

# Fundusz Quercus powalczy o bogaczy

Do wyścigu o pieniądze klientów rusza TFI Quercus, pierwsze towarzystwo funduszy, które nastawia się na obsługę wyłącznie bogatych klientów

**MACIEJ SAMCIK**

TFI Quercus to przedsięwzięcie kilku byłych menedżerów holenderskiej grupy ING, którzy w ubiegłym roku - pod wodzą byłego prezesa TFI ING Sebastiana Buczka - postanowili się usamodzielnąć. W czwartek licencję na działalność wydała Quercusowi Komisja Nadzoru Finansowego, zaś wczoraj towarzystwo odsłoniło karty.

- Chcemy, żeby Quercus był pierwszą w Polsce rodziną funduszy przeznaczoną dla wymagających klientów dysponujących dużymi pieniędzmi - zadeklarował dziennikarzom prezes Buczek.

Quercusa ma wyróżniać wyższy od konkurencji poziom wplat - aby stać się uczestnikiem każdego z czterech funduszy, będzie trzeba mieć w kieszeni co najmniej 20 tys. zł. Większość funduszy przyjmuje klientów już od kilkuset złotych. - Spodziewamy się, że przeciętna wplata do naszych funduszy wyniesie 100 tys. zł - szacuje Buczek.

Atutem Quercusa mają być nietypowe fundusze, które sprostają oczekiwaniom wymagających klientów. Np. zamiast zwykłego funduszu bezpiecznego Quercus wprowadzi fundusz ochrony kapitału, w którym poza polskimi obligacjami będzie miejsce dla zagranicznych, a do 20 proc. pieniądze pójdzie na akcje spółek. - Ale tylko na te, do których będziemy mieli głębokie przekonanie, że za rok ich cena wzrośnie - zastrzega Buczek.

Poza tym Quercus zaproponuje trzy fundusze bardziej ryzykowne - Selektywny (z udziałem akcji od zera do 100 proc.), Agresywny oraz fundusz Balkany i Turcja (oba z udziałem akcji 50-100 proc.). Każdy z nich ma inwestować pieniądze nie tylko na warszawskiej giełdzie, ale też na innych parkietach tzw. nowej Europy - od Estonii po Turcję (nie wchodzi w grę tylko Rosja i Ukraina).

Fundusze Quercusa mają być zarządzane bardziej aktywnie niż „zwykłe” fundusze, których portfele często są podobne do składu giełdowych indeksów. Mają być nastawione na łowienie oka-

zji, nie będą stroniły od akcji firm dopiero wchodzących na giełdę lub młodych spółek z rynku NewConnect.

Quercusa ma też wyróżniać przyjazna dla klientów struktura opłat za zarządzanie funduszami. Zamiast sztywnych opłat (np. 4 proc. rocznie) bez względu na wyniki będzie część sztywnej prowizji i część uzależniona od wyników funduszy.

Choć wszystkie cztery fundusze mają charakter otwarty, to po przekroczeniu przez dany fundusz miliarda złotych aktywów będzie się on zamykał na nowe wpłaty. To też ukłoni w stronę klientów, którzy oczekują wysokiej jakości zarządzania pieniędzmi. Mniejszym funduszem łatwiej zarządzać niż wielomiliardowym molochem.

Sprzedaż funduszy ma się zacząć w marcu, ale nie wiadomo jeszcze, gdzie będzie można kupić ich udziały. Szefowie Quercusa chcą podpisać umowy ze wszystkimi bankami, firmami ubezpieczeniowymi i pośrednikami, którzy specjalizują się w obsłudze bogatych klientów. W ciągu roku liczą na pozyskanie 500 mln zł. ■