

ZANIMANJE MENADŽER / DRAGAN ŠESTOVIĆ, KVANTITATIVNI ANALITIČAR U HEDGE FONDU

Fizičar u poslu visokog rizika

‘Znanost sam zamijenio gospodarstvom zbog primjene fizike u drugim strukama, a i zarada’

Dragana Radusinović

dragana_radusinovic@eph.hr

Dok domaće financijske institucije tek otkrivaju fizičare kao stručnjake sa znanjima profitabilnim za njihovo poslovanje, jedan hrvatski fizičar posljednje se tri godine financijama bavi u Sjedinjenim Američkim Državama. Do Chicaga gdje je od ljeta 2003. partner u hedge fondu Van Buren Advisors, Dragan Šestović došao je preko Pariza i Londona gdje je također radio u investicijskom sektoru. Hedge fondovi, kakvih u Hrvatskoj još uvijek nema, bave se najrizičnijim ulaganjima. Fizikom kao znanostu Šestović se bavio na zagrebačkom Prirodoslovno-matematičkom fakultetu gdje je 1995. stekao doktorat iz područja teorijske fizike čvrstog stanja. Znanost ga je privlačila od djetinjstva, a kad je odlučio studirati fiziku znao je da može biti profesor, možda i znanstvenik. Tek je nakon diplome počeo shvaćati da mu se otvara svijet niza zanimljivih mogućnosti. Znanostu se bavio i u Španjolskoj, a još kao asistent na PMF-u počeo je is-asistent na PMF-u počeo je istraživati područje matematičkih metoda ekonomije i statistike financijskih tržišta.

VELIKA IGRA “Znanost sam zamijenio gospodarstvom jer su me zanimale primjene metoda fizike u drugim strukama, a i financijska tržišta. Sve mi je sličilo velikoj, interesantnoj igri u kojoj bi bilo zanimljivo sudjelovati. Važnost moram dati i činjenici da se u financijskim tržištima može dobro zaraditi”, kaže Šestović, koji je Hrvatsku napustio prije pet godina.

Ne razmišlja o povratku u domovinu jer u hrvatskoj financijsko tržište, kaže, premaleno i nedovoljno razvijeno za hedge fondove kao što su oni u kojima je radio. Ovaj hrvatski fizičar i američki financijer u hedge fondu, čiji je inicijalni partner i kvantitativni analitičar, radi posao statističke arbitraže.

“To je u biti sistemsko trgovanje financijskim instrumentima bazirano na statističkim za-

ŽIVOTOPIS

- 1987. diplomirao, 1994. magistrirao, 1995. doktorirao - Prirodoslovno-matematički fakultet u Zagrebu, gdje je zaposlen od 1988. do 2000. kao asistent i istraživač.
- 2000. - odlazi u Pariz i zapošljava se kao istraživač i analitičar u hedge fondu CFM (Capital Fund Management).
- 2002 - odlazi u London, a ubrzo nakon toga u Chicago gdje se zapošljava kao kvantitativni analitičar u UBS-O'Connor,
- 2003 - sa skupinom kolega napušta banku i osnivaju vlastitu kompaniju, hedge fond - Van Buren Advisors, gdje i sada radi.



konitostima koje su uočene kod određenih grupa financijskih instrumenata, poput nancijskih instrumenata, poput dionica, obveznica ili opcija. Prvo radim istraživanje i pronalazim statističke zakonitosti koje bi se mogle iskoristiti kao signali za trgovanje. Zatim se vrše temeljite simulacije na historijskim podacima, a rezultati toga rada implementiraju se u kompjutorski program koji dnevno daje signale za trgovanje, tablice i grafičke prikaze stanja portfelja. Ipak, no može se sve postići automatski i dnevno pratimo stanje na burzama, analiziramo rizike i pokušavamo izbjeći situacije kod kojih je jasno da je naš automatski sistem pogriješio, poput pregovora o preuzimanju firmi, sudskih procesa ili uočenih računovodstvenih nepravilnosti. Za praćenje tih procesa imamo stručnjake”, objasnio nam je Šestović. Od osam partnera u fondu, trojica su fizičari.

U hedge fondove, kako objašnjava, kapital dolazi od ostalih fondova i od bogatih pojedina-

HEDGING (hedžing)

Poslovno-financijska strategija izbjegavanja ili umanjavanja nastupa rizika, odnosno gubitka po jednoj operaciji poduzimanjem druge operacije. Mogu to biti kontrablančni ulož-put i call opcija, terminske i futures operacije, swap poslovi, postupci zaštite od inflacije i slično. Koristeći standardne i izvedene burzovne transakcije i instrumente, burzovni posrednici za račun svojih nalagodačava koriste različite cijene istog instrumenta na istom tržištu koristeći sve to s mogućnošću promjena kroz vrijeme da bi zaradili, umanjili gubitke ili naprosto zaštitili (to hedge - zaštititi, osigurati) komententa. Operacije hedževanja samo su dio politike upravljanja imovinom (portfolio management).

(izvor: Poslovni rječnik, Zagreb, Masmmedia 1985.)

naca, a posao “hedgea” jest trgovanjem na burzi povećati vrijednost ulaznog kapitala.

ZARADA JE TAJNA “Hedge fondovi investicijske su institucije kojima je dozvoljeno, izvoditi strategije koje nisu dozvoljene klasičnim financijskim institucijama, primjerice mirovinjskim fondovima. Strategije trgovanja koje izvide hedge fondovi mogu biti prilično riskantne”, kaže Šestović te ističe da hedge fondovi, kao što je njegov, trguju velikom frekvencijom i obrtom.

Poslovne rezultate Van Buren Advisorsa ocjenjuje vrlo dobrima, no ističe da su rezultati poslovanja hedge fondova inače vrlo tajni podatak. “Sada imamo kvantitativni sistemski fond i diskrecijski fond, a otvaramo i još jedan novi. Najavljen su i veća ulaganja u naše fondove pa mogu reći da sam zadovoljan”, kaže Šestović.

U hedge fondovima se, kaže, obično stvaraju zarada sadržana u dvije vrste prihoda, menadžerski honorar u iznosu do 2 posto od ukupnog iznosa

uloženog kapitala na godinu te motivacijski honorar koji iznosi od 10 do 30 posto ukupne ostvarene dobiti.

“Što se tiče veličine našeg fonda, sada upravljamo sa oko 50 milijuna dolara. Imamo nešto privatnih investitora i nekoliko institucija. Velika većina hedge fondova su mali. Velikih fondova ima malo, no neki su zaista vrlo veliki. Rekao bih da smo mi negdje iznad sredine. Kako se čini, ubrzo ćemo se popeći na ljestvici.” otkriva Šestović. Dobri fondovi, kaže, mogu ostvariti od 10 do 20 pa do čak 30 ili 40 posto profita. Troškovi poslovanja svode se na ured, stol i računalo, a daleko su najveća stavka na rashodovnoj strani plaće i bonusi.

PARIZ, LONDON... Iz njegova bogata iskustva zanimljiva je usporedba Pariza, Londona i Chicaga, triju poslovnih središta koja je imao prilike iskusiti.

“Američka je privreda znatno fleksibilnija od europske. Ljudi imaju mnogo više apetita za rizik i želju za zaradom nego u Europi. Prednosti Pariza odlična su zdravstvena zaštita i vrhunski obrazovni sustav i izvrsni sigurnosni sustavi. Tamo sam imao čak sedam tjedana dopusta, ali plaće su mnogo manje. Stranci teže dolaze do najboljih radnih pozicija. Rad u Londonu sličniji je američkim nego europskim prilikama. Radi se više, dopusta je manje i plaće su veće. Mogućnosti uspjeha u karijeri za stranca veće su nego u Francuskoj”, uspoređio je Šestović.

Za SAD kaže da je dopusta tamo još manje, zarade mogu biti još veće, a činjenica da je netko stranac nije prepreka u karijeri. “Fasciniralo me u SAD-u koliko se brzo otvaraju nove tvrtke i koliko brzo propadaju. Posao se relativno brzo nalazi, ali isto tako brzo i gubi”, kaže Šestović i naglašava da stručni, sposobni i odlučni ljudi mogu doći do velikih zarada u SAD-u, no s druge strane dobru školu, zdravstvenu zaštitu i slično potrebno je dobro i platiti.

www.dnevnik.com.hr

tel.: 01/63 26 000

fax: 01/63 26 060

e-mail: dnevnik@eph.hr

GLAVNI UREDNIK

Stjepan Andrašić

IZVRŠNI UREDNIK

Stjepan Blažević

POMOĆNICI GLAVNOG UREDNIKA

Željko Brkić
Željko Šojer

UREDNIŠTVO:

Jadranka Dozan, Hrvoje Mateljić, Vesna Roller, Stjepan Skramić, Manuela Tašler

NOVINARI:

Božica Babić, Marija Brnić, Tanja Čorak, Zoran Daskalović, Ivica Grčar, Damir Grund, Irena Habjanec, Fedra Hudina, Maša Ivaniš, Renata Ivanović, Margareta Jelenić, Danica Juričić, Gabrijela Kasapović, Mirela Klanac, Marina Klepo, Ksenija Končevski, Saša Paparella, Dragana Radusinović, Sandra Tripović, Suzana Varošaneć, Igor Vukić, Snježana Vujišić Sardelić

GRAFIČARI:

Andrea Jazvić, Sandra Majcen, Lidija Stanko, Iva Španiček

LEKTOR:

Zvonko Muža

TAJNICA REDAKCIJE:

Jasmina Zeljak
tel.: 01/63 26 000
fax: 01/63 26 060
e-mail: dnevnik@eph.hr

DOPIJNICI:

Ines Sabalić (Bruxelles), Iva Krtalić Muiesan (Köln), Nataša Magdalenčić Bantić (London), Miroslav Kuskunović (Beograd), Gorden Knezović (Mostar)

DIREKTORI:

Stipe Orešković
Stjepan Andrašić

MARKETING, PROMOCIJA

Hajdi Čenan, voditeljica marketinga, tel. 01/61 73 812
Mirela Sertić Janković, voditeljica promocije, tel. 01/61 73 875

IZDAVAČ:

DNEVNIK d.o.o.
10000 Zagreb, Savska cesta 66/10

PRODAJA, MARKETING, PROMOCIJA

Sanja Mlačak, direktorica