

Quercus TFI pójdzie w nowe technologie

Nowy fundusz będzie szukać okazji w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej. Wielkie koncerny go jednak nie interesują.

Kilkanaście lat po pęknięciu bańki internetowej, która wypromowała amerykańską giełdę Nasdaq, polscy inwestorzy otrzymują propozycję inwestowania w spółki, które tworzą oblicze tego rynku. Quercus TFI uruchomi dziesiąty subfundusz w ramach Parasolowego SFIO. Sprzedaż jednostek Quercus Global Growth rozpocznie się na początku czerwca 2017 r. Minimalna wpłata będzie wynosić 20 tys. zł.

Pieniądze klientów będą inwestowane w akcje spółek tzw. nowej gospodarki.

– Nie będziemy inwestować istotnej części portfela w spółki paliwowe czy banki. Interesują nas spółki technologiczne z takich branż, jak IT, biotechnologia czy farmacja. W tym ostatnim przypadku z zastrzeżeniem, że chodzi o spółki wzrostowe, a nie koncerny mające w ofercie rozbudowaną paletę leków. Nastawimy się na spółki o dynamicznie rosnących przychodach, a w przyszłości również zyskach – wyjaśnia strategię nowego subfunduszu Sebastian Buczek, prezes Quercus TFI.

Na Zachód marsz

Największy akcjonariusz TFI przyznaje, że profil inwestycyjny szykowanego produktu sprawia, że subfundusz będzie inwestował



► **JESTEM AMBITNY:** Sebastian Buczek, prezes Quercus TFI, uważa że w Polsce mało kto zna się na inwestycjach na rynkach rozwiniętych, ale przyznaje, że każdy ma jakieś aspiracje. [FOT. GK]

głównie za granicą. Zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych i Europie Zachodniej.

– Trudniej poruszać się po rynkach azjatyckich niż Europie Zachodniej i Ameryce Północnej. Nie oznacza to jednak, że nie będziemy inwestowali w Azji, choć w dalszej kolejności – zaznacza Sebastian Buczek.

Sama konstrukcja subfunduszu, bazująca na rynkach innych niż Polska lub Europa Środkowo-Wschodnia, jest już jednak ewenementem wśród polskich TFI. Ich szefowie i zarządzający funduszami sami z reguły przyznają, że brak im kompetencji, by tworzyć fundusze inwestujące bezpośred-

nie w papiery emitentów spoza regionu. Dość popularne są tylko fundusze kupujące jednostki funduszy zagranicznych i w ten sposób uzyskujące ekspozycję na niemal cały świat.

– Myślę, że w Polsce mało kto się zna na inwestycjach poza naszym regionem, ale każdy ma jakieś aspiracje – mówi Sebastian Buczek.

– Inwestowanie na rynkach zachodnich jest o wiele trudniejsze niż w Polsce, ale też lepsze z punktu widzenia uczestników funduszu. Trudność polega nie na braku dostępu do informacji, bo to w dzisiejszych czasach nie jest problemem. Reakcje rynku na

informacje ze spółek są po prostu o wiele bardziej gwałtowne. Z drugiej strony płynność na rynkach rozwiniętych jest większa, co powoduje, że wyceny są bardziej realne. To, co przemawia za inwestowaniem za granicą, to także olbrzymi wybór spółek z różnych sektorów, których w Polsce brakuje – komentuje Arkadiusz Chojnacki, prezes Opti TFI, które na rynkach zachodnich inwestuje w formie FIZ.

Rosyjsko-turecka nisza

Szef Quercus TFI liczy, że jego aspiracjom zaufa tyłu klientów. by w ciągu roku-dwóch aktywa Quercus Global Growth osiągnęły 50 mln zł. To mniej więcej tyle, ile na koniec marca 2017 r. wynosiły aktywa subfunduszy Quercus Turcja i Quercus Rosja. Wchodzące w skład tego samego parasola Quercus Ochrony Kapitału miał 2,2 mld zł aktywów, a Quercus Selektywny – inwestujący w akcje i ich pochodne – 497 mln zł.

Stala opłata za zarządzanie Quercus Global Growth będzie wynosić 3,3 proc. rocznie. Do tego fundusz będzie pobierał tzw. success fee o maksymalnej wysokości 0,5 proc. Benchmarkiem dla subfunduszu będzie MSCI World Index.

– Gdy będzie nam dobrze szło, to maksymalna opłata za zarządzanie, jaką pobierzemy wyniesie 3,8 proc. Jeśli źle – 3,3 proc. – tłumaczy Sebastian Buczek.

Przy 50 mln zł aktywów nowy subfundusz powinien więc przynieść TFI co najmniej 1,7 mln zł przychodów. [KA]