



CORAZ BOGATSZA OFERTA

ARTUR ZAKRZEWSKI

W Komisji Papierów Wartościowych notyfikacje złożyło 10 spółek inwestycyjnych zarejestrowanych w takich krajach, jak Austria, Luksemburg czy Dania, które wprowadziły na polski rynek blisko 300 funduszy. Są wśród nich m.in. dwa światowe giganty – Merrill Lynch i Franklin Templeton.

Na rozpoczęcie dystrybucji zdecydowały się również mniejsze instytucje finansowe dotąd nieobecne na krajowym rynku funduszy, takie jak duński Jyske Invest International czy austriacki Raiffeisen Bank. Wejście na rynek zagranicznej konkurencji może wymusić obniżkę stawek za zarządzanie w polskich funduszach. Wtedy skorzystaliby także klienci polskich funduszy. Ważne, że zainteresowani zyskują wreszcie możliwość pełnej dywersyfikacji swoich oszczędności. Dostępne stały się fundusze inwestujące w akcje spółek surowcowych, akcje spółek z branży metali szlachetnych czy nieruchomości. To trzy najważniejsze klasy aktywów, dotąd trudno dostępne dla polskich inwestorów, które różnie zachowują się na różnych etapach cyklu koniunkturalnego. Jednak inwestycja w fundusze

zagraniczne wiąże się też z ryzykiem kursowym, często bagatelizowanym.

UWAGA NA SŁABE WALUTY

Tymczasem zmiana kursów walut może przesądzić o opłacalności inwestycji, i to nie tylko w przypadku funduszy dłużnych. Jak duże znaczenie na wyniki funduszu może mieć waluta funduszu, pokazuje poniższy przykład. Na 10 kwietnia 2007 fundusz Fortis L Fund Best Selection Asia od stycznia 2005 r. zyskał w euro około 17 proc., a w dolarach około 26 proc., a więc blisko 10 proc. więcej. Fundusze zagraniczne cieszą się szczególnym zainteresowaniem w krajach, w których waluty się osłabiają. Dlatego w USA fundusze zagraniczne są niezwykle popularne. W Polsce znacznie mniej, bo umacniająca się złotówka, przede wszystkim wobec dolara, mocno

zmniejsza atrakcyjność inwestycji denominowanych właśnie w tej walucie.

Spekulacyjnie albo długoterminowo

Inwestycje w fundusze zagraniczne można potraktować spekulacyjnie albo jako formę dodatkowej dywersyfikacji swoich oszczędności. W tym pierwszym przypadku ważne są wyniki funduszy. W drugim ważniejsze jest pytanie, na jaki okres się inwestuje i jakie ryzyko jesteśmy w stanie zaakceptować? Odpowiedź pomoże wybrać interesującą nas klasę aktywów i właściwą strategię funduszu. Informacje o stopach zwrotu z różnych klas aktywów są dostępne w internecie w postaci indeksów publikowanych np. przez Morgan Stanley Capital International (MSCI), na stronie internetowej www.msicibarra.com. Jeśli

mamy wysoką tolerancję ryzyka i dłuższy horyzont inwestycyjny, warto wybrać fundusze inwestujące w spółki o wysokiej stopie wzrostu (growth), fundusze mniejszych spółek czy inwestujące na rynkach wschodzących. Jeśli mamy bardziej konserwatywne podejście, warto łaskawszym okiem spojrzeć na fundusze mieszane, których szczególnie szeroką ofertę ma Citibank.

TOTALNA DYWERSYFIKACJA – CITISELECT I CITICHOICE

Fundusze oferowane przez Citibank zakładają inwestycje w różnych proporcjach w papiery dłużne oraz akcje, które są notowane na giełdach w różnych obszarach geograficznych i reprezentują różne branże. Pierwszą serię funduszy mieszanych sprzedawanych w Citibanku, stanowią 4 fundusze: CitiSelect – Enhanced Growth, Growth, Balanced, Conservative – każdy dostępny w trzech walutach referencyjnych: euro, dolarze i funcie brytyjskim (za wyjątkiem funduszy Enhanced Growth). W ramach drugiej grupy klient ma do wyboru kolejne 5 funduszy CitiChoice denominowanych w dolarach lub euro. Fundusze CitiChoice inwestują w inne fundusze powiązane z indeksami odzwierciedlającymi zachowania różnych klas aktywów. Na przykład fundusz CitiChoice wzrostowy Multi-Manager, którego strategia zakłada inwestycje do 65 proc. aktywów funduszu w akcje, miał na koniec pierwszego kwartału w swoim portfelu ok. 55 proc. aktywów ulokowanych w 8 różnych funduszach akcyjnych, reprezentujących akcje amerykańskie, europejskie, japońskie oraz fundusze emerging markets.

NAJLEPSZE EMERGING MARKETS

Nadal najlepsze wyniki przynoszą inwestycje w fundusze akcyjne inwestujące w krajach rozwijających się. Jednak w przeciwieństwie do lat 2004–2006, lepiej niż fundusze inwestujące globalnie na rynkach emerging markets, wypadają fundusze wyspecjalizowane w jednym konkretnym regionie, np. Turcji, Ameryce Południowej czy Azji. W ciągu ostat-

niego półrocza fundusz Fortis L Fund Equity Turkey zarobił w euro 31,6 proc., fundusz Merrill Lynch Latin America Fund wypracował 21,5 proc. zysku, a Fortis L Fund Equity Greater China zyskał ok. 20 proc. (wyniki w euro, 12 kwietnia 2007 r.).

RACZEJ NIE DLA DROBNYCH

Zwykle minimalna wartość pierwszej wpłaty w funduszach zagranicznych zaczyna się od 1 tys. euro. W przypadku funduszy Merrill Lynch, Franklin Templeton czy Jyske Invest International pierwsza wpłata do funduszu musi wynosić minimum 5 tys. euro, dolarów lub równoważność w walucie, jaka obowiązuje w danym funduszu (np. w funduszu J.I. Japanese Equity Fund trzeba wpłacić min. 500 tys. JPY). Mniejsze wpłaty obowiązują w funduszach oferowanych przez Nordea Bank (300 euro) czy w funduszach zarządzanych przez Citigroup Asset Management (brak minimalnej wpłaty).

WYSOKIE PROWIZJE...

Prowizje od nabycia jednostek w funduszach akcyjnych wahają się od 3 do 5 proc. W polskich funduszach akcyjnych prowizje za nabycia wahają się od 2,5 do 4,5 proc. Opłaty bliższe górnych przedziałów pobierane są przez fundusze o bardziej agresywnych strategiach np. skupionych na rynkach

L Zagranicznym Funduszu Inwestycyjnym Europejskich Obligacji Zamienionych wynosi 2,5 proc., a Jyske Invest Corporate Bond Fund 2,65 proc.

...NIŻSZE OPŁATY ZA ZARZĄDZANIE

Prowizje za zarządzanie dla funduszy akcyjnych są mniejsze niż w polskich funduszach i wynoszą 1,25–2 proc. Jednak stawki za zarządzanie w przypadku funduszy zagranicznych nie obejmują wszystkich kosztów. Część koszt-

Inwestycje w fundusze zagraniczne można potraktować spekulacyjnie albo jako formę dodatkowej dywersyfikacji swoich oszczędności.

tów działalności funduszu, np. obsługi prawnej, jest potrącana bezpośrednio z aktywów funduszu. W polskich funduszach opłaty za zarządzanie choć większe – od 3,5 do 4 proc. – zwykle obejmują już wszystkie koszty ponoszone przez



emerging markets czy na akcjach mniejszych spółek. Spore są również prowizje od nabycia jednostek w bardziej wyrafinowanych funduszach dłużnych. Przykładowo, maksymalna stawka od nabycia jednostek w Fortis

fundusze. Aby porównać opłaty w funduszach, stosowany jest wskaźnik TER (total expense ratio), publikowany przez portale poświęcone funduszom inwestycyjnym. Obejmują one wszystkie koszty potrącone z aktywów funduszu. ■