

Na przyszłość Quercus TFI patrzę ze spokojem

Inwestor Wojtek Zyski spółki rosną, a na zaksięgowanie czeka rezerwa z tytułu success fee. Mariaż z Franklinem Templetonem może wesprzeć dystrybucję funduszy Quercusa

Do tej pory na akcjach Quercus TFI zarobiłem 43 proc. To mniej więcej tyle, ile wzrosły rok do roku aktywa klientów, jakimi na koniec trzeciego kwartału 2025 r. zarządzało giełdowe towarzystwo. Jeśli w końcówce roku nie wystąpią jakieś niespodziewane zdarzenia i nie odwrócą się rynkowe trendy, to 2025 r. ma wszelkie szanse być trzecim z rzędu, gdy aktywa zarządzane przez Quercusa wzrosną o ponad 40 proc.

Sebastian Buczek, prezes i duży akcjonariusz TFI, jak mantrę powtarza, że dobrym miesiącem dla firmy jest taki, w którym wpłaty klientów przewyższają wypłaty o 50 mln zł. Tyle że wygląda to na pewne asekurancstwo. W 2025 r. był tylko jeden miesiąc, w którym wpłaty netto do TFI, którego akcje kupilem, nie osiągnęły 50 mln zł. Firma pozyskuje średnio 176 mln zł miesięcznie, a ostatni kwartał był wyjątkowo dobry. Tylko we wrześniu wpłaty klientów Quercus TFI przewyższyły wypłaty o 337 mln zł. Również w lipcu było to ponad 300 mln zł. Sam prezes nie widzi zaś czających się gdzieś zagrożeń.

– Można zaryzykować tezę, że branża funduszy inwestycyjnych przeżywa obecnie wspólny rozkwit i jeśli nic niespodziewanego się nie wydarzy, jest duża szansa, aby ten rozkwit był procesem trwałszym, niż byliśmy przyzwyczajeni historycznie przez ostatnie kilkanaście lat – mówił podczas ostatniej telekonferencji dla inwestorów Sebastian Buczek.

Na czym zarabia Quercus TFI?

Od strony księgowej prowadzenie TFI to dość prosty biznes. Wyliczenie EBITDA nie ma w nim większego sensu. Klienci wpłacają pieniądze do funduszy. TFI pobiera sobie z nich stałą opłatę za zarządzanie niezależnie od tego, czy klienci zarabiają czy nie. To przychód TFI, który po odliczeniu kosztów działalności przekłada się na zysk firmy. Jeśli pieniądze do TFI płyną, to zysk rośnie. W samym trzecim kwartale Quercus TFI odnotowało 14,2 mln zł zysku netto, o 79 proc. więcej niż rok temu. Po dziewięciu miesiącach roku skonsolidowany zysk netto wynosi 36,1 mln zł, a więc o 52 proc. więcej niż po trzech kwartałach 2024 r.



▶ Cześć, jestem Inwestor Wojtek, postać, za którą stoją doświadczeni dziennikarze giełdowi i analitycy PB. Chcę za 25 lat mieć w portfelu 1 mln zł. Inwestuję prawdziwe pieniądze (zaczęłem od 50 tys. zł) w akcje, obligacje i inne instrumenty finansowe. Chcę edukować i promować inwestowanie na rynku kapitałowym. Jestem transparentny: z odpowiednim wyprzedzeniem napiszę, że zamierzam kupić lub sprzedać dane walory. Skład mojego portfela i stopę zwrotu można obserwować na notowania.pb.pl/inwestor-wojtek. Zachęcam też do zapisania się na mój newsletter oraz wysłuchania podcastów.

Na wynik skonsolidowany wpływa nie tylko działalność Quercus TFI, ale również Domu Inwestycyjnego Xelion. Firma Sebastiana Buczka ma w nim pośrednio trzy czwarte udziałów. Xelion zajmuje się dystrybucją funduszy różnych TFI. Mechanizm generowania zysku ma więc podobny do TFI, choć w tym wypadku zauważalny jest też wpływ opłat manipulacyjnych związanych ze sprzedażą funduszy czy produktów strukturyzowanych. Widać to w wynikach. W trzecim kwartale 2025 r. Xelion zarobił na czysto 2,3 mln zł – o 148 proc. więcej niż przed rokiem.

Success fee rozliczone i oczekujące na rozliczenie
Pieniądze płyną do Quercus TFI, bo klienci są zadowoleni z wyników funduszy. To również dość prosta prawidłowość. Te dobre wyniki stwarzają szansę nie tylko na pobieranie stałej opłaty za zarządzanie, ale także opłaty zmiennej zwanej też opłatą za sukces. Grubo ponad 6 mln zł z tego tytułu spółka rozliczyła już w trzecim kwartale,

ale wciąż pozostaje jej 14,6 mln zł rezerwy na poczet success fee, czyli 4 mln zł więcej niż po drugim kwartale. TFI może rozliczyć tę kwotę w czwartym kwartale, skokowo zwiększając wtedy swój zysk. Nawet jeśli wszystko pójdzie dobrze, nie można tego jednak traktować jako zysku odłożonego w czasie do zaksięgowania.

– Należy pamiętać, by do wyniku rocznego nie dodawać całej kwoty 14,6 mln zł. Trzeba od niej odliczyć premie dla pracowników, podatek i inne koszty – zaznaczyła podczas telekonferencji dla inwestorów Agnieszka Strzelczyk, członkini zarządu i główna księgowa Quercus TFI. Rezerwa na success fee to głównie pochodna wyników funduszy dłużnych – Quercusa Akumulacji Kapitału, którego aktywa przekroczyły niedawno 3 mld zł, oraz Quercusa Dłużnego. Krótkoterminowego z aktywami ponad 2 mld zł.

Fundusze dłużne to z punktu widzenia TFI produkt o niższych marżach niż fundusze aktywne i na rosnący udział takich funduszy w miksie produkto-

wym Quercus TFI uczuła Michał Fidelus, analityk Banku Pekao. Jego zdaniem w całym 2025 r. Quercus TFI zarobi na czysto 46,9 mln zł. Swoją prognozę określa przy tym jako konserwatywną.

Dla mnie jako akcjonariusza niespełna trzy miesiące pozostałe do końca roku wydają się w miarę przewidywalne, a co za tym idzie, nie spodziewam się negatywnych niespodzianek w wynikach spółki. Pytanie brzmi: co dalej?

Amerykańska nadzieja

Na 3 listopada 2025 r. zostały zwołane walne zgromadzenia Quercus TFI i Templeton Asset Management (Poland) TFI. Mają podjąć uchwały niezbędne do połączenia obu firm i objęcia przez amerykańskiego Franklina Templetona około 10 proc. akcji Quercus TFI.

– Szczególnie liczymy na dobre przyjęcie tego rozwiązania przez banki, z którymi współpracujemy w zakresie dystrybucji naszych produktów – zaznaczył Sebastian Buczek w trakcie telekonferencji dla inwestorów.

Enigmatycznie przy tym wspominał o jakimś wspólnym projekcie z Franklinem Templetonem, nad którym pracuje Quercus TFI. Było to jednak tak niedookreślone, że trudno nawet spekulować, o co chodzi, choć sam Sebastian Buczek ma nadzieję, że będzie to dowód na to, że umowa z Franklinem Templetonem będzie miała „istotne znaczenie” dla biznesu Quercus TFI.

Dobrych perspektyw upatruje też w samych zapowiedziach banków dotyczących przykładania coraz większej wagi do obsługi klientów z segmentu private banking.

– My nastawiamy się przede wszystkim na klienta private-bankingowego i większa atencja banków do tego segmentu jest czymś, co nam bardzo służy. Umowy dystrybucyjne, które mamy z bankami, działają głównie w segmencie private-bankingowym, tam gdzie podejście banków jest nieco bardziej otwarte, jeśli chodzi o dopuszczanie produktów firm trzecich – tłumaczył Sebastian Buczek. 📊