

Caspar AM | Rośnie oferta F-Trust

– Uważam, że nasze narzędzie jest unikatowe i zmienia polski rynek. Przede wszystkim jest zbudowane od A do Z przez nas i jest niezależne od agentów transferowych – mówi Piotr Jeske, dyrektor e-commerce w F-Trust.

Liczba kont otwartych na należącej do Caspara AM platformie do sprzedaży funduszy zbliża się już do 3 tys. – Nie zastajemy działań marketingowych. Ruszyliśmy z kampanią w telewizji i reklamujemy się cały czas w internecie – mówi Jeske. Szacuje, że sam Caspar za

sprawą F-Trust pozyskuje około 30 proc. wszystkich nowych klientów.

Obecnie F-Trust współpracuje z 15 polskimi TFI oraz czterema zagranicznymi instytucjami, jednak oferta niebawem poszerzy się o kolejną. – Wkrótce wprowadzimy możliwość nabywania funduszy Fidelity Investments także przez platformę, dotychczas możliwe było to jedynie podczas spotkania z przedstawicielem – zapowiada Jeske.

Jakie są główne zalety produktu Caspara? – Rynek

funduszy inwestycyjnych można podzielić na trzy elementy: towarzystwa funduszy inwestycyjnych, klientów oraz doradców. Tworząc F-Trust, chcieliśmy wszystkie je połączyć, i to się udało. Stworzyliśmy dla tych trzech kategorii naturalny ekosystem, który pozwoli każdej ze stron zaspokoić swoje potrzeby – uważa Jeske.

Jego zdaniem dla branży TFI tego typu platforma staje się dziś bardzo atrakcyjna z uwagi na ograniczanie w sprzedaży bankowej funduszy



Piotr Jeske, dyrektor e-commerce w F-Trust.

FOT. MAT. PRAŚOWE

zewnętrznych podmiotów pod pretekstem MIFID II.

Z kolei klienci otrzymują dostęp do kilku różnych usług. Mogą się również poprzez platformę skontaktować z doradcą. – Co ważne, uprościliśmy maksymalnie dostęp. Rejestracja jest bardzo szybka, klient nie musi podawać na początku masy danych, a od razu zyskuje dostęp np. do materiałów szkoleniowych czy do wirtualnych portfeli modelowych – twierdzi Jeske. Do wyboru jest siedem portfeli dopasowanych do różnego

poziomu aktywów, którym dysponują użytkownicy platformy: od 500 zł, 5000 zł aż do 250 tys. zł, a także pod względem strategii portfeli dla klientów konserwatywnych oraz takich z większą skłonnością do podejmowania ryzyka. – Zyskują też sprzedawcy, którzy dziś nie mają łatwo ze względu na skomplikowane procedury przy sprzedaży funduszy. Klienci przez prawie wszystkie formalności mogą przejść poprzez naszą platformę – dodaje Jeske. ©PAA