurysdykcja czy posiadane licencje są równie ważnym aspektem, jak wysokość spreadów, prowizje czy jego model działania.

REGULACJE I LICENCJE

Każdy broker powinien posiadać odpowiednią licencję wydawaną przez organ nadzorujący dany rynek. Praktycznie każdy kraj posiada organ zajmujący się wydawaniem takich licencji i nadzorowaniem licencjonowanych przez siebie podmiotów. W Polsce jest nim KNF, w Wielkiej Brytanii FCA, a na Cyprze CySEC. Różni regulatorzy mają różne wymagania wobec podmiotów, dlatego warto zgłębić je nieco dokładniej, gdyż bardzo mocno wpływają one na bezpieczeństwo tradera. Warto dodać, że broker uzyskuje licencję w kraju, w którym zarejestrowana jest spółka, co od razu wpływa np. na wysokość funduszu gwarancyjnego czy wiarygodność brokera.

Dodatkowo istotną informacją jest fakt, że brokerzy posiadający licencję w kraju należącym do UE, mogą świadczyć swoje usługi na terenie całej unii na podstawie paszportu europejskiego.

CYSEC - CYPRUS SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION

Jest to bez wątpienia najbardziej popularny regulator wśród brokerów CFD, głównie z racji na dużą popularność wśród traderów oraz niskie wymagania, które musi spełnić broker do uzyskania licencji. Warto dodać, że w swojej historii CySEC odnotował kilka większych problemów z licencjonowanymi przez siebie brokerami. Mimo wszystko po każdym z takich wydarzeń wprowadzał zmiany, mające na celu wyeliminowanie podobnych problemów w przyszłości.

Minimalny kapitał wymagany przez CySEC to zaledwie 1 25 000 Euro, a czas potrzebny na uzyskanie licencji to 3-6 miesięcy.

Fundusz gwarancyjny u brokerów cypryjskich wynosi 20 000 Euro, to znaczy, że w przypadku upadku brokera, otrzymamy maksymalny zwrot zgromadzonych u brokera środków do kwoty 20 000 Euro. Jego gwarantem jest

Investor Compensation Fund (ICF).

FCA – FINANCIAL CONDUCT AUTHORITY

FCA to jedna z najbardziej wiarygodnych instytucji nadzorujących podmioty finansowe. Bardzo silny nadzór nad brokerami, dobre zabezpieczenia i mało skrajnych sytuacji w historii tego nadzorcy mówią same za siebie.

Minimalny kapitał potrzebny do uzyskania licencji wynosi 125 000 Euro, a czas potrzebny na uzyskanie licencji wynosi od 7 miesięcy do 1,5 roku.

Fundusz gwarancyjny do kwoty 50 000 GBP (Financial Services Compensation Scheme).

ASIC – AUSTRALIAN SECURITIES AND INVESTMENTS COMMISSION ACT

ASIC to Australijski nadzorca rynków finansowych działający od 1989 roku. Zaraz obok FCA jest to jeden z najlepiej postrzeganych regulatorów brokerów Forex. Wydaje on licencję nazwaną Australian Financial Services License (AFS).

Minimalny kapitał potrzebny do uzyskania licencji w Australii wynosi 1 000 000 dolarów australijskich, a czas potrzebny na jej uzyskanie wynosi od 6 miesięcy do 1,5 roku.

Co ciekawe w Australii nie ma funduszu gwarancyjnego, który pokrywałby ewentualną wypłatę środków w przypadku upadku brokera, jednak do tej pory nie był on jeszcze potrzebny. ASIC bardzo mocno kontroluje nadzorowane przez siebie firmy często aktualizując swoje wymagania.

KNF, BAFIN, AMF I INNI NADZORCY EUROPEJSCY

Każdy kraj europejski posiada własne instytucje nadzorujące lokalny rynek, jednak w praktyce brokerzy mało kiedy starają się o uzyskanie licencji właśnie w tych krajach. Po pierwsze wynika to z faktu, że takie kraje jak Cypr oraz Wielka Brytania to kraje, których licencje są najbardziej rozpoznawalne. Po drugie posiadają one znacznie korzystniejsze warunki do prowadzenia takiego typu biznesu, chociażby pod względem podatkowym.

Mimo wszystko często brokerzy uzyskują stosowne wpisy do lokalnych in-

JAK WYBRAĆ ODPOWIEDNIEGO BROKERA FOREX / CFD

stytucji, dzięki czemu mogą z większą wiarygodnością świadczyć usługi na danym terenie. Pomimo tego, że broker może chwalić się licencją KNF, warto sprawdzić gdzie tak naprawdę jest regulowany.

VFSC (VANATU), IFSC (BELIZE) I INNE ODLEGŁE JURYSDYKCJE

Wszelkie licencje pochodzące z rajów podatkowych oraz odległych wysp powinny od razu zapalić u nas lampkę ostrzegawczą. Są to najczęściej wykorzystywane jurysdykcje przez oszustów na rynku Forex. Dlaczego?

Są to jurysdykcje, które niechętnie współpracują z organami ścigania innych krajów. Ponadto w takich miejscach najłatwiej założyć firmy „wydmuszki”, kierowane na papierze przez tzw. „słupy”. Do tego warto wspomnieć, że wymagania do uzyskania licencji są bardzo niskie, a sam proces bardzo szybki. Dla przykładu w Belize na licencję czeka się maksymalnie 6 tygodni, a minimalny kapitał w przypadku Vanatu to zaledwie 50 000 dolarów. Trzeba przyznać, że to nieduża kwota jak na kapitał brokera, szczególnie biorąc pod uwagę fakt, że niektórzy traderzy posiadają kilkukrotnie większe depozyty.

CTFT/NFA – USA

Regulacje w Stanach Zjednoczonych należą do jednych z najbardziej restrykcyjnych na świecie (zaraz obok Japonii). Obywatele USA mogą korzystać wyłącznie z brokerów regulowanych przez Commodity Futures Trading Commission (CFTC) oraz National Futures Association (NFA). Dodatkowo samo uzyskanie tych licencji wiąże się ze spełnieniem restrykcyjnych wymagań. W efekcie w USA klienci mają do dyspozycji zaledwie kilku regulowanych brokerów.

MIFID/MIFID II - MARKETS IN FINANCIAL INSTRUMENTS DIRECTIVE

MiFID to specjalna dyrektywa ogółośuropejska regulująca rynki finansowe na terenie całego Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Określa ona m.in. podstawową strukturę regulacyjną dla wszystkich krajów członkowskich. Są to w pewnym sensie minimalne wymagania, które muszą zostać zaadoptowane oraz nadzorowane przez organy nadzorcze w poszczególnych krajach europejskich.

Określa ona również zasady działania „paszportu europejskiego” na podstawie którego brokerzy licencjonowani tylko w jednym kraju członkowskim

mogą świadczyć usługi na terenie całego obszaru.

SEGREGACJA KONT

Segregacja kont to zasada stosowana wśród brokerów, polegająca na oddzieleniu środków deponowanych przez klientów od środków należących do brokera. Takie działanie pozwala na utrzymanie wypłacalności brokera nawet w przypadku masowego odpływu klientów. W praktyce zdarza się, że brokerzy wykorzystują środki klientów na realizację własnych zadań (np. marketing), co w efekcie mocno podwyższa ryzyko bankructwa brokera.

Nie każdy broker zawiera taką informację na swojej stronie, dlatego warto dopytać o to obsługę przed otwarciem konta.

BANK DEPOZYTOWY

Każdy broker posiada swój bank depozytowy, w którym przechowuje środki klientów. Warto poznać ten bank chociażby po to, by ocenić jego wiarygodność. Im większy i bardziej znany bank, tym bezpieczniejsze są nasze środki. Mało kto wie, że w przypadku upadku banku depozytowego również musimy liczyć się ze stratą swoich środków, które zostaną zwrócone dopiero przez bankowy fundusz gwarancyjny.

RACHUNEK INWESTYCYJNY W PLN

Warto zastanowić się również nad walutą naszego konta inwestycyjnego. Istotne są tutaj dwa czynniki:

Ryzyko kursowe

Jeśli żyjemy w Polsce i wydajemy na co dzień złotówki, w efekcie finalnym nasze ewentualne wydatki finansowane z zysków na Forex również będą prawdopodobnie w złotówkach. Jednak co w wypadku, gdy nasz rachunek prowadzony jest w dolarach amerykańskich, a od momentu zdeponowania na nim środków do momentu wypłaty zysków dolar znacząco umocnił się w stosunku do złotówki? Nasz zysk oraz wartość rachunku jest realnie mniejsza. Oczywiście istnieje możliwość zaistnienia odwrotnej sytuacji i dodatkowego zarobku z tytułu osłabienia dolara, jednak w praktyce powinniśmy być

świadomości obu scenariuszy, a decyzja o otwarciu rachunku w innej walucie powinna być odpowiednio przeanalizowana.

Kwestie podatkowe

Kolejna kwestia to sposób obliczania podatku od zysków/strat na Forex. Każdy trader ma obowiązek rozliczać swoje transakcje z fiskusem, jednak w niektórych przypadkach może to być nieco kłopotliwe. Wpływ na to ma właśnie prowadzenie rachunku u brokera zagranicznego w innej walucie niż PLN. W takim wypadku trader musi samodzielnie pobrać historię transakcji z całego roku i dodatkowo przeliczyć wszystkie transakcje na PLN używając kursu NBP z dnia roboczego poprzedzającego zamkniętą transakcję. W przypadku setek lub tysięcy transakcji może to być nieco czasochłonne. Na szczęście w sieci można znaleźć odpowiednie oprogramowanie ułatwiające to zadanie.

RACHUNEK DO WPLĄT W PLN

Dość prozaiczna rzecz, jednak może pozwolić nam zaoszczędzić nieco pieniędzy. Warto pamiętać, że przy przelewach zagranicznych banki pobierają dosyć dużą prowizję, dlatego warto sprawdzić czy nasz broker oferuje rachunek w polskim banku, gdzie możemy przelać środki bez opłaty. Ewentualnie warto sprawdzić, czy broker oferuje inne bezkosztowe formy wpłat, takie jak np. płatność kartą bez prowizji czy portfele internetowe.

OBSŁUGA W JĘZYKU POLSKIM

Rzecz warta sprawdzenia jeśli mamy problemy z komunikowaniem się w języku angielskim. Wiele osób bagatelizuje ten czynnik, jednak musimy liczyć się z tym, że poza anglojęzycznym suportem, prawdopodobnie pozostałe elementy w panelu klienta i być może na platformie będą również w języku angielskim. Język angielski w branży finansowej może okazać się dodatkowo jeszcze trudniejszy niż nam się wydaje. Dlaczego to takie ważne? Dlatego, że powierzamy brokerowi nasze pieniądze i warto wiedzieć co dokładnie się z nimi dzieje i co chce nam przekazać konsultant zajmujący się naszym kontem. Czasami niezrozumienie pewnych kwestii może nam przeszkodzić w zarabianiu lub po prostu doprowadzić do strat. Wystarczy podać tutaj przykład komunikatu o zmniejszeniu dźwigni w określonych dniach, jeśli będziemy posiadać zbyt duże pozycje, może okazać się, że nasz depozyt nie

wystarczy do ich zabezpieczenia.

PLATFORMY

Każdy broker Forex/CFD oferuje konkretne platformy, za pomocą których klienci mogą zawierać transakcje. Jeśli mamy jakieś preferencje wobec platform warto sprawdzić, czy broker oferuje akurat tę platformę. Standardem w branży jest platforma MetaTrader 4 i coraz częściej MetaTrader 5. Istnieją jednak brokerzy, którzy w ogóle ich nie oferują, dlatego nie możemy zakładać ich jako pewnik. Często brokerzy posiadają własne platformy, którym również warto się przyjrzeć. Zdarza się, że oferują one dodatkowe instrumenty CFD, poza tymi dostępnymi na MT4/MT5.

DOSTĘPNE INSTRUMENTY

Zakres oferowanych instrumentów może się mocno różnić w zależności od brokera. Przede wszystkim powinniśmy sprawdzić, czy dany broker w ogóle oferuje instrumenty, na których chcemy handlować, szczególnie jeśli zamierzamy handlować parami egzotycznymi lub nietypowymi kontraktami CFD (np. kryptowalutami). Dodatkowo jeśli już broker oferuje dany instrument, należy również sprawdzić na których typach kont oraz na jakich platformach jest on dostępny.

VPS – SERWERY TRADINGOWE

To wirtualne serwery, na których możemy uruchamiać własne aplikacje i programy. W tradingu są wykorzystywane do uruchamiania botów tradingowych (np. Expert Advisors). Ich zaletą jest przede wszystkim szybkość działania. Jeśli zamierzasz wykorzystywać algorytmy w swoim tradingu, warto sprawdzić czy dany broker oferuje dostęp do takowych serwerów. Często zdarza się, że są one udostępniane za darmo dla klientów, którzy spełniają określone warunki, np. pod kątem wolumenu transakcji.

CENTRUM ANALITYCZNE – WIADOMOŚCI RYNKOWE

Czynnikiem przemawiającym za wyborem konkretnego brokera może być udostępniane przez niego centrum analityczne. Część brokerów posiada

specjalne platformy/witryny, gdzie publikują najważniejsze wiadomości rynkowe oraz analizy. Jeśli jest ono na dobrym poziomie, może zastąpić płatne platformy tego typu.

DORADZTWO

Warto zwrócić uwagę na to, czy nasi opiekunowie doradzają nam w kwestiach zawieranych transakcji. Jeśli tak, warto najpierw sprawdzić czy posiadają odpowiednią licencję. Jeśli nie, może to oznaczać niezbyt czyste intencje naszego opiekuna. Jeśli zauważymy, że porady mają raczej na celu generowanie jak największego obrotu na koncie (prowizje) lub co gorsza wyczyszczenie konta, jest to bardzo jasny sygnał ostrzegawczy. Warto sprawdzić również opinie o brokerze, często pojawiają się tam wzmianki na temat nieuczciwych opiekunów.

CZAS REALIZACJI ZLECEŃ

Jest to czynnik szczególnie istotny dla scalperów, gdzie szybkość realizacji konkretnego zlecenia może czasami zadecydować o zysku lub stracie. Warto zorientować się w średnich czasach realizacji zleceń u wybranych brokerów. Może się okazać, że różnice pomiędzy nimi będą dosyć duże. Duża część brokerów publikuje te statystyki w Internecie. Jeśli ich nie możemy znaleźć, warto podpytać suport brokera.

POŚLIZGI CENOWE (SLIPPAGE)

Na początek warto wspomnieć, że poślizgi cenowe to naturalna rzecz na rynku, której na pewno nie unikniemy. Występują one wtedy, gdy cena błyskawicznie się zmienia tworząc lukę cenową. Znaczy to, że zmieniła się ona od razu np. o 5 pipsów, co sprawia, że żadne zlecenie w przedziale tych 4 pipsów nie zostało zrealizowane. Wówczas broker może zrealizować nasze zlecenie SL/TP po pierwszej dostępnej cenie. Oczywiście poślizg może być zarówno pozytywny jak i negatywny dla naszej transakcji, zwiększając lub zmniejszając nasz zysk.

Tego typu przypadki zdarzają się najczęściej podczas ważnych wydarzeń makroekonomicznych (publikacja danych makro, decyzja w sprawie stóp procentowych) lub zupełnie nietypowych wydarzeń (Brexit, Interwencja

SNB w 2015 roku).

Problem może pojawiać się, gdy poślizgi zdarzają się zbyt często, bez wyraźnych sygnałów na rynku. Wówczas warto wziąć pod lupę brokera. Często poślizgi mogą zdarzać się w przypadku brokerów ECN z małą ilością dostawców płynności lub w przypadku brokerów STP. Brokerzy Market Maker stosują często rekwotowania, czyli pytają o akceptację nowej ceny przed realizacją zlecenia.

REPUTACJA/OPINIE

Jednym z najistotniejszych czynników, który powinien wpływać na wybór brokera, są opinie na jego temat publikowane przez innych traderów. Warto się z nimi zapoznać, gdyż pierwsze sygnały na temat problemów w działalności konkretnego brokera pojawiają się właśnie wśród nich. Niestety problemem w tym wypadku jest fakt, że brokerzy również zdają sobie z tego sprawę i publikują w sieci pochlebne opinie na swój temat, często oczerniając również konkurencję. Dobrze powinny unaocznic to statystyki naszego portalu, gdzie dzięki specjalnym mechanizmom identyfikujemy nieprawdziwe opinie. Blisko 35% wszystkich recenzji dodanych do ForexRev.pl została dodana przez pracowników brokerów lub ich agencje reklamowe. Oczywiście wszystkie z nich zostały odfiltrowane na etapie moderacji, jednak nie wykluczamy, że niewielki odsetek tego typu opinii mógł przejść nasze zabezpieczenia. Z drugiej strony fakt ten pokazuje nam, jak duże jest to zjawisko.

Poza ForexRev opinii warto również szukać na forach internetowych. Zwracamy jednak uwagę na profil użytkownika, który dodał dany wpis. Jeśli zarejestrował się miesiąc temu, a na jego koncie znajdują się dwa posty, powinno wzbudzić to naszą czujność.

Kolejne źródło to grupy społecznościowe, takie jak np. Trading Jam Session na Facebooku. Duża aktywność użytkowników sprawia, że bardzo szybko możemy dowiedzieć się czegoś na temat ewentualnych kłopotów z danym brokerem.

OCHRONA PRZED UJEMNYM SALDEM

Jest to zapis w umowie z brokerem, który mówi o tym, że saldo naszego

rachunku inwestycyjnego nie może spaść poniżej 0. Innymi słowy nie jesteśmy w stanie zrobić długu na naszym rachunku, co może się zdarzyć w przypadku niespodziewanych i drastycznych ruchów cen (np. z powodu ważnych wydarzeń geopolitycznych lub ekonomicznych), które wywołują poślizgi cenowe. Ochrona przed ujemnym saldem jest oferowana praktycznie tylko przez brokerów Market Maker z racji na fakt, że w przypadku zaistnienia poślizgu cenowego wywołującego ujemne saldo, to broker MM jest drugą stroną transakcji i rezygnuje on jedynie ze swojego „zarobku”. W przypadku innych typów brokerów, wierzycielem jest dostawca płynności, któremu broker musi zwrócić powstałe zadłużenie.

Warto również sprawdzić warunki ochrony przed ujemnym saldem. Zdarza się, że brokerzy obwarowują taką ochronę dodatkowymi wymogami, które musi spełnić trader, by być rzeczywiście chronionym.

CZEGO UNIKAĆ – ALARMUJĄCE CECHY BROKERÓW

Istnieją pewne cechy brokera, które od razu powinny wzbudzić naszą czujność. Poniżej prezentujemy ich listę z krótkim opisem.

- **Jurysdykcja** – Powinniśmy pomijać brokerów zarejestrowanych w rajach podatkowych i podejrzanych jurysdykcjach.
- **Licencje** – Broker musi posiadać licencję od swojego regulatora. Brak licencji powinien zdyskwalifikować brokera. Dodatkowo warto uważać na licencje z podejrzanych jurysdykcji.
- **Segregacja kont** – Brokerzy bez kont segregowanych również powinni zostać odrzuceni.
- **Doradztwo inwestycyjne** – Jeśli nasza przygoda z brokerem zaczyna się od nachalnych telefonów oraz „wyjątkowych ofert”, np. na debiuty giełdowe spółek, jest to bardzo silny sygnał ostrzegawczy.
- **Wysokie bonusy** – Wysokie bonusy to mechanizm często stosowany przez brokerów chcących w jak najkrótszym czasie zgromadzić jak największy kapitał. Ponadto w chwili obecnej większość regulatorów (m.in. CySEC, KNF) zakazuje oferowania jakichkolwiek bonusów, dlate-

go taka oferta również powinna zostać dokładnie sprawdzona.

- Grzywny od regulatorów – Jednym z podstawowych narzędzi regulatorów są grzywny. Służą one do karania podmiotów, które nie spełniają określonych warunków regulacyjnych. Warto sprawdzić, czy nasz broker został w ostatnim czasie ukarany. Większość regulatorów na bieżąco informuje o wszystkich grzywnach na swoich stronach internetowych.
- Opinie – Wszelkiego typu negatywne opinie, szczególnie dotyczące problemów z wypłatami lub niejasnych zagrywek brokera, powinny nas dodatkowo zaalarmować.

NIEUCZCIWI BROKERZY – POPULARNE ZAGRYWKI

Pewne schematy postępowania stosowane przez nieuczciwych brokerów często się powtarzają, dlatego opiszemy kilka podejrzanych zachowań, na które powinniśmy być szczególnie wyczuleni.

DEBIUTY GIEŁDOWE

„Dzień dobry, mam dla Pana świetną okazję inwestycyjną!”

Jeśli takimi słowami wita się osoba po drugiej stronie, prawdopodobnie trafiłeś na jednego z tzw. „łowców frajerów”, czyli naciągaczy namawiających do otwarcia rachunku inwestycyjnego u konkretnego brokera. Posługują się oni technikami sprzedażowymi znanymi z filmów o Wall Street, gdzie w tle słychać „giełdowy szum”, a cała rozmowa nacechowana jest dużą dawką emocji.

Najczęściej namawiają oni na inwestycje w debiuty giełdowe mające przynieść ogromne zyski. Często informują też o nagłych okazjach inwestycyjnych, wypłatach dywidend i innych „super okazjach”.

Najczęściej w takim przypadku osoby, które zainwestowały swoje środki w wyniku namów, już ich nie odzyskają. Takimi działaniami trudnią się najczęściej zewnętrzne centra telefoniczne (call center), które działają tylko na zle-

cenie brokerów. Wykorzystują one również często nielegalnie pozyskane bazy kontaktów.

Trzy czynniki, które powinny nas zaalarmować w takich wypadkach to:

- Oferta „super okazji inwestycyjnej”, najczęściej w debiuty giełdowe lub sygnały;
- „Gwarancja” osiągnięcia zysku;
- Brak specjalistycznej wiedzy u dzwoniącego konsultanta.

Co zrobić w takim wypadku?

- Postaraj się uzyskać informację skąd mają Twoje dane;
- Zapytaj o licencję brokera oraz licencję doradcy inwestycyjnego;
- Spróbuj podpytać o szczegóły transakcji, by wybadać rozmówcę;
- Nie działaj pod wpływem emocji. Zbierz informacje o inwestycji, przeanalizuj ją na spokojnie.

REKOMENDACJE TRADINGOWE – DZIAŁY RETENCJI

Niektóre firmy brokerskie mają mocno rozwinięte działy doradcze, które opiekują się klientem i doradzają mu w zakresie zawierania transakcji. Niestety bardzo często, celem takich komórek nie jest pomoc klientowi w uzyskaniu jak największych zysków, tylko pomoc brokerowi w uzyskaniu jak największych zysków z transakcji danego klienta. Działy te nazywane są wśród pracowników brokerów „działami retencji”.

Zależnie od modelu działania nieuczciwego brokera, „doradcy” mogą mieć dwa cele:

- Nakłanianie do częstego otwierania i zamykania pozycji, które wygenerują jak największy zarobek dla brokera w formie spreadu/prowizji.
- Nakłanianie do zawierania dużych i ryzykownych transakcji, które

dają dużą szansę na stratę kapitału przez klienta. Najczęściej dotyczy to klientów, którzy notują stałe zyski ze swoich transakcji.

Warto dodać również, że doradcy są szkoleni głównie pod kątem zdolności manipulacyjnych, a nie tradingowych.

Trzeba jednak pamiętać, że problem ten dotyczy tylko pewnego procenta brokerów na rynku, jednak mimo wszystko zawsze powinniśmy traktować z przymrużeniem oka wszelkie porady od zewnętrznych specjalistów i samodzielnie analizować podejmowaną decyzję tradingową.

POLOWANIE NA STOP-LOSSY – MANIPULACJA KURSEM I ROZSZERZANIE SPREADÓW

Polowanie na stop-lossy polega na rozszerzaniu spreadów lub manipulacji ceną, gdy ta znajduje się w pobliżu naszego stop-lossa. Powoduje to automatyczną egzekucję zlecenia stop-loss i tym samym stratę tradera. Są to działania charakterystyczne dla nieuczciwych brokerów MM.

Popularną praktyką jest również rozszerzanie spreadów w momencie wejścia lub wyjścia z pozycji. Ma to po prostu bezpośrednie przełożenie na zysk brokera.

Warto dodać, że jest to obecnie coraz rzadziej spotykane zagranie po stronie brokerów. Liczą się z tym, że klienci stają się coraz bardziej świadomi działania rynku i wykrycie takich działań mogłoby oznaczać dużą stratę wizerunkową dla brokera. W chwili obecnej na takie działania decydują się jedynie brokerzy „spod ciemnej gwiazdy”, którzy są nastawieni na szybki zysk.

Podobne zachowania na rynku mogą generować bardzo duże zlecenia składane przez traderów instytucjonalnych, dlatego zanim oskarżymy naszego brokera, warto najpierw sprawdzić kurs przynajmniej u dwóch innych brokerów, uwzględniając przy tym typ brokera oraz różnicę w spreadach.

FAŁSZYWE POŚLIZGI CENOWE

Poślizgi cenowe to naturalna rzecz na rynku Forex, która wynika m.in. z popularyzacji modeli ECN. Szerzej to zjawisko opisaliśmy w dziale „Poślizgi ce-

nowe (slippage)".

W tym dziale opiszemy w jakim celu nieuczciwi brokerzy wykorzystują poślizgi cenowe. Oczywiście odpowiedź jest jasna – zysk.

Brokerzy manipulujący poślizgami robią to najczęściej blisko poziomów SL/TP, tak by zoptymalizować swój zysk z danej transakcji. Zdarzają się przypadki, w których brokerzy aktywują zlecenie Stop Loss, pomimo tego, że cena nie doszła do określonego punktu. W praktyce takie działania prowadzone są przez brokerów MM, z racji na fakt, że w tym przypadku cała strata na pozycję będzie zyskiem brokera.

Bardzo ważnym aspektem przy poślizgach jest również rozłożenie ilości poślizgów pozytywnych (przy zleceniach TP) i negatywnych (SL). U nieuczciwego brokera zdecydowanie więcej zaobserwujesz poślizgów działających na Twoją niekorzyść i zdecydowanie mniej poślizgów pozytywnych (czasami w ogóle). Optymalne jest równomierne rozłożenie poślizgów po obu stronach zleceń, świadczy to o naturalnym działaniu rynku i uczciwości brokera.

By zdiagnozować swojego brokera sprawdź jak często notujesz poślizgi. Czy zdarzają się one również w momentach gdy rynek jest spokojny? To niepokojący znak.

Warto sprawdzić również statystyki poślizgów publikowane przez niektórych brokerów. Podczas wyboru brokera warto zapytać, czy publikuje on takie dane.

Na koniec tego rozdziału warto zapoznać się z wywiadem przeprowadzonym przez fundację Trading Jam z pracownikami nieuczciwych brokerów: <https://www.youtube.com/watch?v=QUtfuSdtcKk>

Warto pamiętać, że jest to nieco stare nagranie i niektóre z opisywanych przypadków zostały ukrócone przez regulatorów. Mimo wszystko nadal możemy spotkać się z brokerami ze słabiej nadzorowanych jurysdykcji, którzy stosują tego typu metody.

JAK WYBRAĆ NAJLEPSZEGO BROKERA DLA SIEBIE

Wybór brokera może zależeć od kilku czynników, jednak podstawowymi kryteriami jakie przyjęliśmy w tym rozdziale są doświadczenie oraz strategia tradingowa. To one w głównej mierze decydują, jakiego typu oferta będzie dla nas najlepsza w danym momencie.

WYBÓR BROKERA POD KĄTEM DOŚWIADCZENIA

Nasze doświadczenie i wiedza na temat rynku Forex to podstawa przy wyborze brokera. Na rynku dostępne są podmioty, które są nieco „bezpieczniejsze” dla zupełnie nowych traderów, a z drugiej strony nie do końca odpowiadające doświadczonym i bardziej zaawansowanym inwestorom.

Poniżej prezentujemy cechy brokera w podziale na poziom doświadczenia tradera. „Początkujący” to zupełnie nowa osoba na rynku CFD/FX, która dopiero zaczyna swoją przygodę z tradingiem. „Zaawansowany” to osoba z dużym bagażem doświadczeń, regularnie zawierająca transakcje na rynku i posiadająca dużą wiedzę na jego temat. Jeśli jesteś gdzieś po środku, sam zdecyduj, które z tych cech są Ci niezbędne, a które będą utrudniać Twój trading.

Nie traktuj tego jak wyroczni, a jedynie jak wskazówki co do tego, jak powinna wyglądać oferta Twojego brokera.

Kryterium	Początkujący	Zaawansowany
Depozyt	Niski	Małe znaczenie
Spready	Stałe	Zmienne
Rozmiar pozycji	Nano/mikro loty	Bez znaczenia
Ochrona przed ujemnym saldem	Tak	Bez znaczenia
Wsparcie w jęz. polskim	Tak	Bez znaczenia

Depozyt – czyli minimalna wysokość kapitału, jaki musimy wpłacić do brokera by móc zacząć handel. Początkujący traderzy powinni zacząć od małych kwot ze względów bezpieczeństwa, jednak często nie mają oni po prostu większych środków na inwestycje.

Spready – początkujący traderzy często nie wiedzą kiedy i dlaczego spready się rozszerzają, co może generować duże straty podczas tradingu, dlatego lepszym rozwiązaniem na początek jest korzystanie z usług brokera oferującego stałe spready, które nie mogą nas zaskoczyć. Z drugiej strony zmienne spready w rękach doświadczonego tradera pozwalają obniżyć koszty transakcyjne.

Rozmiar pozycji – z racji na niewielki kapitał, początkujący traderzy powinni szukać brokerów oferujących zawieranie tzw. mikro transakcji. Są to transakcje pozwalające otwierać pozycje o wielkości nano/mikro lota (0,001/0,01 lota), które wymagają dużo mniejszego zabezpieczenia. Przy depozycie rzędu 1000 zł pozwala nam to na otwarciu pojedynczej pozycji, nie angażując jednocześnie praktycznie całego depozytu.

Ochrona przed ujemnym saldem (definicja) – czyli brak możliwości wygenerowania zadłużenia na rachunku. Z przyczyn oczywistych jest to bardzo przydatna opcja dla osoby początkującej na rynku. Wbrew pozorom dźwignia oraz duża zmienność na Forex/CFD to nie tylko zaleta, ale również duże ryzyko.

Wsparcie w języku polskim – tutaj bardziej niż doświadczenie liczy się znajomość języka angielskiego. Większość brokerów oferuje wsparcie i obsługę właśnie w języku angielskim. Po angielsku publikowane są wszelkie komunikaty, zmiany w warunkach handlu itp., dlatego warto zastanowić się czy wszystkie komunikaty będą dla nas zrozumiałe. Brak ich zrozumienia może doprowadzić czasami nawet do utraty części kapitału (np. w wyniku zmiany wysokości dźwigni w związku ze świętami).

WYBÓR BROKERA POD KĄTEM HORYZONTU CZASOWEGO INWESTYCJI

To jakiego typu strategię inwestycyjną stosujemy może mocno wpłynąć na wybór brokera, który będzie dla nas optymalny. Głównie chodzi tutaj o horyzont czasowy zawieranych inwestycji. Traderzy długoterminowi powinni zwracać uwagę na inne elementy niż scalperzy.

Nie będziemy prezentować tutaj wszystkich strategii, a jedynie dwie skrajne strategie pod kątem czasu przetrzymywania inwestycji. Na ich podstawie będziesz w stanie stwierdzić, na jakie cechy brokera warto zwrócić uwagę w Twoim przypadku.

Kryterium	Day trading	Long term
Spready	Niskie	Małe znaczenie
SWAPy	Bez znaczenia	Niskie
Realizacja zleceń	Jak najszybsza	Małe znaczenie

Spready – w przypadku day traderów koszt zawierania transakcji to jeden z najistotniejszych czynników, gdyż często decyduje on o wysokości zysku. Przy transakcjach długoterminowych, gdzie ruch cenowy jest na ogół znacznie dłuższy, koszty transakcji mają mniejsze znaczenie.

SWAPy – wysokość punktów SWAPowych jest istotna przy przetrzymywaniu transakcji dłużej niż jeden dzień, czyli ma znaczenie dla traderów średnio i długoterminowych. Ich wysokość różni się u każdego brokera, dlatego jeśli planujesz przetrzymać pozycje przez dłuższy czas, koniecznie zapoznaj się z ich specyfikacją.

Realizacja zleceń – szybkość realizacji zleceń to kolejne istotne kryterium dla scalperów. W tym wypadku liczy się jak najszybsze otwarcie transakcji, co pozwala na optymalizację zysku. Czas realizacji zleceń najlepiej sprawdzać w praktyce, jednak niektórzy brokerzy publikują średnie statystyki, warto o nie zapytać u brokera.

Istotne cechy - scalper/day trader:

- Maksymalna ilość zleceń – część brokerów nakłada ograniczenia co do ilości zawieranych transakcji w konkretnym przedziale czasowym.
- Możliwość scalpingu – nie wszyscy brokerzy pozwalają na scalping, dlatego upewnij się, że ta metoda jest dozwolona u brokera, którego chcesz wybrać.

Istotne cechy – long term:

- Rolowanie – warto sprawdzić jak wyglądają warunki rolowania u danego brokera. Sprawdź szczególnie terminy rolowań i wartości swapów.

Podstawa to dopasowanie oferty brokera do swojego typu tradingu. Zwróć uwagę jakie elementy handlu są dla Ciebie najistotniejsze (koszty, szybkość realizacji zleceń itd.) i właśnie pod kątem tych elementów sprawdzaj kon-

kretnych brokerów.

WSKAZÓWKI KOŃCOWE

Zdajemy sobie sprawę, że ilość informacji przekazanych w ebooku jest dosyć duża, jednak w praktyce wybór brokera sprowadza się do określenia niezbędnych dla nas warunków handlowych, znalezienia brokera oferującego takie warunki, a na końcu prześwietlenia go pod kątem wspomnianych w ebooku cech. Z drugiej strony na nasz wybór z pewnością nie powinny wpływać takie elementy jak błyszczące Porsche, które możemy wygrać w najnowszym konkursie organizowanym przez brokera, ani tymczasowe promocje obniżające koszty transakcji. Szczególnie jeśli podchodzimy do tradingu długoterminowo.

Przy wyborze brokera może pomóc Wam również nasz portal ForexRev.pl, który w tym momencie jest największą bazą brokerów Forex/CFD w Polsce:

- Ponad 50 brokerów;
- Wygodna wyszukiwarka;
- Najważniejsze informacje na temat oferty każdego brokera;
- Opinie traderów;
- Dyskusje na temat brokerów;

Ostrzeżenie o ryzyku: Transakcje na rynku Forex oraz CFD są wysoce ryzykowne i mogą nie być odpowiednim sposobem inwestowania dla każdego. Dźwignia finansowa stwarza dodatkowe ryzyko szybkiej utraty kapitału. Przed podjęciem decyzji o inwestycji na rynku Forex należy dokładnie przemyśleć swoją decyzję i zastanowić się, czy posiadany zasób wiedzy jest wystarczający. Nie należy ryzykować więcej, niż jest się gotowym stracić. Inwestując można stracić cały początkowy depozyt. Upewnij się, że rozumiesz ryzyko oraz ewentualnie skonsultuj się z ekspertami w tej dziedzinie.