

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

Informacja reklamowa

Komentarz do wyniku w lipcu 2025 roku

Wyniki subfunduszu

Fundusz Skarbiec Top Brands zamknął lipiec z wynikiem -1,04% wobec benchmarku, który wzrósł w tym czasie o +1,15%.

Lipiec nie był łaskawy w segmencie konsumenckim. Raporty kilku ikon pokazały, jak bardzo wrażliwe stały się dziś marże i sprzedaż, gdy klient przerzuca portfel z dóbr aspiracyjnych na tańsze przyjemności i usługi. Najmocniej wybrzmiał luksus: LVMH przyznał, że jego kluczowy dział mody i wyrobów skórzanych zsunął się w dół, co rynek odebrał jako potwierdzenie ochłodzenia popytu turystycznego i słabszej skłonności do zakupów w Europie. W komentarzach analitycznych podkreślano, że to nie pojedynczy zgrzyt, lecz trwalsza zadyszka – mniej Amerykanów kupuje w Europie, a Chińczycy wciąż wracają ostrożnie. Reakcja kursu była wyraźnie negatywna, bo sektor luksusu wyceniano dotąd na „strukturalny wzrost”.

Słabo wypadł też Kering, gdzie sprzedaż Gucci spadła o jedną czwartą w drugim kwartale. Tu inwestorzy od miesiący czekają na zwrot kreatywny i operacyjny, ale lipcowy raport pokazał, że odbudowa zajmie dłużej, niż rynek liczył – stąd nerwowa reakcja notowań i obniżki prognoz krótkoterminowych.

W segmencie sportstyle obraz był bardziej mieszany, ale nagłówki zdominował Adidas: firma utrzymała optymistyczną narrację o marżach i operacyjnym „odbiciu”, lecz jednocześnie nie dowiozła przychodów do konsensusu i ostrzegła przed dodatkowymi kosztami ceł w USA rzędu setek milionów euro w drugiej połowie roku. To wystarczyło, by kurs zsunął się o 7-10% w dniu publikacji, a komentarze skupiły się na pytaniu, czy popyt w USA zniesie potencjalne podwyżki cen.

W gastronomii rozczarował Starbucks: zysk na akcję nie osiągnął oczekiwań, a globalna sprzedaż porównywalna okazała się słaba. Zarząd mówił o kosztach programu naprawczego i inwestycjach w operacje, co długoterminowo może pomóc, ale krótkoterminowo spłaszcza wyniki. Rynek zareagował ostrożnie – część analityków daje kredyt zaufania planowi „Back to Starbucks”, jednak dominuje podejście „pokażcie najpierw poprawę w liczbach”.

Z kolei w „fast casual” głośno było o Chipotle, gdzie po kwartale poniżej oczekiwań kurs zanurkował dwucyfrowo. To przykład, jak szybko inwestorzy karzą nawet prymusa, jeśli wrażliwość klienta na cenę zaczyna być widoczna, a tempo sprzedaży spłaszcza się wobec wygórowanej bazy. Komentarze rynkowe były zgodne: to nie koniec historii, ale dowód, że konsument przestał bezrefleksyjnie akceptować kolejne podwyżki.

Wspólny mianownik tych „negatywnych niespodzianek” jest dość klarowny. Po pierwsze, konsument selekcionuje: łatwiej broni się małe, codzienne premium niż duży wydatek aspiracyjny. Po drugie, przy ryzyku ceł w USA firmy mają mniej pola manewru w cenach i promocjach. W efekcie nawet solidne marki dostają niższe mnożniki, gdy brakuje natychmiastowych dowodów na pricing power i przyspieszenie 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 dekonunktury na rynku akcji w skład portfela inwestycyjnego Subfunduszu będą wchodzić akcje oraz inne instrumenty o wysokim ryzyku inwestycyjnym. Może to prowadzić, wobec utrzymującej się dekonunktury 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.