

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

Fundusz Skarbiec Top Brands odnotował w grudniu wzrost o 1% na tle benchmarku, który wzrósł w tym czasie +1,26%. W całym roku 2025 fundusz spadł o 0,77% na tle 18,1% wzrostu benchmarku.

Grudzień 2025 na Wall Street, oglądany przez pryzmat popytu konsumpcyjnego, był miesiącem „rozwarstwienia” konsumenta i równie wyraźnej selekcji wśród spółek konsumenckich. Z jednej strony sezon świąteczny potwierdził, że gospodarstwa domowe wciąż wydają, a kanał online i promocje potrafią utrzymać wolumeny. Z drugiej strony narastały sygnały, że wydatki są coraz bardziej pragmatyczne: kupowane jest to, co ma dobrą relację ceny do wartości, a część kategorii musi płacić marżę za utrzymanie popytu.

Najważniejszym punktem odniesienia makro była grudniowa decyzja Fed o kolejnej obniżce stóp. Rynek zinterpretował ją jako wsparcie dla aktywów ryzykownych, ale nie jako bezwarunkowy „dopalacz” dla konsumenta. Niższy koszt pieniądza w teorii pomaga finansowaniu zakupów i stabilizuje warunki dla przedsiębiorstw, jednak w praktyce grudzień przyniósł równocześnie wzrost obaw o rynek pracy i dostęp do kredytu.

W danych sprzedażowych rdzeń przekazu był spójny: konsument kupował, ale ostrożnie. Wstępne szacunki Visa i Mastercard sugerowały wzrost sprzedaży w sezonie świątecznym, przy czym konsumenci chętnie korzystali z promocji, wcześniejszych akcji rabatowych i wygody kanału online. Co istotne, raport podkreślał też rosnącą rolę narzędzi AI w porównywaniu cen i „polowaniu na wartość”, co dobrze oddaje zmianę zachowań: mniej impulsywności, więcej optymalizacji koszyka. Ten pragmatyzm koresponduje z wnioskami McKinsey z początku grudnia: święta w 2025 roku były okresem „ciasnych budżetów”, selektywnych i umiarkowanych.

Na giełdzie ta mieszanka przełożyła się na umiarkowanie i wewnętrzne zróżnicowanie w sektorach konsumenckich. W ujęciu miesięcznym spółki dóbr konsumpcyjnych wyższego rzędu (consumer discretionary) zakończyły grudzień lekko na plusie, a sektor podstawowych dóbr konsumpcyjnych (consumer staples) – na minusie, co sugerowało, że rynek nie uciekał masowo do defensywy, ale szukał konkretnych historii i katalizatorów. Jednocześnie ostatnie sesje miesiąca przypomniały, jak duży wpływ na zachowanie całego koszyka „discretionary” mają pojedyncze megakapitalizacje: spadek Tesli po wcześniejszych rekordach był w Reutersie wskazywany jako czynnik ciężący sektorowi.

Najczytelniejszym motywem fundamentalnym w retailu była polaryzacja: relatywnie lepiej radziły sobie formaty, które korzystają na „trade-down” (przechodzeniu klientów do tańszych kanałów) albo mają lojalnościowy model i silną propozycję wartości. Dobrym przykładem było odbicie sentymentu wokół Costco po mocnych danych sprzedażowych za grudzień – interpretowanych jako sygnał utrzymania dynamiki i potencjalnych zysków udziału w rynku, szczególnie wśród klientów o wyższych dochodach, którzy pozostają bardziej odporni.

W segmentach bardziej „markowych”, zwłaszcza w odzieży i obuwiu, grudzień przypomniat natomiast, że popyt da się utrzymać, ale często kosztem marży. Wyniki Nike pokazały odporność przychodów względem oczekiwań, ale komentarze rynkowe koncentrowały się na presji na „earning power” związanej z kosztami transformacji i wpływem ceł.

Wnioski na 2026 rok z perspektywy spółek konsumenckich są więc dość klarowne. Bazowy scenariusz to kontynuacja „konsumenta pragmatycznego”: realna sprzedaż może rosnąć, ale będzie wrażliwa na rynek pracy, warunki kredytowe i bodźce cenowe. Dla spółek discretionary kluczowe będą kategorie zależne od finansowania i nastroju (większe zakupy, lifestyle), a przewagę będą budować ci, którzy potrafią utrzymać popyt bez trwałej destrukcji marż. Dla staples priorytetem pozostanie obrona wolumenu przy presji kosztowej i taryfowej oraz odzyskanie narracji wzrostu, a nie tylko defensywności.

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 rosnać 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 dostępnych 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

Z inwestycją w Subfundusz związane jest ryzyko rynkowe wynikające z faktu inwestowania przez Subfundusz większości swoich aktywów w akcje emitowane przez spółki publiczne, z czym wiążą się określone kategorie ryzyka charakterystyczne dla danego rodzaju papierów wartościowych oraz dla dokonywania inwestycji na rynkach zagranicznych. Ceny papierów wartościowych i innych instrumentów na giełdzie lub rynku, na którym są notowane, w większym lub mniejszym stopniu podlegają zmianom w zależności od ogólnej sytuacji na rynku, czyli od stanu koniunktury giełdowej. Pogorszenie się koniunktury giełdowej może prowadzić do spadku cen większości notowanych papierów wartościowych i instrumentów finansowych, co z kolei może wpływać na spadki wartości jednostek uczestnictwa.

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