



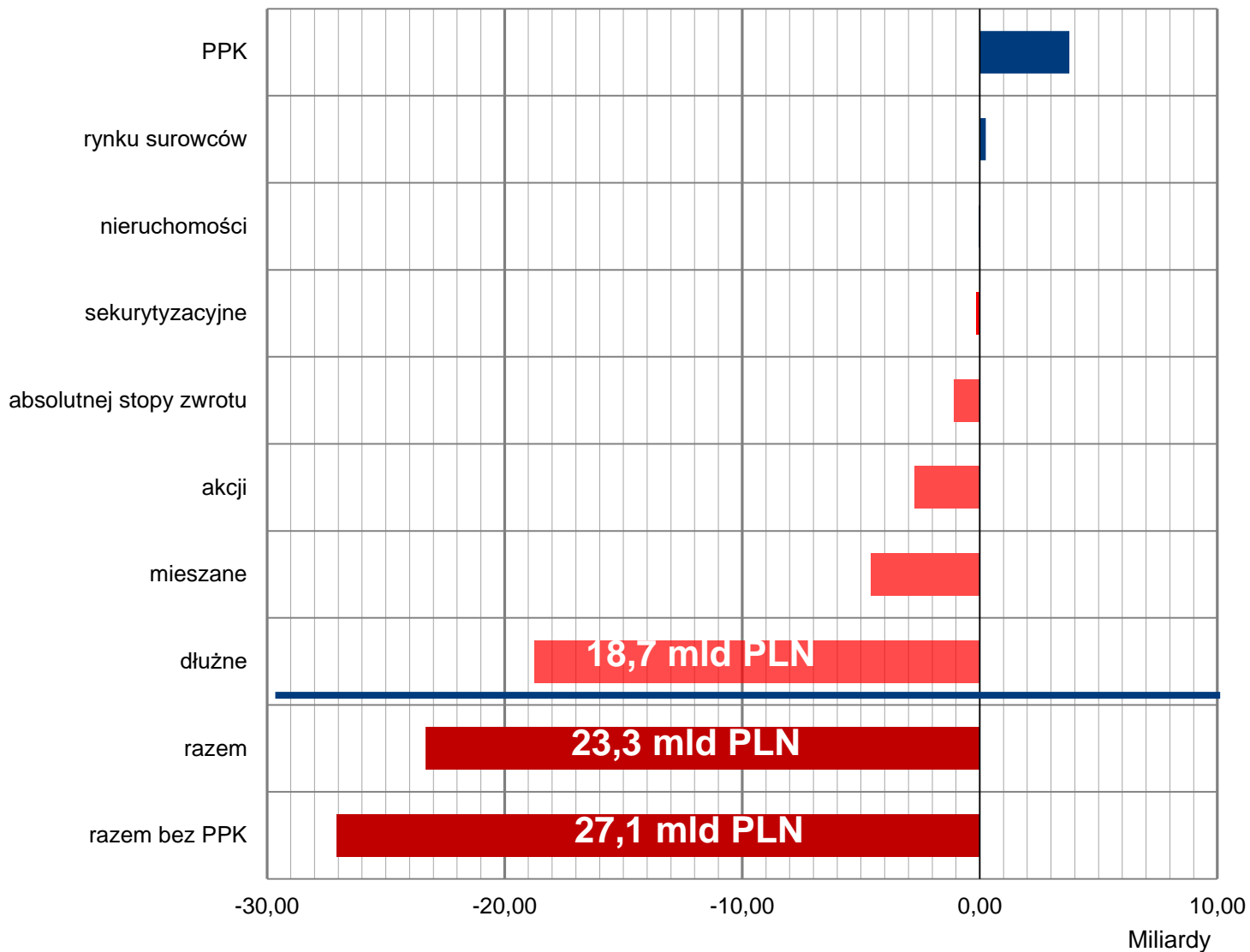
MIŚ, Total Return, Obligacje – ile jeszcze wytrzyma klient TFI?

Marcin Żółtek
Wiceprezes Zarządu TFI PZU
Galtür, grudzień 2022



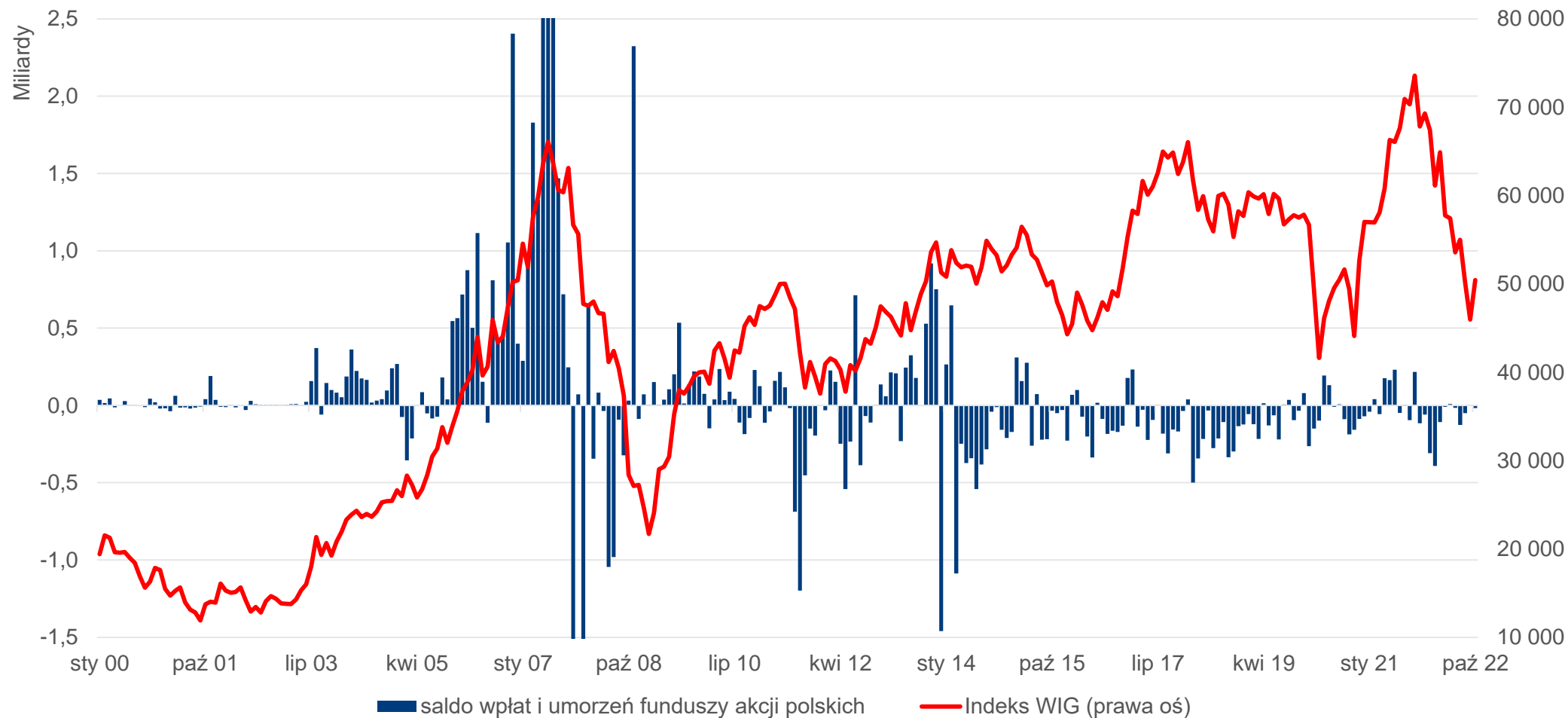
Ile pieniędzy
napłynęło do TFI w
tym roku?

Od początku roku.....

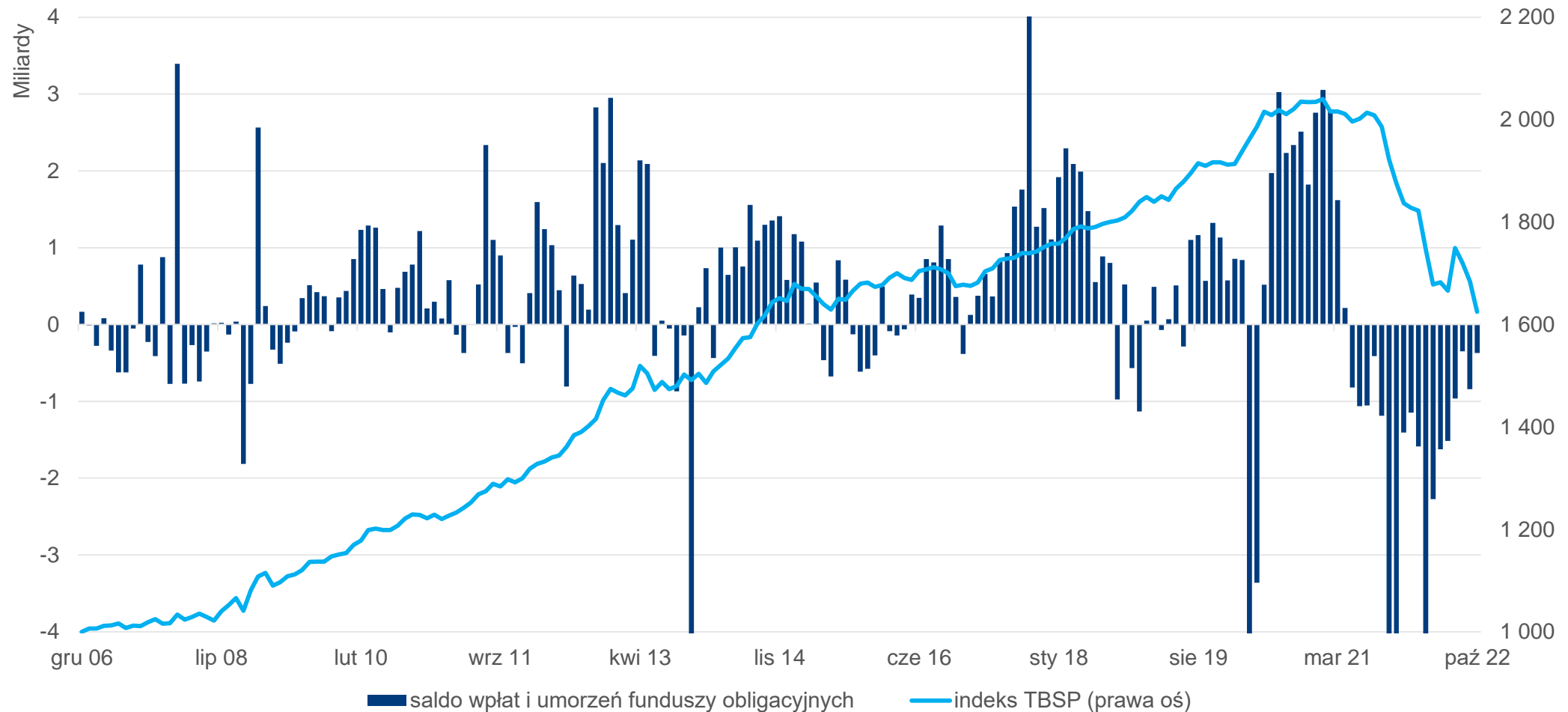


LP	SUMA	261 762,7
1	PKO TFI	29 860
2	NN Investment Partners TFI	19 278
3	Pekao TFI	17 238
4	TFI Allianz Polska	13 700
5	TFI PZU	13 431
6	Santander TFI	12 088
7	Generali Investments TFI	6 673
8	Investors TFI	5 133
9	TFI Energia	4 824
10	Millennium TFI	3 657
11	Skarbiec TFI	3 285
12	Noble Funds TFI	2 907
13	QUERCUS TFI	2 742
14	Esaliens TFI	2 458
15	BNP Paribas TFI	2 348
16	UNIQA TFI	1 945
17	Rockbridge TFI	1 625
18	Caspar TFI	1 443
19	Ipopema TFI	1 414
20	Amundi Polska TFI	1 117
21	AgioFunds TFI	1 095
22	Nationale-Nederlanden TFI	1 021
23	Alior TFI	775
24	VIG / C-QUADRAT TFI	476
25	SUPERFUND TFI	471
26	OPOKA TFI	350
27	Baltic Capital TFI	223
28	TFI AGRO	215
29	Insignis TFI	192
30	Templeton AM (Poland) TFI	170
31	MOUNT TFI	147
32	PFR TFI	48
33	Eques Investment TFI	31

Saldo wpłat i umorzeń funduszy akcji polskich vs indeks WIG w okresie 01.2000-10.2022



Saldo wpłat i umorzeń funduszy obligacyjnych vs indeks TBSP w okresie 12.2006-10.2022

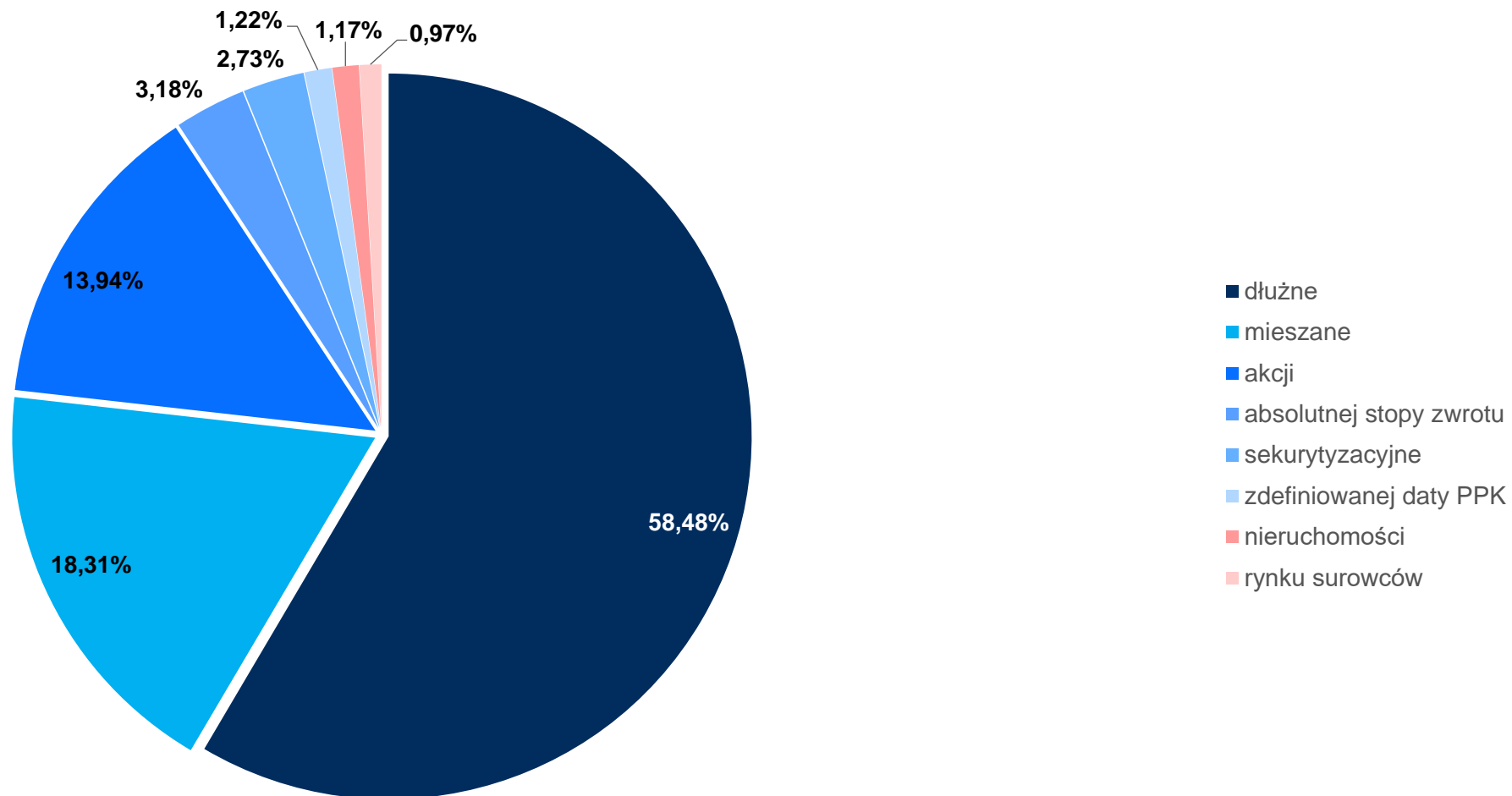


Źródło: analizy.pl, stooq.pl; opracowanie TFI PZU; dane na 31.10.2022

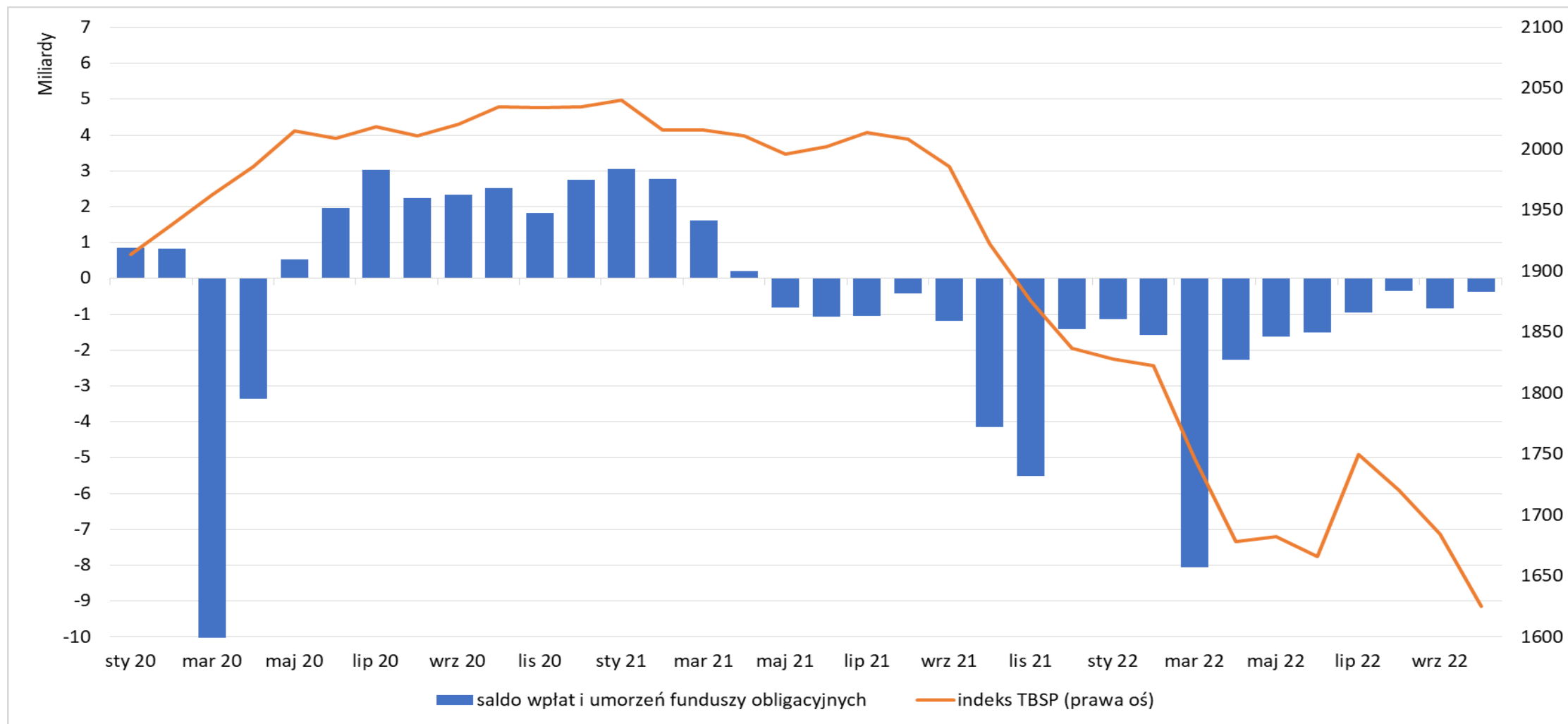


Fundusze dłużne stanowiły blisko 60% rynku

Rynek funduszy aktywów publicznych na koniec 2019 r.




Saldo wpłat i umorzeń funduszy obligacyjnych vs indeks TBSP w okresie 12.2019-10.2022



Źródło: analizy.pl, stooq.pl; opracowanie TFI PZU; dane na 30.04.2022





Jak
komunikujemy się
z klientem ?

Inwestycja jest obarczona ryzykiem.
Ryzyko rozumiane jest jako
zmienność dochodu. Im dochód
bardziej zmienny tym bardziej
ryzykowna inwestycja.

Dwie główne grupy docelowe TF– jedna potrzeba: partner o wysokich kompetencjach inwestycyjnych



INWESTORZY



Inwestorzy indywidualni - aktywni

Osoby prywatne o dużo wyższej - w porównaniu do średniej – wiedzy na temat finansów, znający zasady inwestowania, dywersyfikacji, samodzielnie poszukujący produktów i aktywów, aktywnie zarządzający swoim portfelem. Nie mają problemów z korzystaniem z różnych firm oferujących różne rodzaje produktów inwestycyjnych. **Krytycznym czynnikiem do rozważania nawiązania relacji jest wiarygodność rozumiana zarówno jako stabilność, osadzenie na rynku, jak również specjalizacja takiej firmy.**

Inwestorzy indywidualni – aspirujący/potencjalni

Osoby posiadające nadwyżki finansowe, które chcieliby zacząć inwestować, ale nieposiadające jeszcze odpowiedniego doświadczenia. Poszukując e stabilnego, wiarygodnego partnera, który pomógłby zrobić pierwszy krok w świecie inwestycji. Kluczowym czynnikiem do nawiązania relacji jest wiarygodność, ale **potrzebują oni silniejszej zachęty popartej szerszą rozpoznawalnością partnera , z uwagi na mniejszą znajomość produktów i oferentów**

Inwestorzy instytucjonalni (m.in. dystrybutorzy) i firmowi

Osoby zajmujące się zawodowo zarządzaniem finansami posiadające często bardzo zaawansowaną wiedzę ekonomiczną, poszukujące wiarygodnego partnera o wyspecjalizowanych kompetencjach związanych z rynkiem kapitałowym i zarządzaniem aktywami . **Relacja typu: „ekspert do eksperta” jest tu najbardziej pożądana.**





Schemat wynagradzania dystrybutorów

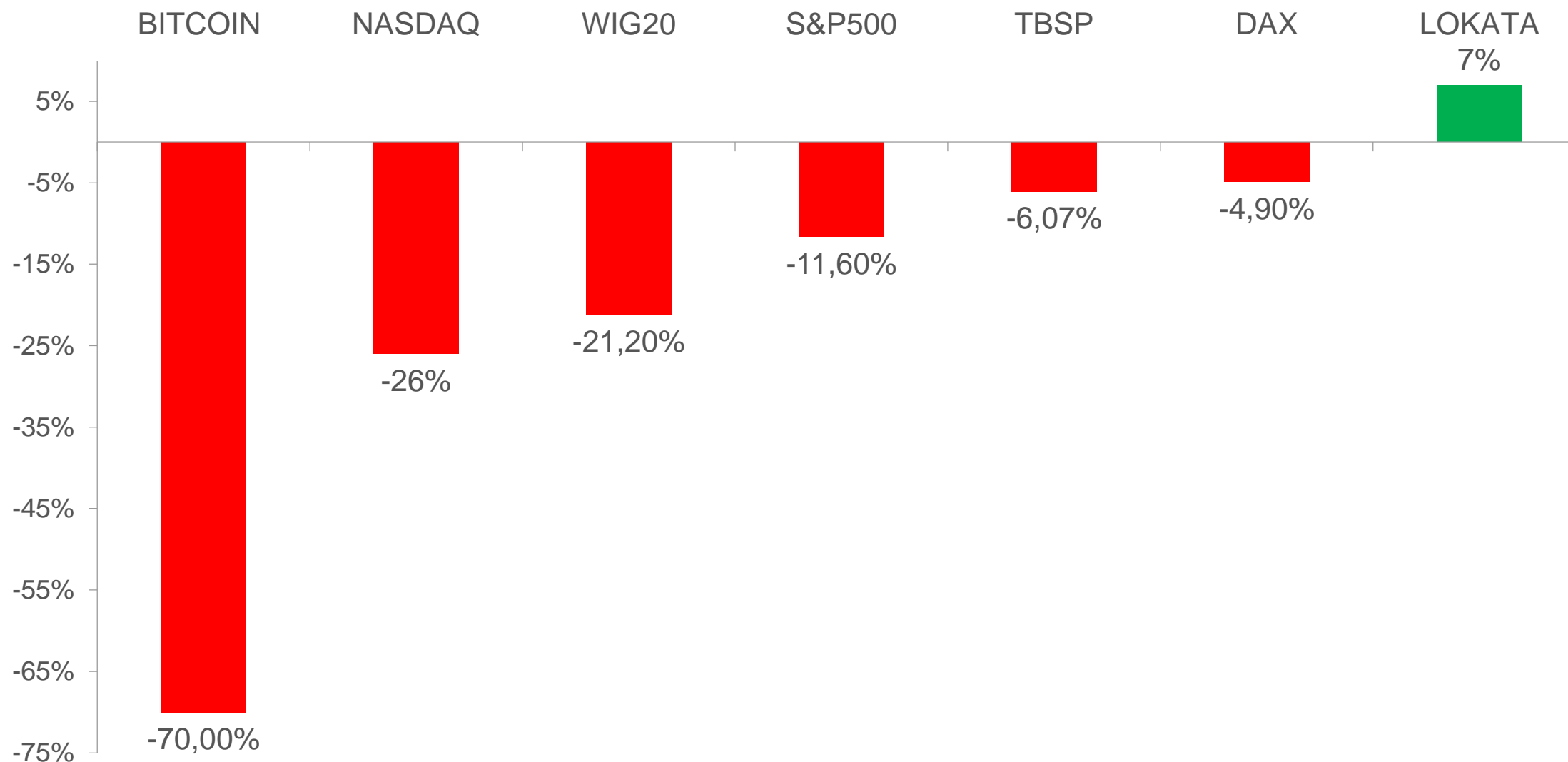
- 1 Sposób wynagradzania sprzedawcy – konflikt z interesem klienta.
- 2 Opłata dystrybucyjna i co dalej ?
- 3 Porównujemy historyczne stopy zwrotu funduszy
- 4 Jak mierzymy ryzyko i czego obawia się klient.

Najbardziej opłaca się sprzedać najdroższy fundusz.

Najłatwiej sprzedać to co ostatnio mocno wzrosło.

Trwała utrata środków jest największym ryzykiem jakiego obawiają się nasi klienci

Stopy zwrotu wybranych indeksów 12m vs lokata bankowa



Większość osób inwestujących obecnie i potencjalnie tym zainteresowanych twierdzi, że ich stosunek do inwestycji zmienił się na bardziej ostrożny w ostatnim czasie. Największy wpływ miała na to inflacja.



Towarzystwa inwestycyjne nie są miejscem gdzie Polacy poszukują produktów inwestycyjnych.



- **Banki**, w których konsument ma konta i/ lub inne produkty oszczędnościowe lub inwestycyjne (zazwyczaj są to min. 2, a często 3-5 banków)

- **Domy maklerskie**

- **Platformy internetowe** takie jak eToro, XTB, Revolut, Finax, Degiro – *tylko inwestorzy*

- **Towarzystwa funduszy inwestycyjnych**



- Instytucje i firmy nie będące bankami i domami maklerskimi, w których konsument zakupił inne usługi lub produkty finansowe, w tym ubezpieczeniowe



TFI jako instytucje są rzadko wymieniane jako miejsca nabycia produktów inwestycyjnych, natomiast inwestorzy coraz chętniej korzystają z internetowych platform inwestycyjnych.

Większość oszczędności Polaków leży na kontach osobistych.

Z jakich produktów oszczędnościowo - inwestycyjnych korzystają Polacy?

OSOBY POSIADAJĄCE JAKIEKOLWIEK INSTRUMENTY FINANSOWE / OSOBY LOKUJĄCE - ogółem udział/liczba osób w populacji

71% 16 mln

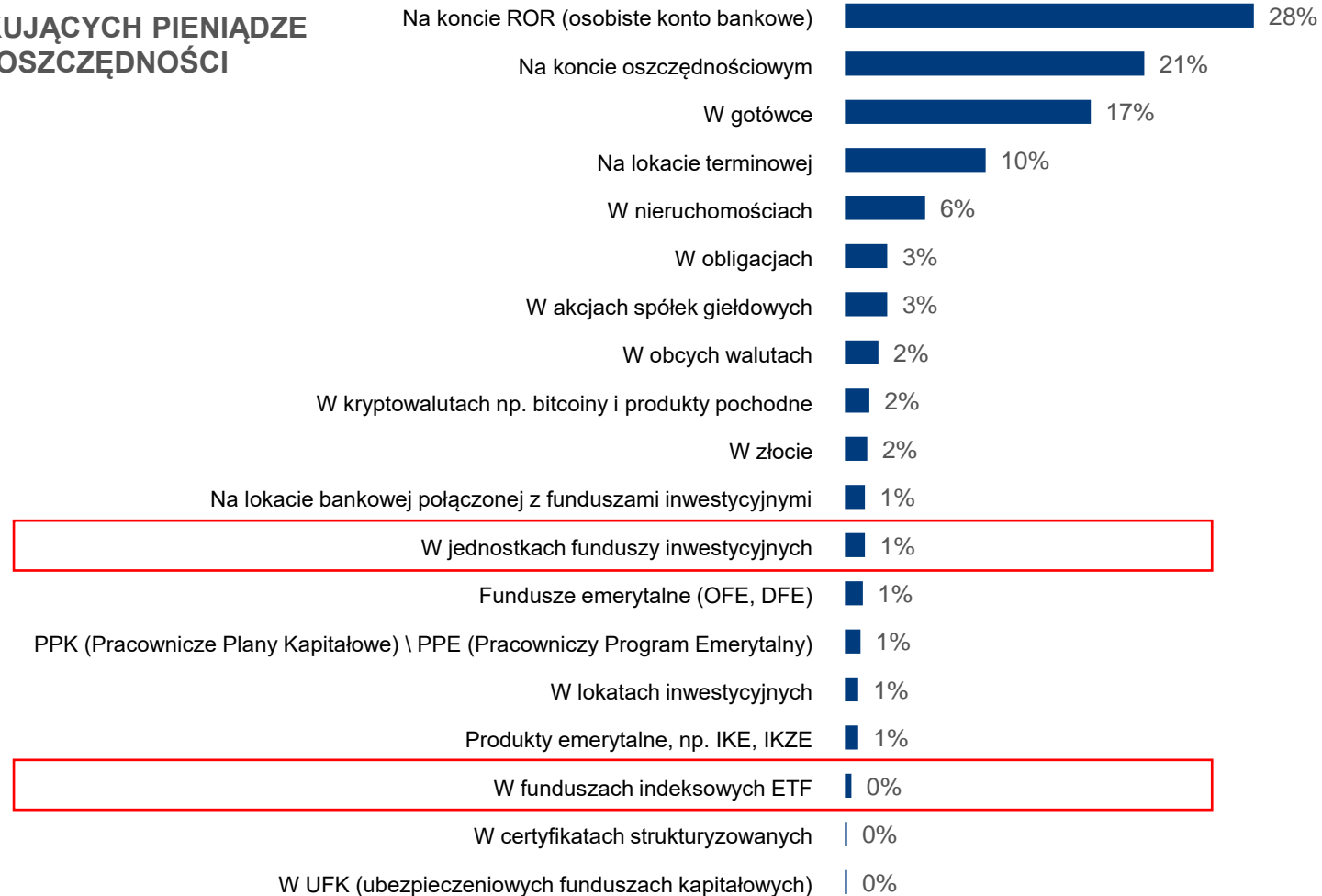
CZY POSIADA PAN/I?	Konto ROR (osobiste konto bankowe)	39%	9 mln
	Oszczędności trzymane w domu	24%	5,5 mln
	Konto oszczędnościowe (konto, z którego nie można wypłacać swobodnie pieniędzy, ale pieniądze są lepiej oprocentowane)	23%	5,3 mln
	Lokatę terminową	13%	3 mln
	Fundusze emerytalne (OFE, DFE)	11%	2,5 mln
	PPK (Pracownicze Plany Kapitałowe) \ PPE (Pracowniczy Program Emerytalny)	9%	2 mln
	Produkty emerytalne, np. IKE (Indywidualne Konto Emerytalne), IKZE (Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego)	7%	1,6 mln
	Nieruchomości, ziemię w celach inwestycyjnych	7%	1,5 mln
	Obce waluty - w celach inwestycyjnych	6%	1,4 mln
	Kryptowaluty np. Bitcoin i produkty pochodne	4%	1 mln
	Obligacje	4%	984 tys.
	Złoto - w celach inwestycyjnych	4%	962 tys.
	Akcje spółek giełdowych	4%	939 tys.
	Jednostki funduszy inwestycyjnych	3%	778 tys.
	Lokatę bankową połączoną z funduszami inwestycyjnymi	3%	617 tys.
	Lokatę inwestycyjną	3%	617 tys.
	Ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe (UFK)	1%	321 tys.
	Fundusze indeksowe ETF	1%	160 tys.
	Certyfikaty strukturyzowane	0.3%	68 tys.
Inne produkty finansowe	1%	114 tys.	

W jakich produktach Polacy lokują najwięcej oszczędności?

Badanie zostało wykonane na grupie 1000 osób na próbie ogólnopolskiej (wiek 18-65 lat)

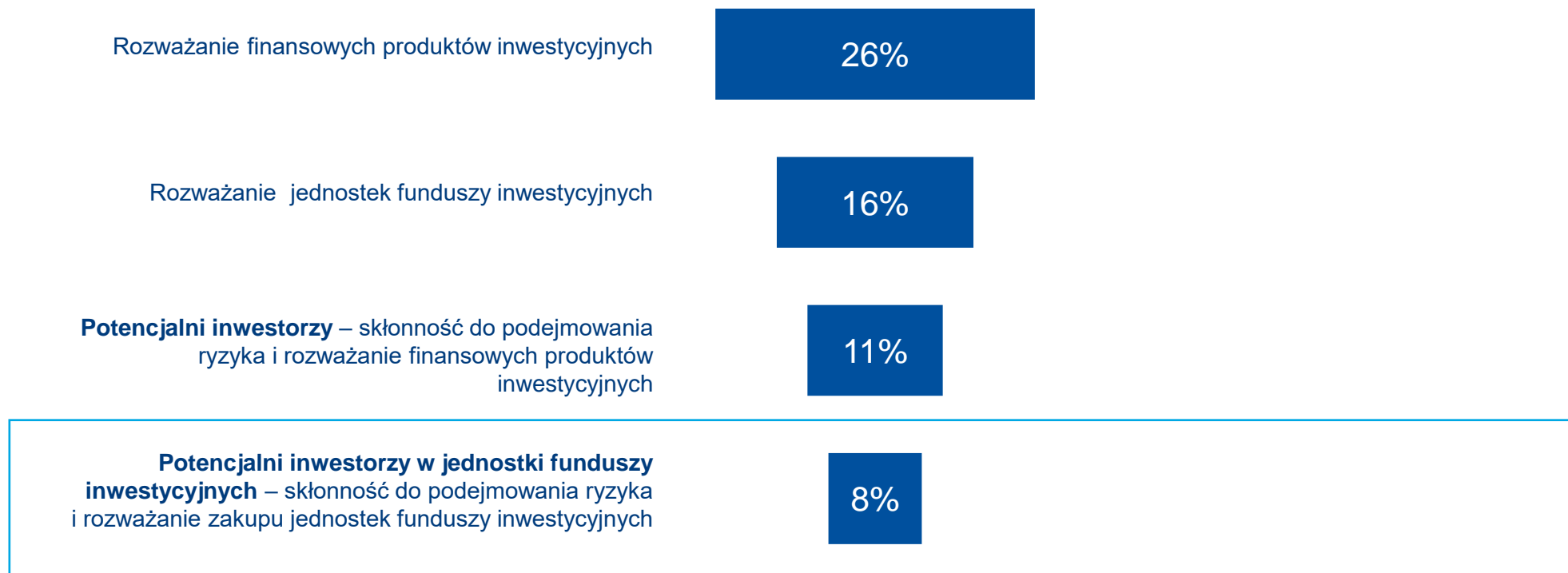


**WŚRÓD OSÓB LOKUJĄCYCH PIENIĄDZE
/POSIADAJĄCYCH OSZCZĘDNOŚCI**
N=648



Osoby rozważające zakup jednostek funduszy inwestycyjnych i otwarte na inwestowanie stanowią 8% dorosłej populacji.

Są to osoby, które uważają, że warto podejmować ryzyko i inwestować zaoszczędzone pieniądze, oraz że inwestycje to ryzyko utraty pieniędzy, którego mogłyby się podjąć.
Badanie zostało wykonane na grupie 1000 osób na próbie ogólnopolskiej (wiek 18-65 lat)



Czy był(a)by Pan(i) skłonny(a) zainwestować część odłożonych pieniędzy w finansowe produkty inwestycyjne? (Suma odpowiedzi „zdecydowanie się zgadzam” i „raczej się zgadzam”)
A czy był(a)by Pan(i) skłonny(a) zainwestować w jednostki funduszy inwestycyjnych? (Suma odpowiedzi „zdecydowanie się zgadzam” i „raczej się zgadzam”)

Źródło: Norstat, CAWI N=1000

Wiedza na temat produktów finansowych jest wciąż mało powszechna.

Obligacje to produkty finansowe lepiej znane wśród osób po 55 r.ż., natomiast osoby młodsze (25-34 r.ż.) lepiej znają się na kryptowalutach.

32% badanych posiada wiedzę na temat co najmniej trzech produktów finansowych na tyle, aby swobodnie wypowiadać się o zaletach i wadach danego produktu.

(łącznie odsetek osób, które wskazały przynajmniej trzy produkty finansowe)

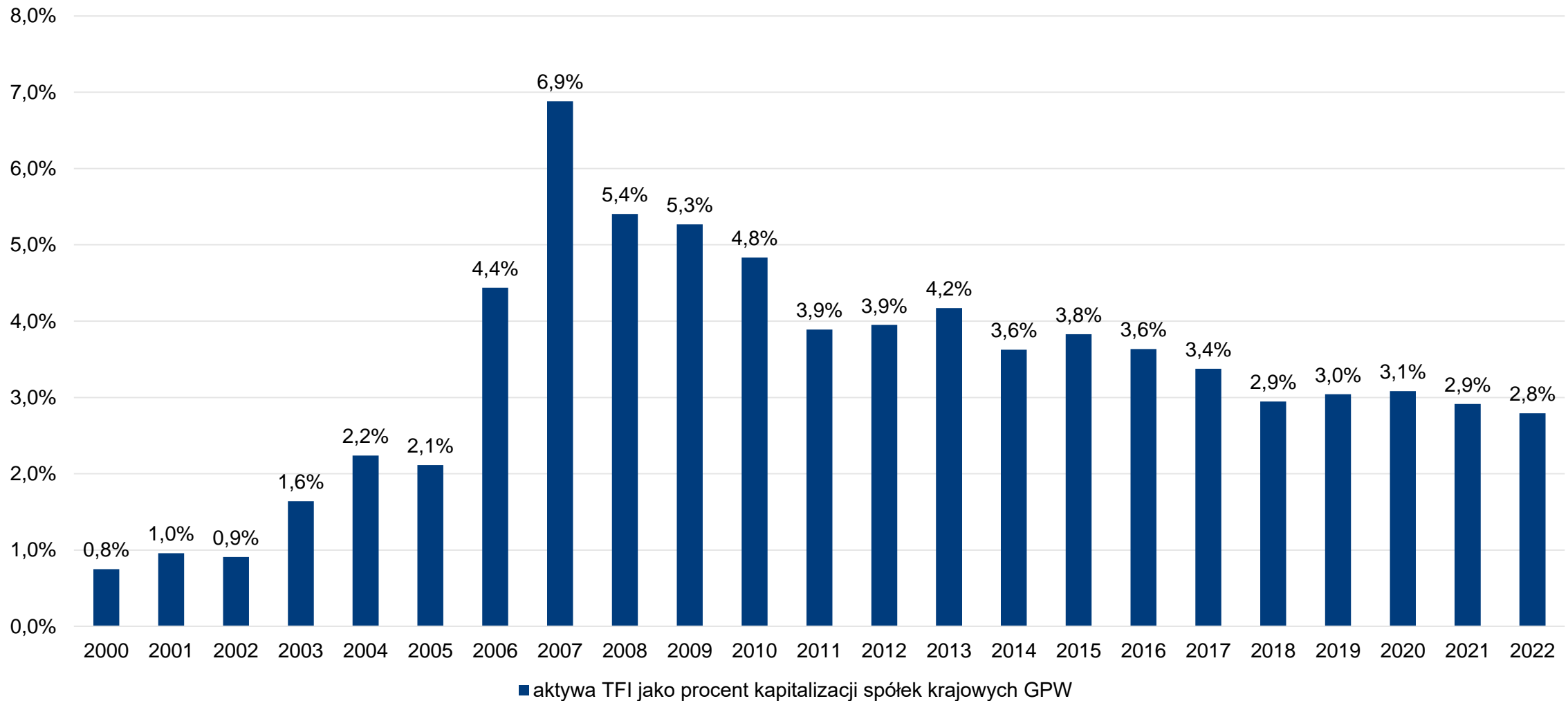
	TOTAL N=1000	18-24 N=120	25-34 N=229	35-44 N=232	45-54 N=187	55-65 N=234
Lokata bankowa połączona z funduszami inwestycyjnymi	8%	8%	6%	9%	9%	9%
Lokata inwestycyjna	9%	8%	12%	8%	9%	8%
Obligacje	15%	8% ▼	11%	14%	18%	22% ▲
Akcje spółek giełdowych	10%	8%	10%	6% ▼	14%	12%
Fundusze inwestycyjne	8%	5%	7%	6%	9%	10%
Kryptowaluty np. Bitcoin i produkty pochodne	10%	12%	15% ▲	11%	10%	4% ▼
Certyfikaty strukturyzowane	1%	2%	1%	0%	1%	2%
UFK (ubezpieczeniowe fundusze kapitałowe)	2%	1%	3%	2%	3%	3%
ETF-y	1%	--	2%	0%	1%	2%

▼ Najniższy poziom wiedzy nt danego produktu

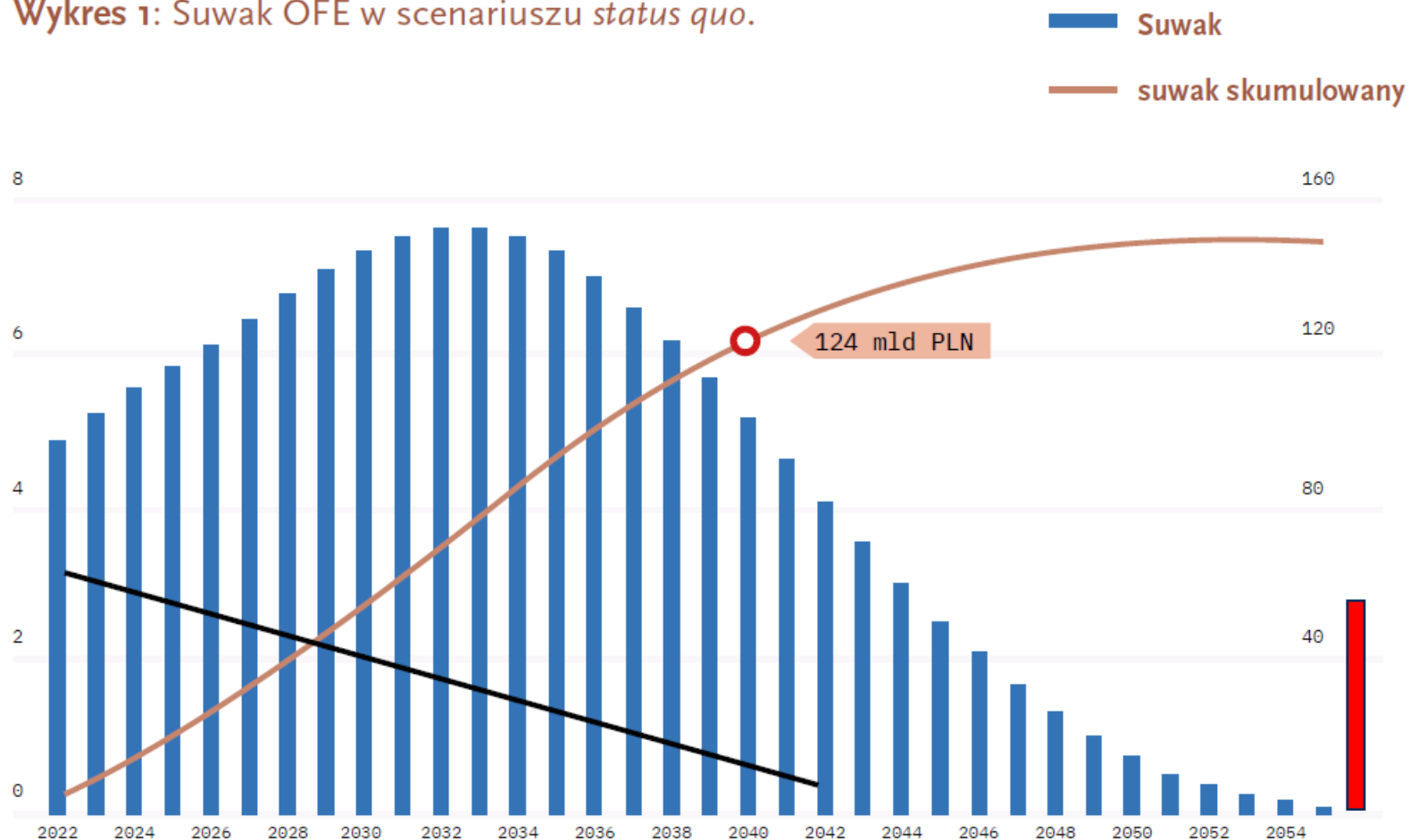
▲ Najwyższy poziom wiedzy nt danego produktu

Różnice w poziomie wiedzy nt konkretnych produktów sugerują także pewne preferencje produktowe w poszczególnych grupach wiekowych.

Aktywa TFI jako procent kapitalizacji spółek krajowych GPW



Wykres 1: Suwak OFE w scenariuszu *status quo*.



Kwoty roczne (słupki, lewa skala) i narastająco (linia, prawa skala), mld PLN

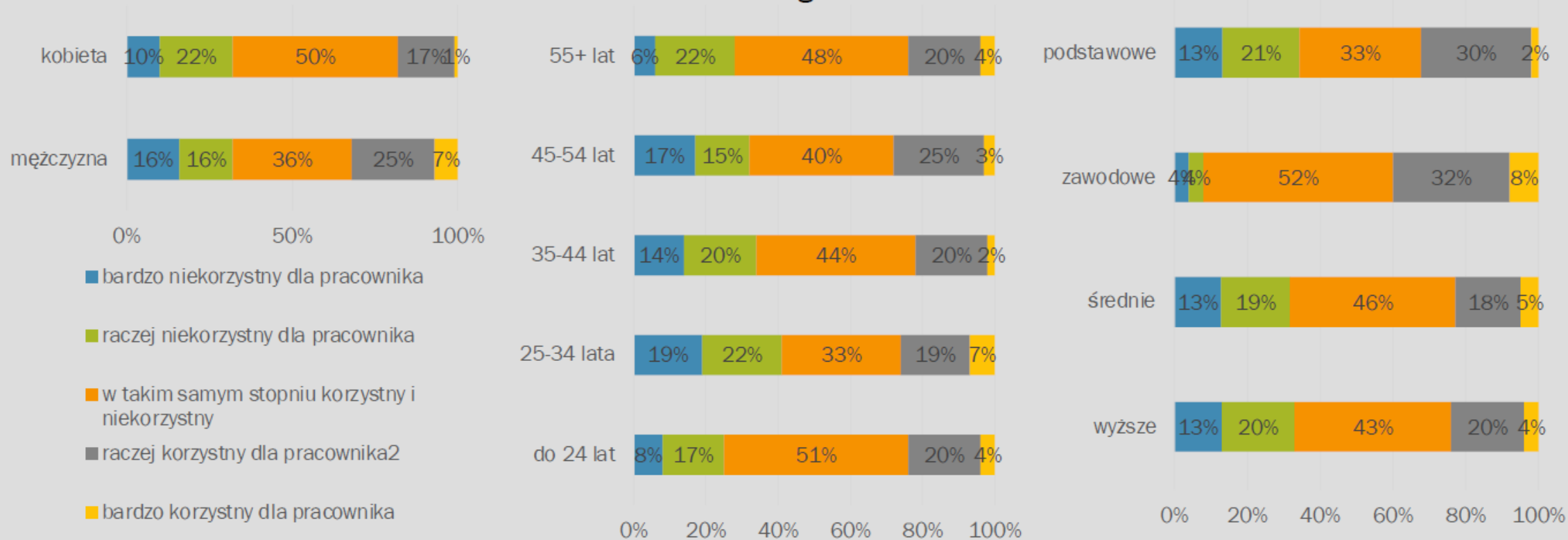
Dane na 30 czerwca 2022 wg WAN w podziale kohorty I płeć na podstawie 9/10 OFE
zrzeszonych w IGTE (98,2% WAN sektora)

Czarna linia przybliża ew. roczne napływy. Lata łamane Q3–Q2.

W roku 2022/55 zawarto przepływy należne wcześniej/później.

Potencjalni ambasadorzy PPK i buntownicy przeciw PPK

Jak oceniasz Program PPK?*



Wniosek:

Trudne zadanie szukania ambasadorów wśród Polaków, bo te same grupy skrajnie na tak i na nie, a jest ryzyko polaryzacji postaw

*ODESTEK OSÓB, KTÓRE WIEDZIAŁY CZYM JEST PPK

Badanie 1, Sekścińska dla IGTE 2022



Wnioski

- Pozostanie w PPK lub powrót do niego podyktowane są zwykle zewnętrznymi argumentami i nie jest podsyte emocjami -> być może brak uwewnętrznionej postawy
- Ryzyko szybkiej, nagłej zmiany zachowania
- Zdecydowanie bardziej uwewnętrznione i trwałe wydają się postawy i przekonania osób, które zrezygnowały z PPK niż tych, które nadal (lub znów) są w programie.

Wniosek końcowy

Ponowny automatyczny zapis może nie przynieść długofalowo zamierzonego skutku, lub wręcz skutek może być odwrotny, jeśli nie zostaną zmienione postawy i przekonania Polaków wobec PPK.

Nota prawna

Jest to informacja reklamowa. Przed podjęciem ostatecznych decyzji inwestycyjnych należy zapoznać się z prospektem informacyjnym oraz kluczowymi informacjami dla inwestorów (KII).

Inwestycje w fundusze inwestycyjne są obciążone ryzykiem inwestycyjnym. PZU FIO Parasolowy ani TFI PZU SA nie gwarantują, że zrealizujesz założony cel inwestycyjny lub uzyskasz określony wynik inwestycyjny. Należy liczyć się z możliwością

utrąty wpłaconych środków.

Wyniki inwestycyjne, które Fundusz osiągnął w przeszłości, nie są gwarancją ani obietnicą, że Fundusz osiągnie określone wyniki w przyszłości.

Informacje o Funduszu oraz szczegółowy opis czynników ryzyka znajdziesz w prospekcie informacyjnym na pzu.pl. KII dostępne są w miejscach zbywania i odkupywania jednostek uczestnictwa i na pzu.pl. Prospekt i KII są w języku polskim.

Subfundusze są zarządzane aktywnie. Inwestycja wiąże się z nabyciem jednostek uczestnictwa funduszu, a nie aktywów będących jego własnością.

Dane podane w materiale nie stanowią oferty w rozumieniu art. 66 Kodeksu cywilnego, jak również usługi doradztwa inwestycyjnego oraz udzielania rekomendacji dotyczących instrumentów finansowych lub ich emitentów w rozumieniu ustawy o obrocie instrumentami finansowymi, a także nie są formą świadczenia doradztwa podatkowego, ani pomocy prawnej. Nie mogą stanowić wystarczającej podstawy do podjęcia decyzji inwestycyjnych.

Wartość aktywów netto Subfunduszu PZU Aktywny Globalny (a tym samym wartość jednostki uczestnictwa) może cechować się dużą zmiennością, ze względu na skład portfela inwestycyjnego i stosowane techniki zarządzania.

Subfundusze mogą lokować powyżej 35% wartości aktywów w papiery wartościowe emitowane, poręczane lub gwarantowane przez Skarb Państwa, Narodowy Bank Polski, jednostki samorządu terytorialnego, państwa członkowskie Unii Europejskiej, jednostki samorządu terytorialnego państw członkowskich Unii Europejskiej, państwa należące do OECD lub międzynarodową instytucję finansową, której członkiem jest Rzeczpospolita Polska lub co najmniej jedno z państw członkowskich Unii Europejskiej.

Prezentowane wyniki oparte są na historycznych danych dotyczących wyceny wartości aktywów netto na jednostkę uczestnictwa i nie stanowią obietnicy na przyszłość. Indywidualna stopa zwrotu uczestnika z inwestycji jest uzależniona od wartości jednostki uczestnictwa w momencie jej zbycia i odkupienia przez fundusz, oraz wysokości opłat manipulacyjnych i podatków bezpośrednio obciążających dochód z inwestycji w fundusz, w szczególności podatku od dochodów kapitałowych. Tabela opłat dostępna jest na stronie pzu.pl oraz w miejscach zbywania i odkupywania jednostek uczestnictwa.

Uczestnicy programu Sejf+ z Ochroną Kapitału objęci są grupowym ubezpieczeniem straty finansowej PZU SA. W niektórych sytuacjach ochrony ubezpieczeniowej nie będzie lub będzie ograniczona. Ochrona ubezpieczeniowa nie działa poza 13., 26. i 39. miesiącem inwestycji oraz po zakończeniu programu.

Wszelkie informacje zawarte w niniejszym materiale pochodzą ze źródeł własnych TFI PZU SA lub źródeł zewnętrznych uznanych przez TFI PZU SA za wiarygodne, lecz nie istnieje gwarancja, iż są one wyczerpujące i w pełni odzwierciedlają stan faktyczny. TFI PZU SA nie może zagwarantować poprawności i kompletności informacji zawartych w niniejszym materiale i nie ponosi żadnej odpowiedzialności za szkody powstałe w wyniku jego wykorzystania niezgodnie z jej przeznaczeniem. TFI PZU SA nie ponosi odpowiedzialności za decyzje inwestycyjne osób, które zapoznały się z niniejszym materiałem. Wszelkie opinie i oceny wyrażane w niniejszym materiale są opiniami i ocenami TFI PZU SA lub jej doradców będącymi wyrazem ich najlepszej wiedzy opartej informacjami z kompetentnych rynkowych źródeł, obowiązującymi w chwili jej sporządzenia. Mogą one podlegać zmianie w każdym momencie, bez uprzedniego powiadomienia. TFI PZU SA zastrzega, że dane zamieszczone w niniejszym materiale mogą być nieaktualne, dlatego w przypadku zamiaru podjęcia decyzji inwestycyjnych zalecamy kontakt z TFI PZU SA, celem uzyskania aktualnych informacji.

TFI PZU SA podlega nadzorowi Komisji Nadzoru Finansowego.

Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych PZU Spółka Akcyjna, Sąd Rejonowy dla m.st. Warszawy XII Wydział Gospodarczy, KRS: 0000019102, NIP 527-22-28-027, kapitał zakładowy: 13 000 000 zł wpłacony w całości, al. Jana Pawła II 24, 00-133 Warszawa.

