



MIEJSCE

1

Andrzej
Kowalczyk

KBC Securities
Zebral głosy od siedmiu
instytucji, które zarządzają
aktywami wartymi
prawie 88 mld złotych

Pieniądze ich lubią

Nie komentują wydarzeń giełdowych i nie chwalą się swoimi prognozami. Nie brylują w mediach, choć **rynek czuła lepiej niż niejednego „eksperta”**. Przez ich ręce każdego dnia przepływają miliony złotych. **Najlepsi maklerzy w rankingu „Forbesa”**

Grzegorz Urański

Andrzej Kowalczyk, Przemysław Egeman, Jan Koch – osoby może mało znane szerokiej publiczności, ale jakże cenne na rynku kapitałowym. Przedstawiciele 23 funduszy inwestycyjnych i emerytalnych, zarządzający aktywami wartymi około 275 mld zł, uznali ich za najlepszych maklerów rynku akcji w Polsce.

Co kryje się pod słowem „najlepszy”? Lista pozytywnych epitetów może być długa. Wystarczy jednak powiedzieć, że każdego dnia inwestorzy instytucjonalni właśnie z tymi

Najlepsi maklerzy w ocenie inwestorów instytucjonalnych

makler	biuro maklerskie	punkty
1. Andrzej Kowalczyk	KBC Securities	28
2. Przemysław Egeman	Ipopema Securities	24
3. Jan Koch	ING Securities	19
4. Tomasz Ossig	ING Securities	18
5. Beata Markiewicz	CDM Pekao	16
6. Stanisław Waczkowski	Ipopema Securities	16
7. Magdalena Łapsa	UniCredit CA IB	15
8. Sebastian Kossakowski	DM BZ WBK	14
9. Arkadiusz Łabunko	DM BH	12
10. Piotr Konior	Ipopema Securities	11
10. Wojciech Józwik	DM BZ WBK	11
12. Kamil Kalemba	ING Securities	10

Każdy z 23 inwestorów instytucjonalnych mógł wskazać maksymalnie pięciu maklerów i przyznać im od 1 do 5 pkt. Wynik to suma uzyskanych punktów. W rankingu prezentujemy maklerów, którzy zdobyli przynajmniej 10 pkt.

Źródło: „Forbes”

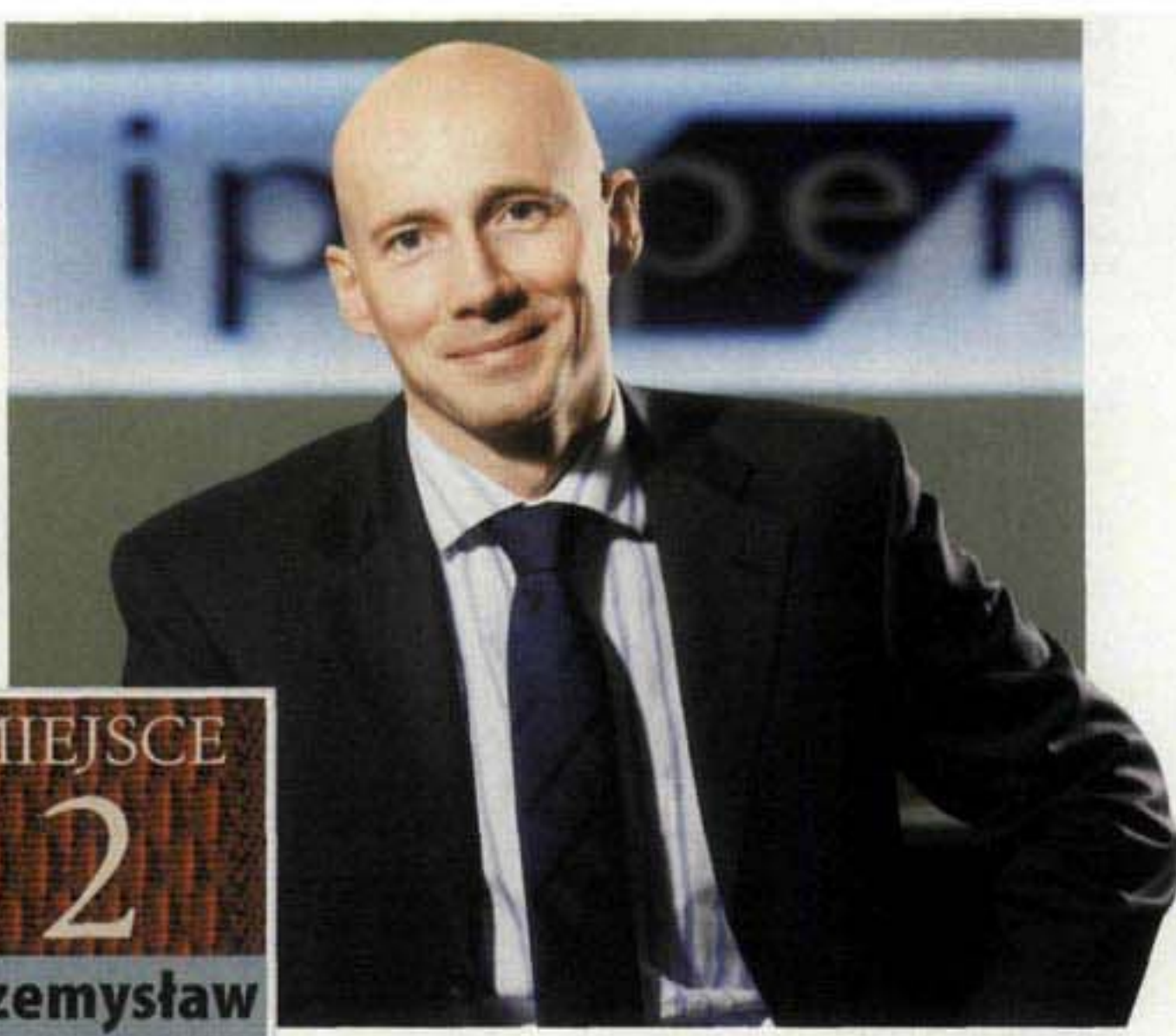
maklerami najchętniej robią interesy, czyli kupują i sprzedają akcje. Darzą ich dużym zaufaniem, cenią za profesjonalizm i zaangażowanie.

„Forbes” zebrał opinie przedstawicieli towarzystw funduszy inwestycyjnych, otwartych funduszy emerytalnych i firm asset management (mogli wskazać maksymalnie pięć osób i przyznać im od 1 do 5 pkt) i na tej podstawie stworzył ranking maklerów. Maklerów, którzy w środowisku giełdowym określani są sales-traderami. „Sales”, bo kontaktują się z inwestorami, dzwonią do

nich, relacjonują wydarzenia z rynku, przekonują do nabycia akcji w ofercie publicznej, którą właśnie przeprowadza ich biuro, poniekąd sprzedają usługi domu maklerskiego. „Traderzy” – bo realizują zleczone przez klientów instytucjonalnych dyspozycje kupna akcji, które później zapisywane są np. na rachunkach klientów funduszy emerytalnych. Na rozwiniętych rynkach funkcje salesmana i tradera są rozdzielane między dwie osoby. W Polsce, ze względu na stosunkowo niewielkie rozmiary giełdy, nie ma takiej potrzeby.

Maklerzy, o których piszemy, współpracują nie tylko z polskimi inwestorami (choć ranking oparliśmy jedynie na ich głosach). Przynajmniej drugie tyle pracy muszą włożyć w obsługę inwestorów z zagranicy – oprócz zarządzających różnymi funduszami inwestycyjnymi i hedgingowymi, także traderów z innych międzynarodowych domów maklerskich należących do grup kapitałowych takich tuzów jak Merrill Lynch, JP Morgan, Goldman Sachs czy Credit Suisse. W pierwszych trzech kwartałach 2007 r. krajowi sales-traderzy tylko na rynku wtórnym warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych obsłużyli transakcje warte około 215 mld złotych.

Na pierwszy rzut oka praca sales-traderów może wydawać się rutynowa. Bardzo dużo czasu spędzają na śledzeniu notowań. Kontaktują się z klientami, przekazują im najświeższe wieści z par-



MIEJSCE

2

Przemysław
Egeman

Ipopema Securities
licencję maklera papierów
wartościowych numer 597
otrzymał 22 czerwca
1994 roku

kietu, informują o nowych rekomendacjach i realizują dla nich transakcje.

Tak naprawdę jednak każdego dnia pracują na swojej pozycji na rynku kapitałowym. Rywalizują wiedzą, wyczuciem giełdy i uczciwością z kilkudziesięcioma kolegami z konkurencyjnych firm – tylko tyłu

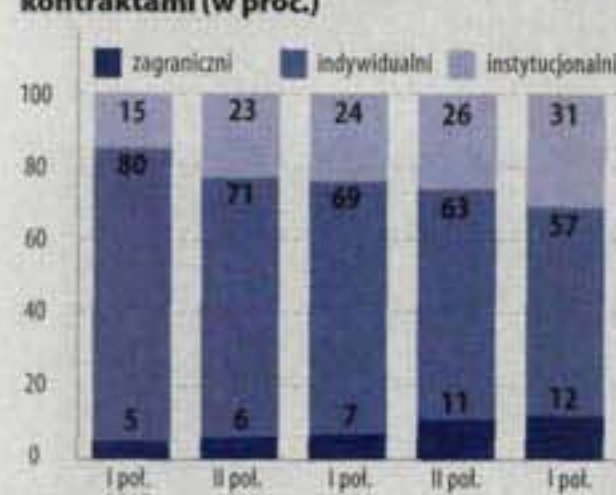
z około 600 posiadaczy licencji pracujących w domach maklerskich oddelegowanych jest do obsługi inwestorów instytucjonalnych.

Celem jest przychylność, zaufanie, a nawet sympatia ludzi z buy-side'u, czyli zarządzających funduszami. Generalnie wszystko to, co sprawia, że zarządzający wybiorą właśnie tych maklerów do przeprowadzenia kolejnych transakcji. Transakcji, które na koniec roku przełożą się na wysokość wypłaconych premii. ●

Klin kontraktowy

Stale spada udział indywidualnych graczy w obrotach kontraktami, rosną wpływy zagranicy i polskich instytucji. DM BOŚ, ulubieniec spekulantów, ma powody do obaw.

udział inwestorów w obrotach kontraktami (w proc.)

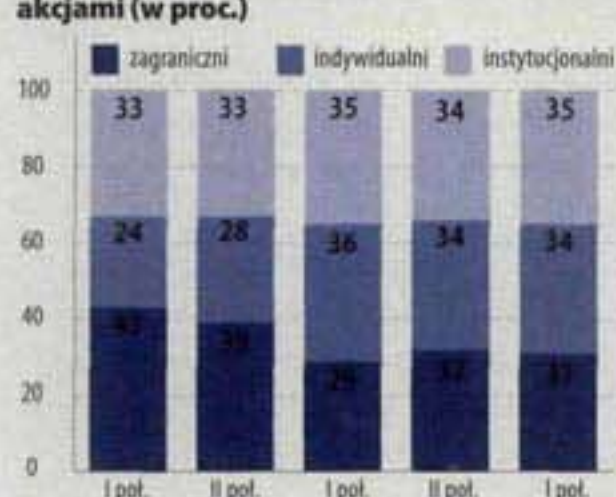


Źródło: GPW

Siły nareszcie wyrównane

Rynkiem akcji nie rządzi już zagraniczne fundusze. Rosną udziały krajowych instytucji i drobnych ciulaczy. Oto dlaczego kilka zagranicznych DM spakowało manatki.

udział inwestorów w obrotach akcjami (w proc.)

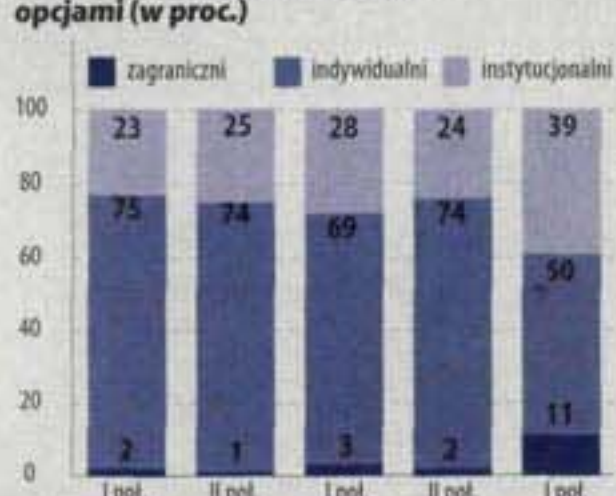


Źródło: GPW

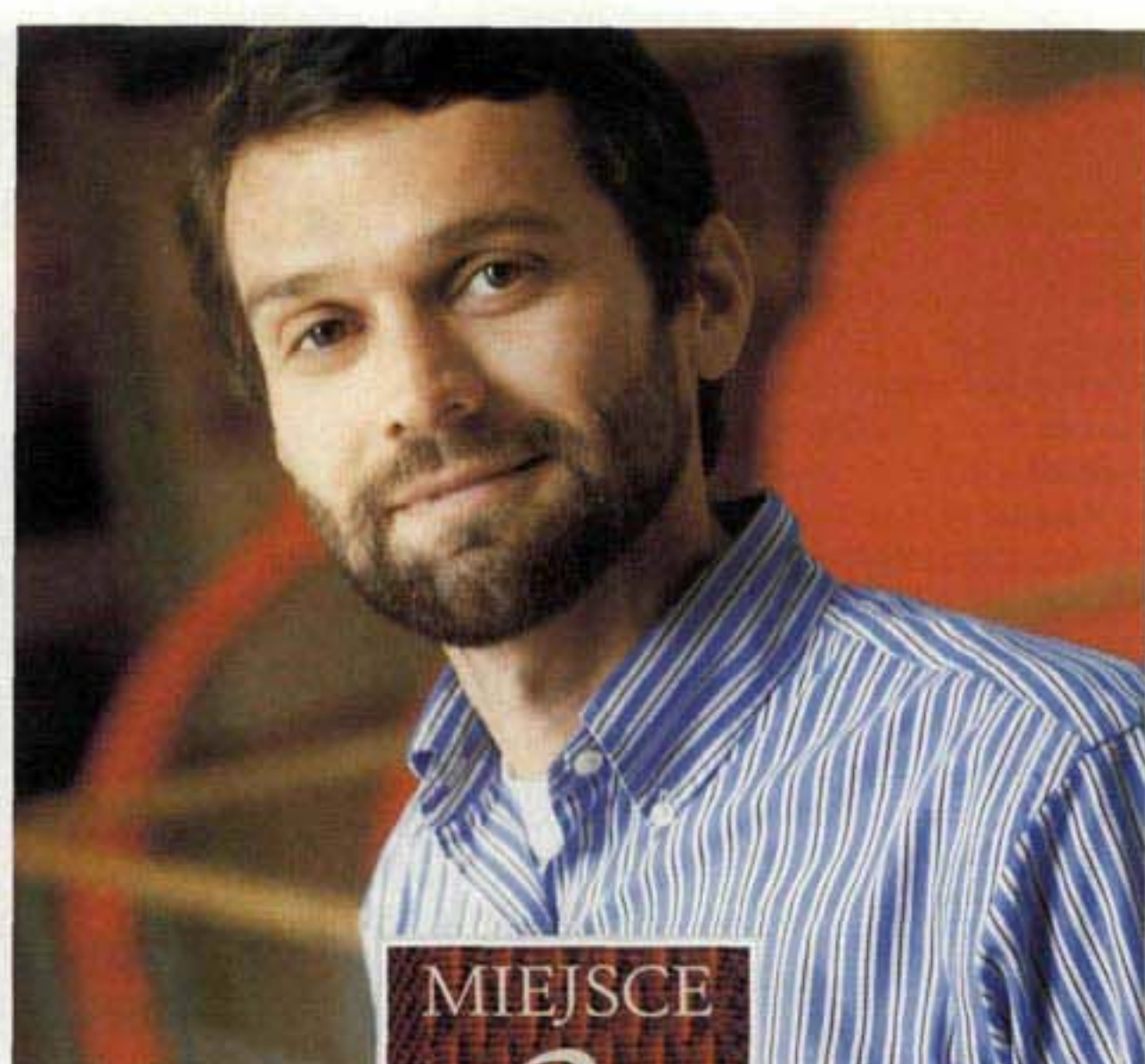
Kowalski zawsze pionierem

Rynki instrumentów pochodnych tworzone są z myślą o inwestorach kwalifikowanych. W Polsce szlak przecierają indywidualni spekulanci, instytucje nieśmiało dołączają.

udział inwestorów w obrotach opcjami (w proc.)



Źródło: GPW



MIEJSCE

3

Jan
Koch

ING Securities
maklerem jest od 1994 r.,
zanim w 2003 r. trafił do ING,
przez trzy lata pracował
w HSBC Securities Polska

W przypadku najlepszych mogą one stanowić wielokrotność podstawowego wynagrodzenia, które i tak do nich nie należy.

Kiedys sales-traderzy otrzymują zlecenia, to każdego dnia realizują je w innych okolicznościach rynkowych. A przy takim rynku, z jakim mamy teraz do czynienia – zmiennym, szybkim, z dużymi obrotami – na nudę czy rutynę w ich zawodzie nie ma miejsca.

O nudzie nie może być mowy, tym bardziej że w dynamicznie zmieniającym się świecie finansów to zmiany pozycji, a być może nawet o przetrwanie, powoli zaczynają walczyć także z nowoczesną technologią. Zagrożenie stanowią z jednej strony rozwiązania dające inwestorom instytucjonalnym bezpośredni dostęp do rynku (tzw. DMA – direct market access), które eliminują konieczność korzystania z obsługi maklera. – Powszechnie na świecie, ale w Polsce zaczynają się dopiero rozwijać. Z drugiej strony pracy maklerów pozbawiają m.in. same domy maklerskie, stosu-

jąc zaawansowane systemy komputerowe, które analizują sytuację rynkową i decydują, kiedy, w jakich ilościach i po jakiej cenie realizować zlecenia (tzw. algorithmic trading). Z różnych szacunków wynika, że tego typu czarne skrzynki, które zapewniają szybsze i tańsze przeprowadzanie transakcji, były odpowiedzialne za 20–35 proc. cał-

kowych obrotów akcjami w USA w 2006 roku. W Polsce jeszcze się o nich nie mówi, ale to tylko kwestia czasu, kiedy na dobre zagospodzą na naszym rynku. Dopiero wtedy tak zarządzające się jak wada jest dla zarządzających całą tą wartością dodaną maklerów.

Na razie krajowe instytucje dużą wartość dodaną widzą w Andrzeju Kowalczyku z KBC Securities. Swoją głos oddało na niego siedem podmiotów, które zarządzają aktywami wartymi blisko 88 mld zł (z tej kwoty tylko część zainwestowana jest na Giełdzie Papierów Wartościowych). Łącznie zebrał on 28 punktów (9 proc. wszystkich przyznanych). Licencję ma-

Polska. Pracował także m.in. w Erst Securities. Pięć firm, zarządzających aktywami wartymi około 70 mld zł, przyznało mu 19 pkt – o jeden punkt więcej niż jego koledze z tej samej firmy Tomaszowi Ossigowi.

Wysoka pozycja Kocha i Ossiga plus noty, które otrzymali inni sales-traderzy z ING Securities (Kamil Kalemba, Maciej

Najlepsze zespoły maklerów w ocenie inwestorów instytucjonalnych

biuro maklerskie	punkty
1. ING Securities	57
2. Ipopema Securities	56
3. DM BZ WBK	40
4. KBC Securities	30
5. DM BH	28
6. UniCredit CA IB	21
7. DB Securities	20

Wynik zespołu to suma punktów zebranych przez poszczególnych maklerów. W zestawieniu uwzględniono tylko te firmy, które uzyskały przynajmniej 20 pkt.

Źródło: „Forbes”

Woźniczka oraz Jacek Jakub Langer), sprawiły, że zespół ten wypada najlepiej na naszym rynku. Zebrał łącznie 57 punktów, czyli 18 proc. wszystkich, które instytucje przyznały 49 maklerom. Pod względem gry drużynowej bardzo dobrze wypadła też Ipopema Securities, której sales-traderzy zebrali razem 56 punktów (oprócz Przemysława Egemana wysokie miejsca w rankingu zajęli także Stanisław Waczkowski i Piotr Konior). Trzeci zespół (40 pkt) to DM BZ WBK z Sebastianem Kossakowskim i Wojciechem Józwikiem na czele.

Wojciech Józwik jest też wysoko cenionym maklerem na rynku instrumentów pochodnych. Zebrał tu 11 pkt od trzech inwestorów instytucjonalnych. Jego największym rywalem w tej kategorii jest Grzegorz Stępień z Domu Inwestycyjnego BRE Banku, który w trzech głosach otrzymał 14 punktów.

Z uwagi na małą liczbę firm, które oddały głos na maklera z rynku terminowego, nie zdecydowaliśmy się jednak na stworzenie takiego rankingu. ●

klera papierów wartościowych ma od 1998 roku, w KBC pracuje od 2005 roku. Wcześniej przez pięć lat obsługiwał inwestorów w Domu Maklerskim BOŚ.

Drugie miejsce w rankingu „Forbesa”, z 24 pkt przyznanymi przez sześć instytucji, przypadło Przemysławowi Egemanowi z Ipopemy Securities. Licencję maklera papierów wartościowych ma od 13 lat. W Ipopemie pracuje od roku. Wcześniej przez kilka lat obsługiwał inwestorów w Domu Maklerskim Banku Handlowego. Na swoją wysoką pozycję wśród maklerów pracował łącznie w siedmiu firmach inwestycyjnych.

Na podium znalazł się jeszcze Jan Koch, który od 2003 r. pracuje w ING Securities. Jego maklerska kariera sięga jednak 1994 roku i podobnie jak w przypadku Przemysława Egemana rozwijała się pod okiem wielu pracodawców. Pierwsze kroki na rynku kapitałowym Jan Koch stawiał w CBM Pekao (obecna nazwa to CDM Pekao). Zanim trafił do ING Securities, przez trzy lata obsługiwał inwestorów instytucjonalnych w HSBC Securities