

Giełda znowu da zarobić?

DOKOŃCZENIE Z A.01

Zdaniem ekspertów, w trudnych dla gospodarki czasach wzrastać będzie popyt na wyspecjalizowane doradztwo w dziedzinie restrukturyzacji kosztów i przychodów czy też dotyczące poszukiwania nowych źródeł kapitału. Na to też liczą np. władze Ipopemy Securities. W tym roku broker powołał spółkę doradczą – Ipopema Business Consulting. – To nasz największy teraz projekt. Sądzymy, że obecne zapotrzebowanie na specjalistów od restrukturyzacji pozwoli osiągnąć sukces – przyznaje Jacek Lewandowski, prezes Ipopemy Securities. Nowa spółka będzie m.in. doradzała w kwestiach technologii informatycznych. Dlatego Ipopema pozyskała do współpracy m.in. Elżbę Łoś-Strychowską i Tomasza Roweckiego, do niedawna menedżerów w IBM Business Consulting Services. Ipopema liczy także na kontrakty z firmami starającymi się o finansowanie unijne.

Kontakty wciąż ważne

Trudności z pozyskaniem kredytu przez firmy teoretycznie mogą się okazać dla domów maklerskich zbawienne. Wobec odmowy z banku przedsiębiorcy mogą wybrać emisję obligacji lub papierów korporacyjnych. Do tej pory taki wariant postrzegany był jako kosztowniejszy. Opinia na ten temat teraz jest już inna. – Firm, które mają perspektywy zysku, a brakuje im kapitału na rozwój, nie odstrasza ani koszty emisji, ani wymogi informacyjne czy też wysokie odsetki, jakie będą musiały zapłacić przy wykupie obligacji – tłumaczy eksperci.

Problemem może być jednak popyt na nowe papiery. Bessa sprawiła, że liczba aktywnych rachunków znacząco zmalała – w ubiegłym roku aż o 74 tys., do 166 tys. (dane na podstawie badań ankietowych GPW). Dlatego też firmy inwestycyjne

coraz częściej doradzają klientom emisje prywatne, skierowane do ograniczonej grupy inwestorów. Takie projekty bazują często na indywidualnych kontaktach doradców z potencjalnymi inwestorami. – Okazuje się, że w czasie bessy znajomość osób bądź firm z nadwyżką kapitału to najważniejszy atut osób z działów corporate finance



Liczymy na to, że w obecnym trudnym dla gospodarki czasie będzie duże zapotrzebowanie na specjalistów od restrukturyzacji przedsiębiorstw

Jacek Lewandowski, prezes Ipopema Securities

– przyznają przedstawiciele brokerów. Rzeczywiście, próby zwiększenia bazy inwestorskiej nie przynoszą widocznych rezultatów. Komisja Nadzoru Finansowego prowadzi wprawdzie listę inwestorów kwalifikowanych (instytucje finansowe albo podmioty, które deklarują zainteresowa-

nie nowymi emisjami), jej objętość jest jednak bardzo mała. Tym samym okazało się, że jej przydatność dla autoryzowanych doradców New-Connect (na co liczyły władze warszawskiego parkietu) nie jest zbyt duża. Część domów maklerskich, m.in. Beskidzki Dom Maklerski, od pewnego czasu tworzy więc własną listę osób i instytucji zainteresowanych emisjami. Część oficjalnie nie ujawnia tych planów.

Czekając na private equity

Niektóre podmioty bazują na kontaktach z funduszami private equity, które powinny być (przynajmniej w teorii) zainteresowane inwestowaniem w horyzoncie średnioterminowym. Ostatnie miesiące pokazały jednak, że zarządzający nimi także wstrzymują się z zakupami. Brokerzy liczą jednak, że to się zmieni. Część brokerów (tak jak powstały niedawno Dom Maklerski Banku Polskiej Spółdzielczości) chce również obsługiwać emisje obligacji samorządowych. Naturalnym ich nabywcą są banki. Wtedy broker tylko pośredniczy między gminą, powiatem bądź województwem a instytucją, która wyklada pieniądze.

Alternatywą dla poszukiwania inwestorów dla papierów dłużnych na własną rękę może być nowa propozycja GPW dotycząca rozwoju rynku obligacji korporacyjnych i sektora samorządowego. Zainteresowanie projektem jest spore, głównie jednak po stronie podaży. OFE lub TFI, na które liczyły władze giełdy, niechętnie mówią, czy będą kupować papiery.

Poprawa relacji

Sposobem na utrzymanie bazy inwestorskiej są także inwestycje w relacje z dotychczasowymi klientami. Przejawiają się one w kilku płaszczy-

znach. W ostatnich tygodniach nowe serwisy edukacyjne uruchomił Dom Inwestycyjny BRE Banku („Nauka inwestowania!”), jak i Dom Maklerski Banku Zachodniego WBK (nowy portal „Z nami wiesz, jak grać!”). Wcześniej blog inwestorski uruchomił m.in. Dom Maklerski Banku Ochrony Środowiska.

Projekty edukacyjne to często jedyna nowa odsłona działań, które pracownicy brokerów prowadzili wcześniej. Niemniej jednak ostatnie miesiące pokazują dużą aktywność domów maklerskich z tym związaną. Okazuje się bowiem, że klienci oczekują wsparcia analitycznego.

Inne inwestycje w klienta – już bardziej kosztowne – to przebudowa systemów informatycznych. W ostatnim czasie wiele podmiotów przy okazji dostosowania do zmian prowadzonych przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych zaoferowało pełniejszą integrację rachunków z kontem bankowym (m.in. CDM Pekao i DM PKO BP).

Futures i forex

Dopóki nie wiadomo, ile jeszcze potrwać może bessa, brokerzy w dalszym ciągu stawiają na usługi, dzięki którym można zarabiać na spadkach. Chodzi o rynek terminowy (w ostatnich tygodniach kilka domów maklerskich obniżyło opłaty lub wymagany depozyt) lub forex. – Gdy na rynku giełdowym panuje bessa, inwestorzy zaczynają coraz bardziej dostrzegać rynki alternatywne, w tym głównie walutowe. Dynamicznie rośnie liczba naszych klientów. Dzisiaj jest o 40 proc. wyższa niż przed rokiem. Rośnie też wartość pojedynczych depozytów, jakie klienci wpłacają na rachunki – mówi Jakub Zabłocki, szef Domu Maklerskiego X-Trade Brokers.