

Bartosz Szymańskizarządzający
funduszami akcyjnymi**Michał Cichosz**zarządzający funduszami
akcyjnymi**Paulina
Brandstätter**zarządzająca funduszami
akcyjnymi

Informacja reklamowa

Komentarz do wyniku w styczniu 2025 roku

Wyniki subfunduszu

Fundusz Skarbiec Top Brands wygenerował w styczniu wynik na poziomie +5,24% wobec benchmarku, który wzrósł o +3,16%.

Styczeń 2025 przyniósł na rynkach USA i Europy sporą dawkę zmienności, wywołaną zarówno oczekiwaniami co do dalszych działań banków centralnych, jak i pierwszymi w tym roku wynikami kwartalnymi w branży dóbr konsumenckich. Pomimo narastających obaw związanych z utrzymującą się inflacją oraz wyższymi kosztami finansowania, spółki o ugruntowanych modelach biznesowych w sektorze konsumenckim były relatywnie odporne na wahania i przyciągały zainteresowanie inwestorów poszukujących stabilnych fundamentów.

W Stanach Zjednoczonych uwagę rynku skupiły przede wszystkim takie giganty, jak Procter & Gamble, Coca-Cola czy Walmart. Procter & Gamble, po solidnym poprzednim kwartale, kontynuowało dobrą passę i odnotowało około 4-5% wzrost sprzedaży rok do roku. Głównymi czynnikami sukcesu były utrzymujący się popyt na artykuły higieniczne i środki czystości oraz umiejętne zarządzanie polityką cenową, co pomogło przynajmniej częściowo zneutralizować wyższe koszty surowców. Podobnie Coca-Cola, poinformowała o niewielkim, ale stabilnym wzroście przychodów, przypisując to udanym kampaniom marketingowym i poszerzaniu oferty w segmentach napojów dla osób prowadzących zdrowy tryb życia. Z kolei Walmart, będący barometrem nastrojów amerykańskich konsumentów, wskazał na wzrost porównywalnej sprzedaży w sklepach stacjonarnych oraz dynamiczny rozwój kanału e-commerce. Rosnące koszty logistyki nieco obniżyły marże, ale szeroki asortyment i rozbudowana sieć dystrybucyjna pomogły utrzymać rentowność na przyzwoitym poziomie.

Z perspektywy makroekonomicznej w USA najbardziej istotne były styczniowe dane o inflacji, która wciąż utrzymuje się na poziomie około 4%, co zmusza konsumentów do coraz bardziej wnikliwej selekcji produktów. Jednocześnie rynek pracy pozostaje względnie mocny, a stabilne wynagrodzenia sprzyjają konsumpcji na podstawowym poziomie. Stopy procentowe utrzymywane przez Rezerwę Federalną na poziomie zbliżonym do 4,5-4,75% sprawiają jednak, że coraz droższy kredyt konsumencki może w przyszłości ograniczać popyt na towary nie pierwszej potrzeby. Nie zmienia to jednak faktu, że segment dóbr szybko zbywalnych i artykułów codziennego użytku, zwłaszcza w modelu omnichannel (łącznie sprzedaż stacjonarna i internetowa), wciąż radzi sobie nadspodziewanie dobrze.

Na Starym Kontynencie rok rozpoczął się pod znakiem nieco słabnącej dynamiki wzrostu gospodarczego, jednak branża konsumencka wciąż notowała zadowalające wyniki, szczególnie w segmencie marek premium i FMCG. Europejskie koncerny spożywcze, takie jak Nestlé, Unilever czy Danone, utrzymały relatywnie stabilny poziom przychodów w ostatnim kwartale 2024, co potwierdziły raporty opublikowane w pierwszych tygodniach stycznia 2025. W sektorze dóbr luksusowych, kluczowym dla europejskiego krajobrazu konsumenckiego, spółki takie jak LVMH, Kering czy Hermès cieszyły się nadal relatywnie wysokim zainteresowaniem ze strony klientów z rynków rozwijających się. Mimo pewnego ochłodzenia w Chinach globalna skłonność do wydatków na marki luksusowe pozostała silna. Europejski Bank Centralny w odpowiedzi na wciąż wysokie wskaźniki inflacji (średnio 3-3,5% w strefie euro), podtrzymał stopniowe zaostrzanie polityki pieniężnej, co sprawia, że kredyt konsumencki i korporacyjny staje się droższy. Dla sieci handlowych i producentów dóbr konsumenckich może to oznaczać konieczność dalszej optymalizacji kosztów, a w niektórych przypadkach redukcji zatrudnienia. Na razie jednak popyt na niezbędne artykuły i rozpoznawalne marki pozostaje stosunkowo stabilny.

Podsumowując, styczeń 2025 w branży konsumenckiej – zarówno w USA, jak i w Europie – upłynął pod znakiem ostrożnego optymizmu. Największe koncerny pokazały, że potrafią skutecznie funkcjonować w warunkach utrzymującej się inflacji i umiarkowanie wyższych stóp procentowych. Rosnąca presja kosztowa wciąż pozostaje poważnym wyzwaniem, ale modele biznesowe, omnichannel pozwalają tym spółkom utrzymywać marże na zadowalającym poziomie.

Pozycjonowanie i strategia

Portfel lokuje aktywa w akcje spółek zagranicznych charakteryzujących się ugruntowaną pozycją rynkową oraz silnymi przewagami konkurencyjnymi. Zdecydowanie ponad połowa aktywów ulokowana jest w USA a reszta spółek prowadzi działalność na rynkach rozwiniętych.

W związku z tym, że globalne, rozpoznawalne marki możemy znaleźć praktycznie w każdym sektorze, dywersyfikacja sektorowa jest w tym funduszu bardziej dostrzegalna. Spółki te może nie rosną tak szybko i intensywnie w ujęciu nominalnym jak przedsiębiorstwa wyselekcjonowane do portfela Skarbiec Spółek Wzrostowych, ale to właśnie dzięki selekcji globalnych liderów w swoich branżach charakteryzujących się silnymi przewagami konkurencyjnymi, których biznesy rosną relatywnie szybciej niż całej branży, ryzyko inwestycyjne portfela rozumiane przez jego zmienność jest na niższym poziomie niż w przypadku Skarbiec Spółek Wzrostowych.

Konsekwentnie wierzymy w filozofię działania i strategię, która naszym zdaniem jest w stanie zapewnić znaczący sukces biznesowy zarówno w krótkim jak i długim terminie. Fundusz realizuje strategię inwestowania tematycznego w spółki wygrywające w swoich segmentach. Inwestując w firmy B2C oraz B2B skupiamy się na obszarach takich jak rozrywka, wygoda, dobra luksusowe, transport, nowoczesny przemysł czy finanse, które biznesowo wygrywają dzięki swojej marce. Niejednokrotnie są to spółki działające globalnie, charakteryzujące się silną i rozpoznawalnym brandem, dzięki czemu osiągają ponadprzeciętne wyniki w swoich branżach.

Nota prawna

Subfundusz Skarbiec Top Brands wydzielony w ramach SKARBIEC FIO. Wymagane prawem informacje dotyczące Subfunduszu, w tym o czynnikach ryzyka inwestycyjnego, znajdują się w prospekcie informacyjnym SKARBIEC FIO i dokumentach zawierających kluczowe informacje dostępne w siedzibie SKARBIEC TFI SA, w serwisie skarbiec.pl i w sieci sprzedaży. Subfundusz nie gwarantuje realizacji określonego celu i wyniku inwestycyjnego, a uczestnik ponosi ryzyko utraty części wpłaconych środków. Wartość Aktywów Netto Subfunduszu może się charakteryzować dużą zmiennością wynikającą ze składu portfela lub z przyjętej techniki zarządzania portfelem. Prezentowane wyniki inwestycyjne nie stanowią gwarancji osiągnięcia podobnych wyników w przyszłości, są wynikiem inwestycyjnym osiągniętym w konkretnym okresie historycznym. Tabela opłat manipulacyjnych oraz informacje o podatku bezpośrednio obciążającym dochód z inwestycji dostępne są pod numerem infolinii: (22) 588 18 43, w serwisie skarbiec.pl.

Opisy ryzyk

Ryzyka mające istotne znaczenie dla Subfunduszu, które nie są odpowiednio uwzględnione przez wskaźnik:

Ryzyko kredytowe Ryzyko związane z trwałą lub czasową utratą przez emitentów papierów wartościowych zdolności do wywiązywania się z zaciągniętych zobowiązań. W skład tej kategorii ryzyka wchodzi również ryzyko związane z obniżeniem ratingu kredytowego emitenta przez agencję ratingową i wynikający z niego spadek cen dłużnych papierów wartościowych emitenta. Pogorszenie się kondycji finansowej emitentów papierów wartościowych lub obniżenie ratingu dla tych papierów lub emitentów może w efekcie prowadzić do spadków wartości Jednostek Uczestnictwa.

Ryzyko płynności Ograniczona płynność instrumentów finansowych związana z niskimi obrotami na giełdzie lub rynku, na którym dokonywany jest obrót, może negatywnie wpływać na wartość aktywów Subfunduszu.

Ryzyko kontrahenta Istnieje ryzyko związane z możliwością niewywiązania się kontrpartnerów Subfunduszu ze zobowiązań wynikających z zawieranych przez Subfundusz umów, co może prowadzić do spadku aktywów Subfunduszu.

Ryzyko operacyjne Istnieje ryzyko wystąpienia strat związanych z błędną lub opóźnioną realizacją transakcji w wyniku nieadekwatnych lub zawodnych procesów wewnętrznych, błędów ludzkich, błędów systemów, a także w wyniku zdarzeń zewnętrznych.

Ryzyko związane z możliwością nabywania przez Subfundusz Instrumentów Pochodnych W związku z tym, że Subfundusz może nabywać Instrumenty Pochodne, pojawią się dodatkowe ryzyka, w tym niewłaściwego zabezpieczenia, oznaczające, że zyski na Instrumencie Pochodnym nie zrekompensują strat na aktywie zabezpieczanym.

Inne istotne ryzyka Subfundusz stosuje strategię alokacji aktywów, która zakłada, że udział części akcyjnej (akcje oraz instrumenty o wysokim ryzyku inwestycyjnym) w Aktywach Netto Subfunduszu wynosi co najmniej 66%. Oznacza to, że nawet w okresach dekonjunktury na rynku akcji w skład portfela inwestycyjnego Subfunduszu będą wchodzić akcje oraz inne instrumenty o wysokim ryzyku inwestycyjnym. Może to prowadzić, wobec utrzymującej się dekonjunktury na giełdzie, do wahań i spadków wartości Jednostki Uczestnictwa Subfunduszu.

Szczegółowe informacje dotyczące ryzyk znajdują się w prospekcie informacyjnym Funduszu w części dotyczącej Subfunduszu w punkcie opisującym ryzyka inwestycyjne związane z przyjętą polityką inwestycyjną Subfunduszu.