

Oferta dla doświadczonych inwestorów



fot. P. Molik

Sebastian Buczek

34 lata, doktor habilitowany nauk ekonomicznych (doktorat z obligacji zamiennych, habilitacja z efektywności informacyjnej rynków akcji), pracownik naukowy Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, licencjonowany doradca inwestycyjny i makler papierów wartościowych. Ma 12-letnie doświadczenie na rynku kapitałowym. Jest specjalistą w obszarze inwestycji i sprzedaży.

W 1996 r. pracował w Centrum Operacji Kapitałowych Banku Handlowego w Warszawie SA. Od połowy 1996 r. przez ponad 11 lat pracował dla Grupy ING, od 1999 r. na stanowisku Członka Zarządu ING TFI SA, od 2002 r. wiceprezesa Zarządu ING Investment Management (Polska) S.A. i ING TFI SA, a od 2006 r. prezesa Zarządu ING Investment Management (Polska) SA i ING TFI SA. W Quercus TFI SA od sierpnia 2007 r. kieruje Departamentem Inwestycyjnym i odpowiada za strategię rozwoju Towarzystwa. Jest akcjonariuszem i prezesem Zarządu Quercus TFI SA.

⋮ Rozmowa z dr. hab. Sebastianem Buczkiem, prezesem Quercus TFI SA

Dlaczego powstał Quercus TFI? Czym się różni od innych?

W pewnym momencie stwierdziliśmy, że warto założyć TFI, które będzie oferować fundusze na zasadzie otwartej dla zamożnych i bardzo zamożnych inwestorów. Taki pomysł powstał w sierpniu 2007 r. W lutym tego roku dostaliśmy licencję, w końcu marca ruszyliśmy z czterema subfunduszami wchodzącymi w skład Quercus Parasolowy SFIO. Od samego początku staraliśmy się prowadzić bardzo otwartą, transparentną politykę informacyjną – mówić o naszych celach, zamierzeniach w zakresie oferty produktowej i strategii rozwoju. Co nas wyróżnia na tle innych?

Zaistnienie na rynku finansowym wcale nie jest takie łatwe, jak może się wydawać. Z naszych kilkunastoletnich doświadczeń wynika, że TFI to nie jest prosty biznes, ma charakter cykliczny i trzeba się na tym naprawdę znać.

Naszym zdaniem w Polsce nadszedł już czas na to, by pomyśleć o funduszach tworzonych niekoniecznie dla każdego. Nas interesują przede wszystkim doświadczeni klienci, którzy rozumieją, na czym polega inwestowanie, zwiążą się z nami na dłuższy czas i mają zasobny portfel – minimalna wpłata do naszych funduszy, mimo tego że są one otwarte – wynosi 20 tys. zł, podczas gdy na rynku standardem jest 100-200 zł. Produkty dla takiego klienta także muszą być odpowiedniej jakości, o niestandardowych

strategiach inwestycyjnych. Staraliśmy się naszą ofertę tak przygotować, abyśmy sami byli zainteresowani inwestowaniem naszych oszczędności. Cały projekt jest pomyślany na podobnych zasadach, jak działają podmioty zarządzające funduszami hedgingowymi, ale jednocześnie pod kuratelą organu nadzorującego rynek, czyli Komisji Nadzoru Finansowego.

Kapitał wniesiony do Quercus TFI SA jest prywatny, wszyscy nasi kluczowi pracownicy mają akcje spółki. Inwestujemy więc nasze własne pieniądze, wniesione do towarzystwa oraz środki klientów. Poza tym zwróciłbym uwagę na fakt, że opłaty za zarządzanie są ściśle powiązane z wynikami inwestycyjnymi.

Ale w KNF są już wnioski o rejestrację 15 nowych TFI, wkrótce pewnie będzie ich więcej. Czy Pana zdaniem na polskim rynku jest miejsce dla tylu towarzystw? Czy mogą one stanowić konkurencję dla Quercusa?

Większość nowych TFI to firmy niszowe, które często tworzą produkty pod konkretnych inwestorów, a nie wychodzą z ofertą skierowaną do szerokiego grona potencjalnych klientów. Takich alternatywnych towarzystw jak Quercus z ogólnie dostępną ofertą jest kilka – Opera, Noble, Investors. Może powstaną jeszcze dwa lub trzy, ale nie piętnaście.

Zresztą zaistnienie na rynku finansowym wcale nie jest takie łatwe, jak może się wydawać. Z naszych kilkunastoletnich doświadczeń wynika, że TFI