

Bartosz Szymańskizarządzający
funduszami akcyjnymi**Michał Cichosz**zarządzający funduszami
akcyjnymi**Paulina
Brandstätter**zarządzająca funduszami
akcyjnymi**Informacja reklamowa****Komentarz do wyniku w maju 2025 roku****Wyniki subfunduszu**

Fundusz Skarbiec Top Brands zamknął maj z zyskiem na poziomie +10,62% wobec benchmarku, który wzrósł w tym czasie o +5,53%.

W maju inwestorzy skupieni na segmencie marek konsumenckich obserwowali rosnący rozdźwięk między odpornością podmiotów o globalnej skali a słabnącą dynamiką wydatków gospodarstw domowych w Stanach Zjednoczonych. Dane Departamentu Handlu pokazały zaledwie symboliczny wzrost sprzedaży detalicznej w kwietniu (0,1% m/m), co potwierdza ostrożność nabywców po wcześniejszym okresie „zakupowego przyspieszenia” wywołanego awizowanymi taryfami na dobra importowane. Równocześnie majowa ankieta University of Michigan sygnalizowała stabilizację nastrojów konsumenckich, ale bez wyraźnego impulsu wzrostowego.

Popyt na dobra szybkorotujące pozostaje relatywnie nieelastyczny – potwierdziły to wyniki Coca-Cola, która odnotowała 3-procentowy wzrost wolumenów przy 6-procentowej poprawie miks cenowego. Zarząd zwrócił uwagę, że konsumenci w Ameryce Północnej wybierają mniejsze formaty opakowań i napoje bezcukrowe, ale nie rezygnują z marek głównych, co pozwoliło utrzymać marżę brutto mimo presji kosztowej. W segmencie produktów codziennego użytku Procter & Gamble odnotował jedynie jednocentowy wzrost sprzedaży organicznej, niemal w całości wygenerowany podwyżkami cen. Wolumen pozostaje płaski, co potwierdza, że gospodarstwa domowe przesuwają zakupy w stronę dyskontów.

Gastronomia odczuła wyraźniejsze spowolnienie. Starbucks zanotował wzrost średniej wartości paragonu, jednak ruch w porównywalnych placówkach w USA obniżył się, a marża operacyjna spadła o ponad sześć punktów procentowych. Spółka przyznaje, że rosnące ceny menu osiągnęły moment, w którym wrażliwość popytu staje się widoczna nawet w kluczowych ośrodkach miejskich.

W branży odzieżowo - sportowej dynamika popytu jest wyraźnie słabsza. Nike – po kwartale ze spadkiem przychodów o dziewięć procent – obniżyło prognozy i zapowiedziało linię obuwia poniżej 100USD, by odebrać udziały rynkowe i zachęcić do odnowienia rotacji w sklepach partnerskich. Strategia ta podkreśla zjawisko trading-down obserwowane w całym segmencie dóbr dyskrecyjnych.

Tło geopolityczne nie ułatwia budowania projekcji popytu. Majowe porozumienie amerykańsko-chińskie obniżyło taryfę wzajemną do 10% na okres dziewięćdziesięciu dni, co uspokoiło logistykę importu sprzętu AGD i obuwia, ale nie usuwa ryzyka ich ponownego podwyższenia przed sezonem back-to-school. W konsekwencji część sieci detalicznych kontynuuje taktykę zwiększonych zapasów defensywnych, co może wypaczać odczyty zamówień hurtowych w nadchodzących miesiącach.

Podsumowując, maj potwierdził, że siła marek globalnych wciąż pozwala przerzucać część inflacji na konsumenta, lecz granica akceptowalności cenowej na rynku amerykańskim staje się coraz bardziej widoczna. Zarządy firm z segmentu consumer brands będą zmuszone szukać równowagi między utrzymaniem marży a zachowaniem wolumenów.

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.