

1

PRZEMYSŁAW EGEMAN
 Ipopema Securities

Faworycy funduszy

Jak ugryźć 145 mln zł prowizji, które w tym roku zostawią w biurach maklerskich polskie firmy asset management, TFI i OFE? To proste: wystarczy zatrudnić Przemysława Egemana, Tomasza Ossiga lub Jana Kocha

Grzegorz Uraziński

Od początku 2008 r. krajowe firmy zarządzające aktywami realizują miesięcznie na GPW transakcje o wartości 7 mld złotych. Ze statystyk GPW wynika, że jest to 68 proc. obrotów wygenerowanych przez wszystkich krajowych inwestorów instytucjonalnych i 21 proc. całkowitych obrotów akcjami na GPW. Zakładając, że przeciętna prowizja płacona przez krajową instytucję wynosi 0,17 proc., przychody brutto biur maklerskich z tytułu obsługi TFI, OFE i firm AM wynoszą około 145 mln zł rocznie. Z każdym rokiem o odcięcie kawałka tego tortu zabiega coraz więcej biur (już blisko 20), a ściślej rzecz biorąc, zatrudniani przez nich maklerzy.

W światowej nomenklaturze są sales-traderami. Sprzedają usługi swoich biur, czyli kontaktują się z klientami, informują ich o sytuacji na rynku, dostarczają analizy i przyjmują dyspozycje (funkcja salesmana) oraz realizują ich zlecenia (trader). Na rynkach rozwiniętych funkcje te są często rozdzielane, ale na małej GPW można je pogodzić. O takiej podstawie marży każda ze 159 osób, które w tym roku zdobyły licencję maklera, bo tu są największe szanse na bardzo dobre zarobki.

Jak mogą być one wysokie, widać na przykładzie Stanisława Waczkowskiego, szefa zespołu sales-traderów Ipopemy Securities. Jego wynagrodzenie za 2009 rok wyniosło razem z premią 3,8 mln

złotych, ale wynika to także z tego, że pełni on jeszcze funkcję wiceprezesa Ipopemy.

Przeciętne stawki na rynku oferowane doświadczonym sales-traderom wynoszą 30–40 tys. złotych miesięcznie, kilka razy więcej niż na przykład w przypadku maklerów obsługujących inwestorów detalicznych. O tym jednak mało kto chce mówić. Sales-traderzy to najcenniejsze aktywa biur maklerskich, których chętnie podkupiąby firmy wchodzące na rynek.

W centrum zainteresowania nowych biur maklerskich na pewno są Przemysław Egeman z Ipopemy Securities, Tomasz Ossig z DMBH oraz Jan Koch z Credit

Suisse. Fundusze inwestycyjne, OFE i firmy asset management właśnie orzekły, że to oni są najbardziej skuteczni, profesjonalni i godni zaufania spośród około stu maklerów, którzy ich obsługują. Co ciekawsze, zarządzający aktywami uznali tak po raz trzeci z rzędu i tylko miejscami zamienili liderów rankingu.

Przemysław Egeman w 2008 roku był trzeci, rok temu drugi, a teraz jest pierwszy. Wygrał dużą przewagą głosów. Dwanaście instytucji przyznało mu łącznie aż 48 głosów (każda z firm mogła wskazać maksymalnie 5 osób i ocenić je w skali od 1 do 5 punktów).

Na zwycięstwo w rankingu najlepszych polskich maklerów pracuje od ponad 15 lat. W Ipopemie od 2006 roku. Trafił do niej z innymi maklerami, którzy tworzą zespół od 2001 roku. Wcześniej pracowali razem

NAJLEPSI SALES-TRADERZY W POLSCE

miejsce	makler	biuro maklerskie	punkty
1. (2.)	Przemysław Egeman	Ipopema Securities	48
2. (1.)	Tomasz Ossig	DMBH	35
3. (3.)	Jan Koch	Credit Suisse Securities	31
4. (9.)	Arkadiusz Łabuńko	DMBH	29
5. (11.)	Paweł Karczewski	DB Securities	26
5. (4.)	Piotr Konior	Ipopema Securities	26
7. (7.)	Andrzej Kowalczyk	DB Securities	25
8. (21.)	Kamil Kalemba	ING Securities	23
9. (5.)	Wojciech Wośko	DM BZ WBK	20
10. (28.)	Łukasz Wydra	UniCredit CAIB Polska	16
11. (16.)	Paweł Czupryński	Erste Securities	14
12. (7.)	Jacek Jakub Langer	ING Securities	12
12. (36.)	Sebastian Kosakowski	Banco Espirito Santo de Investimento	12
12. (36.)	Arnold Teterycz	Ipopema Securities	12
15. (10.)	Beata Markiewicz	UniCredit CAIB Polska	11
16. (5.)	Stanisław Waczkowski	Ipopema Securities	10

Każdy z 35 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 pozycja w 2009 roku

w ABN AMRO i w Domu Maklerskim Banku Handlowego. Gdy w połowie 2006 roku odchodzili z DMBH, dla brokerów z Citigroup był to bardzo bolesny cios,

po którym jego udział w obrotach na warszawskiej giełdzie spadł do 8 proc., podczas gdy w 2005 roku wynosił jeszcze 19,5 proc.

Odbudowa pozycji lidera w obrotach na GPW zajęła DMBH trzy lata i była możliwa m.in. dzięki zatrudnieniu Tomasza Ossiga, który od 1993 do 2006 roku szlify zawodu maklera zdobywał w CDM Pekao. W tegorocznym rankingu zebrał 35 pkt z 9 firm i zajął drugie miejsce (w poprzednich dwóch latach był pierwszy).

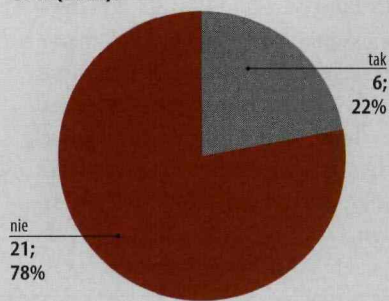
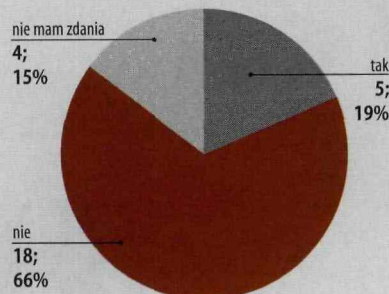
Podobnie jak Ossig w 2006 r. był potrzebny DMBH do odzyskania prymatu na GPW, tak w kolejnych miesiącach siłą sprawczą w osiągnięciu tej pozycji przez biuro maklerskie Credit Suisse może być Jan Koch, były makler ING Securities, który zajął trzecie miejsce w rankingu. ➔

FAKTY I LICZBY

Maklerzy najważniejsi

Maklerzy obsługujący inwestorów instytucjonalnych mogą spać spokojnie. Polscy zarządzający aktywami cały czas wyżej cenią współpracę z sales-traderami niż możliwość samodzielnego realizowania zleceń na GPW za pośrednictwem usługi DMA (direct market access; bezpośredni dostęp do rynku).

Poniżej prezentujemy wyniki ankiety przeprowadzonej wśród 27 TFI, OFE i firm AM (na wykresach liczba odpowiedzi i ich udział w całości głosów).

Czy Państwa firma korzysta z elektronicznego dostępu do GPW (DMA)?**Czy w ostatnich 12 miesiącach udział Państwa zleceń realizowanych za pośrednictwem DMA wzrósł w stosunku do zleceń przekazywanych sales-traderom?****Czy uważają Państwo, że rozwój usług elektronicznego handlu na GPW (DMA, algorithmic trading) powinien być traktowany przez krajowe domy maklerskie jako priorytet?**

Źródło: obliczenia własne na podstawie odpowiedzi z TFI, OFE i AM

Ranking DOMÓW MAKLERSKICH 2010



2
TOMASZ OSSIG
DMBH

Razem z CS o większe udziały w obrotach akcjami na GPW będą rywalizować m.in. Wood & Company, Banco Espirito Santo de Investimento, Beskidzki Dom Maklerski oraz Trigon. Czeski Wood & Co. oraz polski oddział portugalskiego BESI to jedni z młodszych brokerów na GPW. Znane osoby, które w ostatnim czasie dołączyły do ich zespołów, świadczą najlepiej o ambitnych planach tych biur.

– Chcemy być bramą do emerging Europe dla zagranicznych inwestorów instytucjonalnych – przyznaje Paweł Tamborski, który właśnie zamienia brytyjskie biuro UniCredit CAIB na oddział Wood & Co. w londyńskim City, gdzie będzie odpowiedzialny za bankowość inwestycyjną. W Polsce za tę samą działkę odpowiada Jarosław Deryło, który także przeszedł z UniCredit.

– Od początku roku zatrudniliśmy około 15 osób i na tym się nie skończy – mówi Tamborski. W londyńskim

biurze pojawili się już m.in. Mark Robinson, który przez ostatnie pięć lat był szefem działu analiz UniCredit na region EMEA (Europa, Afryka, Bliski Wschód), a także maklerzy John Roberts (18 lat doświadczenia w londyńskich ING, Merrill Lynch i Credit Suisse) oraz Rupert Wood (15 lat doświadczenia, z czego ostatnie siedem w ING). We wrześniu 2010 r. do warszawskiego biura dołączyli Sebastian Siejko i Grzegorz Skowroński, byli maklerzy UniCredit.

Na razie wszystko układa się po myśli Andrei Ferancovej, Jana Sykory, Vladimira Jarosa i Lubomira Soltysa, szefów Wood & Company. Nawet to, że znów są właścicielami 100 proc. akcji firmy. W 2007 r. sprzedali 49,95 proc. udziałów, z opcją sprzedaży reszty akcji do 2011 r., islandzkiemu bankowi inwestycyjnemu Straumur.

W marcu 2009 r. ogłoszono jego bankructwo i kilka dni później

3
JAN KOCH
Credit Suisse Securities



za 10 mln euro udziały w Wood & Co. wróciły do ich byłych właścicieli. Nie wiadomo, ile pieniędzy otrzymali za nie wcześniej od Straumura, ale transakcja powinna być zyskowna, bo sprzedaży dokonali na szczycie hossy. Zachowali się jak najlepsi inwestorzy: sprzedali na szczycie, odkupili w dołku. Niesieni tym sukcesem otworzyli właśnie biuro w Rosji i to samo chcą zrobić na Węgrzech i w Turcji.

BESI w 2009 r. zatrudnił maklerów z BZ WBK, którzy cieszą się zaufaniem polskich instytucji, a niedawno szefem działu analiz został Szymon Ożóg, były zarządzający ING PTE, co zostało dobrze odebrane przez rynek.

– Chcemy mieć lokalną i międzynarodową rozpoznawalność jako jeden z najlepszych brokerów z Polsce, z udziałem w obrotach na GPW w przedziale 5–10 proc. w perspektywie dwóch lat – mówi Bartłomiej Dmitruk, dyrektor wykonawczy BESI.

W realizacji tych planów pomoc ma zakup 50 proc. udziałów za 50 mln fun-

NAJLEPSZE ZESPOŁY SALES-TRADERÓW		
miejsce	biuro maklerskie	punkty
1. (1.)	Ipopema Securities	97
2. (2.)	DMBH	81
3. (6.)	DB Securities	51
4. (-)	Credit Suisse Securities	42
5. (3.)	ING Securities	41
6. (11.)	Banco Espirito Santo de Investimento	31
6. (6.)	DI BRE Banku	31
8. (5.)	UniCredit CAIB Polska	27
9. (4.)	DM BZ WBK	24
10. (10.)	DM PKO BP	23
11. (8.)	Erste Securities	21

Wynik zespołu to suma punktów wszystkich maklerów (według zatrudnienia na 6.10.2010 r.). Prezentujemy firmy, które zebrały przynajmniej 20 punktów. W nawiasach pozycja w 2009 roku
Źródło: obliczenia własne na podstawie ocen krajowych inwestorów instytucjonalnych

tów w brytyjskiej firmie inwestycyjnej Execution Noble, która ma oddziały w Nowym Jorku, Londynie, Hongkongu i Bombaju. Na razie ta transakcja czeka na zatwierdzenie przez brytyjskiego nadzorcę.

BESI i Wood & Co. swoich szans upatrują niewątpliwie w tym, co we wrześniowym raporcie „EM equity in two decades: a changing landscape” prognozuje Goldman Sachs.

– Wzrost giełd z krajów rozwijających się oraz napływ kapitału zagranicznego stwarzają istotne szanse na zwiększanie przychodów na tych rynkach przez pośredników finansowych. To będzie sprzyjało powstawaniu silnych lokalnych graczy i dalszej wojnie o doświadczonych pracowników znających lokalny język i kulturę – stwierdzili autorzy raportu.

Nie jest to najlepsza prognoza dla krajowych brokerów, którzy skupiają się tylko na obronie swojej pozycji. Cieszyć mogą się natomiast sales-traderzy, na których jeszcze długo będzie spory popyt. Tym bardziej że krajowi inwestorzy instytucjonalni cały czas bardziej stawiają na relacje z maklerami niż na możliwość samodzielnego realizowania zleceń na GPW za pośrednictwem elektronicznych kanałów. **i**