



CO JEST DROGIE: Sebastian Buczek, prezes Quercus TFI (na fot. z lewej), podkreśla, że wysokości opłat nie można oceniać tylko po tym, ile kosztują fundusze akcyjne. Jarosław Mazek z firmy doradczej Fund Team dodaje, że te są relatywnie drogie ze względu na opłatę dla dystrybutora. [FOT. GK, WM]



Nie taki fundusz drogi, jak się o nim mówi

Opłata za zarządzanie w polskich funduszach akcyjnych rzeczywiście jest relatywnie wysoka. Ale diabeł tkwi w szczegółach



Justyna Dąbrowska
j.dabrowska@pb.pl • 22-333-99-39

Wysokość opłat za zarządzanie w rodzimych funduszach inwestycyjnych od dawna wzbudza kontrowersje. Problem jest palący zwłaszcza wtedy, kiedy stopy zwrotu są na tyle niskie, że po odjęciu kosztów klient TFI łąduje pod kreską. Przedstawiciele branży zarządzania aktywami przekonują jednak, że mówienie o tym, że w Polsce jest drogo, to uproszczenie. Bo – po pierwsze – trzeba spojrzeć na całość kosztów, które ponosi klient (opłaty za zarządzanie są wyższe w Polsce niż za granicą, ale z opłatą za nabycie jest odwrotnie), a po drugie – produktów nie można wrzucać do jednego worka i mierzyć tą samą miarą.

Fundusze pobierają najczęściej dwie opłaty – za nabycie i za zarządzanie. Czasem, choć w Polsce stosunkowo rzadko, w grę wchodzi także tzw. opłata umorzeniowa.

Opłata za nabycie jest de facto opłatą dystrybutora. Pobiera ją co prawda TFI, ale oddaje dystrybutorowi i to najczęściej właśnie on decyduje o tym, czy udzielić klientowi zniżki czy nie. Opłata za zarządzanie pobierana przez TFI z funduszu akcyjnego wynosi najczęściej 4 proc. Z tego co najmniej 50 proc. towarzystwo oddaje dystrybutorowi – wyjaśnia Jarosław Mazek, prezes Fund Team, start-upu z branży doradztwa finansowego.

Kontrowersyjne 4 proc.

To właśnie argument o wysokości opłaty za zarządzanie polskim funduszem akcyjnym przytaczany jest najczęściej przez zwolenników tezy, mówiącej o tym, że krajowe produkty są drogie.

– Różnica w opłatach za zarządzanie dla funduszy krajowych i zagranicznych w przypadku rozwiązań dłużnych czy gotówkowych nie razi tak bardzo jak w przypadku funduszy akcyjnych. W przypadku funduszy detalicznych średnia stawka w Polsce to 1,2-1,5 proc., w Europie poniżej 1 proc. Natomiast w przypadku rozwiązań akcyjnych to 4 proc., wobec około 2 proc. To już wyraźna dysproporcja – dodaje Jarosław Mazek.

Sebastian Buczek, posilując się przykładem z własnego towarzystwa, wskazuje na rozdźwięk pomiędzy postrzeganiem a realiami w opłatach.

– 4 proc., które często pojawia się w mediach, dotyczy tylko jednego typu, i to najbardziej ryzykownych produktów – akcyjnych. W funduszach akcji w Polsce zainwestowanych jest relatywnie niewiele pieniędzy. Większość ulokowano w funduszach dłużnych, a te nie są drogie. Przykładowo, opłata za zarządzanie w największym funduszu z oferty Quercusa, czyli Quercus Ochrony Kapitału, wynosi około 1 proc. rocznie. A to fundusz, w którym zgromadzone jest około 2 mld zł aktywów, co stanowi blisko połowę naszych aktywów pod zarządzaniem. Gdybyśmy wzięli pod uwagę wszystkie fundusze Quercusa, to średnia opłata za zarządzanie wyniosłaby niewiele więcej niż 2 proc., a nie 4 proc., o których tak często mówi się w mediach – argumentuje Sebastian Buczek.

Różnice uzasadnione

Ewa Madej, dyrektor ds. komunikacji w Izbie Zarządzających Funduszami i Aktywami, przyznaje, że opłaty za zarządzanie w Polsce są wyższe niż w Europie i USA. Ale nie dzieje się to bez przyczyny.

– Warto pamiętać o tym, że na Zachodzie klienci płacą tzw. upfront fee [opłata przygotowawcza – red.] i wydają konkretną kwotę na początku inwestycji,

”
Na Zachodzie klienci płacą tzw. upfront fee i wydają konkretną kwotę na początku inwestycji, co jest skuteczną motywacją do tego, aby pozostać w funduszu dłużej.

co jest skuteczną motywacją do tego, aby pozostać w funduszu dłużej. Zatem opłata za zarządzanie w dłuższym horyzoncie może być niższa. Ponadto, na Zachodzie istnieją mechanizmy gwarantowane ustawowo, wspierające długoterminowość oszczędzania w funduszach, co powoduje, że średni czas inwestycji jest tam znacznie dłuższy – podkreśla Ewa Madej.

Także Sebastian Buczek zwraca uwagę na to, że większość inwestycji polskich klientów jest raczej krótkoterminowa lub co najwyżej średnioterminowa. W takim przypadku, jak twierdzi, może się jednak okazać, że łączny poziom opłat będzie wyższy w funduszach zagranicznych niż polskich ze względu na różnice w sposobie ich pobierania.

– W Polsce klient jest w stanie wynegocjować bardzo niską opłatę na wstępie i z reguły wynosi ona od 0 do 2 proc., w zależności od funduszu. W przypadku rozwiązań zagranicznych opłata za zarządzanie jest niższa, ale np. w przypadku funduszu akcyjnego na wstępie trzeba zapłacić najczęściej aż 5 proc. To oznacza, że w przypadku funduszu zagranicznego inwestowane jest tylko 95 proc. kapitału, zaś w przypadku funduszy polskich udział jest większy i sięga 98-100 proc. – mówi prezes Quercusa.

W Domu Inwestycyjnym Xelion prawie wszystkie zagraniczne rozwiązania akcyjne z oferty BlackRock mają 5-procentową opłatę manipulacyjną. Wysokość prowizji za zarządzanie waha się w przedziale 0,75-1,75 proc. Maksymalna wysokość opłaty za nabycie funduszy Quercusa w tym samym domu inwestycyjnym to 3,8 proc.

W przypadku funduszy zagranicznych (Allianz, Schroders, Black Rock, Franklin, Fidelity) dystrybuowanych przez Bank Handlowy, dla inwestycji w wysokości 100 tys. zł opłata dystrybucyjna wynosi z reguły 4 proc. dla funduszy akcyjnych (wyją-

kciem jest Franklin – 3 proc.) i 2 proc. dla funduszy dłużnych. Opłaty za zarządzanie wynoszą najczęściej 1,5-1,75 proc. dla funduszy akcyjnych i 0,75-1,25 dla dłużnych.

W przypadku funduszy zagranicznych BlackRock sprzedawanych przez Bank Handlowy przykładowe stawki dla wpłaty w wysokości 100 tys. zł to 4,5 proc. na opłacie dystrybucyjnej dla funduszy akcyjnych i 2 proc. dla dłużnych. Dla 500 tys. zł to – odpowiednio – 3,5 i 1,5 proc. Natomiast wysokość opłaty za zarządzanie waha się w przedziale 1,5-1,75 proc. w przypadku funduszy akcyjnych i 0,75-1,25 proc. dla dłużnych.

– Fundusze zagraniczne są bardzo drogie na wejściu. Później są rzeczywiście tańsze od polskich produktów. Ale oprócz opłaty za zarządzanie mogą pobierać inne opłaty, jak Franklin [oprócz opłaty za zarządzanie występuje także opłata za prowadzenie rejestru w wysokości do 1,25 proc. rocznie na pokrycie kosztów administracyjnych przez głównego dystrybutora – red.] – podsumowuje Sebastian Buczek.

Pomysł na zmianę

– W ramach IZFiA chcielibyśmy rozpocząć dyskusję nad najdroższymi funduszami akcyjnymi, by wypracować wspólne stanowisko. Chcielibyśmy poprawić wizerunek polskich funduszy, które – patrząc przez pryzmat wszystkich oferowanych produktów – nie są tak drogie, jak się powszechnie sądzi – mówi prezes Quercusa.

Jarosław Mazek uważa, że zmniejszenie opłaty za zarządzanie w polskich funduszach akcyjnych miałoby sens.

– Można pomyśleć, że z punktu widzenia dystrybutora to nie najlepszy pomysł, bo zmniejszy przychody. Jeżeli jednak chcemy, aby klient miał zaufanie do sektora zarządzania aktywami, to zmiana taka przyniesie dobre efekty w dłuższym terminie – twierdzi Jarosław Mazek. ☺☺