



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. ➔