

WYWIAD | RADOSŁAW OLSZEWSKI

z prezesem Domu Maklerskiego BOŚ rozmawia Przemysław Tychmanowicz

W 2017 r. branża maklerska odetchnęła z ulgą. W końcu bowiem mieliśmy do czynienia z wyższą aktywnością inwestorów na rynku. Dla was też to był udany rok?

Tak, dla nas 2017 był rokiem udanym. Jesteśmy zadowoleni z uzyskanych obrotów. W podstawowym segmencie, jakim jest rynek akcji, odnotowaliśmy wzrost o 25 proc. Regularne tendencje wzrostowe na giełdzie skutkowały zwiększonym zainteresowaniem całym rynkiem kapitałowym i usługami DM BOŚ, zarówno wśród inwestorów indywidualnych, jak i instytucjonalnych. Również na rynku pierwotnym zeszły rok był dla DM BOŚ całkiem udany. Przeprowadziliśmy siedem ofert publicznych i wprowadziliśmy cztery spółki na główny parkiet. Pod względem liczby wprowadzonych spółek od trzech lat jesteśmy jednym z najefektywniejszych podmiotów. Zamykamy rok 2017 wzrostem wyniku finansowego, mamy więc powody do zadowolenia i satysfakcji.

Patrząc na strukturę obrotów waszych klientów w ubiegłym roku, która grupa szczególnie was zaskoczyła?

Mimo że jesteśmy przyzwyczajeni do dużej aktywności naszych klientów, to przyznaję, że skala obrotów w segmencie klientów detalicznych w pierwszych miesiącach roku była nawet dla nas pozytywnym zaskoczeniem. To cieszy i pokazuje, że rynek klientów detalicznych ma cały czas potencjał. W drugim półroczu aktywność klientów indywidualnych na rynku była nieco niższa, niemniej utrzymywała się na satysfakcjonującym poziomie. Zrealizowane przez nas obroty na rynku klienta detalicznego plasują nas w ścisłej czołówce najaktywniejszych podmiotów w tym segmencie.

Czy jest szansa, aby te pozytywne tendencje się utrzymały na rynku?

Wydaje się, iż utrzymanie zwiększonej aktywności inwestorów na krajowym rynku giełdowym jest w bieżącym roku bardzo realne. Obserwujemy silny wzrost gospodarczy, utrzymujący się niski poziom



FOT. ART. PRASOWE

a więc elastycznego, otwartego na potrzeby klienta, z bankowym czyli stabilnym, godnym zaufania, a więc biura, które oferuje najwyższą jakość usług.

W kontekście przyszłości domów maklerskich dużo mówi się o kwestiach regulacyjnych i związanymi z nimi kosztami. Ochłonęliście już po MiFID II i MIFIR? Co było w tym temacie najtrudniejsze?

Tak, zgadza się, ostatnie miesiące były dla nas bardzo pracowite. Regulacje związane

nia sensowności wprowadzanych nowych regulacji i zmian. Przyznajemy, że w wielu przypadkach trudno znaleźć logikę i zasadność wprowadzanych posunięć. Jako przykład mogą podać zmianę kroku notowań czy limit dla zleceń z warunkiem wartości ujawnianej, wymuszone przez unijne regulacje. Te ostatnie z pewnością działają na niekorzyść klientów indywidualnych, a sprzyjają wszelkiego rodzaju automatom, które stosują globalne banki inwestycyjne. Klient oczekuje lepszej jakości obsługi, niższych opłat, a przy rosnących

szerekiego wachlarza dostępnych rozwiązań i instrumentów o różnym poziomie ryzyka. My im to zapewniamy i chcemy to nadal utrzymać. Pozwólmy wybierać klientom, z jakich usług chcą korzystać, zapewniając im rzetelność informacji i możliwość świadomego wyboru poziomu ryzyka, jakie wiąże się z inwestowaniem w konkretne produkty.

Przed całym rynkiem jest jeszcze kolejne wyzwanie, czyli unbundling. Boicie się rozdzielenia płatności za analizy i egzekucję zleceń?

Cały proces może być dla rynku problematyczny. Nie wiadomo, jakie będą krajowe regulacje i czy OPE, TFI i inne firmy zdecydują się na płatności za analizy czy też wybiorą inny model. Może to skutkować ograniczeniem dostępności analiz dla inwestorów detalicznych, a w konsekwencji spowodować spore zamieszanie na rynku czy też oferowanie produktów i usług w wersji mocno okrojonej, co negatywnie przełoży się na biznes. Patrząc realnie na to zagadnienie – nie wszyscy poradzą sobie z tym wyzwaniem. DM BOŚ posiada ceniony zespół analityków, mamy więc powody sądzić, że wyjdziemy z tego obronną ręką i odnajdziemy się w nowej rzeczywistości.

DM BOŚ rozwinął dział analiz jednak stosunkowo niedawno...

Rozwój wydziału analiz i rekomendacji był odpowiedzią na zapotrzebowanie rynku. Przez długie lata domem DM BOŚ byli klienci indywidualni, dlatego też w dostarczanych produktach dominowały komentarze i analiza techniczna. Blisko cztery lata temu przebudowaliśmy gruntownie obszar analiz, wzbogacając go o doświadczonego analityków fundamentalnych, którzy dostarczają produkty analityczne, głównie dla klientów instytucjonalnych. Od tego czasu poszerzamy obsługę tej grupy klientów, w roku na rok zwiększając obroty. Produkty działu analiz trafiają też do klientów detalicznych bezpośrednio lub poprzez usługę doradztwa, która na pewno będzie rozwijana. Będziemy

Wykorzystaliśmy zmiany na rynku

stóp procentowych sprzyjają stopniowemu przesuwaniu strumienia oszczędności z lokat bankowych w kierunku rynku kapitałowego. Czynniki te przemawiają za utrzymaniem pozytywnej tendencji, ale kluczowy wpływ będą miały zachowania rynków globalnych. Z tej strony może nas czekać pewna nerwowość, która z kolei może stymulować większe obroty. Dużych szans upatrujemy w realizacji pracowniczych planów kapitałowych, których wejście w życie planowane jest na początek 2019 roku, a które mogą się stać kluczowym stymulatorem długoterminowego rozwoju rynku kapitałowego. Oczekiwaliśmy, że już w tym roku rynek zacznie antycypować te pozytywne zmiany.

Część brokerów nie doczekała lepszych czasów. Kilka domów maklerskich się zwinęło, inne zmieniły model działania. Czy nie dostaje pan sygnałów od właścicieli, że zmiany są możliwe także w DM BOŚ?

Paradoksalnie to, że część brokerów nie doczekała lepszych czasów, potrafilismy przekuć na własną korzyść. W każdym przypadku zamykania działalności innych podmiotów uczestniczyliśmy jako podmiot przejmujący klientów. W mojej ocenie również zmiana modelu działalności jednostek, które zostały wchłonięte przez banki, działa na naszą korzyść i podnosi naszą przewagę konkurencyjną. Nasi klienci wymagają wysokiej jakości obsługi, kompleksowej oferty, edukacji, a my nieustannie jesteśmy w stanie im tę jakość dostarczać. Te nie najlepsze zmiany na rynku potrafilismy przekuć w sukces, w wyniku czego w ostatnich latach umocniłm naszą pozycję, podwajając nasze udziały na rynku akcji. Nasz akcjonariusz Bank BOŚ docenia te sukcesy i wspiera nasz model działalności. Dotychczasowe analizy, ale przede wszystkim sukcesy, które odnosimy, wskazują, że ta formuła jest efektywna i nie ma przesłanek i powodów, aby ją zmieniać. DM BOŚ łączy w sobie model działania biura prywatnego,

z MiFID II i MIFIR angażowały wiele osób i skupiały na sobie naszą uwagę. Najtrudniejsza była ilość regulacji do wdrożenia stworzona na szczeblu unijnym, w tym dodatkowo regulacji wprost obowiązujących na terenie naszego kraju, wytycznych ESMA, Q&A ESMA, które często nie biorą pod uwagę zdecydowanie mniejszej skali działalności firm lokalnych w stosunku do największych europejskich banków inwestycyjnych. Poza tym musieliśmy się zmierzyć z wieloma nieścisłościami w tych regulacjach. Natrafilismy na niejasności, które budziły wątpliwości uczestników rynku

PARKIET
MAKLERSKIE ROSZADY
Branża maklerska ma w końcu więcej powodów do zadowolenia. Mimo to kolejne przetarasowania wydają się tylko kwestią czasu.
„Nie wszyscy maklerzy doczekali hossa”
28 marca 2017 r.
www.parkiet.com/parki-et-plus

i wspomagających firm doradczych. Konieczność wielu zmian w systemach informatycznych, rozbudowane kwestie raportowania do różnych podmiotów wpłynęły znacząco na koszty implementacji. Niemniej jednak poradziłam sobie z wdrożeniem koniecznych regulacji i rozwiązań. I teraz powoli łapiemy oddech.

Czy faktycznie regulacje i koszty zabijają dziś maklerkę? Może to jest tylko wymówka dla brokerów, którzy nie potrafią się dostosować do wymogów rynku i klientów?

Jaka jest rentowność biznesu maklerskiego, widać ze sprawozdań KNF. Zdecydowanie jest to problem systemowy. Mam wrażenie, że ogrom regulacji rozmyja się nie tylko z oczekiwaniami rynku, ale również nie jest związany z potrzebami klientów. Na co dzień odbieramy od klientów sygnały niezrozumie-

kosztach nie wszystkim pośrednikom udaje się to zapewnić.

Skoro jesteśmy już przy kwestiach regulacyjnych... Część firm zrezygnowała z rynku forex. Dla was dziś to jest zyskowy biznes, czy planujecie w tym obszarze jakieś zmiany, jeśli np. miałoby wejść w życie ograniczenie dźwigni finansowej, nad którym myśli ESMA?

Myślę, że kluczowe w trwającej obecnie dyskusji nad regulacjami dla rynku CFD jest przyjęcie takich rozwiązań zwiększających bezpieczeństwo inwestorów, które jednocześnie pozwolą zachować najważniejsze z ich punktu widzenia cechy tego rynku. Wśród propozycji ESMA zdecydowanie są takie rozwiązania – choćby postulat wprowadzenia mechanizmu ochrony przed ujemnym saldem, ograniczenia w zakresie stosowania niedozwolonych zachęt dla klientów czy też wprowadzenie rozbudowanego ostrzeżenia przed ryzykiem opartego na statystykach zyskowności. Wszystkie te rozwiązania już w jakiejś formie wprowadziliśmy, bo uważamy, że mogą być wręcz katalizatorami dalszego rozwoju bezpiecznego europejskiego rynku CFD. Jednak propozycja gwałtownego obniżenia dźwigni, która wywołała wyraźny sprzeciw polskich i europejskich inwestorów, pokazuje, że to rozwiązanie będzie szkodliwe dla rynku. Będzie ograniczało jego konkurencyjność względem podmiotów spoza UE, a także skieruje uwagę inwestorów w kierunku różnych innowacji finansowych, np. kryptowalut, które nie są dziś regulowane, a więc są też mniej bezpieczne. Uważam, że dobrym kompromisem, który udało się wypracować w Polsce z udziałem wszystkich stron rynku, jest ostatnia propozycja Ministerstwa Finansów, która łączy poziom dźwigni z doświadczeniem inwestora. My zawsze staramy się działać transparentnie i rzetelnie. To fundament naszego biznesu i na nim budujemy zaufanie naszych klientów. Dostarczamy im produkty i usługi, których potrzebują i jakich oczekują. Takie jest nasze zadanie. A klienci oczekują

wspierać rozwój zespołu analiz, bo znajdując uznanie klientów w chwili obecnej i będzie istotnie wzbogacać ofertę i jakość obsługi domu maklerskiego w przyszłości.

Czy można się spodziewać, że zaproponujecie w tym roku nowe usługi dla detalu czy też dla instytucji?

Tak, jesteśmy w trakcie realizacji kilku nowych pomysłów poszerzających naszą ofertę. Będą dedykowane zarówno dla klientów instytucjonalnych, jak i detalicznych i powinny być pomocne w procesie oceny fundamentalnej i technicznej spółek. Jednym z naszych priorytetów jest jakość serwisów informacyjnych. Utrzymanie wysokiej jakości jest procesem ciągłym i w tym roku również będziemy nad tym pracowali. Fakt, że jesteśmy najwyższej ocenianym brokerem w zakresie jakości platformy internetowej, zobowiązuje nas do ciągłych starań, aby utrzymać ten najwyższy standard.

Jeszcze jedno pytanie dotyczące rynku IPO – jakie plany w tym zakresie macie na ten rok?

Pracujemy nad kilkoma projektami. W 2017 roku wprowadziliśmy na rynek GPW czterech nowych emitentów i przeprowadziliśmy siedem ofert publicznych. W każdym z trzech ostatnich lat mieliśmy czołową pozycję pod względem liczby wprowadzonych spółek. Wiernym, że 2018 r. nie będzie gorszy i uda nam się utrzymać wysoką aktywność czołową pozycję również w tym segmencie rynku. ☺

CV

Radosław Olszewski to jeden z bardziej doświadczonych maklerów na naszym rynku. Licencję maklera uzyskał już w 1992 r. Karierę rozpoczął w BM Polskiego Banku Rozwoju. W roku 1994 został współzałożycielem, akcjonariuszem i członkiem zarządu DM BOŚ. Od 1996 r. nieprzerwanie pełni funkcję prezesa tej instytucji. ☺