

OKIEM EKSPERTA

Wierność zasadom



FOT. MAT. PRASOWE

Jędrzej Janiak
analityk, F-Trust

Po sprawie GetBacka, ale również wcześniejszych problemów klientów z polisolokatami, warto zadać sobie pytanie, dlaczego ryzykowne instrumenty finansowe trafiają do szerokiego i nieodpowiednio przygotowanego na ryzyko grona klientów.

Kluczowym kryterium budowania oferty jest przychodowość produktu dla oferującego. Obligacje korporacyjne wypełniły lukę po polisolokatach. Cała rzesza doskonale wyszkolonych sprzedawców otrzymała łatwy do sprzedaży produkt finansowy. Krótszy

termin, wypłacający odsetki, o bezpiecznie brzmiącej nazwie „obligacja”, który polskiemu inwestorowi kojarzy się z minimalnym ryzykiem. Sam instrument był niezwykle przydatny zarówno dla emitentów, by realizować swoje zamierzenia inwestycyjne, jak i dla inwestorów, którzy szukają rentowności dla swoich portfeli. Wiele analiz ostatniej sytuacji wskazuje jednak, że sam proces sprzedaży miał niestety wady i obligacje trafiały do osób nieświadomych ryzyka związanego z długiem korporacyjnym.

Efektom tego jest ponowne podkopanie zaufania do całego systemu finansowego, ponieważ statystyczny obywatel uważa dom maklerski, bank, dystrybutora funduszy czy towarzystwo funduszy inwestycyjnych za tę samą instytucję. Tym bardziej że osoby czy usługi są świadczone w jednym i tym samym miejscu, przykład

w banku. W efekcie nie ma co się dziwić, że pod pojęciem fundusz inwestycyjny czy obligacja korporacyjna statystyczny klient widzi produkt gwarantujący mu bezpieczeństwo.

Niska świadomość ekonomiczna Polaków, która spotyka się z podażą nastawioną na szybki i jednorazowy zysk, nie wróży nic dobrego zarówno klientom, jak i rynkowi kapitałowemu. Efektom są niedopasowane produkty finansowe w portfelach klientów, czasem kończące się utratą znacznej części kapitału oraz straty wizerunkowe ciążące na całym rynku kapitałowym.

Na stosunkowo młodym i dopiero rozwijającym się polskim rynku kapitałowym odpowiedzią na tak postawione problemy powinno być odwołanie się do trzech podstawowych wartości związanych z inwestowaniem: płynność, dywersyfikacja oraz rynkowa wycena. Dotyczy to zarówno osób sięgających po

rozwiązania finansowe, jak i podmioty je oferujące.

Płynność to możliwość szybkiego i sprawnego odzyskania zainwestowanych środków bez ponoszenia dodatkowych kosztów, czy to w formie opłat, czy poślizgu cenowego. Dywersyfikacja to unikanie angażowania znacznej części portfela w pozycję opartą o kondycję jednego emitenta, czy instrumentu bazowego. Rynkowa wycena daje codzienną weryfikację poczynionych inwestycji, informując zarówno o sukcesach, jak i wysyłając ostrzeżenia.

Te trzy cechy nabytego przez klienta rozwiązania powinny uchronić go przed spektakularnymi stratami, a dla oferującego są szansą na budowanie trwałych relacji. Ewentualne odstępstwa od którejkolwiek z przytoczonych zasad powinny być robione ze świadomością idącą w ślad za tym ryzyka. Bo rynek zawsze co jakiś czas mówi „sprawdzam”. ■ ©©