

Transkrypcja

Artyści Rynków

Odcinek 4: Pionierska podróż Petera Cruddasa na sam szczyt

Michael McCarthy: Ewolucja czy rewolucja? Jak mistrz innowacji zmienił oblicze tradingu?

Peter Cruddas: Zapukali do drzwi i powiedzieli: „Słuchaj, wydałeś kupę kasy na całą tę platformę internetową, a jeszcze nie wystartowałeś z projektem. Wycofaj się, zanim poniesiesz większe straty”. Odpowiedziałem, że nie ma mowy. Że to musi się udać.

Michael McCarthy: Kreatywne podejście do Internetu jako okazji biznesowej. Dziś o swojej podróży opowie nam jeden z pionierów branży, Peter Cruddas, który przekroczył po drodze tak wiele granic, że praktycznie przepisał podręczniki tradingu.

Witajcie w podcaście z serii Artyści Rynków. Nazywam się Michael McCarthy i jestem głównym analitykiem rynkowym CMC Markets dla regionu Azji i Pacyfiku. W każdym odcinku rozmawiamy o wzlotach i upadkach w karierze najlepszych traderów w branży i ich drodze ku sukcesom na rynkach finansowych. Peter Cruddas jest dyrektorem generalnym CMC Markets i jednym z branżowych pionierów nowej przełomowej technologii, jaką jest Internet. Ale życie Petera nie jest typową historią kariery w branży finansowej. Dorastał w londyńskim blokowisku i w wieku 15 lat przerwał naukę szkolną. Jego pierwsza praca polegała na obsłudze teleksu, potem zaczął pracować jako trader. W 1989 roku Peter założył własną firmę z kapitałem założycielskim w wysokości 10 000 funtów, z jednym biurkiem i jednym telefonem. Peter jest pionierem, który całkowicie odmienił oblicze tradingu – otworzył bowiem rynki dla inwestorów indywidualnych i stworzył pierwszą internetową platformę transakcyjną Forex. Posiadając biura na całym świecie i bazę ponad 60 tysięcy klientów w każdym zakątku globu, spółka CMC ostatecznie zadebiutowała na giełdzie w Londynie w 2016 roku i obecnie realizuje ponad 62 miliony transakcji rocznie. Łączymy się z Peterem Cruddasem w Londynie i witamy go w kolejnym odcinku podcastu z serii Artyści Rynków.

Dr Peter Cruddas: No dobra, Mike, strzelaj! Ale najpierw – jak się miewasz, wszystko OK?

Michael McCarthy: Dzięki, Peter, wszystko w porządku! Peter, gdybym miał wymienić kogoś, kto był świadkiem ewolucji rynków, to byłbyś właśnie ty. Chciałbym wrócić teraz do samego początku, czyli do twoich korzeni. Czy możesz opowiedzieć naszym słuchaczom, skąd pochodzisz i jak to się stało, że trafiłeś do tego biznesu?

Dr Peter Cruddas: Och, w takim razie musimy się cofnąć naprawdę daleko, do czasów mojego dzieciństwa, które teraz wydaje mi się jak z innej rzeczywistości... Tak przy okazji, jestem jednym z bliźniaków, mam brata bliźniaka. Moje życie w dzieciństwie było więc zawsze oparte na rywalizacji. No i zawsze miałem kogoś, z kim można było pograć w piłkę. Dla mnie dobrze, bo zawsze byłem lepszy w sporcie niż mój brat... Lubię mu zresztą o tym przypominać, kiedy się spotykamy. Dorastałem na osiedlu w nieciekawej okolicy we wschodnim Londynie. To była prawdziwa szkoła przetrwania. Wiesz, mój tata był wynalazcą... Wynalazł sposób, aby nigdy nie trzeźwieć i aby w domu nigdy nie było pieniędzy.

Rzuciłem szkołę w wieku 15 lat, przede wszystkim dlatego, że ktoś musiał zarabiać na życie. W domu było naprawdę ciężko z wiecznie pijanym ojcem. Moja mama wstawała o piątej rano i sprzątała biura, więc nie było nam łatwo. Ale ja należałem do harcerstwa i to mi naprawdę pomagało w tych trudnych czasach. Harcerstwo nauczyło mnie, jak być samowystarczalnym – gotować, prasować i szyć. Było moją odskocznią od trudnego życia domowego, wyjeżdżałem na obozy harcerskie i wtedy byłem daleko od domu, od blokowiska. Przynależność do harcerskiej drużyny pomogła mi wyrosnąć na samodzielnego człowieka. Brałem udział w różnych konkursach obozowych i zawodach pływackich. Nauczyłem się, jak radzić sobie w życiu.

Dostałem pierwszą pracę w Western Union, gdzie zajmowałem się wysyłaniem telegramów. Nauczyłem się pisać telegramy w wieku 15 i pół czy 16 lat. Pisałem na taśmie telegraficznej... Pamiętasz tę wąską białą taśmę? Przesyłałem w ten sposób telegramy. W tamtych czasach taśma przechodziła przez telegraf i można było wysłać wiadomości na cały świat. Kiedy miałem 16 i pół roku, w Boże Narodzenie pracowałem na nocną zmianę. A w wieku 18 lat zostałem zwolniony z tej posady. Ale do tego czasu opanowałem umiejętność pisania maszynowego, co w tych czasach wiele znaczyło. Dostałem pracę w bankowym trading roomie, gdzie obdzwaniałem różne banki w sprawie kursów marki niemieckiej, franka szwajcarskiego czy hiszpańskiej pesety. Szukałem transakcji forward dla traderów, którzy następnie składali zlecenia zakupu i sprzedaży. Zawierałem transakcje na teleksie... Nie będę wyjaśniał, co to za maszyna, jeśli tego nie wiecie, odsyłam do wyszukiwarki Google. Mówiąc najprościej, były to dwa komputery łączące się ze sobą.

Przed ukończeniem 21. roku życia byłem już traderem, bo nauczyłem się tego zawodu i szło mi całkiem nieźle. Miałem umysł pracujący na wysokich obrotach i wysoki iloraz inteligencji, a to na pewno pomogło mi zaistnieć w tym biznesie. W ten sposób dostałem się do City, tylnymi drzwiami. Nie planowałem tego, tak się po prostu stało. Ale kiedy taka okazja się nadarzyła, ciężko pracowałem, żeby jej nie zmarnować. I udało mi się – w wieku od 21 do 35 lat pracowałem w City na różnych stanowiskach w kilku bankach, a następnie dla firmy maklerskiej. Dowiedziałem się, czym są kontrakty futures, opcje, depozyty, transakcje walutowe. W wieku około 35–36 lat byłem już dobrze sytuowany, kupiłem piękny dom bez kredytu hipotecznego. A potem zdecydowałem się założyć

własną firmę. Rozpocząłem od niewielkiej firmy maklerskiej, która zajęła niszę rynkową – oferowaliśmy ceny hurtowe na rynku detalicznym.

Michael McCarthy: Wszystko zaczęło się od jednego biurka i jednego telefonu, prawda?

Dr Peter Cruddas: Pamiętam to bardzo dobrze, bo właśnie wtedy w lutym 1990 roku urodziło mi się dziecko, a w czerwcu pojechaliśmy z żoną na wakacje. Córka, która miała kilka miesięcy, gdy zakładałem firmę, jest teraz lekarzem pracującym dla NHS. Właśnie ukończyła studia medyczne. A nasza starsza córka, która urodziła się dwa lata wcześniej, pracuje teraz w finansach... ale nie w CMC, żeby nie było wątpliwości. Kiedy wróciłem wtedy z wakacji w czerwcu 1990 roku, wynająłem małe biuro w City, w budynku z czasów wojny, chyba pod numerem trzy. Moje biuro mieściło się w suterenie bez okien. Stało tam tylko jedno biurko i jeden telefon, nie było Reutersa.

Przeniosłem się tam, zamiast pracować we własnej sypialni. Wstawałem o 5:30 czy 6 rano, byłem do tego przyzwyczajony. Goliłem się, wskakiwałem w garnitur i jechałem do tej kłitki bez okien. Siadałem przy biurku i myślałem, co dalej. Nie miałem w głowie żadnego wielkiego planu. Skrót CMC oznacza Currency Management Consultancy, bo początkowo oferowałem usługi doradcze dużym firmom. Chciałem im doradzać, w jaki sposób zabezpieczać ryzyko walutowe, i jednocześnie działać jako makler.

Pamiętam, że wysłałem ofertę do około 100 firm takich jak Sotheby's czy Rolls Royce. Dostałem odpowiedzi od jakichś dwóch procent z nich. Ale był między nimi list od Rolls Royce'a z Derbyshire, który wyraził zainteresowanie moimi usługami w zakresie zabezpieczania transakcji walutowych. Podali mi numer kontaktowy, i umówiłem się na spotkanie za sześć tygodni. Ale jakieś dziesięć dni przed terminem zadzwonili i odwołali spotkanie. Nigdy ostatecznie do niego nie doszło. Pomyślałem wtedy, że zawód konsultanta i doradzanie innym to chyba nie jest zajęcie dla mnie, jeśli wszystko ma się tak powoli toczyć. Potrzebowałem większej dynamiki. Skoncentrowałem się więc na działalności maklerskiej.

Zacząłem tworzyć wykresy i tak dalej, zajmując się tym przez większą część 1990 roku. A potem los się do mnie uśmiechnął, lub może odwrócił plecami do innych na szczęście dla mnie...W sierpniu 1990 roku Saddam Hussein dokonał inwazji na Kuwejt. Ceny szalały, inwestorzy interesowali się różnymi walutami i rynkami. Ceny metali rosły, kursy walut były niestabilne. Pojawiło się więc wielu potencjalnych klientów w postaci spekulantów walutowych. Od 1990 do około 1994 roku prowadziłem niezły „butikowy” biznes, który chyba już wtedy działał pod nazwą CMC Corporation. Szło mi naprawdę nieźle, sporo zarabiałem. W pierwszym roku działalności, od 1990 do 1991 roku nie zarobiłem wprawdzie nic, ale później na moim koncie zaczęły pojawiać się pokaźne sumy.

W 1994 roku po raz pierwszy przeczytałem o nowym wynalazku. To był Internet. I pomyślałem sobie: Wow, to będzie naprawdę coś. Dla mnie Internet oznaczał to samo,

co wcześniej teleks: możliwość łączenia się z różnymi firmami na całym świecie. Pamiętałem przecież, jak robiłem pierwsze przelewy pieniężne dla Western Union, które pojawiły się pod koniec lat 60. Musieliśmy wypisywać zlecenia na przelewy i wysłać je do biur Western Union na całym świecie. To były czasy, kiedy przelewy pieniężne były jeszcze w powijakach. W każdym razie zdałem sobie sprawę, że Internet również oznacza możliwość łączenia ludzi w różnych zakątkach globu.

Michael McCarthy: Peter, zanim do tego przejdziemy, chciałbym o coś zapytać. Aby zrobić taki krok w nieznaną, trzeba mieć w sobie jakąś odwagę. Zakwestionowałeś stare systemy, przetarłeś nowe szlaki. Jakie to uczucie?

Dr Peter Cruddas: Będę z tobą szczery. To było fantastyczne uczucie. Kocham wyzwania. Uwielbiam wywracać wszystko do góry nogami, uwielbiam nowe rozdania. To jest właśnie istota przedsiębiorczości. Są różne typy przedsiębiorców: niektórzy kupują już istniejący biznes i reorganizują go. A inni, tacy jak ja, tworzą coś z niczego. Ale wszyscy kochamy wyzwania, bo uważamy, że zmiany i wyzwania dają nam przewagę nad konkurencją. I tak naprawdę jest. Często opowiadałem pracownikom CMC, a właściwie nadal im to opowiadam, że kiedy uruchamiałem biznes transakcji online, zatrudniałem w biurze w Wielkiej Brytanii około 25 pracowników. I wszyscy oni, a szczególnie traderzy, traktowali Internet jako zagrożenie, które odbierze im pracę. I proszę – dwadzieścia parę lat później zatrudniam 1000 osób w piętnastu krajach na świecie.

Moja rada dla pracowników jest więc taka, że nie należy obawiać się zmian, nie należy im się opierać. Trzeba je przyjąć i obrócić na swoją korzyść. W październiku 1996 roku wystartowała pierwsza w Europie internetowa platforma transakcyjna. Ale najpierw opowiem, co działo się wcześniej. We wrześniu usłyszałem pukanie do drzwi. Zatrudniałem wtedy w firmie trzech dyrektorów. Jeden z nich, dyrektor finansowy, przyszedł do mnie wtedy z sekretarzem firmy. Zapukali do drzwi i powiedzieli: „Słuchaj, wydałeś kupę kasy na ten całą tę platformę internetową, a jeszcze nie wystartowałeś z projektem. Wycofaj się, zanim poniesiesz większe straty”. Odpowiedziałem, że nie ma mowy. Że to musi się udać. Z perspektywy czasu wydaje się to decyzją oczywistą, ale wtedy było bardzo trudne, bo chyba nikt w firmie nie chciał uruchomienia platformy transakcyjnej online, skoro wszyscy uznawali ją za zagrożenie, a dyrektor finansowy sygnalizował, że ubywa nam pieniędzy. Ale to była moja firma, więc postawiłem na swoim.

Michael McCarthy: Skąd wiedziałeś, że musi się udać?

Dr Peter Cruddas: No cóż, gdybym powiedział, że miałem stuprocentową pewność, że się uda, to nie byłaby prawda. Ale właśnie takie wyzwania, zmiany i znaki zapytania mnie inspirują i zachęcają do działania. Nigdy nie ma się stuprocentowej pewności...i ja też jej wtedy nie miałem. Kiedy wystartowałem z pierwszą w Europie internetową

platformą transakcyjną, strony internetowe nie były jeszcze dynamiczne, nie było aktualizacji w czasie rzeczywistym. Telefony komórkowe były wielkie jak cegły i daleko im było do dzisiejszych smartfonów. Nigdy nie wiadomo, co znajdziesz na końcu obranej drogi... Ale najważniejsze jest to, aby się w coś zaangażować, nie tracić celu z oczu. Wtedy otwierają się różne możliwości, które należy wykorzystać. Oczywiście, że wtedy nie miałem pewności, co z tego będzie. Ale chciałem iść tą ścieżką, bo pomyślałem, że jeśli jednak się uda, to będzie dla mojej firmy coś naprawdę wielkiego. A jeśli nie, to i tak jakoś sobie poradzimy. Myślę, że w grę wchodziła ocena ryzyka, ale ważne było również podekscytowanie w obliczu nieznanego. Ja po prostu marzyłem, aby wynieść firmę na wyższy poziom.

Ale wróćmy do tematu. Kiedy w 1994 roku po raz pierwszy przeczytałem o Internecie, od razu postanowiłem się tym zająć. Znalazłem kilku programistów, którzy tak naprawdę zajmowali się oprogramowaniem telefonicznym, i razem stworzyliśmy coś, co można opisać jako ulepszoną usługę poczty elektronicznej. Wysyłaliśmy więc wiadomość, a ktoś na nią natychmiast odpowiadał. Ręcznie aktualizowaliśmy ceny na rynku Forex. Na początku tylko to mieliśmy. W tamtych czasach ceny na rynku Forex nie były aktualizowane w czasie rzeczywistym, nie było streamingu, wszystko musieliśmy robić ręcznie. W październiku 1996 roku wystartowaliśmy z naszą pierwszą internetową platformą transakcyjną. Była to pierwsza taka platforma w Europie i prawdopodobnie pierwsza na świecie na rynku Forex. I tak w październiku 1996 roku zmieniło się dla mnie wszystko. Rosła baza naszych klientów, efektywność, przejrzystość, a jednocześnie spadały koszty transakcji na produktach finansowych, czyniąc je dostępnymi dla inwestora detalicznego. Kiedy teraz jadę na road show i spotykam się z inwestorami, mówię im często, że dzięki takim rozwiązaniom zwykły taksówkarz może zatrzymać się na poboczu drogi, kupić lub sprzedać jeden z 10 000 różnych produktów finansowych za pomocą swojego telefonu komórkowego, a ceny będą takie same, jakie zapłaci Goldman Sachs. Myślę, że to dobra puenta.

Michael McCarthy: Otworzyłeś w ten sposób rynki dla mas. Co cię do tego popchnęło?

Dr Peter Cruddas: Moja motywacja niekoniecznie była szlachetna. Wcale nie pragnąłem być pionierem wprowadzającym inwestorów indywidualnych na wielkie rynki finansowe. Ale był na to popyt. Wielkie instytucje były zainteresowane tylko dużymi transakcjami. Inwestorzy detaliczni oznaczali nowe możliwości. Gdyby udało nam się wejść w tę niszę, istniał tam dla nas ogromny potencjał. Analizowałem więc rynek, by się upewnić, co będzie dla nas korzystne. Taka była moja motywacja. Wykorzystałem Internet, aby dotrzeć do inwestorów indywidualnych. Nie telefon czy teleks, bo przecież teleksu ludzie nie mogą sobie ot tak kupić. Mogli zrezygnować również z urzędzeń Reutersa, bo dzięki nam mieli dostęp do aktualnych notowań. Właściwie na tej naszej pierwszej platformie publikowaliśmy ceny Reutersa z rynku Forex obok naszych cen, aby dać naszym klientom pełen obraz rynku. Mogli więc kupować i sprzedawać po naszych cenach i porównywać je z notowaniami na rynku bazowym.

W 2000 roku otworzyliśmy biuro w Sydney. Jednocześnie wystartowaliśmy z produktem, który mogę opisać jako klasyczny produkt finansowy. Mówię o CFD, czyli kontraktach na różnice kursowe. To właściwie żadna nowość. Weźmy indeks ASX 200 i cenę kontraktów futures w Sydney – to nic innego, jak właśnie kontrakt na różnicę. Może on być przedmiotem obrotu na giełdzie, ale CFD to w zasadzie warunki rozliczenia, a nie produkt sam w sobie. Jeżeli więc kupisz przez brokera kontrakt futures na ASX 200, po jego wygaśnięciu nie otrzymasz jednej setnej akcji, możesz mieć tylko jedną całą akcję. Trzeba więc taki kontrakt futures zamknąć. I tak, jeśli zajęliśmy pozycję długą – sprzedajemy, a jeśli krótką – kupujemy. Powstała różnica to twój zysk lub strata. I ta właśnie różnica stanowi przedmiot kontraktu. S&P 500, Dow Jones, FTSE, CAC, DAX – w wypadku wszystkich tych indeksów kontrakty na różnice wynikają z obrotu na rynku futures. Wykorzystaliśmy więc ten pomysł. To był produkt syntetyczny. Wykorzystaliśmy więc ten pomysł i zastosowaliśmy go w odniesieniu do różnych produktów finansowych.

Na początku nowego tysiąclecia mieliśmy platformę internetową, na której można było obracać tysiącami różnych produktów z jednego rachunku, zamiast otwierać osobne rachunki maklerskie, rachunki futures, rachunki towarowe czy rachunki walutowe. Wszystko odbywało się na jednej platformie. Można zapytać, dlaczego to akurat my zdobyliśmy przewagę nad konkurencją? Myślę, że przyczyn jest kilka. Po pierwsze, wspólna platforma. Po drugie – nasze ceny i jakość realizacji zleceń. No i sam produkt. Możliwość obracania wszystkimi produktami na jednej wspólnej platformie pozwoliła firmie wykorzystać skalowalność i obniżyć koszty dla inwestorów detalicznych, pozwalając im kupować i sprzedawać różnego rodzaju produkty finansowe we wszystkich strefach czasowych na świecie.

Michael McCarthy: Dotarliśmy więc do początku XXI wieku. Jesteśmy na progu rewolucji w branży tradingowej. A co działo się później?

Dr Peter Cruddas: Wtedy zaczęliśmy zdobywać świat. Wprowadziliśmy na rynek kontrakty CFD, otworzyliśmy biuro w Sydney, które było naszym pierwszym zagranicznym biurem. Okres od 2000 roku do dziś opisałbym jako obfitujący w gwałtowne wydarzenia. Na świecie wydarzyło się tak wiele... W 2000 roku mieliśmy bańkę internetową, czyli boom na dotcomy, spółki działające w Internecie. Rok później, 11 września – zamach na World Trade Center. A całkiem niedawno referendum w sprawie Brexitu.

Michael McCarthy: No i po drodze jeszcze światowy kryzys finansowy.

Dr Peter Cruddas: Tak, oczywiście. Światowy kryzys gospodarczy. Wszystko to napędza popyt na rynku detalicznym. Obecnie na świecie, szczególnie w Wielkiej Brytanii, ale także w Australii i innych krajach, władze umożliwiają obywatelom kontrolę nad własnymi finansami i optymalizację podatków. W Wielkiej Brytanii obserwujemy deregulację funduszy emerytur osobistych, z których po upływie pewnego czasu można

wypłacić sporą sumę i zarządzać tymi środkami samodzielnie, inwestując je na własną rękę. My nazywamy to SIPP, w Australii ma to chyba nazwę „superannuation”.

Michael McCarthy: Tak jest.

Dr Peter Cruddas: To oznacza liberalizację rynku detalicznego, a co za tym idzie – wzrost popytu. A jeśli chodzi o czerwiec 2016 i Brexit, to dla mnie osobiście była bardzo dobra wiadomość. W 2016 roku miała ona ogromny wpływ na notowania giełdowe i kurs funta szterlinga, którego wartość spadła o 20 procent. Za każdym razem, kiedy włączam teraz telewizor, omawiany jest jakiś temat bezpośrednio lub pośrednio związany z rynkami finansowymi. Ludzi zachęca się do samodzielnego zarządzania swoimi finansami. To jest nam na rękę, bo w Wielkiej Brytanii nasi klienci mogą działać na rynkach finansowych w sposób efektywny podatkowo. Można wykorzystywać dźwignię finansową na całym świecie, można kupować i sprzedawać akcje Facebooka, Alibaby, i podobnych firm debiutujących na giełdzie. Jeśli więc mam być szczery, podoba mi się ta nowa rzeczywistość.

Michael McCarthy: Peter, technologia umożliwiła tobie i firmie CMC otworzyć rynki dla ambitnych inwestorów indywidualnych. Ale jednocześnie pozwala dużym graczom wprowadzać na te rynki swoje własne algorytmy. Czy przyszłość rynków należy do robotów?

Dr Peter Cruddas: Jest jeszcze trochę za wcześnie, by to stwierdzić. No cóż, jeżeli gramy na rynkach finansowych, chcemy wygrywać. Powstaje więc mnóstwo różnych algorytmów. Ja też miałem z nimi różne doświadczenia. Pamiętam, jak w latach 80. dyrektor firmy maklerskiej, w której pracowałem, codziennie aktualizował swoje wykresy, a co tydzień dostawał drukowaną wersję z McGraw-Hill w Chicago. I w 1987 roku, kiedy nastąpił wielki krach na giełdzie, w Wielkiej Brytanii szalał akurat huragan, powalając drzewa. I pamiętam, jak mój dyrektor musiał dokleić przy pomocy taśmy klejącej dwie dodatkowe kartki pod swoimi wykresami, bo spadki były tak wielkie, że nie mieściły się w zeszycie. To było szaleństwo. Ja wtedy też przygotowywałem własne wykresy, a ten facet naprawdę sporo mnie nauczył. Zawsze oddawał mi swoje stare dokumenty.

Tydzień po wielkim krachu giełdowym dostałem w poniedziałek rano nowe wykresy i jak zwykle dałem mi stare, z dwoma dodatkowymi stronami przyklejonymi na dole. Spojrzałem na niego, wziąłem te wykresy i wrzuciłem je do kosza na śmieci. Powiedziałem, że chyba wie, co może sobie z nimi zrobić. Że to absurdalne, bo nie pomogły nam przewidzieć tego krachu. Jeśli zaś chodzi o roboty, to według mnie znajdzie się dla nich miejsce. Trading to działalność, która odbywa się na różnych poziomach. Słyszeliśmy wszyscy o handlu wysokich częstotliwości, czyli HFT. My nie wpuszczamy robotów na naszą platformę, bo działamy w sieci publicznej. Tak naprawdę wiele robotów czy inwestorów posługujących się algorytmami decyzyjnymi HFT wykorzystuje opóźnienie

w reakcji rynku i technologii. Oznacza to, że tak naprawdę nie można ich nazwać traderami finansowymi.

A czy roboty nas kiedyś całkowicie zastąpią? Nie sądzę, bo ludzie lubią doświadczać rzeczy na własnej skórze. Przywiązują też wagę do kontroli, lubią poczucie sukcesu z pokonania trudności, kochają wyzwania. To jest naprawdę istota tradingu. Jeśli dojdzie do tego, że wystarczy wcisnąć klawisz i można iść pograć w golfa, a ktoś inny będzie stawiać czoła wyzwaniom – to jaką my będziemy mieli z tego frajdę? Brzmi świetnie, ja sam kilka razy tego spróbowałem... ale cieszyło mnie to przez jakiś tydzień, a potem zaczęło mnie nudzić. A ja uwielbiam ten dreszczyk emocji, podniecenie, adrenalinę. Chcę wiedzieć, co się dzieje na całym świecie, śledzić wszystkie powiązane ze sobą ruchy na rynkach. To jest właśnie ta frajda. To naprawdę ekscytujące zajęcie, szczególnie gdy trafiasz w dziesiątkę. I odwrotnie – jeśli popełnisz błąd, to najpodlejsze uczucie na świecie.

Michael McCarthy: Peter, a w którym kierunku według ciebie branża będzie ewoluować? Jaki będzie kolejny wielki przełom?

Dr Peter Cruddas: Uważam, że branża zmienia się we wszystkich obszarach. Ramy prawne stale ewoluują zgodnie z oczekiwaniami rządów. Założenie jest takie, aby klienci nie traktowali rynków finansowych jak kasyna. To nie obstawianie w ruletkę, to sposób inwestowania pieniędzy wymagający wysiłku intelektualnego, a przy tym bardzo ekscytujący. Dlatego organy regulacyjne i rządowe zachęcają inwestorów do kontroli nad swoimi finansami, czemu bardzo przyklaskuję. I myślę, że w tym kierunku rynki będą się rozwijać. W tej chwili około 60 procent transakcji zawiera się z urzędzeń mobilnych, więc technologie mobilne będą na pewno doskonałe.

Ja kiedyś miałem iPhone'a i iPada. Teraz mam iPhone'a 7, chyba wersja Plus, a iPada już nie używam, bo telefon ma spory ekran. Mogę więc zawierać transakcje przy pomocy iPhone'a... to znaczy nie tyle zawierać transakcje, co je monitorować, bo nie działam jako trader już od momentu założenia CMC w 1990 roku. Kiedyś byłem traderem i szło mi bardzo dobrze, sporo zarobiłem i zainwestowałem w CMC. Ale od tego momentu w ogóle nie inwestuję na własny rachunek, skupiłem się na CMC.

Michael McCarthy: Czyli byłeś po obu stronach rynku. Najpierw byłeś traderem, a potem przeszedłeś na drugą stronę. Ale na pewno pamiętasz, że kiedy spotyka się trader z traderem, najczęściej rozmawiają o transakcjach, jakie zawarli. Czy masz taką transakcję, która szczególnie utkwiła ci w pamięci? Taką, która się wyróżnia na tle innych? Może to być zarówno transakcja zawarta przez ciebie, jak i przez innego tradera na platformie CMC. Opowiesz nam o niej?

Dr Peter Cruddas: Przychodzi mi od razu do głowy jedna transakcja, która w pewnym sensie doprowadziła do założenia przeze mnie własnej firmy. Pracowałem wtedy w

firmie maklerskiej, która obracała kontraktami futures. To była firma z Bliskiego Wschodu, a ja otwierałem dla nich trading roomy w Jordanii, Waszyngtonie, Genewie i Londynie. Nasi klienci byli naprawdę poważnymi graczami. Ale pewnego dnia oświadczyłem, że chcę działać jako trader na własny rachunek. Odpowiedzieli: „Świetnie, nie ma problemu”. Postanowiliśmy wszystko dzielić równo po połowie, niezależnie od tego, czy transakcja była duża, czy mała. Firma dostawała 50% i ja dostawałem 50%. W ten sposób nie było żadnych wątpliwości, że poranny zysk idzie na moje konto, a popołudniowa strata na konto firmy. Wszystko dzieliliśmy po równo. I pamiętam, że w tym czasie prezydent Związku Radzieckiego Gorbaczow przemawiał w ONZ... Nie pamiętam dokładnie, kiedy to było... nie sposób spamiętać tylu dat i wydarzeń. To musiało być w latach osiemdziesiątych.

Chyba około 1985–86 roku. Gorbaczow oznajmił na forum ONZ, że Związek Radziecki zamierza obciążyć wydatki na zbrojenia. Siedziałem w trading roomie i oglądałem tę transmisję. Pomyślałam sobie, wow, to świetna wiadomość dla Ameryki, bo oznacza zmniejszenie deficytu budżetowego. Zainwestowałem więc mocno w dolary, a sprzedawałem marki niemieckie, które wtedy były najbardziej płynną walutą. To była pierwsza transakcja, na której zarobiłem 100 milionów dolarów. Zysk wyniósł chyba 100 milionów dolarów dla mnie, a drugie 100 milionów dla firmy. Nie należy zapominać, że ponosiłem też odpowiedzialność za ewentualne straty. Rynek urósł jednak błyskawicznie o 1 procent, a ja postawiłem kilkaset tysięcy dolarów na swój rachunek i kilkaset tysięcy na rachunek firmy. Te pieniądze potem posłużyły mi do założenia własnej firmy – i tak powstała CMC Markets. To chyba była najbardziej pamiętna transakcja w moim życiu.

Michael McCarthy: Założyłeś własną fundację, Peter Cruddas Foundation. Jesteś największym sponsorem Nagród Księcia Edynburga, wspierasz także inne organizacje charytatywne w Wielkiej Brytanii i na całym świecie. Dlaczego postanowiłeś zostać filantropem?

Dr Peter Cruddas: Pamiętasz, jak na początku opowiadałem o moich harcerskich czasach? Jestem też sponsorem brytyjskich skautów. Często mnie gdzieś zapraszają, dają wykłady na uniwersytetach. Uwielbiam rozmawiać z młodymi ludźmi i początkującymi przedsiębiorcami. Zapytali mnie kiedyś, czy odniósłbym tak wielki sukces, gdybym poszedł na studia? No cóż – nie wiem, jak by się to potoczyło. Ale jedno wiem na pewno – nie byłoby mnie tutaj dzisiaj, gdybym nie był harcerzem. Harcerstwo wiele mnie nauczyło i zdjęło wiele trosk z moich barków. Przekulem te moje doświadczenia w sukces, a im więcej sukcesów odnosiłem, tym większą czułem potrzebę, aby się nimi dzielić z dziećmi, które tak jak ja mają trudny start w życiu. Szukałem więc organizacji, które pomagają takim młodym ludziom pokonać trudności i stanąć na nogi. Nagrody Księcia Edynburga, Prince's Trust, Boy Scouts – różne organizacje pomagające dzieciom i młodzieży. To naprawdę jest coś. To fantastyczna sprawa i uwielbiam to robić.

Opowiem ci pewną historię. Wydarzyło się to na imprezie charytatywnej Prince's Trust. Przejdę od razu do sedna sprawy. Podeszła do mnie młoda dziewczyna i powiedziała: „Chciałam panu bardzo podziękować”. Zareagowałem typowo: gratulacje, super, to świetnie, że zmieniasz swoje życie na lepsze. Przerwała mi. W zasadzie powiedziała tak: „Niech pan daruje sobie gadkę szmatkę. Wylądowałam w więzieniu, bo zrobiłam coś złego. Byłam członkiem gangu i należało mi się. Ale kiedy siedziałam w więzieniu, dowiedziałem się o funduszu Prince's Trust. A tego funduszu by nie było i nie mógłby pomagać, gdyby nie ludzie tacy jak pan, gdyby nie wasze pieniądze. Bo to właśnie pana pieniądze pomogły mi wyjść z więzienia i założyć własną firmę. Ale najważniejsze jest to, że mogłam zabrać dwójkę moich dzieci z domu dziecka i teraz znów jesteśmy razem. To wszystko dzięki pomocy Prince's Trust. Gdyby nie ludzie tacy jak pan, nie wyszłabym nigdy na prostą”. Są tysiące takich historii o młodych ludziach w potrzebie. Ale tę akurat dobrze pamiętam, bo dziewczyna zarzuciła mi ramiona na szyję i mocno mnie uściskała, no i oboje się popłakaliśmy. To był niezapomniany moment.

Michael McCarthy: Faktycznie, niesamowita historia. Peter, powiedz nam, jaką spuściznę chciałbyś po sobie zostawić?

Dr Peter Cruddas: Nie myślę o tym, mówiąc szczerze. Chyba jestem trochę egoistą... Uwielbiam pracować, pracuję już od 50 lat. W przyszłym roku skończę 65 lat, choć wyglądam dużo młodziej. Ale lubię swoją pracę i bynajmniej nie mam zamiaru iść na emeryturę! Moje dzieci są już dorosłe...Może pozostanę w pamięci ludzi jako facet znikąd, który osiągnął sukces. Mój brat bliźniak jest taksówkarzem, mój starszy brat też. Zachęcam ludzi, żeby zobaczyli we mnie faceta, który nie miał w życiu nic. Moja rodzina nie miała pieniędzy, żeby mnie wykształcić. A jednak nie poddałem się, ciężko pracowałem, nie brałem narkotyków, nie nadużywałem alkoholu, nie paliłem. No, może tylko jem za dużo...Niestety jestem uzależniony od czekolady.

Michael McCarthy: Uff, to znaczy, że jesteś jednak człowiekiem!

Dr Peter Cruddas: Tak, jestem tylko człowiekiem. Ale chciałbym, by ludzie widzieli we mnie człowieka, który wyszedł z nizin społecznych i pomimo to osiągnął wiele w życiu. Tak chciałbym zostać zapamiętany i mam nadzieję, że będzie to inspiracją dla innych.

Michael McCarthy: Fantastyczne podsumowanie! Peter, bardzo ci dziękuję za poświęcony nam dziś czas.

Dr Peter Cruddas: Cała przyjemność po mojej stronie, Michael. Do zobaczenia niedługo! Wielkie dzięki!

Michael McCarthy: Naszym gościem był dr Peter Cruddas, dyrektor generalny CMC Markets. Artyści Rynków to autorska seria podcastów CMC Markets, globalnego lidera transakcji online. Aby być na bieżąco z nowymi odcinkami, zachęcamy do subskrypcji za pomocą aplikacji Apple Podcasts lub innych aplikacji, z których korzystacie, by

Artyści Rynków

słuchać ulubionych podcastów. Udostępniajcie nasze podcasty znajomym i zostawcie nam swoją opinię. Nazywam się Michael McCarthy, a to był czwarty odcinek z serii Artyści Rynków.