

Z PAWŁEM ZIEMBA, członkiem zarządu Skandia Życie TU, rozmawia Krzysztof Stępień

NIE WARTO PODEJMOWAĆ EMOCJONALNYCH DECYZJI

Czy czas wysokiej zmienności praktycznie na wszystkich rynkach finansowych – od akcji, poprzez waluty, do surowców – jest dobry na rozpoczęcie inwestowania?

Zmienność rynku jest najważniejszą i oczekiwaną przez inwestorów sytuacją. Jest wiele „szkół” prowadzenia inwestycji, natomiast wszystkie zgadzają się z jednym, portfel należy zdywersyfikować. Takie podejście nie tylko ogranicza ryzyko, ale również umożliwia korzystanie ze wzrostu wartości innych alternatywnych inwestycji. Na rynku instrumentów finansowych trudno jest mówić o braku możliwości. Podczas gdy jedne tracą na sile/wartości, inne nawet na krótki moment stają się wiodące. Nie ma dobrej teorii dotyczącej czasu rozpoczęcia inwestycji. Nie ma jednej złotej recepty. Zbyt wiele zmiennych powoduje, że odpowiedź na takie pytanie byłaby niezmiernym jak wróżeniem z fusów.

Lepiej rozpocząć inwestowanie, gdy jest dobra koniunktura i ceny coraz wyższe, czy w czasie spadku notowań?

Kupowanie, gdy rynek rośnie, z pewnością pozwala nam na lepsze samopoczucie. Atmosfera takich zakupów jest zdecydowanie bardziej miła. Czy kupować, gdy rynek spada? Osobiście, jeśli myślimy o funduszach akcji, jestem zwolennikiem robienia „zakupów” w okresie obniżenia wartości jednostek udziału i spadków w połączeniu z dywersyfikacją portfela o inne alternatywne/bezpieczne aktywa.

Jak osoba korzystająca z produktów finansowych oferowanych przez nasze instytucje może radzić sobie z wysoką zmiennością notowań?

Odcinając nieco od tematu, powiedziałbym: kupić dobrą książkę i zapomnieć o otaczającym nas świecie. Nie dajmy się wpuścić w wir zmian i przeceniania wszystkiego, co dzieje się dookoła. Zupełnie niepotrzebnie podajemy się trendowi tzw. uciekających okazji. Konsekwentne działanie jest podstawą sukcesu. Dotyczy to również inwestycji. Zupełnie niepotrzebne ruchy powodują, że popełniamy znacznie więcej błędów, które w rezultacie przyczyniają się do tego, że tracimy na inwestycji.

Ważne jest, aby zweryfikować swój profil inwestora oraz stan portfela. Wiele osób kilka lat temu określało się jako „inwestor zrównoważony”, inwestując środki w podziałie 50/50 pomiędzy fundusze agresywne i bezpieczne. Jednak, na skutek wzrostu rynku oraz, niestety, braku odpowiedniej opieki i świadomości, z modelu wyjściowego 50/50 stało się graczem agresywnym 80/20 z przewagą na rynek funduszy akcyjnych, będąc zupełnie nieprzygotowanym na zmianę trendu. Dlatego długi termin inwestowania wsparty dywersyfikacją to najlepsza rada na istniejącą zmienność na rynku finansowym.

W ubiegłym roku nasze instytucje przekonywały do idei dywersyfikacji portfela inwestycji, ale głównie geograficznego. To się nie sprawdziło. Czy lepiej stawiać jednak na dywersyfikację pod względem różnych klas aktywów, bo globalizacja powoduje, że we wszystkich częściach świata rynki zachowują się podobnie.

Niezupełnie zgodziłbym się z takim stwierdzeniem. Inwestycje w rynki zagraniczne poprzez fundusze akcji przynosiły określone zyski. Natomiast wzrost wartości jednostek zmniejszał się przy przewalutowaniu na złotówki. Oslabiający się dolar od dłuższego czasu, niestety, konsumuje znaczną część zysków na funduszu.

Zwłaszcza w długim okresie dywersyfikacja geograficzna redukuje w znacznym stopniu ryzyko inwestycyjne. Toteż nie bagatelizowałbym dywersyfikacji portfela poprzez zaangażowanie w zagraniczne fundusze inwestycyjne. Oczywiście, dywersyfikacja to nie tylko zmiana obszaru geograficznego inwestowania pieniędzy, ale również zmiana kategorii i klas aktywów posiadanych w portfelu funduszy. Z pewnością takie podejście jest znacznie bardziej zrozumiałe i bezpieczniejsze dla indywidualnego inwestora. Z drugiej strony, aby ten model rzeczywiście sprawdził się, należałoby połączyć go z serwisem rebalancingu, ja-



ki oferuje nasza instytucja. Model ten pozwala na automatyczną realizację zysków i powrót do pierwotnej struktury portfela w okresach wybranych przez inwestora, np. co kwartał. Jest to z całą pewnością serwis wspierający cały proces prowadzenia inwestycji.

Na razie skończył się czas łatwych zysków. Nie wiadomo, kiedy wróci. To zaś powoduje, że klienci potrzebują teraz bardziej profesjonalnej pomocy przy wyborze inwestycji. Jak Pan ocenia jej obecną jakość?

Nie będę oceniał jakości produktów oferowanych przez moich konkurentów. Myślę, że zrobił to już klient, wybierając oferowane przez Skandię rozwiązania. Natomiast nie ulega wątpliwości, że dziś istnieje możliwość, by jakość oferty, na którą składa się nie tylko produkt, ale również dostępny dla klientów serwis, była znacznie bardziej zauważana i doceniana przez klientów, niż miało to miejsce wcześniej. Gdy rynek przez kilka ostatnich lat rósł, trudno było prezentować serwis i instrumenty wspierające wybory i ułatwiające zarządzanie portfelem. Każda branża, tak jak każdy produkt, ma swoje dobre i słabe dni. W branży produktów kapitałowych to istny roller coaster. Musimy być przyzwyczajeni do dużej zmienności w postrzeganiu atrakcyjności oferowanych przez nas produktów przez potencjalnych klientów. Rynek wymusza na instytucjach rozwój oferty inwestycyjnej. To powoduje, że pojawiają się na rynku nowe alternatywne instrumenty inwestycyjne, których sprzedaż doskonale realizuje się w momentach załamania koniunktury i chwilowo niskiej atrakcyjności tradycyjnych instrumentów. Jakość tej oferty będzie można ocenić po czasie, natomiast osobiście przestrzegaliśmy przed zbyt dużym optymizmem i wiarą

w ogromny sukces finansowy. Pamiętajmy, że jeśli mamy coś gwarantowane, to odbywa się to kosztem ewentualnych potencjalnych zysków.

Na razie nasze instytucje w niewielkim stopniu walczą o klientów, wprowadzając usługi dodatkowe. Państwo oferują różne narzędzia pomagające w inwestowaniu? Czy dzięki nim Państwa klienci osiągają lepsze wyniki inwestowania?

Chcemy wspierać klientów w procesie inwestycji, oferując dostęp do wyselekcjonowanych funduszy z polskiego i zagranicznego rynku kapitałowego, jak również wprowadzając do oferty rozwiązania z zakresu usług i serwisów wspierających proces zarządzania portfelem.

Dziś jesteśmy jedynym dostawcą Rebalancingu – usługi pozwalającej na utrzymanie określonej przez inwestora strategii oraz umożliwiającej automatyczną realizację zysków, MultiNavigatora – zindywidualizowanego portfela inwestycyjnego, konstruowanego na bazie funduszy polskich, jak również zagranicznych, znajdujących się w naszej ofercie. Dzięki Multiportfelowi On Line nasi klienci mają dostęp do portfela poprzez internet z pełnymi możliwościami zarządzania własną inwestycją. Przygotowany system oferuje klientom najszybszy na rynku proces sprzedaży i zakupu jednostek uczestnictwa wybranych funduszy.

Przykładem na większą efektywność inwestowania poprzez ofertę Skandii jest chociażby fakt różnych wyników uzyskanych przez ten sam fundusz Skandia UPK – MLIF World Mining Fund (USD), który znajduje się również w ofercie jednego z naszych znanych konkurentów. Poprzez inwestycję w Skandii w lutym jednostka wspomnianego funduszu wzrosła o 18,7 proc., podczas gdy w tym samym okresie klient inwestujący w konkurencyjny program mógł osiągnąć wynik

o 10 pkt bazowych gorszy. Powodem takiej rozbieżności jest różnica w pobieranej opłacie za zarządzanie funduszem. To tylko jeden z bardzo istotnych przykładów, wyróżników naszej oferty i przygotowanych dla klienta rozwiązań.

Jak w polskich warunkach sprawdza się MultiNavigator, program inwestycyjny, opracowany na międzynarodowych uniwersytetach. Czy przystaje do realiów naszych rynków finansowych?

Przygotowany z myślą o inwestorze indywidualnym serwis MultiNavigator jest innowacyjną ofertą na naszym rynku. Swoim zasięgiem obejmuje rynek polski, zagraniczne rynki kapitałowe, w tym rynki wschodzące, oraz fundusze surowcowe. W okresie koniunktury mało kto interesował się zagranicznymi funduszami, szukając dywersyfikacji poprzez możliwość ulokowania swoich oszczędności w różnych obszarach geograficznych i różnych kategoriach funduszy. Dziś mamy zgoła odmienną sytuację. Coraz więcej inwestorów interesuje się zagraniczną ofertą, natomiast brak czasu, możliwości poddawania analizie wszystkich zachodzących zmian powoduje, że nasza oferta wychodzi naprzeciw oczekiwaniom rynku. Zdejmuje z barków inwestora cały proces zarządzania portfelem, pozwala w bezpieczny sposób poruszać się po całym rynku kapitałowym, dopasowując strategię do oczekiwań, czasu i charakteru inwestora.

Od pewnego czasu coraz bogatsza staje się oferta funduszy surowcowych na naszym rynku. Nie jest za późno na inwestowanie w takie produkty? Czy nie będzie podobnie, jak z funduszami akcji azjatyckich, które początkowo dawały niezłe zarobki, ale teraz przynoszą poważne straty?

Czasy, w których klienci koncentrowali się na jednym rodzaju funduszy, powoli się kończą. Fundusze w długim okresie będą rentowną formą pomnażania pieniędzy, w tym również fundusze surowcowe. Dlatego ważne jest, żeby podnosić poziom wiedzy zarówno sprzedawców, jak i klientów z zakresu możliwości i umiejętności korzystania z istniejącej oferty.

Obecna sytuacja na rynku powoduje, że bardzo często podejmujemy decyzje pod wpływem emocji, kierując się ogólnym populizmem i wiarą w nadarzącą się okazję. Coraz większa grupa inwestorów decyduje się na ulokowanie swoich środków właśnie w te kategorie funduszy. To dodatkowo napędza koniunkturę i podnosi atrakcyjność oferty, natomiast, tak jak poprzednio, byłbym ostrożny w pełnym finansowym zaangażowaniu się tylko w te kategorie funduszy, zwłaszcza przy inwestycji krótkoterminowej. Chcę podkreślić, że fundusze surowcowe bardzo dobrze sprawdzają się jako element służący dywersyfikacji portfela.

Jaką strategię ma teraz wybrać osoba, która chce rozpocząć inwestowanie?

Przy tak wielu zmiennych, jak: czas inwestycji, rodzaj dokonywanych wpłat, wysokość zainwestowanego kapitału, charakter inwestora, trudno jest wskazać jedną słuszną drogę. Zakładając 10-letni okres inwestycji, proponowałbym zdywersyfikować portfel z przewagą instrumentów ryzykownych na dostatecznie długi horyzont inwestycyjny i podzieliłbym go między fundusze akcyjne, obligacji i surowcowe, z uwzględnieniem funduszy zagranicznych. Patrząc na naszą ofertę, wskazałbym strategię zaproponowaną w programie Multiportfel Mix, polegającą na wniesieniu jednorazowej wpłaty wspartej przez minimum 5 lat regularnymi dopłatami do programu. Model ten umożliwia, zwłaszcza przy zmiennym rynku, z jakim mamy obecnie do czynienia, nabywanie regularnie w różnej cenie jednostek udziału poszczególnych funduszy, jak również w momentach koniunktury korzystanie z efektu kuli śnieżnej, uzyskanego dzięki jednorazowej wpłacie. Strategię tę dodatkowo wzmocniłbym serwisem rebalancingu, umożliwiającym automatyczną realizację zysku i ochronę wygenerowanego kapitału poprzez automatyczną konwersję na fundusze bezpieczne.

ST. ARJHM