



1
Arkadiusz Łabuńko
Ipopema Securities

Ósmy raz w pierwszej
dziesiątce, wreszcie
na szczycie rankingu

Trzy pokolenia w czerwonych szelkach

Przemiana pokoleniowa w biurach maklerskich trwa. Wśród najlepszych maklerów obsługujących instytucje, czyli TFI i OFE, pojawia się coraz więcej nowych nazwisk, ale Arkadiusz Łabuńko, tegoroczny zwycięzca, od lat skutecznie odpięra atak nowej fali

NATALIA CHUDZYŃSKA-STĘPIEŃ

O Arkadiuszu Łabuńce z **Ipopemy** można powiedzieć wiele, ale na pewno nie to, że jest maklerską gwiazdą jednego sezonu. Jest jedynym sales traderem, który od pierwszej edycji rankingu „Forbesa” (w tym roku liczymy go już po raz ósmy) i od początku swej pracy z klientami instytucjonalnymi jest w pierwszej dziesiątce. Kiedy przed czterema laty po raz pierwszy pojawił się na podium, head hunterzy nazywali go „prawdziwym odkryciem”, a zarządzający funduszami mówili, że ma „naprawdę wyjątkowe wyczucie rynku i sprawność realizacji zleceń”.

W końcu doczekał się tytułu najlepszego sales tradera w Polsce. Wygrał ranking „Forbesa” w wielkim stylu – zdobył 49,5 pkt i zdystansował kolejnych na podium Marcina Stosio i Marcina Kuciapskiego (ex aequo) o prawie 18 punktów.

Łabuńko ma swój styl. Niekoniecznie powie-la stereotyp. Garnitur chętnie zastępuje dzinsami i koszulą w kratę, nie lubi rozgłosu, niechętnie opowiada o sobie i o pracy. Do **Ipopemy** przyszedł przed dwoma laty. Wcześniej (od 1994, a od 2006 roku jako sales trader) pracował w DM Banku Handlowego, który wówczas zajmował czołowe miejsca w rankingach. Ma 44 lata. Przemysław Egeman z **Ipopemy**, wieloletni lider sales traderów, zakończył karierę w wieku 42 lat.

– Na zawodową emeryturę się nie wybieram. Robię to, co zawsze mnie interesowało i ciągle interesuje – mówi zwycięzca naszego rankingu.

Łabuńko to jeden z ostatnich wysoko ocenianych reprezentantów starej gwardii sales traderów.

– Mniej więcej od dwóch lat w biurach maklerskich zachodzi przemiana pokoleniowa,

która jest pochodną takiej samej transformacji w zespołach zarządzających funduszami. Nowym młodszym zarządzającym łatwiej nawiązywać relacje z młodymi wilkami z dealing roomów – tłumaczy Leszek Fibakiewicz, szef headhunterskiej firmy Capital Search International specjalizującej się w rynku kapitałowym. – To w tej branży naturalne, bo nie da się dłużej niż kilkanaście lat pracować w takim napięciu i obłożeniu czasowym.

Drugie miejsce w rankingu zajęli Marcin Kuciapski z DM BZ WBK oraz Marcin Stosio z **Ipopema Securities**. Kuciapski już zna smak bycia w czołówce: rok temu był pierwszy, a wcześniej – piąty. Rynek to jego hobby. Sześć lat temu przyjechał z Trójmiasta do Warszawy zbierać doświadczenia. Instytucjami zajął się pięć lat temu w DM PKO BP, potem przeszedł do DM BZ

NAJLEPSZE ZESPOŁY MAKLERSKIE DLA INSTYTUCJI

miejsce (miejsce w 2013 r.)	dom maklerski	suma punktów
1. (2.)	Ipopema Securities	114,75
2. (1.)	DM PKO BP	94,50
3. (3.)	DM BZ WBK	65,25
4. (4.)	mDM	63,25
5. (5.)	Trigon DM	54,50
6. (6.)	Erste Securities	39,25
7. (9.)	UniCredit CAIB	35,50
8. (11.)	Wood&Co	34,75
9. (7.)	ING Securities	31,25
10. (10.)	Espirito Santo	30,50
11. (-)	DM BOŚ	13,25
12. (8.)	DM BH	10,25

Źródło: opracowanie własne na podstawie odpowiedzi inwestorów instytucjonalnych. Punktacja ważona, wagi uzależnione od wartości aktywów oceniającego inwestora instytucjonalnego. Wynik zespołu to suma punktów wszystkich jego maklerów. Prezentujemy firmy, które zebrały przynajmniej 10 punktów

WBK. Ma 30 lat i właśnie dostał awans na szefa sales traderów.

Czas 31-letniego Marcina Stosio dopiero nadchodzi. Debiutuje w czołówce. W 2013 roku zajął 12. miejsce,

wcześniej był dopiero 33. Klienci wskazują, że to jeden z tych maklerów, którzy długo będą na topie. Stosio – podobnie jak Łabuńko – jest sales traderem od ośmiu lat, tyle że zaufanie klientów i relacje buduje niespiesznie, ale – jak deklaruje – na twardych fundamentach.

– Ten zawód wymaga ode mnie ciężkiej pracy i konsekwencji. Na przykład mam grupę klientów, do których od pięciu lat dzwonię codziennie o tej samej porze, poza weekendami i urlopami, żeby omówić sytuację rynkową i ewentualnie pomóc podjąć decyzje tradingowe – opowiada Marcin Stosio, który wcześniej pracował m.in. w DM BZ WBK i Erste Securities.

Kolejne miejsca z pierwszej piątki także należą do młodej kadry. Mateusz Choromański z ING Securities jest sales traderem na rynku akcji od trzech lat, wcześniej zajmował się tradingiem ➔