PulsInwestora | Wspieramy inwestorów także na pb.pl/puls-inwestora

44,6 proc. Taki jest odsetek giełdowych byków wśród ankietowanych przez Stowarzyszenie Inwestorów Indywidualnych. Odsetek niedźwiedzi urósł w tydzień o 3,4 pkt proc., do 25,6 proc. [KZ]

PulsInwestora

Rockbridge widzi nową perspektywę

TFI uwierzyło w potencjał internetu. Doświadczenia zebrane w wyniku pandemii i problemów Altusa chce przekuć w sukces

Kamil Kosiński
k.kosinski@pb.pl ☎ 22-333-99-24

2,5 mld zł ▶ Takie są aktywa Rockbridge TFI.

25 tys. ▶ Tylu klientów miało towarzystwo na koniec czerwca 2020.

Nowy parasol funduszy otwartych z ekspozycją na rynki zagraniczne chce w ciągu najbliższych 12 miesięcy uruchomić Rockbridge TFI. Sam fundusz będzie jednak tylko jednym z elementów większej całości.

– Będziemy się ścigać w segmencie asset managementu, który najszybciej rozwija się w ostatnich latach, czyli robodoradztwie. W działalności tej chcemy się od polskich aktywów odciąć całkowicie, gdyż zakładamy, że będzie to projekt w pełni skalowalny, bardzo płynny i potencjalnie otwarty na akwizycję klientów zagranicznych – ujawnia Krzysztof Mazurek, prezes Rockbridge TFI.

Fintechowy projekt będzie też ukoronowaniem zwrotu ku obsłudze klientów online.

– Z powodów kosztowych nie ma innej drogi dla niezależnych TFI. Usługi banków depozytariuszy podrożały o kilkaset procent. Koszty audytorów i księgowości są kosmiczne. Jeżeli do tego dołożymy model rozliczeń, w którym dystrybutorowi trzeba dużo zapłacić, to robi się to nieefektywne kosztowo zarówno dla klienta, jak i TFI, a do tego prowadzi do wielu innych rzeczy, które potrafią mieć negatywne skutki dla TFI – uważa Krzysztof Mazurek.

Nie zraża go przy tym to, że dotychczasowe próby sprzedaży funduszy inwestycyjnych przez internet raczej trudno było uznać za sukces. Pewnym wyjątkiem jest inPZU, które zebrało przez niespełna dwa lata 837 mln zł. Istnieją jednak przesłanki, by sądzić, że część tych pieniędzy pochodzi z samej grupy PZU. Trudno jednak ocenić ile.

– Większość sprzedaży funduszy jest prowadzona przez banki i biura maklerskie. Ale sprzedaż własna i mocniejsze promowanie kanałów samoobsługowych było w konflikcie z interesem dużych dystrybutorów, jakimi są banki. Potrafiły one dość dobitnie wyrażać oczekiwania, by działalności wobec nich konkurencyjnej nie prowadzić. Samodzielna sprzedaż funduszy w dużej mierze nie była więc rozwijana, ponieważ stała w sprzeczności z interesem głównego kanału sprzedaży, jakim są banki. Z powodów, które wszyscy znają, nasze TFI jest w innym punkcie. Nasze umowy dystrybucyjne z bankami zostały rozwiązane. W związku z tym jest nam łatwiej inwestować w kanały zdalne, gdyż nie musimy się martwić o to, jak wpłynie to na inne relacje biznesowe i czy w konsekwencji więcej na tym zyskamy czy stracimy. To zasadnicza różnica i nasza przewaga – tłumaczy prezes Rockbridge TFI.

Koronawirus pomaga

Rockbridge ma związki kapitałowo-osobowe z Altusem. Przejęło zresztą część jego FIZ-ów, głównie tych funkcjonujących obecnie pod nazwą Alter. Problemy Altusa wywołane związkami z GetBackiem zerwały jednak więzi dystrybucyjne z bankami, które wcześniej sprzedawały fundusze. Wygaszenie umów dystrybucyjnych powoduje zaś, że inwestorzy funduszy nie są w stanie złożyć dyspozycji w miejscu, w którym certyfikaty nabyli. Muszą zwracać się bezpośrednio do TFI. Krzysztof Mazurek zapewnia, że takim klientom przydzielani są doradcy z dużym doświadczeniem, których zatrudnia Rockbridge. Mają się oni kontaktować z klientami w kwestiach produktowych i operacyjnych, a także wtedy, gdy dzieje się coś istotnego na rynku. Ma to działać również w drugą stronę. Inwestor funduszu chcący coś załatwić ma nie dzwonić na anonimową infolinię, tylko do konkretnego opiekuna, tak jak wcześniej to robił w swoim banku czy domu maklerskim.

– Niektóre umowy dystrybucyjne wygasły zaledwie miesiąc temu, dlatego część klientów funduszy Alter jeszcze nie wie, że ma u nas takich opiekunów. Po prostu jeszcze się z nami nie skontaktowali. Zresztą, nie czekając na to, sami zaczynamy się z nimi kontaktować, aby nie byli zagubieni w tej sytuacji – zastrzega Krzysztof Mazurek.

Rockbridge może sobie na taką obsługę pozwolić, bo FIZ-y Altusa były kierowane do klientów zamożnych.

– Gdybyśmy mówili o typowych klientach detalicznych, byłoby to nierealne, ale mediana wpłat mieściła się w przedziale 400-500 tys. zł. Mówimy przy tym o około 1,5 tys. osób. Przy 10 doradcach daje to około 150 osób na doradcę. To często mniej niż w segmencie klientów zamożnych w bankach, a jednocześnie taką liczbę doradców możemy zatrudnić jako TFI. Jednocześnie potencjał finansowy tej grupy klientów na pewno nie jest obecnie mniejszy niż przed wybuchem sprawy GetBacku. W związku z tym odpowiednia nad nimi opieka jest kluczem do samodzielnej egzystencji bez dystrybutorów – mówi Krzysztof Mazurek.

Na chęć utrzymania klientów nałożyła się pandemia COVID-19, która zmieniła zachowania konsumenckie. Duża część obsługi w instytucjach finansowych prowadzona jest w formie widekonferencji, a więc online.

– Gdyby nie pandemia, bardzo trudno byłoby o sukcesy, bo klienci w segmencie klienta zamożnego – a o takim mówimy – mieli nierzadko doradcę bankowego, który do nich przyjeżdżał. Jako TFI byłoby nam trudno mieć kogoś w Szczecinie, Gdańsku, Bydgoszczy, Krakowie itd. Ale dzięki technologii i zmianie podejścia klientów do kontaktów społecznych można z Warszawy obsługiwać klientów w całej Polsce. To nowość, której nie było przed COVID-19, i gdyby nie pandemia, byłaby to chyba bariera nie do pokonania – uważa Krzysztof Mazurek.

Dystrybutorzy zawiedli

Wraz ze wzrostem liczby osób, z którymi TFI ma bezpośredni kontakt, w Krzysztofie Mazurku narasta przekonanie, że błędem było niewypowiedzenie umów dystrybucyjnych Altusa dużo wcześniej.

– W czasie dobrej koniunktury dla Altusa wszyscy chętnie sprzedawali fundusze tego TFI, biorąc za to godziwe wynagrodzenie, natomiast w trudnych czasach informacji dla klientów było bardzo mało albo były one dla Altusa krzywdzące – twierdzi Krzysztof Mazurek.

> Sprzedaż własna i mocniejsze promowanie kanałów samoobsługowych było w konflikcie z interesem dużych dystrybutorów, jakimi są banki. Potrafiły one dość dobitnie wyrażać oczekiwania, by działalności wobec nich konkurencyjnej nie prowadzić.

Jako przykład niewłaściwego zachowania dystrybutorów wskazuje wideokonferencje dla klientów, które prowadził, pracując jeszcze w Altusie.

– Jako TFI nie mieliśmy bezpośredniego kontaktu do klientów. Linki do wideokonferencji były wysyłane do banków, które przez doradców miały je przekazać uczestnikom funduszy. I proszę sobie wyobrazić, że w czasie gdy Altus miał około 3 tys. zamożnych klientów, w widekonferencji uczestniczyło około 50 osób. Nie wierzę, że w tamtym emocjonalnym okresie tylko 50 osób było zainteresowane tym, co się dzieje z ich pieniędzmi w TFI, które jest w trudnej sytuacji. Jedyne wytłumaczenie jest takie, że ci ludzie nie dostali wideolinka, dzięki któremu mogliby wysłuchać bezpośrednio od przedstawicieli TFI, co mają do powiedzenia – wspomina Krzysztof Mazurek.

Walka o wynik i wynikiem

Szef Rockbridge TFI zwraca też uwagę, że firma pracuje nie tylko nad kwestiami komunikacyjnymi, ale tym, co klientów funduszy interesuje najbardziej – wynikami. W przypadku funduszy Rockbridge są one niezłe. W przypadku FIZ-ów Alter poprawiają się. Dwa zmieniły zresztą nazwy z Alter na Rockbridge, co ma być symbolem uregulowania wszystkich zaległych żądań umorzeń, a nawet przeprowadzenia nowych emisji.

Długoterminowy plan dla funduszy Rockbridge jest taki, by ostro grały o wynik dla klientów, a nie naśladowały indeksy giełdowe.

– Jeżeli fundusze niezależnego TFI mają znaleźć swoje miejsce na rynku, to nie przez odchylanie się od benczmarku o 2-3 proc. To jest przeszłość. Na świecie takie fundusze zostały zastąpione przez ETF-y. Szczęście dużych, polskich TFI starej szkoły polega na tym, że nie ma w Polsce dostępnej odpowiednio szerokiej palety ETF-ów dających ekspozycję na różne segmenty rynku. Klienci kupują więc tradycyjne fundusze, które nie pobijają benczmarku. A dlaczego nie pobijają? Bo z jednej strony są drogie, a z drugiej muszą inwestować w spółki z benczmarku – wyjaśnia Krzysztof Mazurek.

Rockbridge stawia na dużą koncentrację w portfelach, co oznacza, że jeśli zarządzający będą mieli rację, to będą albo dużo lepsi od benczmarku, albo będą osiągali wysokie nominalne stopy zwrotu (w funduszach bez wskazanego punktu odniesienia). Jeśli jednak źle obstawią, będzie to bolesne dla klienta.

– Ale jeśli chcemy za coś brać pieniądze od klienta, to wydaje się, że ma to sens tylko wtedy, gdy weźmiemy je za realną pracę, a nie za to, co w normalnym świecie klient robi sam, kupując ETF – podkreśla prezes Rockbridge TFI.

> Jeśli chcemy za coś brać pieniądze od klienta, to wydaje się, że ma to sens tylko wtedy, gdy weźmiemy je za realną pracę, a nie za to, co w normalnym świecie klient robi, sam kupując ETF.

Nasz rozmówca nie ukrywa, że w portfelu jednego z przekształconych FIZ-ów Alter, dla którego punktem odniesienia ma być mWIG40, może być wykorzystywany maksymalny limit koncentracji dla FIZ-ów wynoszący 20 proc. na jedną spółkę. Podobną strategię mają przyjmować fundusze otwarte, dla których limit koncentracji to 10 proc.

– Jeżeli przyjmując takie strategie będziemy dużo gorsi od benczmarków, to znaczy, że nie ma dla nas miejsca na rynku. Natomiast jeżeli biorąc tak skoncentrowane zakłady i prowadząc bardzo aktywną politykę inwestycyjną, będziemy lepsi, to klienci bankowi sami do nas przyjdą. Dlatego wolimy własną sprzedaż. Na koniec dnia i tak wszyscy oglądają te same zestawienia i rankingi. Jeżeli ludzie usłyszą, że w swoim banku mają „jedynie słuszne" fundusze z grupy kapitałowej tego banku, a na rynku są jeszcze inne TFI, które wyleciały z oferty i osiągają lepsze wyniki, to źle się to skończy dla tych, którzy je wyrzucili, a dobrze dla tych, którzy sami będą dystrybuować swoje produkty. Bo jeśli do dobrego wyniku dołożymy dobrą obsługę, to na końcu będziemy mieli lepszą relację z klientami – podsumowuje prezes Rockbridge TFI. © ℗

PIŁKA PO STRONIE TFI: Jeżeli TFI nie zrozumieją, że muszą przejść całkowicie w kanał zdalny, i nie stworzą dobrych, prostych, intuicyjnych narzędzi, które spowodują, że klienci będą chcieli i potrafili sami nabywać fundusze, to się to nie stanie — mówi Krzysztof Mazurek, prezes Rockbridge TFI. [FOT. ARC]

CATALYST

Skarbówki prawie wróciły do łask

EMIL SZWEDA
Obligacje.pl

W lipcu resort finansów sprzedał obligacje oszczędnościowe za prawie 2,4 mld zł, nawiązując do świetnych wyników sprzedaży z I kwartału tego roku. W rzeczywistości to tylko echo wyników sprzedaży z kwietnia. Tamten miesiąc był wyjątkowy, jeśli chodzi o skalę sprzedaży obligacji oszczędnościowych, która przekroczyła 5,4 mld zł. Wynik ten został sprowokowany ogłoszonym na tydzień przed zakończeniem miesiąca zamiarem obniżenia oprocentowania o co najmniej 1 pkt proc. wraz z początkiem maja.

W maju sprzedaż spadła do 0,9 mld zł, w czerwcu wyniosła 1,25 mld zł, a w lipcu skoczyła do 2,4 mld zł. Czyżby inwestorzy indywidualni przeprosili się ze skarbówkami i zaakceptowali obniżone oprocentowanie? Za wcześnie na taki wniosek. Za połowę lipcowej sprzedaży odpowiadają obligacje trzymiesięczne oprocentowane na 0,5 proc. w skali roku (1,5 proc. przed obniżką). W kwietniu ich sprzedaż sięgnęła 1,08 mld zł, a trzy miesiące później 1,2 mld zł – stąd wniosek, że w większości przypadków chodziło nie tyle o nowe zakupy, co zwyczajne przedłużenie inwestycji. Wyniki sprzedaży innych serii potwierdzają ten wniosek, choć np. sprzedaż dwuletnich obligacji rzeczywiście była w lipcu równie wysoka co w I kwartale (okolice 350 mln zł), mimo obniżenia ich oprocentowania do 1 proc. Ale do kwietnia br. motorem sprzedaży obligacji oszczędnościowych były papiery cztero- i dziesięcioletnie, indeksowane inflacją. W tym wypadku o odbudowie popytu do dawnego poziomu nie ma mowy. Sprzedaż 10-latek była w lipcu o połowę niższa niż w marcu i lutym i aż o dwie trzecie niższa niż w styczniu. Z kolei sprzedaż obligacji czteroletnich musiałaby wzrosnąć jeszcze o 50 proc., by zbliżyć się do wyników z I kwartału, zaś wynik z kwietnia (2,85 mld zł) jest w ogóle poza zasięgiem (w lipcu było to 0,7 mld zł).

Natomiast trzeba przyznać, że cztero- i dziesięcioletnie obligacje rzeczywiście przyciągają nowe środki (nie jest to tylko rolowanie zapadających emisji), tyle że nie można porównywać obecnej skali ich napływu do tej z pierwszych miesięcy roku. Nie chodzi tylko o niższe oprocentowanie i niższą marżę ponad inflację, ale także o same perspektywy inflacji (powszechne jest oczekiwanie jej obniżenia) i być może także większy stopień niepewności finansowej nabywców papierów.

Na Catalyst nadal jest drogo i nie zanosi się na korektę. Inwestorzy na rynku obligacji korporacyjnych pogodzili się już z nowymi warunkami – niskim WIBOR i spadkiem oprocentowania lokat bankowych, stąd obligacje firm wydają się bardziej kuszące niż wcześniej mimo coraz niższej rentowności. Co ciekawe, tym warunkom nie ulega rynek pierwotny. Znamy już wyniki wakacyjnych emisji publicznych i wszystkie one sprzedały się świetnie, rozchwytywane przez inwestorów indywidualnych. Ze sprawozdania Benefit Systems, które przymierza się do przeprowadzenia emisji jeszcze w III kwartale, wynika jednak, że również ten ceniony przed pandemią emitent zgodził się na wyższe oprocentowanie. Marża ponad WIBOR wzrośnie o prawie 2,2 pkt proc. względem emisji z 2016 r. dla czteroletnich papierów (emisja z 2016 r. dotyczyła trzyletnich), a Benefit dołoży jeszcze zabezpieczenia. © ℗

REKLAMA

Wśród prelegentów przedstawiciele: Dr Irena Eris, GRYCAN, INGLOT, Plastwil, FIBRAIN, SMAY, SPLAST, NOVOL

- Presukcesja – optymalna organizacja firmy w oczekiwaniu na sukcesję
- Bezpieczeństwo majątku: Separacja aktywów od działalności operacyjnej
- Ryzyka podatkowe w firmie rodzinnej u progu sukcesji
- Budowanie ładu rodzinnego poprzez Konstytucje Rodzinne
- Fundacja rodzinna jako mechanizm do sukcesji
- Jak rozpoznać i przygotować lidera w kolejnym pokoleniu

To tylko część zagadnień jakie poruszą eksperci i zarządzający firmami rodzinnymi podczas:

I FORUM NA WZGÓRZACH BIZNES RODZINNY

15 - 16 października 2020
Wysoka Wieś 22, Ostróda

Organizator: Puls Biznesu | Partner: BNP PARIBAS | Partnerzy Merytoryczni: RKKW, OŻÓG TOMCZYKOWSKI, Deloitte. Private

#WiedzaKlasyBiznes
konferencje.pb.pl
szkolenia@pb.pl
22 333 97 77

Kalendarium inwestora

Tym będą żyły rynki

Poniedziałek
Poniedziałkowe kalendarium jest niemal puste — jedyny jego element stanowią dane o podaży pieniądza, które przedstawi NBP (14).
Wyniki: Unimot, Polimex-Mostostal

Wtorek
We wtorek rozpocznie się „drugie okrążenie" publikacji danych o PKB, w ramach którego będziemy poznawać zrewidowane odczyty. O 8 dane o rozmiarach recesji przestawią Niemcy. Równolegle z Norwegii nadejdzie pierwszy raport na temat PKB w II kwartale (8). O 10 GUS opublikuje biuletyn statystyczny za lipiec, w którym znajdziemy m.in. wysokość stopy bezrobocia rejestrowanego. O tej samej porze w Niemczech pojawi się indeks instytutu Ifo. 14 to godzina publikacji decyzji Narodowego Banku Węgier w sprawie stóp procentowych. O 15 w USA w centrum uwagi znajdą się dane o cenach nieruchomości, za sprawą indeksów S&P/Case-Shiller oraz FHFA.
Wyniki: Eurocash, Budimex, Handlowy, WP, MLP Group, Dom Development

Środa
O 8 sprawdzimy sytuację na norweskim rynku pracy. O 8.45 poznamy, w jakich nastrojach są francuscy konsumenci. Z USA nadejdą natomiast dane o zamówieniach na dobra trwałe (14.30).

Czwartek
O 7.45 premierowe dane o PKB przedstawią statystycy ze Szwajcarii. Godz. 10 to moment publikacji raportu o dynamice kredytu i podaży pieniądza w strefie euro. O 14 z kolei poznamy protokół z ostatniego posiedzenia Rady Polityki Pieniężnej. O 14.30 wszystkie oczy zwrócone będą na USA, gdzie pojawią się zrewidowane dane o dynamice PKB w II kwartale. Przypomnijmy, że według wstępnych wyliczeń annualizowana dynamika wskaźnika w największej gospodarce świata sięgnęła -32,9 proc. Wydarzeniem dnia będzie wystąpienie przewodniczącego Jerome'a Powella, który weźmie udział w dorocznej konferencji Fedu w Kansas City (15.10). Wydarzenie, które zazwyczaj gromadzi w Jackson Hole w stanie Wyoming czołowych bankierów centralnych świata, tym razem odbędzie się w formie online. W przeszłości konferencja w Jackson Hole była sceną, z której szefowie Fedu ogłaszali ważne zmiany w amerykańskiej polityce monetarnej. Komentatorzy liczą, że tak będzie i teraz — w centrum uwagi jest kwestia celu inflacyjnego.
Wyniki: Asseco Poland, Cyfrowy Polsat, Kruk, Orange Polska, 11 bit studios

Piątek
Zrewidowane odczyty PKB nadejdą z Francji (8.45), Austrii (9) i Szwecji (9.30). O 14.30 do grona państw raportujących o PKB dołączy Kanada.
Wśród innych danych warto zwrócić uwagę na nastroje niemieckich konsumentów (8), stopę bezrobocia na Węgrzech (9) czy dochody i wydatki Amerykanów (14.30).
Wyniki: Comarch, Apator, Altus, Marvipol, Livechat, Mirbud, PBKM © ℗

Michał Żuławiński, Bankier.pl