



Bronislav Kandrik
CEO a hlavní trader

Je CEO RSJ Securities a hlavním traderem. Zodpovídá za obchodování na derivátových burzách, hledání nových obchodních příležitostí a tvorbu firemní strategie. Pochází ze Slovenska, vystudoval finance a bankovníctví na Vysoké škole ekonomické v Praze. Do RSJ přišel v roce 2002 a už v samotných počátcích se zapojil do rozvoje algoritmického obchodování, kterému se věnuje dodnes.

Trader musí být odolný vůči stresu

Trader, obchodník. Kdo to vlastně je a co přesně dělá? Co všechno musí obsáhnout, vědět, monitorovat? Jak vypadá jeho den? A jak se firma jako RSJ připravuje na vstup na novou – konkrétně australskou – burzu? „Když se díváme na mapu, máme tam věci, o kterých víme deset let,“ říká Bronislav Kandrik, hlavní trader RSJ Securities a CEO firmy.

Začneme prací tradera. Jak tedy v RSJ vypadá?

V RSJ máme v jednom momentě dva až tři lidi, kteří monitorují obchodování. V noci jsou to většinou dva, přes den tři. V týmu je celkem asi pětadvacet traderů, pokrýváme třiadvacet hodin obchodování denně. Řadu problémů, o nichž víme a které dokážeme nějak systematicky popsat, se snažíme vyřešit už dopředu – v obchodovacím algoritmu. Monitorování pak slouží především k tomu, abychom zachytili případný velký problém. Další důležitou položkou jsou například zprávy, stav světa. Trader musí chápat světové dění, jeho kontext. A umět zasáhnout, když se něco pokazí.

Můžeme být ještě konkrétnější? Dá se třeba říct, kolik času traderovi jednotlivé činnosti zaberou?

To je u nás dost různé. Jsou kolegové, kteří víc obchodují. Někdo zase obchoduje méně, zato víc pracuje s algoritmem nebo má na starosti vedení určité skupiny kontraktů, například akcie, energie či dluhopisové portfolio. Někdy zase strávíte půl dne spíš jako analytik, třeba když ztratíme a následně se díváme, co se děje. Pracujeme s daty, snažíme se najít pattern toho, proč se někde nechováme dobře anebo jak se chová konkurence. Zkrátka je to velmi pestré.

Znamená to, že v RSJ lidem práci diverzifikujete podle toho, jaké mají předpoklady a co je baví?

Přesně tak, snažíme se to spojit. Když se to podaří, je to samozřejmě vždy dobře. Práce tradera je náročná. Například je pohodový den, a najednou se něco pokazí, ať už na trhu, nebo ve světě – a je zle. Ve vteřině je všechno jinak. A trader musí okamžitě vědět, co dělat, jak situaci vyhodnotit a jak reagovat. Je to velký tlak, člověk musí myslet velice rychle, nemá hodinu, aby dumal. Proto je u tradera důležitá odolnost vůči stresu.

Proč chceme do Sydney

RSJ začíná obchodovat v Sydney. Proč právě tam?

Když chceme více obchodovat, musíme především najít burzu, která nám vyhovuje. Což znamená mimo jiné obchodování s futures, dostatečný objem, také tam musejí být cclearři, s nimiž už pokud možno máme vztah. Takových burz na světě není zase tolik a my už jsme jich také hodně obsadili. Navíc mnohé (z dosud neobsazených) mají nějaké problémy. Austrálie nám tedy v současné situaci vyšla jako nejvhodnější.

Kdy vůbec úvahy o Austrálii začaly? Respektive jak dlouho proces vstupu na novou burzu trvá?

Když se díváme na mapu, máme tam věci, o nichž víme třeba deset let. Že je chceme nebo nechceme, popřípadě co by se muselo stát, aby to šlo. Že chceme jít do Austrálie nebo například do Japonska, jsme věděli velmi dlouho. S japonskou burzou, která nás kontaktovala jako první, jsme se bavili asi čtyři roky, než jsme se vůbec začali připravovat. Austrálie je podobná, dlouho víme, jaký je tam zhruba objem a jaké produkty nás tam zajímají.

Uvažujete ještě o dalších zemích?

Teoreticky by byla rozumná Brazílie, ale má své problémy a mně osobně se tam nechce – myslím, že starostí je tam příliš mnoho na to, jaký má Brazílie potenciál a co tam dokážeme vydělat. S kolegou jsme také v druhé polovině roku 2023 nebo počátkem roku 2024 dělali velký přehled Číny.

K čemu jste došli?

Čína je druhá největší ekonomika na světě; už před časem oznámila, že se bude otevírat obchodníkům ze Západu. Což se ve většině produktů opravdu stalo – ale my jsme dospěli k závěru, že nám nevyhovuje technologický přístup na trh. Bylo by s tím hodně práce a riziko příliš vysoké. Čili Austrálie nám vyšla lépe. Má sice menší potenciál, ale celkově je jednodušší a je s ní méně starostí.

Popíšete ještě detailněji, jak probíhá aktivní příprava dejme tomu od chvíle, kdy už máte nějakou burzu vytípanou?

Na začátku se vždy snažíme mít představu, co se kde obchoduje a jak. Když nám něco přijde zajímavé, jdeme do detailů. Umíme získat členství (na burze),

a pokud ne, víme, co je pro to potřeba udělat? Když to nejde prostřednictvím vlastního členství, je tam nějaký přístup přes clearera? Zjišťujeme výši poplatků, cenu připojení a tak dále, z historie už víme, na jaké aspekty se zaměřit. A když to všechno máme, jdeme s tím k šéfovi technologického zázemí a za kolegy developery a oni rovnou řeknou: malý problém, velký problém, v pohodě...

A dál?

Na základě toho se udělá odhad, kolik by stál roční provoz. K tomu si ideálně koupíme data dané burzy, dejme tomu za poslední půlrok nebo rok. Na ně potom nasadíme naše modely, simulujeme obchodování. V této fázi se většinou objeví množství problémů, které se pak řeší.

Jaké například?

Kontrakty třeba mají nějaké speciality. Nebo jsou tam situace, které jsme nikdy neviděli a modely se na ně musí adaptovat. Ale do toho se pouštíme opravdu až ve chvíli, kdy to vypadá, že na burzu skutečně půjdeme. Je to dlouhá práce a my nefungujeme tak, že si vybereme trh jen proto, že zrovna „frčí“ a všichni se na něj stěhují. Musíme mít vážný zájem. Když pak v simulacích systematicky vyděláváme a obchodování vypadá tak, jak jsme si představovali, všichni si finálně řekneme OK, jdeme na to. Já potom začnu připravovat clearera, zároveň se řeší právní specifika. Jakmile proces proběhne, je definitivní zelená.

Je pro tým traderů veliký rozdíl v objemu práce, když se přidá Austrálie?

Velký zlom pro nás byl, když jsme začali obchodovat v noci. Do té doby jsme měli čas na restarty, daly se dělat třeba do sedmi hodin ráno. Teď je na ně jen hodinové okno. Nicméně pokud jde o Austrálii, myslím, že už to bude jen taková drobná evoluce, my burzu v Sydney sledujeme i tak, nyní bude noc jen o něco aktivnější. Ale zase ne tolik, jako kdybychom obchodovali třeba Čínu.

RSJ Securities obchoduje po celém světě – z Prahy. Uvažovala firma někdy o tom, že by měla nějakou pobočku?

Ne. Že operujeme z Prahy, pro nás není handicap. Mít desk v jiné časové zóně je určitě dobré, ale spíš pro firmy, které mají třeba tisíc zaměstnanců, tam už to dává smysl. Pro nás je naopak velmi důležitá synchronizace, komunikace v týmu. Kdybychom byli každý na jiné straně Atlantiku, myslím, že by to tolik nefungovalo. Je dobře, že jsme v jednom městě, v jedné budově, ve stejném patře. Komunikujeme elektronicky i fyzicky, což je ideální.

Je dobré zajít na večeři

Vy jste v RSJ Securities i takovým „styčným důstojníkem“ pro komunikaci s burzami. Co přesně to znamená? Jak často s nimi člověk musí být v kontaktu? A co všechno je třeba, abychom měli dobré vztahy?

Musíme se tam především chovat slušně, nezpůsobovat jako účastník trhu problémy. Jedeme podle pravidel. Platí, že když někdo víc obchoduje, stává se pro burzu zajímavějším a důležitějším a ona pak za ním sama přichází. To se stává i nám, často se nás například ptají, zda chceme, či nechceme nějaký nový produkt a co mají udělat, aby pro nás byl zajímavější.

Co komunikace v opačném gardu, tedy od firmy směrem k burze?

Někdy reklamujeme nějaké chování nebo dáváme zpětnou vazbu. Což se snažíme dělat nejen kvůli našemu vlastnímu byznysu, ale i obecně, když si myslíme, že něco nefunguje dobře. Čili jsou věci, které by třeba byly dobré pro náš byznys, ale trhu jako celku by nepomohly. A naopak věci, které by vylepšily fungování trhu, ale nemusí nutně prospět nám. Myslím, že máme v tomto ohledu dobrou reputaci, burzy vědí, že s čímkoliv přijdeme, to máme rozumně podložené, myšlenkově i datově. A že nám nejde čistě o to, abychom vydělali pět procent a zbytek je nám ukradený. Myslím, že to celkem kvitují.

Předpokládám, že celkově je výhodné mít s burzami dlouhodobý kontakt.

Přesně tak. Je také dobré se osobně znát s jejich lidmi. Někdy je potřeba vyřešit nějaký problém nebo něco zjistit. A úřední postup buď nefunguje, anebo vůbec neexistuje. Pak se dá otevřít osobní kanál a za jedno odpoledne se vyřeší něco, co by jinak mohlo trvat měsíce. Zkrátka i když je obchodování elektronické a všechny procesy sofistikované, vždy je dobré zajít na večeři s živými lidmi, dát si skleničku, popovídat si, poznat se. Osobní kontakt prostě pořád funguje nejlépe.

A nakonec ještě osobní linka. Intenzivně sportujete, běháte ultramaratony. Co všechno vám to dává?

To je velmi jednoduché! Mám to jako relax a meditaci, hlavě to dělá dobře. Běh je skvělý jak na přemýšlení o práci, tak na úplné vypnutí. Mě vždycky bavilo být venku, mám rád hory. A běhat ultramaratony je výborný způsob, jak být na vzduchu a zažít v tom našem přeregulovaném a bezpečném prostředí i nějaké to dobrodružství. Navíc je to i taková zrychlená turistika, člověk něco vidí, je v přírodě, je to příjemné, pohodlné. A udržuje mě to ve formě.

