

INWESTOR



Okres bez precedensu

Ostatnie półrocze na rynkach, licząc również początek lipca, na zawsze zapisze się w pamięci inwestorów. Był to okres powstawania nowych fortun, jak również dotkliwych strat dla części inwestorów. Kluczem do sukcesu (jak zawsze zresztą, ale ostatnie półrocze bardzo to uwypukliło) była cierpliwość, odwaga i odpowiedni moment wejścia na rynek.



Kamil Hajdamowicz

zarządzający aktywami
Vienna Life TU na Życie Vienna
Insurance Group

Pozorna sielanka na początku roku

Rok 2020 rozpoczął się dynamicznie. Rynki żyły przede wszystkim tematem brexitu, kontynuacją napięć na linii USA – Chiny oraz zaostrzoną sytuacją w Iranie. Gdzieś w tle pojawiał się temat nowego wirusa, którego odkryto w jednej z chińskich prowincji, ale nie zaprzętał on głowy inwestorom. Pierwsze tygodnie roku to przede wszystkim okres dominacji amerykańskiego rynku akcji i nowych historycznych rekordów indeksów S&P 500 i przede wszystkim Nasdaq. Analitycy wspominali o potrzebie korekty i możliwości pojawienia się kolejnego czarnego łabędzia, ale w większości takie komentarze nie były brane na poważnie. Kursy spółek technologicznych miały rosnąć do nieba. Jednak druga połowa lutego i początek marca przyniosły, przynajmniej chwilowo, weryfikację tej tezy.

I okres pandemii

Druga połowa pierwszego kwartału 2020 r. zmieniła nasze postrzeganie świata i sytuację na rynkach. Stało się wówczas jasne, że problem nowego wirusa SARS-CoV-2 nie jest tylko lokalnym problemem Chin, ale sprawą globalną. Rządy wielu państw podjęły bezprecedensowe kroki, zmierzające do powstrzymania transmisji wirusa, de facto zamykając swoje gospodarki. Reakcja rynków również była bezprecedensowa. Spadki indeksów po 10 czy nawet 13 proc. podczas jednej sesji stały się na chwilę nową normalnością. Skala spadków na niektórych rynkach nie znajdowała w historii swojego precedensu. W przypadku indeksu Nasdaq spadki zredukowały ponad rok wcześniejszych wzrostów, zbliżając poziomy indeksów niebezpiecznie w granice dołka wyznaczonego pod koniec 2018 r. Jeszcze drastyczniej wyglądała sytuacja na warszawskiej giełdzie, gdzie indeks WIG20 nie miał za sobą okresu dynamicznych wzrostów, a jednak spadł do najniższego poziomu od 2008 r. Podobnie rzecz wyglądała na innych rynkach. Wielu zastanawiało się wówczas, gdzie znajduje się granica spadków i czy jest już obecnie widoczna. Ci bardziej odważni rozpoczęli poszukiwania okazji inwestycyjnych, których w istocie nie brakowało.

II okres pandemii

Sytuacja uległa stopniowej normalizacji za sprawą błyskawicznej reakcji rządów poszczególnych państw. W odróżnieniu od kryzysu z lat 2008–2009, reakcja rządów była natychmiastowa. Wprowadzono programy wsparcia gospodarki o niespotykanej nigdy wcześniej skali, co w połączeniu z bardzo silnym impulsem ze strony banków centralnych pozwoliło zatrzymać rynkową panikę. Na rynkach nastąpiło dynamiczne odbicie, porównywalne ze skalą wcześniejszych spadków. Włączając do równania wsparcie rządów, można było wnioskować, że skala zapaści gospodarczej nie była tak silna jak wcześniej oczekiwano, stąd też odreagowanie części spadków wydało się naturalną reakcją. W odróżnieniu jednak od poprzednich kryzysów, gdzie odrobienie znaczącej części spadków zajmowało długie miesiące, jeśli nie lata, tym razem niektóre indeksy akcji potrzebowały na to kilku tygodni. Warto zauważyć, że działo się to w otoczeniu rosnących statystyk dotyczących pandemii, jak i wysokiej niepewności gospodarczej. Jednak stopy zwrotu na wybranych rynkach licząc od dołka pandemii nie pozostawały obojętne dla inwestorów.

Nadzieja na otwarcie

Po ogłoszonych kolejnych wersjach tarcz covidowych i coraz większym wsparciu monetarnym rynki oczekiwały na szybkie otwarcie gospodarek i powrót do normalności. Równocześnie do gospodarek trafiały pierwsze twarde dane dotyczące pogorszenia sytuacji gospodarczej w trakcie pandemii. Jako dobry przykład mogą służyć tu dane z amerykańskiego rynku pracy, gdzie tygodniowe wzrosty

liczby bezrobotnych pobiły o kilka długości poprzednie historyczne odczyty sprzed 50 lat. Jednak kolejne kasandryczne odczyty nie odbierały inwestorom wiary w możliwość osiągnięcia zysku. Patrząc z perspektywy mająja temat pandemii, który jeszcze dwa miesiące wcześniej zatrzymał świat, zaczął wyraźnie schodzić na dalszy plan.

Powrót inwestorów na rynek

Patrząc na skutki pandemii na krajowym rynku akcji najczęściej wymienia się spadki indeksu WIG20, który pomimo odrobienia znaczącej części strat w dalszym ciągu traci, licząc od początku roku przeszło 14 proc. Nicco lepiej wygląda to w przypadku mWIG40, gdzie strata od początku roku wynosi obecnie ok. 5 proc. Najsłabszym sektorem są spółki bankowe, które najmocniej ucierpiały na obniżkach stóp przez RPP. Ponadto perspektywa zawiązania wysokich rezerw na kredyty korporacyjne w kolejnych kwartałach jest również czynnikiem wstrzymującym inwestorów od zakupów, a pamiętajmy, że banki to przeszło 40 proc. kapitalizacji WIG. Nicco inaczej sytuacja wygląda, jeśli spojrzymy na wynik indeksu sWIG80, który, pomimo silnych spadków na początku pandemii, od początku roku zyskuje już ponad 20 proc., co jest wynikiem lepszym od amerykańskiego Nasdaq. Przyczyną tego zjawiska jest powrót na rynek inwestorów indywidualnych, którzy po latach stagnacji powrócili na warszawski rynek w poszukiwaniu stóp zwrotu. Jeszcze bardziej wyraźnie widać to w przypadku indeksu cenowego wszystkich spółek notowanych na GPW, gdzie stopa zwrotu YTD wynosi obecnie +35 proc. Zdecydo-

wanym liderem wzrostów pozostaje tu Mercator Medical, który od początku roku zyskał prawie 3500 proc. Podobne spektakularne wzrosty mogliśmy obserwować na małej giełdzie – New Connect.

Co dalej?

Głównym zagrożeniem dla kontynuacji wzrostów jest tak zwana druga fala pandemii. Mało prawdopodobne, by skutkowała ona ponownym zamknięciem gospodarki, ale część inwestorów ma to ryzyko z tyłu głowy, patrząc chociażby na nieubłagane statystyki dotyczące pandemii COVID-19. Ponadto część gospodarczych skutków kryzysu jest dopiero przed nami, co rynki akcji wydają się zupełnie ignorować.

Podsumowanie

II połowa 2020 r. była chyba najciekawszym okresem dla inwestorów, od kiedy obserwuję notowania giełdowe. Była okresem silnych spadków kursów spółek na początku pandemii, z czego część podmiotów do tej pory nie była w stanie się podnieść. Była też czasem zbijania nowych rynkowych fortun, zwłaszcza jeśli ktoś dokonał odpowiednich zakupów po tragicznej w połowie marca, po tragicznej sesji 13 marca i był w stanie wytrzymać kilkudziesięcio-, a czasem kilkuset procentowe stopy zwrotu. Wygranym sektorem był na pewno sektor gier i spółki nowych technologii, obok tak zwanych spółek covidowych, czyli producentów leków i środków ochronnych. Biorąc pod uwagę możliwe wyniki spółek za drugi kwartał, jak i prawdopodobny jesienny powrót pandemii, dla części inwestorów rynek może powiedzieć „prawdzą”.

INWESTOR

5 NAJLEPSZYCH DOMÓW MAKLERSKICH 2020

Jak wybrać najlepszy dom maklerski? Przede wszystkim poznając jego ofertę i rozpatrując ją w kontekście naszych potrzeb. Warto zatem na początek zastanowić się, jakie one są, a następnie skonsultować się z przedstawicielem domu maklerskiego. Tylko bowiem świadomy swoich potrzeb i możliwości klient może otrzymać usługę szytą na miarę. Wybrane

przez „Gazetę Finansową” instytucje są gwarantem rzetelności – działają na rynku od lat, zatrudniając profesjonalistów najwyższej klasy. Jeśli już zatem wiemy, czego potrzebujemy w kontekście inwestowania, możemy mieć pewność, że w tych domach maklerskich nasze oczekiwania zostaną nie tylko zaspokojone, ale i wzbogacone o wiedzę i kompetencje ich ekspertów.



Biuro Maklerskie ING Banku Śląskiego jest wyodrębnioną organizacyjnie jednostką banku ING. Prowadzi działalność na podstawie zezwolenia Komisji Nadzoru Finansowego, jest uczestnikiem systemu rekompensat prowadzonego przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych w Warszawie oraz członkiem Izby Domów Maklerskich. W 2016 r. firma podjęła decyzję o zakończeniu działalności maklerskiej dla inwestorów instytucjonalnych, skupiając się na obsłudze klientów detalicznych oraz bankowości inwestycyjnej.



Dom Maklerski Banku BPS świadczy usługi w zakresie wykonywania zleceń na regulowanym rynku giełdowym prowadzonym przez Giełdę Papierów Wartościowych w Warszawie oraz na rynku New Connect. Pośredniczy w zawieraniu transakcji zarówno na rynku kasowym (akcje, obligacje), jak i terminowym (instrumenty pochodne – kontrakty terminowe, opcje). Umożliwia nabywanie jednostek uczestnictwa Otwartych Funduszy Inwestycyjnych, a także prowadzi rachunki maklerskie IKE i IKZE.



Dom Maklerski BDM to broker o ugruntowanej pozycji, funkcjonujący na rynku kapitałowym od 1993 r. Jest podmiotem licencjonowanym, działającym na podstawie zezwoleń Komisji Nadzoru Finansowego. BDM jest jednym z nielicznych domów maklerskich niezależnych od żadnej instytucji. Większościowy pakiet akcji posiada zarząd, rada nadzorcza i kluczowi pracownicy. Firmę stanowi doświadczony zespół blisko 120 osób zdolnych kreować zaawansowane rozwiązania inwestycyjne i przygotowanych do kompetentnej i kompleksowej obsługi klienta.



DM BOŚ to 25 lat doświadczenia na polskim rynku kapitałowym. To polski broker z polskim kapitałem, który zapewnia swoim klientom i partnerom kompleksową ofertę produktową. Jakość potwierdzają liczne nagrody przyznane przez inwestorów i środowisko za aktywność i innowacyjne produkty związane z inwestowaniem na giełdach polskiej i zagranicznych. DM BOŚ od lat jest w czołówce najlepiej ocenianych domów maklerskich w rankingu Najlepszych Biur Maklerskich Stowarzyszenia Inwestorów Indywidualnych.



Jeden z największych brokerów Forex i CFD na świecie notowany na giełdzie. Posiada ponad 15 lat doświadczenia na rynku. W tym czasie firma otworzyła oddziały w ponad 13 krajach, m.in. w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Francji, Chile i innych. W ciągu 15 lat działalności na rynkach finansowych XTB zdobył zaufanie ponad 140 tys. klientów na całym świecie. Twoje inwestycje są u nich bezpieczne – broker jest regulowany przez największe na świecie organy nadzoru: FCA, KNF, CySEC i IFSC.

0 inwestycjach długoterminowych

Peter Lynch, jeden z najlepszych inwestorów w historii, zwykł mawiać, że jeśli sprzedajesz w desperacji, to zawsze sprzedajesz tanio. Zgadzam się z tym poglądem. Obecne przeceny to dobry okres do akumulacji spółek – nie do ich sprzedaży.



Piotr Żółkiewicz

zarządzający funduszem Żółkiewicz & Partners Inwestycji w Wartość FIZ

Obniżki stóp procentowych odbiły się na oprocentowaniu lokat oraz obligacji. Jeśli trzymiesięczne obligacje skarbowe obecnie mają kupon na poziomie 0,5 proc., to jest to gwarancja pewnej straty, jeśli uwzględnimy inflację. W długiej perspektywie rynek akcji zapewni o wiele wyższą stopę zwrotu. Większość inwestorów, jeśli zaproponowalibyśmy im inwestycję w akcje spółki, która z całą pewnością nie zwiększy swoich przychodów ani zysków przez kolejne 10 czy też 30 lat i której akcje mogliby nabyć po cenie do zysku dwieście (P/E=200) – wysmialiby nas. Jednak dokładnie taką inwestycją o takich parametrach są

teraz obligacje skarbowe w większości rozwiniętych państw.

Nie warto kupować spółek na chybił-trafił

Lepiej szukać przedsiębiorstw o silnym bilansie oraz z perspektywami na długoterminowy wzrost przychodów oraz zysków. W przypadku takich spółek czas gra na korzyść inwestora, ponieważ z każdym kolejnym rokiem wartość wewnętrzna przedsiębiorstwa jest coraz większa. Najlepsze spółki notowane w USA są obecnie już znacznie wyżej niż w styczniu, przed rozpoczęciem pandemii. Unikałbym spółek, które sprzedają wyłącznie na jednym rynku, nie rosną oraz rywalizują tylko ceną. W długiej perspektywie mogą się okazać pułapkami wartości.

W 2020 r. spadek przychodów i zysków w wielu branżach jest nieunikniony, jednak w przypadku niektórych spółek obecne ceny wydadzą się za 5–10 lat promocją, którą należało wykorzystać. Podczas kryzysu 2008–2009 akcje Visy spadły od szczytu o 50 proc. Jed-

nak w ciągu kolejnych 10 lat kurs spółki osiągnął ponad 1000-procentowy wzrost.

Kształtować świadomość

Wielu inwestorów nie uświadamia sobie do końca, że obecna wartość spółki sprowadza się do obecnej

wartości przyszłych przepływów pieniężnych, jakie ona wygeneruje i co to oznacza. Dobre jakościowo i szybko rosnące spółki mają w swojej wycenie uwzględnione zyski i przepływy operacyjne z kolejnych 20–30 lat. Jeśli przez pandemię wymażemy teraz jeden taki rok za-

równo z Excela, jak i z kalendarza i uznamy, że jest to rok stracony, bez przychodów i bez zysków, to nie zmniejsza to ostatecznej wyceny takiej spółki o więcej niż małe kilka procent. Na giełdzie w marcu tego typu spółki spadły często o 50 proc. i była to duża okazja.



Uważać na zmiany w otoczeniu demograficznym

Bez wątpienia sektor bankowości prywatnej wchodzi w dekadę transformacji cyfrowej i generacyjnej. Najbardziej zamożni klienci będą oczekiwać od swoich banków ochrony przed rosnącym ryzykiem. Sukces w tym zakresie gwarantuje osiągnięcie długookresowej przewagi konkurencyjnej.



Bartosz Tomczyk

przewodniczący Rady Nadzorczej,
Provema

Klientów sektora private banking tradycyjnie określa się jako High-Net-Worth Individuals, w skrócie HNWI, co można przetłumaczyć jako jednostki o wysokim majątku. W praktyce, aby zostać zaliczonym do tej kategorii, należy posiadać płynne aktywa o wartości minimum miliona dolarów. Jednak każdy, kto miał choć trochę do czynienia z prawdziwą bankowością prywatną, doskonale wie, że w tej branży klientami nie są jednostki. Są nimi najczęściej rodziny. I nie jest to nic nowego. Już pierwsze banki, które powstawały od XIV w. w północnych Włoszech, istniały po to, aby obsługiwać zamożne rodziny. Pomijając przepaść cywilizacyjną i technologiczną, jaka nas dzieli od okresu wczesnego renesansu, pierwsze banki świata działały tak jak dzisiejszy sektor private banking. Oznacza to, że stworzenie skutecznej strategii marketingowej dla przedsiębiorstwa z sektora private banking

wymaga pilnego śledzenia danych demograficznych, a niektóre trendy, jakie można zauważyć w danych demograficznych w ostatnich latach, powinny dać menedżerom wiele do myślenia.

Z pokolenia na pokolenie

Prawdopodobnie najważniejsze obecnie zjawisko demograficzne to wydłużająca się średnia długość życia klientów. Dzięki postępowi medycyny i technologii coraz częściej tworzą się wielopokoleniowe, aktywne biznesowo rodziny. Oferowane produkty bankowe muszą jednocześnie odpowiadać na potrzeby urodzonych po II wojnie światowej baby boomersów, pokolenia X i millenialsów. Obsługa trzech lub nawet czterech pokoleń jednocześnie wymaga nie tylko wydłużenia horyzontu czasowego dla produktów inwestycyjnych, ale także zróżnicowania oferty i sposobów obsługi. Aktualnie na całym świecie konserwatywne pokolenie baby boomers przekazuje swoje majątki w ręce następców z pokolenia X. Największe fortuny świata trafiają w ręce osób znacznie lepiej czujących się w świecie cyfrowych technologii. Z całą pewnością nie są to klienci, którzy dzwonią do maklera i przez telefon zlecają mu zakup akcji. Wymagają oni natomiast od prywatnej bankowości dostępu do rozbudowanych narzędzi bankowości elektronicznej.

Narzędzia bankowości elektronicznej

Niestety dla banków może to być ślepa uliczka. Przecież już od dłuższego czasu nawet klienci detaliczni dysponują doskonałymi narzędziami dającymi dostęp do rynków kapitałowych i pieniężnych. Upowszechniono produkty finansowe, jakie jeszcze całkiem niedawno były dostępne wyłącznie dla instytucji finansowych lub ich największych klientów instytucjonalnych. Nie bardzo wiadomo, jak zbudować elektroniczne produkty premium dla klientów z segmentu HNWI. Można im zaoferować niższe prowizje od transakcji, ale te, w wyniku zażartej konkurencji, są już maksymalnie ścięte nawet dla klientów detalicznych.

Narzędzia bankowości elektronicznej charakteryzują się bardzo niskim kosztem zmiennym użytkownika. Dlatego wysokie natężenie konkurencji w sektorze powoduje, że platformy usługowe opracowane na użytek najbardziej zamożnych klientów prędzej czy później skończą jako element oferty detalicznej.

Wzrost konkurencyjności w sektorze bankowym i finansowym dotyczy również segmentów private banking i wealth management. W dodatku klienci mają coraz łatwiejszy dostęp do wiedzy ekonomicznej. Mogą też w bardzo prosty sposób porównywać oferty poszczególnych dostawców. Dlatego cały sektor bankowości premium może spodziewać się znaczącego spadku stopnia lojalności klientów.

W czasach zerowych lub ujemnych stóp procentowych coraz trudniej o skuteczne i zyskowe strategie inwestycyjne. Przystają działać sche-

maty skuteczne od kilkuset lat. Nie można obecnie pomnażać majątku dzięki konserwatywnym, bezpiecznym portfelom. Ze strony zamożnych klientów będzie rosła presja na banki, aby zapewniły klientom produkty inwestycyjne o wysokim stopniu zwrotu, unikając nadmiernej ekspozycji na ryzyko.

W odpowiedzi na potrzeby coraz młodszych, zaawansowanych technologicznie klientów portfele inwestycyjne coraz częściej są tworzone za pomocą platform cyfrowych stosujących algorytmy sztucznej inteligencji, znanych jako robo advisors. Jest to obecnie jedna z najszybciej rozwijających się usług w ramach bankowości prywatnej i całego sektora finansowego. Przez najbliższe lata jej tempo wzrostu może pozostać trzycyfrowe. Trudno jednak sobie wyobrazić, aby ta usługa na dłuższy czas pozostała dostępna tylko dla klientów premium. Prawdopodobnie, tak jak w przypadku innych produktów bankowości elektronicznej, czeka ją upowszechnienie.

Skuteczne doradztwo inwestycyjne

Natomiast największa szansa dla bankowości prywatnej polega na tym, że klienci, zdając sobie sprawę ze swojej trudniejszej sytuacji, będą bardziej skłonni do płacenia wyższych prowizji za skuteczne doradztwo inwestycyjne. W świecie coraz bardziej świadomych klientów sukces w branży bankowości prywatnej musi być oparty na prawdziwej, eksperckiej wiedzy. Strategie inwestycyjne muszą być przede wszystkim skuteczne. Na nieszczęście wielu instytucji finansowych, ich skuteczność można w bardzo łatwy sposób zweryfikować.

Menedżerowie sektora wealth management muszą też zwrócić uwagę na inne zjawiska zachodzące w otoczeniu demograficznym. Jest to na przykład coraz większa rola kobiet jako klientów. Jak doskonale wiedzą specjaliści od marketingu, kobiety często stanowią bardzo wymagającą, ale jednocześnie życzliwie zaangażowaną grupę klientów. Od firm finansowych wymagają tego, co wydaje się bardzo trudne – osiągnięcia dobrych wyników przy niskim ryzyku inwestycyjnym. Z globalnego punktu widzenia dla branży bankowości prywatnej istotnym zjawiskiem jest też wzrost znaczenia Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej kosztem Ameryki Północnej i Europy Zachodniej. Bardzo uważnie należy obserwować wskaźniki demograficzne dotyczące Chin i Indii. W pierwszym przypadku rezygnacja z polityki jednego dziecka może spowolnić proces starzenia się społeczeństwa, co będzie miało korzystny wpływ na rozwój gospodarczy. Z kolei jeśli chodzi o Indie, specjaliści wróżą temu krajowi bardzo dynamiczny rozwój przez najbliższe kilkadziesiąt lat. Jeżeli uda się utrzymać wysokie tempo rozwoju gospodarczego, Indie dość szybko staną się jedną z najważniejszych gospodarek świata, co będzie miało konsekwencje również dla sektora bankowego.

Bez wątpienia sektor bankowości prywatnej wchodzi w dekadę transformacji cyfrowej i generacyjnej. Najbardziej zamożni klienci będą oczekiwać od swoich banków ochrony przed rosnącym ryzykiem. Sukces w tym zakresie gwarantuje osiągnięcie długookresowej przewagi konkurencyjnej.

Czy istnieje coś takiego jak pewna inwestycja?

Zgrzytam zębami, gdy tylko słyszę zwrot „pewna inwestycja”. Wszystko jedno, czy dotyczą złota, nieruchomości, obligacji, monet czy ropy naftowej. Zwykle takie zapewnienia pojawiają się po jakimś czasie wzrostów na rynku i towarzyszy temu mniej lub bardziej spójna historia.



Grzegorz Zalewski

ekspert DM BOŚ

jak wspominałem, te narracje dotyczą towarów, surowców, papierów wartościowych w zależności od mody i zwykle zapominają o cykliczności rynków. Oczywiście zachęcający nas do nowej pewnej inwestycji zwykle mają też odpowiedź i na te obawy. Po prostu ich zdaniem „teraz będzie inaczej”.

Ludzie potrzebują narracji

Daniel Kahneman – słynny psycholog behawioralny, laureat nagrody Banku Szwecji im. A. Nobla zwraca uwagę, że ludzie potrzebują narracji do tego, by funkcjonować w świecie pełnym niepewności. A przecież inwestycje są właśnie związane z niepewnością, ryzykiem. Stąd mówienie „pewna inwestycja” jest zawsze

nadużyciem. Zwykle należy traktować takie zapewnienia z ogromnym dystansem. W zasadzie w równym stopniu należy wystrzegać się prawie pewnych inwestycji. W przypadku złota za ową pewnością co do przyszłych zysków stoi hossa trwająca od początku 2016 r. Pięć lat to wystarczająco dużo, by jakiś trend uznać za stały i niezmienny. Kto by się przejmował faktem, że wcześniejsze pięć lat na rynku tego kruszcu wiązało się z bessą? Swoją drogą, w tej chwili dochodzimy do poziomów

szczytów z sierpnia 2011 r. Patrząc na wykresy długoterminowe, możemy oczywiście uznać, że tamten okres był wyłącznie korektą, zaś złoto będzie kontynuowało rajd trwający niemal od końca XX w., jednak ważna jest odpowiednia perspektywa. Podczas owej korekty złoto spadło około 40 proc. Po latach możemy powiedzieć, że od początku XXI w. była to świetna inwestycja, zapominamy jednak, że w realnym życiu spadki trwające kilkadziesiąt procent i utrzymujące się miesią-

cami są w stanie doprowadzić do zwątpienia niemal każdego inwestora. Jeśli cena towaru spada z 2 tys. dolarów do 1 tys., zwykle trudno jest nam uwierzyć, że lepsze czasy wrócą. Znow włącza się logiczna narracja, ta zaś bazuje na aktualnych wydarzeniach.

Czasem może się nie udać

Wróćmy jeszcze raz do określeń „pewna inwestycja” oraz „prawie pewna inwestycja”. Inwestowanie zawsze będzie wiązało się z ryzykiem. Jeśli zaakceptujemy ten fakt, będziemy przygotowani na najgorsze nawet niespodzianki. W innej sytuacji pogorszenie koniunktury sprawi, że możemy utracić znaczną część zainwestowanych pieniędzy. Zwykle będziemy oskarżali wszystkich dookoła za naszą porażkę, choć cała odpowiedzialność spada wyłącznie na nas. Co oczywiście nie oznacza, że czasem nam się nie uda. W końcu od tego są inwestycje.

”
W przypadku złota za ową pewnością co do przyszłych zysków stoi hossa trwająca od początku 2016 r. Pięć lat to wystarczająco dużo, by jakiś trend uznać za stały i niezmienny. Kto by się przejmował faktem, że wcześniejsze pięć lat na rynku tego kruszcu wiązało się z bessą?

A to jubilerzy z Indii zamierzają wykupić całe światowe zapasy, ewentualnie producenci elektroniki będą potrzebowali jeszcze więcej złota niż dotychczas. Ewentualnie w czasach wysokiej inflacji usłyszymy, że to ochrona przed inflacją, zaś w okresach niskiej inflacji, że złoto jest tym aktywarem, które trzyma wartość. Tak

INWESTOR

Masz alternatywę dla swoich pieniędzy

W chwili obecnej inwestycjami alternatywnymi interesują się intensywnie nie tylko klasyczni inwestorzy, czyli osoby, które wydają pieniądze dziś, aby w określonym czasie uzyskać z góry założony zwrot z inwestycji. Alternatywne lokaty kapitału są też atrakcyjne dla licznych osób, które zwyczajnie chcą ochronić swój majątek przed skutkami inflacji, niemal zerowych stóp procentowych, niepewności giełdowej i zmiennych warunków ekonomicznych.



Agnieszka Gniotek

właścicielka Galerii Xanadu

Najczęściej wymienianą i najlepiej rozpoznaną sferą inwestycji alternatywnych jest rynek nieruchomości. W okresach kryzysu zawsze jest on bardzo atrakcyjny dla inwestorów. Mitem jest, że kryzysowa sytuacja wpływa na załamanie cen na tym rynku. Zazwyczaj tak się nie dzieje, a jeśli już jakaś korekta następuje, to z dużym opóźnieniem i jest nieznaczna. Kryzys związany z pandemią jest oczywiście nieco inny niż klasyczne kryzysy ekonomiczne, stąd także w nieruchomościach nastąpiły pewne zmiany. Załamał się rynek najmu – krótkoterminowy nie istnieje niemal wcale, a na rynku najmu długoterminowego ceny spadły i na klientów trzeba czekać znacznie dłużej, szczególnie w dużych miastach. Nie ma to jednak wpływu na koniunkturę. Nadal bardzo chętnie inwestujemy w mieszkania, szczególnie kawalerki oraz ziemię. O spadku cen w tym obszarze można co najwyżej pomarzyć, a marzenia te raczej pozostaną niespełnione. Inwestowanie w nieruchomości wymaga zawsze sporych nakładów fi-

nansowych. Nie każdy dysponuje takim kapitałem, nie każdy też chce wszystkie nadwyżki finansowe mrozić w jednej inwestycji. Dlatego coraz częściej interesujemy się i aktywnie inwestujemy w innych obszarach. Najciekawsze inwestycje alternatywne to złoto, diamenty, numizmatyka, metale rzadkie, alkohole, przedmioty kolekcjonerskie np. limitowane edycje butów sportowych, a przede wszystkim dzieła sztuki.

Nie trzeba się znać na sztuce, aby w nią inwestować

Kiedy jestem pytana, czy trzeba się znać na sztuce, aby w nią inwestować, z przykrością odpowiadam, że nie. Trzeba jednak choć trochę znać się na rynku sztuki. Kiedy chcemy inwestować na giełdzie kupując akcje browaru, to nie musimy być ekspertami od ważenia piwa, jednak na samych mechanizmach giełdowych powinniśmy się znać, gdyż inaczej nasze pieniądze nie zostaną ulokowane dobrze.

Najczęściej zadawane pytania dotyczące inwestycji na rynku sztuki dotyczą tego, co kupować, ile na te zakupy należy przeznaczyć pieniędzy, jaki jest możliwy zysk i jaki czas wyjścia z inwestycji.

Można dość zdecydowanie powiedzieć, że dobra sztuka nigdy nie traci na wartości. Warunkiem jednak jest to, aby była to dobra sztuka. Co to znaczy? Przede wszystkim dzieła, które kupujemy, nie mogą budzić wątpliwości co do autentyczności,

powinny być reprezentatywne dla artysty, który je stworzył, a sam artysta powinien być uznany i ceniony zarówno przez krytykę, jak i na rynku sztuki. Oczywiście ten rynek to nie tylko malarstwo czy rzeźba, ale też rzemiosło artystyczne, biżuteria czy meble. Tu kryteria są podobne – warto kupować dzieła wysokiej klasy. Te oczywiście kosztują często sporo, jednak obszar cenowy jest bardzo zróżnicowany. Możemy inwestować po kilkaset złotych w bardzo dobrą współczesną grafikę i miliony w dzieła Wojciecha Fangora. Pomiędzy tymi widelkami cenowymi jest ogromna przestrzeń tematów i skala finansowa, w obszarze której każdy znajdzie coś dla siebie.

Kupujemy rozsądnie

Kupować należy w renomowanych galeriach i domach aukcyjnych. To pozwoli nam uniknąć dzieł o niepewnym pochodzeniu. Warto inwestować w najlepsze prace danego artysty, a to oznacza, że lepiej kupić wyjątkowo dobre dzieło artysty nieco mniej cenionego niż posłedniej klasy pracę autora, który jest ceniony, ale za zupełnie inną sztukę, mającą inny

temat i charakter czy też pochodzącą z innego okresu twórczości tego autora. Tu świetnym przykładem jest dorobek nieżyjącego już Edwarda Dwurnika. Jego „Błękitne miasta” malowane w latach 80. i 90. to bez wątpienia jedne z najwybitniejszych przykładów polskiej sztuki współczesnej o niekwestionowanej klasie muzealnej. Natomiast malowane seryjnie i masowo w niewielkich formatach „Tulipany”, których cena obecnie dochodzi niejednokrotnie do 10–15 tys. zł to konfekcja malarska, którą nabywają osoby chcące się pochwalić, że mają na ścianie Dwurnika. Wartości inwestycyjnej i artystycznej ta malowana roślinność niestety nie posiada żadnej.

Inwestowanie w sztukę najbardziej opłaca się w opcji długoterminowej. Oczywiście można spekulować w krótkim, czyli ok. 2, 3-letnim okresie, np. w obszarze sztuki młodych artystów. Ma to sens, kiedy kupujemy bardzo rozsądnie, w oparciu o dodatkowe informacje o postawie artysty, udzielane nam przez zaufanych doradców i kiedy kupujemy tych prac naprawdę dużo. Założeniem jest, że nasz zysk będzie pochodzić ze sprzedaży całości posiadanego zbioru. Wtedy na jednych pracach stracimy, na innych zyskamy, ale globalnie powinniśmy „być do przodu”. Inwestycje w krótkim okresie mają też na rynku sztuki szanse powodzenia, kiedy dysponujemy zakulisowymi informacjami mówiącymi np. o planach dużego muzeum, które przygotowuje obszerną retrospektywę z katalogiem mniej znanego, a wybitnego artysty. Po takiej wystawie artysta nadal pozostanie wybitny, zrobi się znany i wzbudzi zainteresowanie kolekcjonerów, w wyniku czego jego prace będą wyceniane wyżej. Jeśli wcześniej uda nam się nabyć na tyle dobre dzieła tego twórcy, aby wypożyczyć je na tę muzealną wystawę, to ich ceny wzrosną jeszcze poważniej. Brzmi prosto, jednak nie do końca tak jest, a przede wszystkim nie jest to działanie dla każdego.

Zazwyczaj jednak inwestycja w sztukę ma sens w perspektywie 10-letniej lub dłuższej. To inwestycja z myślą o zabezpieczeniu emerytalnym lub aktywach, które chcemy pozostawić

dzieciom. Inwestując w sztukę systematycznie i kupując mądrze prace artystów silnie rokujących na duże kariery lub mających już stabilną pozycję rynkową, możemy zbierać prace, które sukcesywnie będą zyskiwać na wartości. Raz mniej, raz więcej w zależności od koniunktury, ale średnio 10–15 proc. rocznie.

Okres wyjścia z inwestycji

Zawsze istnieje możliwość, że będziemy zmuszeni nasze zbiory sprzedać. Powody mogą być różne. Podwinie nam się noga w biznesie, załamię zdrowie i będziemy potrzebować dodatkowych środków. Być może zmienią nam się priorytety i uznamy, że chcemy pojechać na rok czy dwa w podróż dookoła świata. Z jakim okresem wyjścia z inwestycji powinniśmy się liczyć?

Oczywiście sztuka to nie jest sztabka złota, którą kładziemy na kontuarze i po trzech minutach otrzymujemy gotówkę w zamian. Jednak czas spieniężenia walorów na rynku sztuki nie jest aż tak przerażająco długi, jakby się mogło wydawać. Przy dobrym oszacowaniu ceny powinien wynosić maksymalnie do sześciu miesięcy, a zazwyczaj zamyka się to w okresie miesiąca do dwóch. Oczywiście znaczenie ma też to, za czym pośrednictwem dokonujemy sprzedaży. Wybór partnera sprzedającego nasze prace jest tu tak samo ważny jak to, u kogo dzieła kupujemy. Często warto zdecydować się na średniej wielkości dom aukcyjny i galerię, a nie na lidera rynkowego. Mniejsze podmioty bardziej pieczołowicie i personalnie opiekują się interesami kolekcjonerów, mają też być może mniejsze, ale za to wierne grono zaufanych kolekcjonerów, którzy szybciej zainteresują się oferowanymi do sprzedaży obiektami.

Na koniec warto powiedzieć, że kryzys to zawsze najlepszy czas na inwestycje. Na rynku sztuki także. Co prawda panuje na nim obecnie duże ożywienie i ceny rosną, ale też pojawia się na nim wiele ciekawych prac, konkurencja jest duża, a dynamika sprzyja okazjom i energiczniejszej walce o klienta, który może cieszyć się dobrą opieką marszandów domów aukcyjnych.

Rekordowe ceny złota – zarobi na tym NBP i zyskają inwestorzy

Obecnie obserwujemy sytuację, w której złoto notowane jest na poziomach powyżej 1900 dolarów. Można powiedzieć, że stała się rzecz oczekiwana przez analityków i kruszec ten osiągnął wycenę przewyższającą dotychczasowe rekordy z 2011 r. Warto podkreślić, że mówimy o wycenie w dolarach amerykańskich – w przypadku polskiego złotego najwyższe stawki były notowane w maju 2020 r., głównie z powodu niskiej wartości polskiej waluty wobec innych.

Aleksander Pawlak

prezes zarządu, Tavex

Czego możemy się spodziewać? Warto zwrócić uwagę, że choć nominalna wycena złota jest rekordowa, to do realnych, uwzględniających inflację maksimów jest jeszcze daleko. Biorąc pod uwagę oficjalne dane o in-

facji, rekord z 2011 r. kształtowałby się aktualnie na poziomie 2 212 dolarów za 1 oz, a rekord z 1980 r. (około 850 dolarów) aż 2 660 dolarów.

Obecnie nie widać – w średniej perspektywie czasowej – żadnych przesłanek ku odwróceniu trendu wzrostowego, zwłaszcza że zaostroża się konflikt na linii USA–Chiny oraz cały czas rozprzestrzenia się

COVID-19. Złotu sprzyjają też kolejne programy pomocowe wdrażane przez rządy – zarówno amerykański, jak i państw europejskich. Widzimy to również na rodzimym rynku, gdzie deficyt budżetu centralnego osiąga rekordowe poziomy rzędu 100 mld zł.

Sytuacja sprzyja osobom, które sukcesywnie lokują swoje oszczędności w złocie. Największym wygranym może okazać się jednak Narodowy Bank Polski. Już wcześniej zwiększył on swoje zasoby złota w rezerwach dewizowych. W latach 2018–2019 powiększyły się o 125,7 ton i wynosiły 228,6 ton. W porównaniu do 2019 r. ceny wzrosły +514,51 dolarów / oz +36,26 proc. Widać więc, ile zyskuje na tej decyzji.