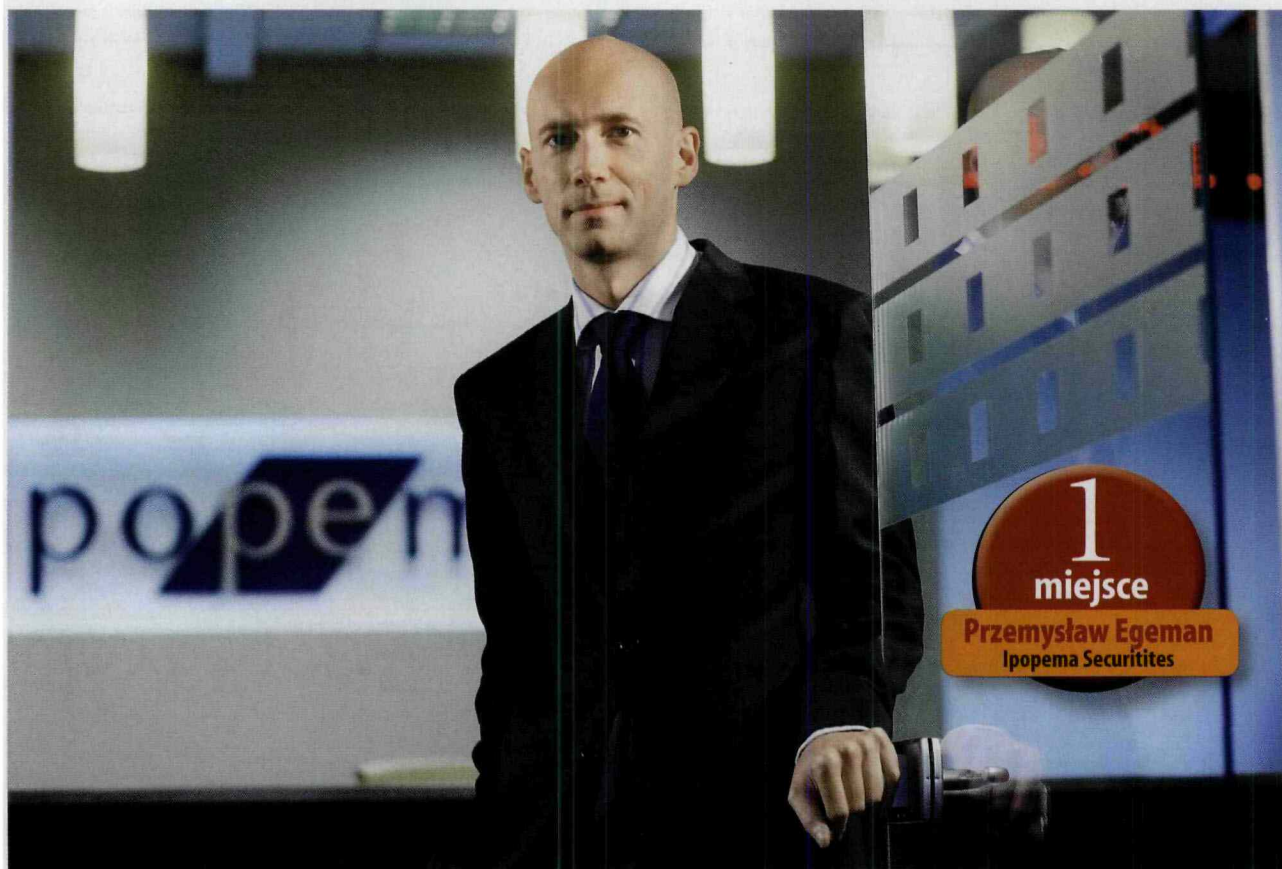


Hegemonia Ipopemy

Choć konkurenci depczą mu po piętach, lider wśród polskich sales-traderów się nie zmienił: Przemysław Egeman z **Ipopema Securities**. Zarządzający funduszami na podium wynieśli tym razem jeszcze Arkadiusza Łabuńkę i Andrzeja Kowalczyka

Tomasz Józwik, Natalia Chudzyńska-Stępień



Wpis sprzed kilku lat jednego z uznanych dzisiaj sales-traderów na forum portalu społecznościowego poświęconego karierze zawodowej: „Inna bajka to handel dla instytucji – klienci o wiele bardziej wymagający, o wiele bardziej złożone transakcje, praca trudna i wymagająca specyficznych cech charakteru. Tu nie każdy się sprawdzi”. To dlatego stawka w grze jest wysoka. 60 tys. zł brutto – taką miesięczną podstawową pensję dostają gwiazdy biur maklerskich obsługujące instytucje. Broker to jeden z niewielu zawodów, który mimo kryzysu jest z roku na rok coraz lepiej opłacany. Obecnie średni zarobek makle-

ra instytucjonalnego wynosi ok. 35 tys. zł, czyli ok. 15 proc. więcej niż cztery lata temu. Skąpsze są natomiast coroczne bonusy, które jednak i tak wciąż czasami sięgają milionów złotych. Biura brokerskie nie szczędzą, bo w tej branży sukces – mierzony obrotami, od których inkasują prowizję – jest przede wszystkim pochodną składu zespołu.

Sprawdza się na pewno Przemysław Egeman z **Ipopema Securities**. Drugi rok z rzędu został przez zarządzających z TFI, OFE i spółek asset management okrzyknięty w rankingu „Forbesa” najlepszym sales-traderem w Polsce, wcześniej też mieścił się w ścisłej czołówce. Najlepszy, czyli jaki?

– Dobry makler ma informacje, które nie są powszechnie znane na rynku. Ponadto ma tak szeroką wiedzę, że z łatwością szybko przetwarza i analizuje dostępne komunikaty, wyciąga nieoczywiste wnioski – mówi Leszek Fibakiewicz, head hunter z firmy Capital Search International.

– Godny zaufania: nie wciśnie papierów, które okażą się śmieciowe – wskazuje jeden z zarządzających. Są też techniczne aspekty. – To taki, który potrafi duży pakiet akcji małej spółki sprawnie sprzedać lub kupić – twierdzi Konrad Łapiński, zarządzający autorskim funduszem Total FIZ. – Potrafi doradzić, jaką strategię zarządzania aktywami przyjąć, a przy tym

nie rodzi poczucia, że naciąga na jak największe obroty – zwraca uwagę inny specjalista od inwestowania.

Musi też umieć zarządzać relacjami z ludźmi – żeby każdy z kilkudziesięciu klientów, którzy często są na przykład przeciwnymi stronami transakcji lub walczą o te same akcje i informacje, był zadowolony.

Choć Przemysław Egeman i cały zespół **Ipopemy** zdominowali nasz ranking podobnie jak przed rokiem, to jednak dobre oceny od inwestorów instytucjonalnych przestały przekładać się na wzrost udziału biura w obrotach akcjami na GPW. Sierpniowy wynik **Ipopemy** (6,1 proc.) jest najniższy od kilku lat i trudno przypisać to – jak chciałby Stanisław Waczkowski, wiceprezes i szef działu sales-traderów – tylko wakacjom, kiedy **Ipopema** z reguły wypada słabiej.

Od stycznia do sierpnia 2011 r. udział **Ipopemy** w obrotach akcjami wyniósł 7,3 proc. i był o 0,9 pkt proc. niższy niż rok wcześniej. Być może biuro dotarło już do granicy możliwej do osiągnięcia przez niezależnego brokera, który nie jest częścią dużej, globalnej instytucji finansowej, jak na przykład rozpychające się na naszym rynku Credit Suisse Securities.

Równocześnie na rynku mówi się, że zdalni członkowie giełdy (np. Goldman Sachs, JP Morgan, Morgan Stanley) kon-

NAJLEPSI SALES-TRADERZY W POLSCE

miejsce*	makler	biuro	punkty
1. (1.)	Przemysław Egeman	Ipopema Securities	41
2. (4.)	Arkadiusz Łabuńko	DMBH	39
3. (7.)	Andrzej Kowalczyk	DB Securities	27
4. (-)	Paweł Szczepański	DM BZ WBK	26
5. (5.)	Paweł Karczewski	DB Securities	20
6. (5.)	Piotr Konior	Ipopema Securities	17
6. (9.)	Wojciech Wośko	DM BZ WBK	17
8. (3.)	Jan Koch	Credit Suisse Securities	15
9. (18.)	Grzegorz Stępień	Erste Securities	12
9. (21.)	Jacek Paszkowski	DB Securities	12
9. (12.)	Sebastian Kosakowski	Espirito Santo Inv.	12
9. (2.)	Tomasz Ossig	DMBH	12
13. (21.)	Tomasz Jakubiec	DI BRE	11,5
14. (39.)	Sebastian Siejko	Wood & Company	11
15. (28.)	Aleksander Mazur	Espirito Santo Inv.	10
15. (10.)	Łukasz Wydra	UniCredit CA IB	10
15. (21.)	Piotr Dudziński	DI BRE Banku	10
15. (16.)	Stanisław Waczkowski	Ipopema Securities	10

Każdy z 38 inwestorów instytucjonalnych (TFI, OFE, AM) mógł wskazać maksymalnie 5 maklerów i przyznać im od 1 do 5 punktów. Wynik to suma uzyskanych punktów. Publikujemy nazwiska maklerów, którzy zdobyli 10 i więcej punktów

* w nawiasach miejsce w 2010 r.,

tynują odchodzenie od pośrednictwa lokalnych brokerów i kolejnymi najbardziej płynnymi akcjami handlują bezpośrednio na GPW. Na tym też miałyby tracić **Ipopema**.

W miarę jak krajowi zarządzający coraz śmielej wychodzą z inwestycjami za granicę – ten trend zapewne wzmocni przygotowywana zmiana przepisów dotyczących polityki lokacyjnej funduszy emerytalnych – jest naturalne, że wymagają od brokerów coraz lepszej znajomości rynków zagranicznych. Do utrzymania pozycji na rynku nawet najlepszy dział sales-traderów może nie wystarczyć.

– Część zleceń przepuszczamy przez dane biuro, nawet jeśli zdajemy sobie sprawę, że nie pracują w nim najlepsi sa-

les-traderzy, tylko po to, żeby mieć dostęp do dobrych analiz. Przede wszystkim globalnych – mówi jeden z zarządzających.

Nie ulega jednak wątpliwości, że dla udziału w obrotach i postrzegania biur maklerskich na rynku – przynajmniej w oczach inwestorów instytucjonalnych – zespół sales-traderów wciąż ma bardzo istotne znaczenie. Gdyby w zeszłym roku nie zatrudniono w Credit Suisse trzech uznanych na rynku specjalistów od obsługi inwestorów instytucjonalnych – Jana Kocha z ING Securities, Grzegorza Kołodziejczyka i Piotra Gawrona z DM BZ WBK – biuro nie zostałoby w sierpniu tego roku, po raz pierwszy w historii, liderem pod względem obrotów na GPW.

Choć w nowych barwach Jan Koch, jedna z najbardziej rozpoznawalnych postaci w branży, przez cztery lata w ścisłej czołówce naszego rankingu, zebrał znacznie mniej pozytywnych opinii od klientów niż w poprzednich latach, to jednak przyciągnął współpracujących z nim wcześniej inwestorów (jego poprzedni pracodawca stracił 2 pkt proc. udziałów w obrotach w okresie styczeń-sierpień, w ujęciu rok do roku).

Pozycję w czołówce po raz kolejny potwierdził DM Banku Handlowego: drugie miejsce w rankingu zajął Arkadiusz Łabuńko. Związany z rynkiem kapitałowym od początku jego istnienia, z inwestorami instytucjonalnymi pracuje od sześciu lat. ➔

Setki milionów do wzięcia

Choć to wciąż niebagatelne sumy, zyski biur topnieją. Głównie za sprawą przestoju w IPO, które są dla brokerów bardzo rentowne. Wysokie obroty na GPW nie pozwalają jednak istotnie spadać przychodom.

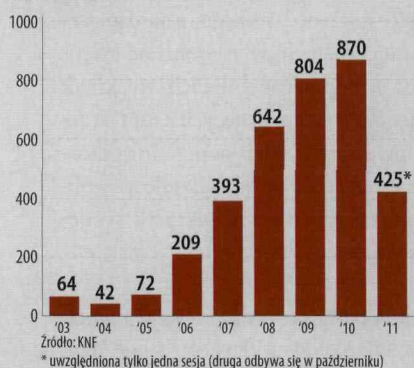
wyniki finansowe biur maklerskich (mln PLN)



Kuszące czerwone szelki

Chętnych do zawodu maklera ciągle nie brakuje. Wiosną egzamin zdało 15 proc. podchodzących. Na rynku jest ponad 2,4 tys. maklerów papierów wartościowych z licencją.

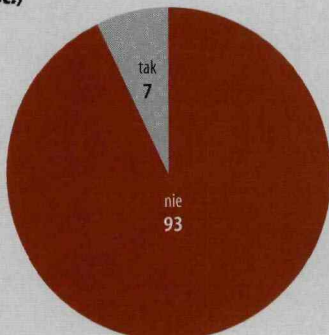
liczba osób zapisanych na egzamin maklerski



DMA na razie niepotrzebne

Za granicą bezpośredni dostęp do rynku to standard, ale u nas na razie niewiele instytucji decyduje się pomijać maklera w transakcjach, choć niektóre biura dają taką możliwość.

Czy w ostatnich 12 miesiącach udział Państwa zleceń realizowanych za pośrednictwem DMA wzrósł w stosunku do zleceń przekazywanych sales-traderom? (proc.)



Źródło: ankieta „Forbesa”, odpowiedzi z 29 instytucji



3
miejsce

Andrzej Kowalczyk
DB Securities

Wcześniej, również w DMBH, pełnił funkcję market makera.

– Arkadiusz Łabuńko łączy dwie kluczowe z mojego punktu widzenia zalety: wyczucie rynku i sprawność w realizacji zleceń – mówi Andrzej Domański, zarządzający w Noble Funds TFI.

– Jest odkryciem. Od kilku lat systematycznie był coraz bardziej zauważalny. To raczej wyjątek, bo grupa najbardziej cenionych sales-traderów na naszym rynku jest stosunkowo stała – opowiada o wiceliderze Leszek Fibakiewicz.

Łabuńko zajął miejsce swojego kolegi z biura, Tomasza Ossiga, który podobnie jak Jan Koch w czołówce rankingu pojawiał się co roku. Tym razem – przygnieciony obowiązkami wynikającymi z funkcji wiceprezesa domu maklerskiego – znalazł się poza podium. Również drugie miejsce zajął cały zespół DMBH.

Inwestorzy docenili także pracę Andrzeja Kowalczyka z DB Securities, który z zeszłorocznego siódmego miejsca wskoczył

na najniższy stopień podium. Znaczny awans, na trzecie miejsce, zanotował zespół sales-traderów z DM BZ WBK, który po odejściu trzech kluczowych pracowników w 2009 r., w poprzednim rankingu stracił pozycję w czołówce.

Prezes Mariusz Sadłocha zdecydował się na uzupełnienie zespołu mniej doświadczonymi maklerami, którzy swoje obowiązki wypełniali nie gorzej od starych wyjadaczy. Jednak we wrześniu sfinalizował również rozmowy z Grzegorzem Kołodziejczykiem, który po rocznej przygodzie z Credit Suisse wrócił do jego zespołu. Przy okazji uratował jednemu z kolegów głowę, ponieważ CS i tak zamierzało uszczuplić zespół traderów.

Zwycięska Ipopema może mieć zatem powody do obaw, bo konkurenci depczą jej po piętach. O ile w zeszłym roku Egeman zdobył 48 pkt (z przyznanych w sumie 498 pkt), a Ossig 35 pkt, tym razem dostał 41 pkt (z 494 pkt) względem 39 pkt przyznanych Łabuńce. W klasyfikacji zespołowej **Ipopema** otrzymała znacznie niższe noty:

2
miejsce

Arkadiusz Łabuńko
DM Banku Handlowego



76 pkt względem 97 pkt rok temu. Przewagę nad biurem nr 2 utrzymała mniej więcej na podobnym poziomie: teraz było to 14, rok temu 16 punktów. Jednak przed rokiem trzecie biuro dostało o kolejne 30 punktów mniej, a w tym roku zamykającemu podium brokerowi zabrakło zaledwie jednego punktu do drugiego miejsca.

Nie licząc retransferu Kołodziejczyka, minione 12 miesięcy nie obfitowało w spektakularne roszady kadrowe. W otoczeniu rosnących płac – na które złożyły się także wcześniejsze podkupienia brokerów – coraz trudniej o lepsze propozycje. Najlepsi sales-traderzy często też chętnie trzymają się swoich biur, bo w nowym otoczeniu osiągnięcia nie muszą być tak samo dobre. To, że najwyższej oceniani są zazwyczaj maklerzy z największych biur, nie jest – obok ich umiejętności – jedynie kwestią dużej liczby ocen.

– Konkretnie biuro daje dostęp do konkretnych narzędzi, analiz czy pożądaných przez zarządzających zleceń choćby z Londynu, gdzie mieszczą się centrale brokerów – mówi Leszek Fibakiewicz.

Ipopema nie ma zaplecza w Londynie, ale zespół wcześniej pracował m.in. w DMBH. Z Citigroup wyłowił nie tylko klientów (w ciągu roku udział DMBH w obrotach spadł z 19,5 proc. do 8 proc.), ale być może także kontakty do londyńskich brokerów.

Branża powoli szykuje się do zmian związanych z planowanym na przyszły rok wprowadzeniem nowego systemu giełdowego. Jedną z jego zalet ma być większa automatyzacja wykonywania zleceń, co sprawi, że sales-traderzy będą mie-

NAJLEPSZE ZESPOŁY SALES-TRADERÓW W POLSCE

miejsce*	biuro maklerskie	liczba punktów**
1.(1.)	Ipopema	76 (4)
2.(2.)	DM Banku Handlowego	62 (6)
3.(9.)	DM BZ WBK***	61 (6)
4.(3.)	DB Securities	59 (3)
5.(6.)	DI BRE Banku	35 (6)
6.(6.)	Banco Espirito Santo	29 (4)
7.(12.)	Wood & Company	28 (4)
8.(4.)	Credit Suisse Securities***	26 (3)
9.(11.)	Erste Securities	26 (3)
10.(8.)	UniCredit CA IB Polska	19 (2)
11.(5.)	ING Securities	19 (5)
12.(14.)	KBC Securities	12 (3)
13.(10.)	DM PKO BP	11 (4)

Wynik zespołu to suma punktów wszystkich maklerów.

Prezentujemy firmy, które zebrały przynajmniej 10 punktów.

* w nawiasach pozycja w 2010 r.

** w nawiasach liczba ocenionych maklerów;

*** Grzegorz Kołodziejczyk został oceniony jeszcze jako pracownik Credit Suisse Securities

li mniej obowiązków związanych z realizacją dyspozycji klientów.

– Ale to nie znaczy, że będziemy mieli mniej pracy. Jej ciężar przesunie się w kierunku rozmów o sytuacji na rynku i proponowania konkretnych rozwiązań inwestycyjnych – przekonuje Paweł Karczewski, członek zarządu DB Securities i jeden z najlepiej ocenianych na rynku sales-traderów. – Tutaj kluczowa jest zdobywana wraz z doświadczeniem znajomość zwyczajów klienta. Trzeba wiedzieć, komu można zaproponować właśnie wymyśloną na przykład pod wpływem obserwacji notowań krótkoterminową transakcję, a komu głęboko przemyślaną, długoterminową inwestycję – dodaje Karczewski.

Ani jednego punktu nie dostał zespół maklerów DM IDMSA, które w naszym rankingu biur zajął ostatnie miejsce. To tylko jeszcze jedno świadectwo tego, że biznes brokerski tworzą ludzie. **E**