Parkiet
28.06.19 nr: 145 str. 1 nakład: 6000 egz.

TFI >

Nie ma klimatu dla funduszy



FOT. MAT. PRASOWE

Esaliens TFI jest jedną z kilkunastu instytucji, które zaoferują pracownicze plany kapitałowe. – Zamierzamy przekonać klientów do siebie przede wszystkim jakością obsługi i serwisu – mówi w wywiadzie prezes Esaliens TFI **Tomasz Jędrzejczak**. – Będziemy szukali swojego miejsca wśród podmiotów, które chcą mieć niezależnego, elastycznego partnera, a to z definicji jest raczej kilka procent rynku – dodaje.

A co z tradycyjnymi funduszami? Jędrzejczak przyznaje, że jeśli chodzi o produkty skierowane do klientów detalicznych, nie ma teraz atmosfery do tworzenia nowych rozwiązań. ©℗ .10 PAAN

Parkiet
28.06.19 nr: 145 str. 1 nakład: 6000 egz.

WYWIAD | TOMASZ JĘDRZEJCZAK

z prezesem Esaliens TFI rozmawia Andrzej Pałasz

Nie ma klimatu dla nowych funduszy

Na portalu PPK pojawiły się już oferty niemal wszystkich instytucji, które będą prowadzić nowe fundusze emerytalne. Większość zdecydowała się na obniżenie opłat za zarządzanie, a nawet niepobieranie ich w początkowej fazie działania PPK, w tym taże Esaliens TFI. W jaki inny sposób zatem zamierzacie walczyć o klientów?

Limit opłaty za zarządzanie zapisany w ustawie (0,5 proc. od aktywów) i tak jest rozsądny, biorąc pod uwagę potrzebne nakłady oraz oczekiwania pracodawców odnośnie do wsparcia związanego z wdrażaniem PPK. My jednak zamierzamy przekonać klientów do siebie przede wszystkim jakością obsługi i serwisu. Nasze podstawowe przewagi jako podmiotu to doświadczenie i wiedza na temat prowadzenia produktów emerytalnych, które nabyliśmy przez 20 lat oferowania pracowniczych planów emerytalnych. Będziemy skupiać się na tych podmiotach, dla których będą to ważne atuty i które docenią niezależność w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych.

Czym dokładnie chcecie się wyróżniać?

Podstawowym elementem z punktu widzenia pracodawcy będzie jasny i bezpieczny proces wdrażania PPK, a to tak naprawdę oznacza, że potrzebni są kompetentni ludzie oraz odpowiedni system, który będzie pomagał pracodawcy działać w ramach PPK. Myślę, że najważniejsze jest tu doświadczenie w zakresie komunikowania się między pracodawcami a pracownikami. Bazując na już przeprowadzonych rozmowach odnośnie do wdrożenia PPK czy też z naszymi klientami w ramach PPE, mogę dodać, że ważny jest element jakości szkolenia dla pracowników i akcji informacyjnej. Ostatecznie klienci, którzy chwalą nasze działania, są dla nas najlepszą wizytówką.

Jeśli chodzi zaś o obsługę PPK po wdrożeniu, to bazujemy na doświadczeniach, które nabyliśmy przy uruchamianiu w firmach PPE. Podobnie też chcemy zapewnić zarówno przedsiębiorcom, jak i uczestnikom PPK szeroki serwis, różne, w tym elektroniczne, formy komunikacji. Wszystko to, co jest już dziś standardem dla inwestorów na rynku kapitałowym. Chcemy też dostarczyć niezależność, jeśli chodzi o podejmowanie decyzji inwestycyjnych, i będziemy się skupiać – tak jak w naszych obecnych programach – raczej na konserwatywnym i bezpiecznym podejściu do inwestowania.

Wiele firm chcących prowadzić PPK zapowiada, że w maksymalny sposób ułatwi pracodawcom wdrażanie tego produktu. Czym różnić się będzie obsługa PPK od PPE?

PPE z punktu widzenia pracodawcy jest trudniejsze, bo wszelkie dyspozycje pracowników, jak np. przenoszenie się między funduszami, muszą przechodzić przez niego. W przypadku PPK zostało to opisane na poziomie ustawy i wszystkie dyspozycje, które nie dotyczą wynagrodzenia, pracownik składa bezpośrednio nam, jak choćby wspomniana możliwość podejmowania decyzji co do zmiany funduszu. Obowiązkiem pracodawcy będzie głównie naliczanie wysokości składek do PPK czy obsługa wpłat dodatkowych. Oczywiście zapewniamy pracodawcom całkowity zestaw potrzebnych do tego narzędzi.



FOT. MAT. PRASOWE

Zakres współpracy między pracodawcą a instytucją prowadzącą PPK ułoży się w pierwszych miesiącach po wdrożeniu w zależności od tego, jakie rozwiązania przedsiębiorca przyjmie w swoim systemie płacowo-kadrowym. Ważne, by system ten umożliwiał dwustronną komunikację z instytucją prowadzącą.

Ma pan już dokładniejsze szacunki co do udziału Esaliens TFI w rynku PPK?

Nie nastawiamy się, że będziemy dominującym graczem, a raczej będziemy szukali swojego miejsca wśród podmiotów, które chcą mieć niezależnego, elastycznego, dającego wsparcie i doświadczenie partnera, a to z definicji jest raczej kilka procent rynku. Mam jednak na myśli udział w rynku mierzony wartością aktywów, a nie liczbą uczestników.

Kilka miesięcy temu wspominał pan o planach na nowe fundusze. Czy poza programami emerytalnymi w jakiś sposób rozwijacie ofertę?

Ostatnie kwartały były czasem poświęconym głównie na PPK i PPE, na które pozyskaliśmy kilkunastu nowych, dużych klientów. W pewnym momencie zainteresowanie PPE było tak duże, że były obawy o wydolność nadzorcy, jednak procesy rejestracyjne po stronie Komisji Nadzoru Finansowego mocno przyspieszyły. Z drugiej strony w ostatnim czasie większość nowych klientów na PPE pozyskały inne firmy niż nasza. My skupialiśmy się tylko na tych, na których nam zależało. Teraz trwa okres wdrażania PPE, bo sama rejestracja to tylko kwestia formalna. Musimy zatem przeszkolić pracowników, zebrać deklaracje, wpłaty oraz je przetworzyć. Ci nowi klienci to i tak dla nas duże wyzwanie operacyjne.

Co do PPK, to przypomnijmy, że w przypadku dużych firm, zatrudniających powyżej 250 osób, czas na podpisanie umowy o PPK trwa do 25 października. To nie jest wcale tak dużo czasu, a zatem gros tego typu pracodawców właśnie teraz dokonuje wyboru firmy pod PPK. Mniejsze podmioty z kolei mają jeszcze czas na otwarcie PPE.

Jeśli chodzi zaś o produkty skierowane do klientów detalicznych, to trzeba przyznać, że nie ma klimatu do tworzenia nowych funduszy. Rynek wciąż szuka swojego miejsca, jeśli chodzi o sprawę „zachęt" i przepływy między TFI a dystrybutorami. Wiele kwestii nie jest w pełni wyjaśnionych i są wciąż niejasności, co jest dozwoloną „zachętą", a co nią nie jest. To oczywiście przekłada się na chęć i skalę współpracy między towarzystwami a pośrednikami.

Z rynku słychać sygnały, że część dystrybutorów zamyka się na zewnętrzne produkty. My tego jakoś nie dostrzegamy, natomiast niepewność widać. Kwestia sprzedaży funduszy to obszar, w którym żadna ze stron nie wie do końca, co wolno, a czego nie. Wydaje się, że sytuacja szybko się nie wyjaśni. Oczywiście trzeba pamiętać, że ubiegły rok położył się cieniem na rynku funduszy i tym też można tłumaczyć spadek aktywności klientów, którzy sparzyli się na niektórych rozwiązaniach. Zainteresowaniem cieszą się teraz mniej ryzykowne rozwiązania. Zamieszanie zawsze powoduje gwałtowny spadek zainteresowania wśród klientów, ale powrót do poprzedniego poziomu zaufania przebiega w ślimaczym tempie.

Co myśli pan o ustawie o rozwiązaniu OFE?

Po doświadczeniach z ustawą o PPK, której ostateczny kształt w wielu miejscach różni się od pierwotnych pomysłów, wolę poczekać z osądami na temat likwidacji OFE do finału tej sprawy. Co do zasady, rozwiązanie takie czy inne i tak jest lepsze niż żadne. Z pewnością dzisiejsza sytuacja, czyli tzw. suwak, to już najgorsze, co może być. Dla nas najlepsze byłoby przeniesienie pieniędzy z OFE na prywatne konta. Zakładam też, że skoro do PPK mogły przystępować różnego rodzaju podmioty, nie tylko TFI, to podobnie będzie ze środkami z OFE, którymi będą mogły zarządzać nie tylko firmy dziś zarządzające OFE, ale również towarzystwa funduszy inwestycyjnych. ©℗

CV

Tomasz Jędrzejczak jest prezesem Esaliens TFI od 2005 r., wcześniej był m.in. wiceprezesem TFI Banku Handlowego. Z rynkiem kapitałowym związany jest od 1991 r. Esaliens TFI jest obecne na polskim rynku od 1998 r., początkowo jako TFI Banku Handlowego, a następnie od 2006 r. do czerwca 2017 r. jako Legg Mason TFI. W grudniu 2016 r. pracownicy, polscy inwestorzy indywidualni i instytucjonalni odkupili wszystkie akcje od amerykańskiej grupy kapitałowej. ©℗