

wydanie specjalne

# prestiz

private banking i inwestycje



€ BNP Paribas  
największy Private Bank  
w strefie Euro

7  
gracz  
w Wealth  
Management  
na świecie

21  
Obecność  
w 21 krajach  
na 5 kontynentach

15  
W Polsce centra  
BGŻ BNP Paribas  
Private Banking  
są zlokalizowane  
w 15 miastach

377  
mld € aktywów  
w zarządzaniu  
marzec 2018 r.

6800  
Ponad 6800 specjalistów

Bank  
zmieniającego się  
świata



**PRIVATE BANKING**  
*biznes, pieniądze, zaufanie*

**INWESTYCJE ALTERNATYWNE**  
*whisky, zegarki*

**FUNDUSZE INWESTYCYJNE**  
*wszystko co musisz wiedzieć*

**STABILNA STOPA ZWROTU**  
*apartamenty i nieruchomości komercyjne*

# MAURICE LACROIX

Manufacture Horlogère Suisse



## N. NAGEL



An aerial photograph of the London skyline at sunset. The sky is a mix of orange, pink, and grey. In the background, several modern skyscrapers are visible, including the Shard and the Gherkin. The foreground shows a dense urban area with various buildings, including a large, ornate classical building with a dome and a spire. The overall scene is a mix of old and new architecture.

**MASTERPIECE COLLECTION**  
#MASTERYOURTIME

**YOUR TIME IS NOW.**

**N.NAGEL, CH KLIF**  
al. Zwycięstwa 256,  
81-525 Gdynia  
**[zegarkionline.pl](http://zegarkionline.pl)**



**W życiu trzeba mieć cel,  
warto dotrzeć do niego szybciej.**

**Nowe Porsche Macan. Wybierz śmiało.**

Nowe Porsche Macan: zużycie paliwa (l/100 km) w cyklu łączonym 8,1; emisja CO<sub>2</sub> (g/km) 193 (dane na podstawie świadectwa homologacji typu).  
Informacje dotyczące odzysku i recyklingu pojazdów wycofanych z eksploatacji na stronie <https://www.vw-group.pl/pl/volkswagen-group-polska>



**PORSCHE**

**Porsche Centrum Sopot**  
**Auto LELLEK Group**  
Al. Niepodległości 956  
81-861 Sopot  
Tel. (58) 550 911 0  
[porsche.sopot@lellek.com.pl](mailto:porsche.sopot@lellek.com.pl)



Klasa E200d - średnie zużycie paliwa 4,6 l/100 km, średnia emisja CO<sub>2</sub> 122 g/km

## Jak Mercedes, to teraz.

Najlepszy moment, żeby zdecydować się na nowego Mercedesa, jest właśnie teraz.

To prawdopodobnie ostatnia chwila przed zmianą przepisów, kiedy **możesz odliczyć cały koszt leasingu.**

A do tego do końca roku wszystkie **samochody z rocznika 2018 dostępne są od zaraz w specjalnej ofercie.**

Odwiedź salon Mercedes-Benz i poznaj szczegóły, zanim będzie za późno.

---

odlicz do **100%** kosztów leasingu

---

---

rocznik **2018** w specjalnej ofercie

---



*Realizuj swoje marzenia.  
Znajdź z nami miejsce,  
które będzie twoim domem.*

**SeaPower**  
Lider Nieruchomości



15 lat doświadczenia  
na rynku nieruchomości  
Własne inwestycje nadmorskie  
Pośrednictwo  
w obrocie nieruchomościami

**Sea Power Oddział Gdańsk**  
ul. Długi Targ 46/47 lok. 25  
80-830 Gdańsk

**Sea Power Oddział Warszawa**  
ul. Piękna 24/26 A  
00-549 Warszawa

**Sea Power Oddział Puck**  
ul. 10 Lutego 48 lok.12  
84-100 Puck

**Sea Power Sp. z o.o.**  
ul. Długi Targ 46/47 lok. 25, 80-830 Gdańsk  
Telefon: 734 734 732; E-mail: [biuro@seapower.pl](mailto:biuro@seapower.pl)

[www.seapower.pl](http://www.seapower.pl)





RESIDENCE

J A S T R Z Ę B I A G Ó R A

**— TWÓJ  
— TWOJE  
— TWÓJ** — **RELAKS  
MORZE  
WYPOCZYNEK**

Apart Hotel Residence Jastrzębia Góra to doskonałe miejsce do rodzinnego wypoczynku. Nasi animatorzy zapewnią doskonałą zabawę naszym najmłodszym Gościom, a dorosłym - beztroski wypoczynek w otoczeniu natury.

W wakacje pozwól sobie na odpoczynek! Nasz obiekt znajduje się zaledwie 350 metrów do zejścia na plażę i 700 metrów do centrum Jastrzębiej Góry, a jednocześnie w zaciszu drzew i otoczeniu natury.

# Spis treści

- 12 OPASKA PŁATNICZA mBanku
- 12 60% POLAKÓW WOLI PŁACIĆ BEZGOTÓWKOWO
- 13 BLIK RZĄDZI W PŁATNOŚCIACH MOBILNYCH
- 13 500 MLD ZŁ, KTÓRE TRACĄ NA WARTOŚCI
- 14 TWÓJ MAJĄTEK MA SWOJĄ HISTORIĘ,  
RAZEM ZAPLANUJMY JEGO PRZYSZŁOŚĆ
- 16 DO OBSŁUGI KLIENTA PODCHODZIMY HOLISTYCZNIE
- 18 PREZES POLIPACK Z GOŚCICINA W GRONIE 40 KOBIET BIZNESU  
Z CAŁEGO ŚWIATA ZAPROSZONYCH PRZEZ BNP PARIBAS  
NA WARSZTATY W DOLINIE KRZEMOWEJ
- 20 3xP W INWESTYCJACH
- 21 TRÓJMIEJSKA KANCELARIA FINANSOWA  
WIEDZA MINIMALIZUJE RYZYKO NA RYNKU KAPITAŁOWYM
- 24 INWESTUJ Z GŁOWĄ
- 26 WSZYSTKO O FUNDUSZACH INWESTYCYJNYCH
- 30 NAJWYŻSZY CZAS ROZPOCZĄĆ INWESTOWANIE  
NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH!
- 32 NIERUCHOMOŚCI INWESTYCYJNE  
TRÓJMIASTO, WARSZAWA, ŚWIAT
- 34 NADMOTŁAWIE ESTATE - KUPUJ, WYNAJMUJ, ZARABIAJ



- 36 CENTRUM WYPRZEDAŻOWE W PORTFELU  
INWESTORA INDYWIDUALNEGO
- 38 NIERUCHOMOŚĆ INWESTYCYJNA NA WYNAJEM
- 39 NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ PODCZAS  
INWESTYCJI W APARTAMENTY?
- 40 10 SPOSOBÓW NA OGRANICZENIE KOSZTU KREDYTU
- 42 CZY OPLACA SIĘ PRZEWAŁUTOWAĆ KREDYTY FRANKOWE?
- 43 OSTATNIA SZANSA NA KORZYSTNY LEASING
- 44 W CIĄGU DEKADY WHISKY DROŻAŁO O 500%
- 45 CZAS TO PIENIĄDZ
- 46 JAK DALEKO POLACY MOGĄ POLECIEĆ ZA ŚREDNIĄ KRAJOWĄ?
- 47 WYDAJĄC NA PRZYJEMNOŚCI POLACY SIĘGAJĄ  
GŁĘBIJ DO PORTFELA
- 48 OD MILIONERA DO ZERA, CZYLI PUSTE KIESZENIE GWIAZD
- 69 KREDYTOWY PORTRET POLAKÓW 2018
- 50 KONSUMPCJONIZM VS FAIR TRADE

Jeden z najbardziej znanych wynalazków, które rozstawiły **Schwarzwald**.

Poza zegarem z kukułką.



**Pracownia AGD**

**Warszawa**  
C.H. Panorama,  
al. Wincentego Witosa 31 lok. 49

**Gdynia**  
Budynek Altus,  
ul. Legionów 112 lok. 8  
[www.pracowniaagd.pl](http://www.pracowniaagd.pl)

**GAGGENAU**

## OPASKA PŁATNICZA mBanku

**Opaska z kartą w formie silikonowej bransoletki pełni rolę karty płatniczej, która da Ci możliwość wygodnego płacenia, w nawet najbardziej ekstremalnych warunkach. Karta połączona jest z głównym kontem i pozwala na wykonywanie transakcji bezstykowych oraz wypłat z bankomatów w urządzeniach posiadających czytnik zbliżeniowy.**

Operatorem usługi jest Mastercard. Opaska działa tak samo jak karta płatnicza. Bez żadnej opłaty miesięcznej, bez prowizji przy wypłacaniu gotówki z bankomatów, także tych spoza swojej sieci. Płaci się jedynie 50 zł za wydanie opaski. Jest to opłata jednorazowa. Opaską możesz płacić we wszystkich punktach handlowo-usługowych przyjmujących płatności zbliżeniowe, czyli praktycznie w każdym sklepie, automacie z przekąskami czy za bilet komunikacji miejskiej. Masz także możliwość wypłaty gotówki z bankomatów Euronet i Planet Cash.

Karta ważna jest przez okres 3 lat. Każdy klient otrzymuje dwie opaski do płatności zbliżeniowych. Jeżeli jedna ulegnie

zniszczeniu, można korzystać z opaski zapasowej. Jak zamówić opaskę? Jeśli jesteś już klientem mBanku, to opaskę możesz zamówić po zalogowaniu się do bankowości internetowej. Jeżeli nie korzystasz jeszcze z usług mBanku, to możesz zawnieioskować o konto osobiste. Dzięki niemu będziesz miał dostęp do jednej z lepszych aplikacji mobilnych, prostej w obsłudze bankowości internetowej oraz oczywiście opaski płatniczej.

Bransoletka ma takie same zabezpieczenia jak tradycyjna karta płatnicza. Mamy więc do czynienia z monitoringiem transakcji, ubezpieczeniem, czy usługą chargeback. I możemy też sami zadbać o swoje zabezpieczenia. Opaski są wy-



godne, ale... musicie uważać. Zgubiona opaska umożliwi znalazcy płatności zbliżeniowe bez konieczności podawania PINu na kwoty do 50 złotych.

W przypadku zgubienia opaski należy jak najszybciej skontaktować się z mLinia lub udać do najbliższej placówki mBanku w celu zastrzeżenia karty. mr

## 60% POLAKÓW WOLI PŁACIĆ BEZGOTÓWKOWO

**Możliwość płacenia kartą lub telefonem w okolicznych sklepach i punktach usługowych jest ważniejsza przy wyborze miejsca zamieszkania niż odległość od miejsca zamieszkania rodziny i przyjaciół, wynika z najnowszego badania – Postawy Polaków wobec form płatności.**

Aż 60% Polaków płatność kartą lub telefonem określa jako preferowaną formę rozliczeń. Wyniki badania pokazują między innymi zasadność i efekty prowadzenia inicjatyw wspierających rozwój bezgotówkowych form płatności, takich jak – Program Polska Bezgotówkowa. Aż 82 proc. pytanych zauważyło w ciągu ostatnich 12 miesięcy zwiększenie liczby miejsc, w których można płacić kartą lub telefonem. Jednocześnie wzrasta znaczenie dostępności tej formy płacenia dla osób, które chcą z niej korzystać. Szczególnie dla tych spośród nich, którzy natknęli się na sytuację, w której nie mogli zapłacić inaczej niż gotówką. 59 proc. badanych skarży się, że tego typu problem napotyka przynajmniej raz w miesiącu.

O sile preferencji w zakresie płatności bezgotówkowych świadczy też jeden z zaskakujących wniosków płynących z wyników badania. Dla 78 proc. badanych przy wyborze miejsca zamieszkania ważnym czynnikiem byłaby dostępność w okolicznych sklepach możliwości płacenia kartą lub telefonem. Przyczyny, dla których tak dużą wagę przywiązujemy do dostępności terminali, mogą wyjaśniać spontanicznie wymieniane motywy płacenia kartą lub telefonem. Jednym z najważniejszych jest wygoda – wskazywana przez blisko 65 proc. badanych, czyli ponad dwuipółkrotnie więcej, niż w przypadku gotówki, dla której podobnie jak w poprzednim roku na pierwszym miejscu wśród przyczyn jej wykorzystania wymieniana jest „brak możliwości zapłacenia kartą” (25 proc.).



Gotówka traci też swoje pozycje, na których dotąd była najczęściej używaną formą płatności. Udział płatności bezgotówkowych przy transakcjach na małe kwoty w ciągu roku wzrósł do 19 proc.

(płatności do 10 zł), a nawet 28 proc. (płatności 10 do 50 zł). Na podobnym do ubiegłorocznego poziomie utrzymuje się odsetek osób używających przy drobnych zakupach obu form płatności. mr

# BLIK RZĄDZI W PŁATNOŚCIACH MOBILNYCH

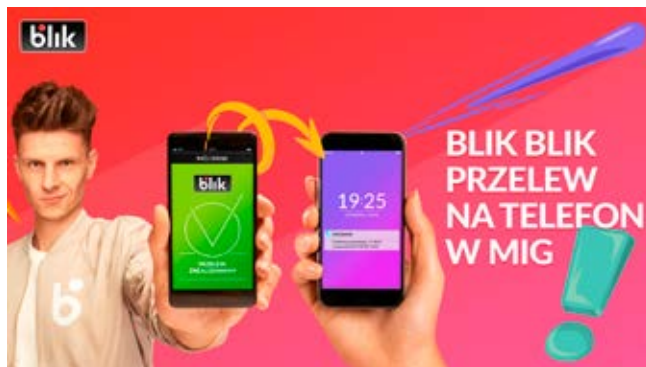
**W drugim kwartale 2018 roku klienci największych polskich banków wykonali łącznie ponad 65 milionów operacji w bankowych aplikacjach mobilnych – wynika z raportu PRnews.pl. Jednocześnie, w tym samym okresie Polacy skorzystali z BLIKA ponad 18,5 miliona razy. Oznacza to, że już blisko co trzecia operacja bankowa na smartfonie realizowana jest za pomocą BLIKA.**

Według danych PR-News.pl, klienci trzynastu największych polskich banków wykonali w drugim kwartale 2018 roku 65 milionów operacji z poziomu smartfona. W ich skład wchodzi także płatności BLIKIEM w sklepach stacjonarnych oraz internecie, wypłaty i wpłaty w bankomatów, a także przelewy na numer telefonu. Tym samym, ponad 28 proc. wszystkich operacji bankowości mobilnej w minionym kwartale to BLIK.

– Na popularność BLIKA na pewno wpływa jego wygoda, bezpieczeństwo i dostępność w praktycznie wszystkich polskich bankach. Wszystkie te elementy sprawiają, że BLIK staje się pierwszym płatniczym wyborem, a jak pokazują dane z ban-

ków – napędza także transakcyjność aplikacji mobilnych – mówi Dariusz Mazurkiewicz, prezes Polskiego Standardu Płatności, operatora BLIKA.

BLIK stanowi ogólnokrajowy, powszechny standard płatności, który wykorzystuje najnowocześniejsze technologie informatyczne. Dzięki BLIKOWI miliony Polaków mogą bezpiecznie i wygodnie, korzystając ze smartfona, płacić w internecie i tradycyjnych sklepach, wypłacać i wpłacać gotówkę z bankomatów oraz przelewać natychmiastowo pieniądze innym użytkownikom na numer telefonu bez znajomości ich rachunku bankowego. Za rozwój systemu odpowiada spółka Polski Standard Płatności (PSP). PSP stale rozwija możliwości BLIKA tak, aby



system był jak najbardziej funkcjonalny dla jego użytkowników.

Udziałowcami spółki PSP jest sześć polskich banków: Alior Bank, Bank Millennium, ING Bank Śląski, mBank, PKO Bank

Polski, Santander Bank Polska. Z BLIKA mogą korzystać również klienci Getin Banku, BGŻ BNP Paribas, Raiffeisen Polbanku, Credit Agricole, Pekao SA, Inteligo, Orange Finanse i T-Mobile Usługi Finansowe.

mr

## 500 MLD ZŁ, KTÓRE TRACĄ NA WARTOŚCI

**492,8 mld zł trzymają polskie gospodarstwa domowe na bankowych rachunkach bieżących. Są to nieoprocenowane pieniądze, które w zestawieniu z dwuprocentową inflacją realnie tracą na wartości. Polacy szukają więc bezpiecznych inwestycji.**

Gdyby 500 mld złotych rozdzielić równo pomiędzy wszystkich mieszkańców Polski, wyszłoby, że każdy z nas trzyma na bankowym koncie około 13 tys. złotych. Przez 10 lat kwota ta wzrosła ponad trzykrotnie. Ten dynamiczny wzrost pieniędzy trzymany w bankach jest konsekwencją wzrostu gospodarczego i wyższych w ostatnich latach pensji. Część z tych oszczędności Polacy próbują pomnażać, ale gros pieniędzy po prostu leży i czeka.

Niemają odsetek przyrostu pieniędzy na rachunkach bankowych jest wynikiem odpływu gotówki z depozytów terminowych. Kwota, którą trzymamy na lokatach spadła przez dwa lata o 21,5 mld zł. Wynika to przede wszystkim z niskiego oprocentowania depozytów.

– To jednak ciekawy mechanizm, że Polacy rezygnują z lokat i trzymają pieniądze na rachunku bieżącym, które zwykle nie jest w ogóle oprocentowane. Jednocześnie w ostatnim czasie wzrosła popularność obligacji Skarbu Państwa. Łącznie przez ostatnie dwa lata zainwestowaliśmy w papiery skarbowe 17,2 mld zł. Tymczasem w latach 2015-2016 było to 7,9 mld zł – komentuje Bartosz Kucharczyk, kierownik zespołu produktów inwestycyjnych BGŻOptima.

Rosnąca sprzedaż obligacji skarbowych jest sygnałem, że Polacy poszukują alternatywnych sposobów na bezpieczne ulokowanie pieniędzy. Ważne jest, że w 2019 r. trend ten prawdopodobnie jeszcze się wzmocni, a to za sprawą m.in. rosnącej inflacji. Według Narodowego



Banku Polskiego w przyszłym roku inflacja wyniesie 2,7 proc. (przy 1,9 proc. aktualnie), zatem dostępne depozyty będą jeszcze mniej opłacalne.

– Nie powinniśmy pozwalać, aby nasze pieniądze traciły na inflacji. Przy bardzo ograniczonym ryzyku inwestycyjnym

rozwiązaniem, które warto rozważyć są fundusze pieniężne. Mogą być one uzupełnieniem dla depozytów i lokat terminowych. Przeznaczając część oszczędności na fundusz możemy potencjalnie uzyskać wyższy zysk niż wypłaci nam bank – zauważa ekspert BGŻOptima.

mr

# TWÓJ MAJĄTEK MA SWOJĄ HISTORIĘ, RAZEM ZAPLANUJMY JEGO PRZYSZŁOŚĆ

ROZMAWIĄŁ: MAX RADKE

**Bank BGŻ BNP Paribas należy do grupy BNP Paribas, światowego lidera w segmencie usług finansowych i bankowych. Grupa BNP Paribas to numer jeden w dziedzinie Private Banking w strefie euro oraz siódmy co do wielkości gracz Wealth Management na świecie. Bank BGŻ BNP Paribas to „Bank zmieniającego się świata”, o zmianach w Bankowości Prywatnej Banku opowiada Beata Majewska, dyrektor Departamentu Bankowości Prywatnej.**

## Jakich zmian w najbliższym czasie mogą spodziewać się Państwa klienci?

W naszym Banku cały czas pracujemy nad doskonaleniem obsługi klienta zamożnego poprzez zmiany w ofercie produktowej, procesach bankowych oraz poprzez podnoszenie kompetencji naszych specjalistów. Jednak obecny moment jest dla nas i naszych klientów szczególnie, ponieważ bankowość prywatna zmienia nazwę na BNP Paribas Wealth Management. Od tej pory w pełni dołączamy do Grupy BNP Paribas Wealth Management i nie jest to ostatnia zmiana, ponieważ jesteśmy na zaawansowanym etapie połączenia z Raiffeisen Bank Polska, której finał będzie miał miejsce w 2019 roku.

## Co spowoduje dla klientów połączenie z Raiffeisen Bank Polska?

Generalnie jeszcze więcej korzyści. Po fuzji obu banków BNP Paribas Wealth Management będzie na polskim rynku bankowością prywatną z największą liczbą klientów zamożnych. To bardzo dobry punkt wyjścia, aby powalczyć o palmę pierwszeństwa i tytuł najlepszego Private Bankingu w Polsce. Cel ten będziemy osiągać poprzez obsługę klienta na najwyższym poziomie, dzięki wykwalifikowanym specjalistom i atrakcyjnej ofercie produktowej ze szczególnym naciskiem na produkty inwestycyjne, jak i kredytowe.

## Na co zatem może liczyć klient zamożny w BNP Paribas Wealth Management?

W BNP Paribas Wealth Management z myślą o potrzebach klientów zamożnych oferujemy im wsparcie dedykowanego Doradcy, który ściśle współpracuje z zespołem ekspertów z zakresu inwestycji, finansowania biznesu, transakcji oraz sukcesji. Wszyscy Doradcy Bankowości Prywatnej mogą się pochwalić certyfikacją EFPA potwierdzającą najwyższe kompetencje w dopasowywaniu optymalnych produktów do potrzeb klientów.

Nasi eksperci wiedzą, że wspólne tworzenie udanej strategii finansowej wymaga wzajemnego zaufania. Dlatego klienci współpracując z nami, mogą liczyć na nasze zaangażowanie oraz najwyższy poziom dyskrekcji.



Beata Majewska, dyrektor Departamentu Bankowości Prywatnej

## W jaki sposób mogą inwestować Państwa klienci?

Każdy klient jest inny. Różnicuje ich nie tylko wiek i pozycja zawodowa, ale także wielkość i struktura zgromadzonego majątku oraz pomysły na jego pomnażanie. Dlatego kluczowe jest budowanie długofalowych relacji opartych na zaufaniu. Tylko w ten sposób można zrozumieć indywidualne potrzeby i stworzyć spersonalizowaną strategię inwestowania.

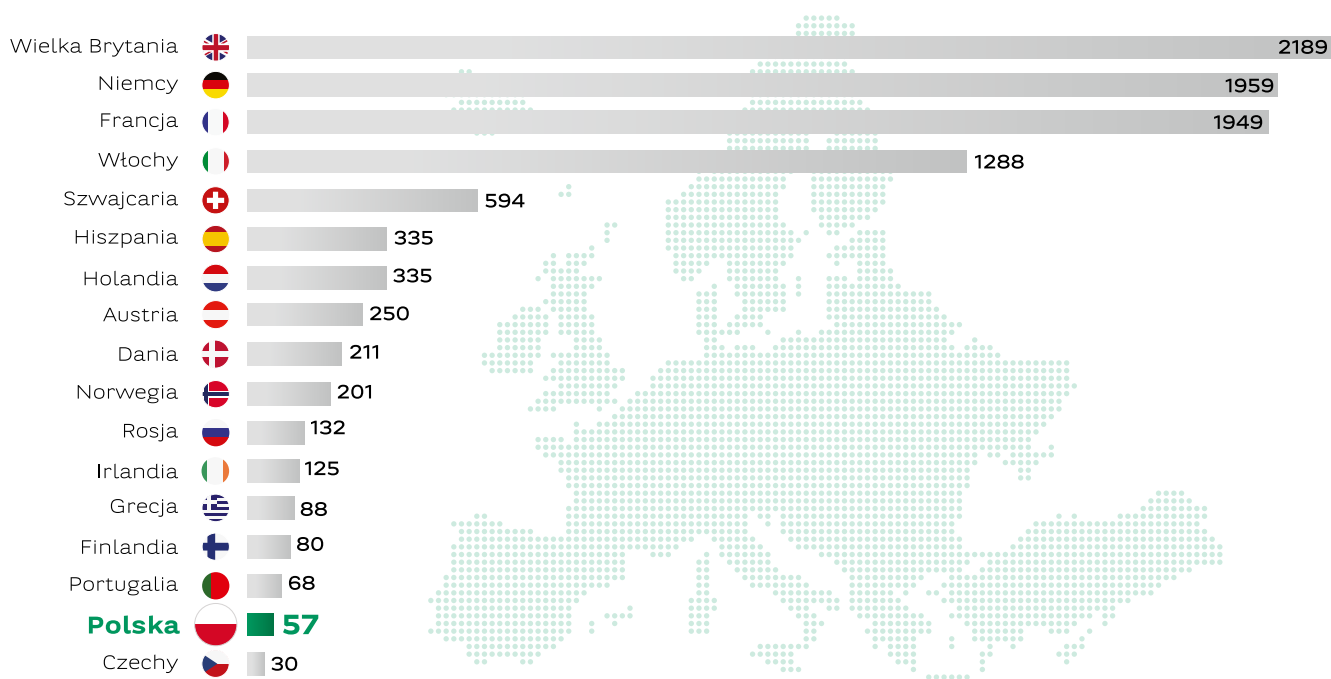
Klienci w BNP Paribas Wealth Management mogą inwestować w różnych walutach zarówno na rynku krajowym, jak i na rynkach zagranicznych. Jednakże zanim produkty finansowe trafią do portfela inwestycyjnego klienta, przechodzą precyzyjnie skonstruowany, wieloetapowy proces oceny pod względem opłacalności oraz bezpieczeń-

stwa – zarówno w krótkiej, jak i długiej perspektywie. Nad ich najwyższą jakością czuwają specjaliści Biura Maklerskiego Banku BGŻ BNP Paribas, mający dostęp do ekspertów lokalnych analityków, jak i rekomendacji z rynków międzynarodowych. Dzięki takiemu procesowi skutecznie chronimy naszych klientów przed nietrafionymi inwestycjami.

## Czy oferujecie Państwo swoim klientom jakieś usługi dodatkowe?

Niemal codziennie wchodzi w życie wiele nowych przepisów, w których czasami trudno mieć pełne rozeznanie. W ramach współpracy pomagamy naszym klientom w identyfikacji ryzyk związanych z ich obecną i przyszłą sytuacją majątkową. Dlatego w BNP Paribas Wealth Management klienci mogą skorzystać z usługi strukturyzacji

## EUROPEJSKIE KRAJE, W KTÓRYCH MIESZKA NAJWIĘCEJ LUDZI ZAMOŻNYCH (w tys.)



### ZAMOŻNI POLACY:

W Polsce dominują osoby z majątkiem wartym 1-5 mln USD — jest ich 49,1 tys. Liczba osób z majątkiem powyżej 100 mln USD przekracza 200, z czego 12 dysponuje majątkiem wartym więcej niż 1 mld USD.

\*HNWI (ang. high networth individuals), czyli osoby, których majątek netto przekracza 1 mln USD. Źródło: Raport „Global Wealth Databook 2017”, Credit Suisse.

**NA TWÓJ MAJĄTEK  
I WARTOŚCI  
PATRZYMY Z TEJ  
SAMEJ PERSPEKTYWY.  
PRZYSZŁOŚCI**

**TWÓJ SUKCES  
FINANSOWY I ŻYCIOWY  
OPIERAMY NA MOCNEJ  
PODSTAWIE.  
NA RELACJACH**

**DOKŁADAMY  
STARAŃ, ŻEBY NASZE  
ROZWIĄZANIA  
BYŁY TAKIE JAK TY.  
NIEPOWTARZALNE**

i planowania majątkowego umożliwiającej ochronę dorobku całego życia. Nasi eksperci pomagają Klientom zaplanować finansową przyszłość dzięki czemu pozwalają zachować spokój i zaoszczędzić czas. Dodatkowo, w sytuacji gdy klient, który przez lata prowadził biznes i chciałby, aby pozostał on w rękach rodziny i zapewniał jej stałe źródło dochodu, oferujemy mu również usługę zwaną planowaniem sukcesyjnym. Dzięki naszym unikalnym rozwiązaniom Klient może łatwiej przejść przez ten długotrwały proces.

### Czym się Państwo wyróżniacie na polskim rynku?

Praktycznie każdy rodzaj sukcesu opiera się w dużej mierze na relacjach. Dlatego tak wielkie znaczenie ma poznawanie inspirowanych ludzi i wartościowych pomysłów.

**WYJĄTKOWA  
JAKOŚĆ NASZEJ  
OBSŁUGI UŁATWI CI  
ŻYCIE.  
PO PROSTU**

Nasi klienci mogą korzystać z rozwiązań, które pomagają im znaleźć się w odpowiednim otoczeniu, we właściwym miejscu i czasie. W ramach BNP Paribas Wealth Management z myślą o budowaniu trwałych i wartościowych relacji biznesowych powstał m.in. WOMEN ENTREPRENEUR PROGRAM. Jest to ogólnosięwiatowy program wspierający rozwój zawodowy kobiet ze świata biznesu, który prowadzi najlepsza kadra naukowa na Stanford School of Business w Dolinie Krzemowej. W ramach programu prowadzone są szkolenia z zakresu przywództwa, innowacji i nowych możliwości rozwoju biznesu oraz międzynarodowy networking dzięki możliwości spotkania wielu kobiet biznesu z Europy, Azji i USA.

**Dziękuję bardzo za rozmowę.**

# DO OBSŁUGI KLIENTA PODCHODZIMY HOLISTYCZNIE

ROZMAWIAŁ: MAX RADKE

Od 1 listopada 2018 roku, w ramach połączonych banków funkcjonuje nowa bankowość prywatna – BNP Paribas Wealth Management. O szczegółach oferty rozmawiamy z Grzegorzem Kurczewskim, dyrektorem Centrum Bankowości Prywatnej.



Grzegorz Kurczewski, dyrektor Centrum Bankowości Prywatnej, BGŻ BNP Paribas

## Co Państwa wyróżnia na polskim rynku?

To dobre pytanie ponieważ polski rynek jest bardzo konkurencyjny. Funkcjonuje na nim wiele lokalnych i międzynarodowych banków oraz liczna grupa niezależnych doradców klienta zamożnego. Taka sytuacja powoduje, że klient ma szerokie spektrum możliwości i często problem z wyborem odpowiednich dla siebie rozwiązań. Dlatego w BNP Paribas Wealth Management proponujemy wymagającym klientom holistyczne podejście do ich potrzeb oraz kompleksową koncepcję ich zaspokojenia.

## Co to znaczy?

Dokładnie tyle, że klient zamożny jest w stanie z nami zrealizować swoje potrzeby finansowe w jednym z 15 centrów bankowości prywatnej, korzystając z rozwiązań zarówno lokalnych, jak i międzynarodowych. To szczególnie istotne z punktu widzenia bezpieczeństwa, ponieważ wiele naszych rozwiązań bazuje na wiedzy i doświadczeniu Grupy BNP Paribas.

## Jakie rozwiązania Państwo oferujecie w zakresie pomnażania pieniędzy?

Oczywiście jak w każdym banku nasi klienci mają szeroką ofertę lokat negocjowanych w różnych walutach. Obecnie dużą popularnością cieszą się lokaty w USD, co w połączeniu z indywidualnie negocjowanym kursem wymiany walutowej daje spore możliwości. Natomiast najszersze spektrum możliwości to obszar inwestycji. W tym wypadku dla każdego klienta tworzymy spersonalizowaną strategię inwestycyjną, która jest odpowiedzią na jego potrzeby i oczekiwania. W ramach współpracy z BNP Paribas Wealth Management klient zamożny ma do dyspozycji:

- fundusze inwestycyjne krajowe i zagraniczne,
  - certyfikaty strukturyzowane IBV,
  - inwestycje bezpośrednie w akcje i obligacje na rynku polskim jak i rynkach zagranicznych,
  - usługę Asset Management w PLN, EUR i USD
  - 3 różne modele doradztwa inwestycyjnego.
- Klienci to doceniają.

## Czy po stronie kredytowania możliwości są również szerokie?

Oczywiście. W tym wypadku również się wyróżniamy. Oferujemy klientom prestiżową kartę kredytową Mastercard World Elite z szerokim pakietem świadczeń dodatkowych – concierge, bezpłatny wstęp do saloników VIP na lotniskach, pakiet ubezpieczeń z sumą 7,5 mln EUR! Dodatkowo, klienci mają możliwość kredytowania zakupu lub budowy nieruchomości za pomocą kredytu hipotecznego na preferencyjnych warunkach. Oferujemy również atrakcyjne kredyty pod zabezpieczenie aktywów – to nasza specjalność w zakresie indywidualnego podejścia do zaspokajania potrzeb zamożnego klienta. Tak jak wspomniałem na początku nasza filozofia współpracy opiera się na holistycznym podejściu. Staramy się kompleksowo zaspokajać potrzeby klienta związane z zabezpieczeniem i pomnażaniem posiadanego majątku. Serdecznie zapraszamy do wyjątkowego grona naszych klientów!



W ZMIENIAJĄCYM SIĘ ŚWIECIE  
KAŻDA MINUTA MOŻE PRZYNIĘŚĆ  
NOWE MOŻLIWOŚCI



## USŁUGI INWESTYCYJNE

Nasza globalna sieć otwiera przed Tobą niezliczone możliwości korzystania z inwestycyjnych okazji w każdej strefie czasowej. Teraz cały świat jest w Twoim zasięgu.

**Twój majątek ma swoją historię, razem zaplanujmy jego przyszłość.**



**BNP PARIBAS**  
**WEALTH MANAGEMENT**

**Bank**  
**zmieniającego się**  
**świata**

# PREZES POLIPACK Z GOŚCICINA W GRONIE 40 KOBIET BIZNESU Z CAŁEGO ŚWIATA ZAPROSZONYCH PRZEZ BNP PARIBAS NA WARSZTATY W DOLINIE KRZEMOWEJ

AUTOR: MAX RADKE

**Katarzyna Kolmetz, założycielka i prezes Polipack, innowacyjnego producenta opakowań z Gościcina w województwie pomorskim, jako jedna z 40 kobiet z 12 krajów wzięła udział w tygodniowym programie przywództwa i akceleracji biznesu Stanford Graduate School of Business na Uniwersytecie Stanforda w Dolinie Krzemowej. Program jest realizowany przez BNP Paribas Wealth Management wspólnie z The Women Initiative – Fundacją Inicjatyw Kobiet i wspiera rozwój firm prowadzonych przez utalentowane i przedsiębiorcze kobiety.**

O udziale w programie decydowały m.in. doświadczenie przedsiębiorcy w prowadzeniu i rozwijaniu z sukcesem własnej działalności gospodarczej, a także duży międzynarodowy potencjał firmy. Do programu zaproszono przedsiębiorcze i utalentowane kobiety biznesu z takich krajów jak: Belgia, Francja, Niemcy, Hongkong, Indonezja, Włochy, Luksemburg, Malezja, Polska, Szwajcaria, Tajwan i USA. Reprezentują one zróżnicowane sektory działalności, w tym hotelarstwo, rozwój dziecięcy, finanse, logistykę, nieruchomości, żywność i modę.

- Gdy dowiedziałam się, że Bank zaprosił mnie do udziału w programie, początkowo pomyślałam, że to prima aprilis. Ale informacja przyszła w maju i była całkowicie na poważnie. Uznałam to za bardzo interesującą propozycję. Byłam bardzo ciekawa doświadczeń zawodowych innych przedsiębiorczych kobiet, które znalazły się w tym gronie. Dlatego zgodziłam się bez wahania. I nie żałuję, gdyż było to znakomite doświadczenie, które z pewnością zapoczątkuje w przyszłości – mówi Katarzyna Kolmetz, prezes Polipack.

Uczestniczki programu podczas pobytu w Kalifornii odwiedzały firmy i inkubatory w Dolinie Krzemowej, uczestniczyły w sesjach networkingowych oraz szkoleniach z kadrą dydaktyczną Stanford Graduate School of Business.

- To był bardzo intensywny tydzień, pełen inspirujących rozmów i warsztatów. Zajęcia na Uniwersytecie Stanforda znakomicie się uzupełniały z praktycznym doświadczeniem uczestniczek programu. Z kolei wizyty studyjne pozwoliły nam zobaczyć, co to naprawdę znaczy Dolina Krzemowa i jak wygląda innowacyjne serce globalnej gospodarki. Choć region ten może się kojarzyć głównie z branżą internetową, to sposób patrzenia na biznes jest uniwersalny i każda z uczestniczek mogła się wiele nauczyć, nawet jeśli, tak jak ja, działa w nieco innej branży niż tak rozpoznawalna na całym świecie marka Apple – opowiada Katarzyna Kolmetz.



Katarzyna Kolmetz, założycielka i prezes Polipack

Polipack z Gościcina w województwie pomorskim to innowacyjna firma rodzinna zajmująca się produkcją opakowań. Firma, zatrudniająca ok. 150 osób, specjalizuje się w projektowaniu i produkcji wysokiej jakości opakowań dla firm z branży kosmetycznej i farmaceutycznej. Polipack towarzyszy klientom w trakcie całego procesu produkcyjnego, dzięki czemu końcowy produkt odzwierciedla i wspiera wartość ich marek.

BNP Paribas Wealth Management jako globalny gracz, w ramach działalności Wealth Management, udostępnia swoim klientom i klientkom różne formy międzynarodowej wymiany doświadczeń, bo widzi sens w prowadzeniu

międzynarodowego dialogu na temat przedsiębiorczości oraz budowania i inwestowania kapitału. BNP Paribas Wealth Management wspiera i docenia kobiety biznesu. W ciągu trwania inicjatywy Women Entrepreneur Program zrealizował szkolenia dla ponad 150 kobiet

w Stanford Graduate School of Business, umożliwiając im w szczególności rozwój osobisty i zawodowy, a przede wszystkim budowanie trwałych i wartościowych relacji biznesowych. Fundacja The Women Initiative Foundation poprzez programy edukacyjne, mentoring i działania pomocowe, wspiera kobiety biznesu, pracodawców oraz władze publiczne.

W ZMIENIAJĄCYM SIĘ ŚWIECIE  
SUKCES TO WSPÓLNA  
DROGA POKOLEŃ

## ZARZĄDZANIE MAJĄTKIEM

Nasi eksperci są przygotowani, by pomóc Ci w codziennym zarządzaniu majątkiem oraz zaproponować plan skutecznej sukcesji majątku firmowego oraz prywatnego.



**BNP PARIBAS**  
**WEALTH MANAGEMENT**

**Bank**  
**zmieniającego się**  
**świata**

# 3xP W INWESTYCJACH

AUTOR: BARTOSZ PAWŁOWSKI / ALBERT JURKOWSKI

**Ostatnie problemy polskiego rynku to doskonała sytuacja, żeby porozmawiać o trzech „P” w inwestowaniu: Przejrzystości, Płynności i Przewidywalności. Bez nich bowiem nie ma mowy o odpowiedzialnym i długofalowym zarządzaniu majątkiem – przekonują Bartosz Pawłowski, Chief Investment Officer, mBank private banking i Albert Jurkowski, dyrektor regionu, ekspert private banking mBank.**

**J**eśli rynkami kapitałowymi steruje jakaś wyższa siła, to niewątpliwie doskonale wie, czym jest ironia. Oto bowiem w miesiącu, kiedy Polska wreszcie opuściła szeregi rynków rozwijających się i oficjalnie stała się rynkiem rozwiniętym, przez branżę przetoczyła się największa od dekady fala umorzeń i wypłat środków. Powodem były głośne problemy w kilku prywatnych TFI, które znacząco podkopały zaufanie do całego sektora.

Uważamy, że splot tych dwóch czynników to dobry moment, żeby na chwilę przystanąć i zastanowić się, w jaki sposób podchodzić do zarządzania majątkiem. Być może zmiana klasyfikacji do rynków rozwiniętych sprawi, że rodzimi inwestorzy zaczną traktować swój majątek tak, jak ich bardziej doświadczeni koleżanki i koledzy z Zachodu.

W rozwiniętych gospodarkach inwestorzy indywidualni widzieli już wiele – kryzysy, recesje, bańki spekulacyjne, oszustwa finansowe, itd. Wszystko to wymusiło adaptację portfeli inwestycyjnych. Przecież darwinowskie zasady selekcji naturalnej mają też zastosowanie poza światem flory i fauny. Naszym zdaniem wybór inwestycji na rynkach finansowych można sprowadzić do trzech literek „P”: Przejrzystość, Płynność i Przewidywalność.

Przejrzyste rozwiązania to takie, gdzie mamy dostęp do informacji o sposobie zarządzania naszymi środkami. Zaczynając od najprostszycych – wymagamy, żeby nazwa funduszu inwestycyjnego odzwierciedlała to, co on tak naprawdę robi. Sprawdzamy, co fundusze mają w swoich portfelach i w jaki sposób jest to kontrolowane.

Drugie „P”, czyli Płynność to również fundamentalna kwestia, którą uwypukliły niedawne problemy spółki GetBack i jej wierzycieli. Okazało się bowiem, że część – często nieświadomych – inwestorów została zachęcona atrakcyjnymi obietnicami wysokich stóp zwrotu i zainwestowała lwią część swoich oszczędności w jedno rozwiązanie. Rozwiązanie, które na dodatek okazało się niemożliwe do upłynnienia, gdy zaczęły się problemy. Również inwestorzy posiadający ekspozycję na polskie małe i średnie



Bartosz Pawłowski - Chief Investment Officer, mBank private banking



Albert Jurkowski - dyrektor regionu północnego, mBank private banking

spółki, tak przecież lubiane przez krajowych zarządzających, musieli się pogodzić z pokaźnymi stratami i dramatycznie małą płynnością rynku.

Trzecie „P” to Przewidywalność. Jedną z najszybciej rosnących części światowego rynku są pasywne fundusze typu ETF (*ang. exchange-traded funds*). Ich siła polega na tym, że podążają za jednym z tysięcy dostępnych giełdowych indeksów. Oznacza to, że inwestor doskonale wie, czego się spodziewać w przypadku, gdy określony rynek wzrośnie lub spadnie.

Oczywiście, niedoświadczonym inwestorom potrzebny jest asset manager, który pomoże w żeglowaniu po meandrach rynków i sektorów tak, aby w odpowiednim horyzoncie inwestycyjnym zawinąć do wybranego portu. Jednak bardzo popularne w ostatnich latach w Polsce fundusze tzw. absolutnej sto-

py zwrotu były w tej materii zgoła odmienne – nawet znając wynik indeksu WIG, trudno było oszacować choćby kierunek zmiany wyceny certyfikatu inwestycyjnego.

A jeśli inwestor nie rozumie, co się dzieje w kontekście rynkowym, to nic dziwnego, że przy pierwszych perypetiach po prostu ucieka, co może sprawiać duże problemy w kontekście naszego drugiego „P”, czyli Płynności. Nieprzyjemne zdarzenia, jakim były sytuacja GetBack oraz kłopoty niektórych krajowych TFI, mają szansę przynieść długoterminowe korzyści polskiemu rynkowi. Owszem, na razie inwestorzy będą prawdopodobnie nadmiernie ostrożni i wielu z nich ucieknie do depozytów bankowych. Ale w perspektywie kilku kwartałów liczymy, że kwestie Przejrzystości, Płynności i Przewidywalności staną się głównymi tematami rozmów z doradcami lub zarządzającymi.

**ES** EURO STYL  
Deweloper z pasją



MIESZKANIA i APARTAMENTY  
GDAŃSK OLIWA



**IV ETAP JUŻ  
W SPRZEDAŻY**

## TRÓJMIEJSKA KANCELARIA FINANSOWA

WIEDZA MINIMALIZUJE RYZYKO  
NA RYNKU KAPITAŁOWYM

ROZMAWIĄŁ: MAX RADKE / FOTO: KRZYSZTOF NOWOSIELSKI

**Polski rynek kapitałowy wpadł w turbulencje. Z pewnością stoi za tym afera spółki GetBack, w stabilizacji nie pomaga zamieszanie z Komisją Nadzoru Finansowego i rzekomą propozycją korupcyjną złożoną przez prezesa KNF właścicielowi Grupy Getin. Pieniądze z rynku odpływają, a inwestorzy są zdezorientowani i czują się niepewnie. W tej sytuacji warto zwrócić się do licencjonowanych doradców inwestycyjnych – przekonują Andrzej Jelinek i Tomasz Kuprasz, właściciele Trójmiejskiej Kancelarii Finansowej.**

**Panowie, chyba nastroje inwestorów w 2018 nie są najlepsze, prawda?**

**Andrzej Jelinek:** Tegoroczne wydarzenia na polskim rynku finansowym wielu inwestorów skłoniły do refleksji. Jak się okazało, zapowiedzi byłego prezesa GetBack w liście do Premiera RP, w którym domagając się pomocy dla GetBack groził, iż upadek spółki narazi oszczędności 20 tys. osób, a co najmniej jeden bank, dwa towarzystwa inwestycyjne oraz kilka funduszy inwestycyjnych może wpaść w turbulencje, spełniły się. Co więcej, konsekwencje już w chwili obecnej są znacznie większe, a może się okazać, że to nie koniec kłopotów polskich inwestorów.

**Inwestorzy są pewnie zdezorientowani – nie wiedzą, gdzie lokować swoje środki. W takim momencie Wasza rola zyskuje na znaczeniu?**

**AJ:** Zdezorientowani na pewno, część z nich na jakiś czas chce się całkowicie odciąć od rynku kapitałowego. Tylko we wrześniu saldo wpłat i wypłat do funduszy inwestycyjnych wyniosło -3,5 mld złotych netto, z czego aż 2,9 mld z funduszy dedykowanych do szerokiego grona odbiorców. Ostatni raz tak duże wypłaty z funduszy otwartych miały miejsce jesienią 2008 roku, w samym sercu kryzysu finansowego. W październiku również zanotowaliśmy bardzo duże umorzenia – 1,6 mld, z czego 1,4 mld dotyczyło funduszy detalicznych.

**Tomasz Kuprasz:** Warto zauważyć, iż we wrześniu pierwszy raz od ponad 1,5 roku zanotowaliśmy wypłaty netto z grupy funduszy postrzeganych jako najbardziej bezpieczne – gotówkowych i pieniężnych. Wypłacono wówczas netto -0,4 mld złotych. To pokazuje, iż emocje sięgnęły zenitu – inwestorzy wycofali aktywa nawet z funduszy, które przez wielu z nich (niesłusznie) były traktowane jako substytut depozytu bankowego.

**To gdzie w takim razie trafiają te środki?**

**AJ:** Nie będzie w tym nic odkrywczego jak powiem, że w dalszym ciągu popularne są nieruchomości. Zasadnym jest zastanowienie się, czy przy dzisiejszym poziomie cen, zakup inwestycyjny mieszkania jest atrakcyjny? Poza rynkiem kapitałowym część klientów z naszą pomocą inwestuje w ko-



Tomasz Kuprasz, Trójmiejska Kancelaria Finansowa

lekcje dzieł sztuki, konkretnie malarstwo, alkohole kolekcjonerskie i metale szlachetne. Współpracujemy z doskonałymi specjalistami z tych dziedzin.

**No tak, ale klienci którzy już mają portfel nieruchomości lub nie są nimi zainteresowani w zasadzie zostają skazani na rynek kapitałowy?**

**AJ:** Zaraz tam skazani (śmiech)... Musimy zwrócić uwagę, iż fatalne nastroje, które panują w Polsce nie są zjawiskiem globalnym. Krajowe indeksy notują bardzo wysokie straty. sWIG80 od połowy stycznia spadł już 29%, mWIG40 25% - co w dużej mierze było spowodowane nastrojami krajowych inwestorów. WIG20 stracił ponad 18% - poddał się globalnym trendom rynków rozwijających się. Kluczem do generowania pozytywnych stóp zwrotu jest dywersyfikacja, zarówno uwzględniająca klasy aktywów w jakie inwestujemy, jak również geografię. Kto wyłączył ze swojego portfela największy finansowy rynek świata – przeoczył amery-

kańską hossę. Giełda amerykańska notuje najdłuższą w historii hossę, która we wrześniu ustanowiła nowe, historyczne szczyty. Widzimy więc, że nawet w niekorzystnych okolicznościach można generować atrakcyjne stopy zwrotu

**Pamiętam z naszej wcześniejszej rozmowy, iż posiadacie zezwolenie na doradztwo inwestycyjne. Jakie to niesie z sobą korzyści dla Waszych klientów w obecnej, jakże trudnej sytuacji rynkowej?**

**TK:** Doradztwo inwestycyjne jest w Polsce ściśle uregulowane. Warto sprawdzić naszego doradcę, czy posiada odpowiednie kwalifikacje do doradztwa inwestycyjnego. KNF publikuje listę maklerów i doradców inwestycyjnych oraz podmiotów uprawnionych do doradztwa inwestycyjnego w zakresie otwartych funduszy inwestycyjnych. Wiedza ta może uchronić klientów przed niespodziewanymi problemami.

**AJ:** W przypadku TKF doradztwo inwestycyjne dotyczy funduszy inwestycyjnych otwar-

tych. Już wiele miesięcy temu przewidywaliśmy problemy funduszy inwestycyjnych zamkniętych. Skala umorzeń jest olbrzymia i przeniosła się ona również na umorzenia funduszy otwartych, o czym już wspomnieliśmy na początku naszej rozmowy. Zdajemy sobie doskonale sprawę, iż klienci szukają alternatyw dla polskiego rynku. Z tego względu oraz obiektywnej oceny sytuacji zdecydowaliśmy się na poszerzenie oferty o fundusze inwestycyjne inwestujące bezpośrednio na największych rynkach świata. Posiadamy już jedną umowę z jednym z asset managerów ze światowego TOP5, pracujemy nad kolejną. To już są fundusze z najwyższymi ocenami ratingowymi Morningstar.

**AJ:** Platforma jest jedynie narzędziem pozwalającym na sprawne zarządzanie swoimi środkami. Stworzone przez nas rozwiązanie jest uzupełnieniem oferty polegającej na profesjonalnym doradztwie. Dotychczas 100% podejmowanych przez nas działań z klientami wymagało osobistego spotkania i podpisania dokumentów. Platforma znacznie ułatwi współpracę, gdyż wystarczy poinstruować klienta jakich inwestycji powinien dokonać, a następnie klient może to wykonać w wolnej chwili, w zaciszu domowym. Platforma aktualnie umożliwia dostęp do blisko 100 funduszy, a w kolejnych miesiącach powinna się jeszcze rozwijać.

czy pieniędzy. Jednak najważniejsza z punktu widzenia inwestora jest możliwość dokonywania zarówno bardziej, jak i mniej bezpiecznych inwestycji. Inwestor może rozpocząć inwestycję od bardzo bezpiecznych funduszy inwestujących w bony pieniężne czy obligacje skarbowe na których może zarobić 1-3%, a następnie rozważyć inwestycje bardziej agresywne, jak np. fundusze zawierające akcje.

#### **Czy dla 1-3% nie byłaby lepsza lokata bankowa?**

**TK:** Każde rozwiązanie ma wady i zalety. W naszej ofercie oprócz portfela płynnościowego są również bardziej agresywne, które mogą dać szansę na uzyskanie lepszego wyniku. Ale nie o to chodzi w tym pytaniu, prawda? Potencjalni inwestorzy z którymi rozmawiam, prawie każdego dnia, często ujmują sprawę zbyt prosto – mianowicie, że na rynku są albo bardzo bezpieczne lokaty albo bardzo niebezpieczne fundusze inwestycyjne. To jednak nie jest tak. Między tymi dwoma skrajnościami jest jeszcze wiele innych rozwiązań. Jak je poznamy okazuje się, że lokata bankowa wcale nie jest tak bezpieczna, a z kolei fundusz inwestycyjny nie musi być tak ryzykowny.

#### **A co z klientami, którzy nie chcą korzystać z rozwiązań dla wszystkich i oczekują indywidualnego podejścia?**

**TK:** Dla osób, które dysponują odpowiednią kwotą i chcą skorzystać z indywidualnego doradztwa, jesteśmy gotowi przeprowadzić profesjonalny proces doradztwa inwestycyjnego, do którego posiadamy wiedzę, doświadczenie i kwalifikacje. Oczywiście, aby nie zmniejszać rentowności z inwestycji, nie pobieramy przy tym żadnych dodatkowych opłat. Nasze wynagrodzenie stanowi część pobieranej przez każdy fundusz opłaty za zarządzanie, w związku z czym w naszym wspólnym interesie jest jak najlepszy wynik uzyskany na portfelach naszych klientów.

**AJ:** Warto nadmienić, iż nasza oferta w zakresie funduszy otwartych jest w tej chwili kompleksowa. Większość konkurencyjnych platform ogranicza się tylko do obecności w Internecie. W przypadku współpracy z TKF klient ma możliwość skorzystania samodzielnie z platformy online, może wykorzystać portfele modelowe, może również w dowolnym momencie się z nami spotkać czy porozmawiać telefonicznie. Dodam również, że poza funduszami otwartymi, klienci mogą korzystać z innych form inwestowania – jesteśmy również Agentem Firmy Inwestycyjnej Domu Maklerskiego Q Securities, co wpływa na poszerzenie naszej oferty.



Andrzej Jelinek, Trójmiejska Kancelaria Finansowa

#### **Mówimy tu o dostępności do absolutnie topowej oferty, ale przecież portfel trzeba zbudować – jak konkretnie to wygląda?**

**TK:** Naszym klientom oferujemy kilka płaszczyzn współpracy. Szerokiej grupie klientów proponujemy portfele modelowe. Na podstawie charakterystyk każdego portfela inwestor może sam określić wariant, który mu najbardziej odpowiada – płynnościowy, zbilansowany lub agresywny. Wszystkie portfel powstały ze starannie wyselekcjonowanych funduszy inwestycyjnych przy użyciu odpowiednich modeli statystycznych i po wielu rozmowach z zarządzającymi.

**AJ:** Portfele modelowo już od dawna były w naszych głowach, ale technicznie nie byliśmy gotowi do ich wprowadzenia. Od wielu miesięcy pracowaliśmy nad internetową platformą funduszy i udało nam się ją uruchomić w pierwszym tygodniu listopada.

#### **W jaki sposób Wasza platforma może pomóc inwestorom?**

**TK:** Dodam tylko, że platforma jest dla klientów bezpłatna. Zawieranie transakcji odbywa się bez żadnych kosztów. Jest również możliwość bezpłatnego otwierania IKE oraz IKZE.

#### **Na platformie dostępne są jedynie fundusze inwestycyjne, dlaczego promujecie właśnie tę formę inwestycji?**

**TK:** Od samego początku naszym głównym celem była praca na funduszach inwestycyjnych. W przekonaniu wielu osób jest to z definicji rozwiązanie o wysokim ryzyku. To jednak nieprawda. Sama nazwa „fundusz inwestycyjny” to jedynie mechanizm wykorzystywany do inwestowania. To w co inwestuje dany fundusz to już zupełnie inna rzecz i należy zdawać sobie z tego sprawę. To właśnie dzięki funduszom inwestycyjnym inwestorzy mają możliwość zainwestowania w wiele różnych aktywów, w które sami nigdy by nie zainwestowali – z braku czasu, wiedzy, doświadczenia

# INWESTUJ Z GŁOWĄ

**Inwestowanie na giełdzie to nie kasyno. Trzeba mieć reguły, według których inwestowanie stanie się łatwiejsze. Poniżej przedstawiamy podstawowe reguły inwestowania, które powinien przestrzegać każdy inwestor.**

## TREND JEST TWOIM PRZYJACIELEM

To pierwsza podstawowa i najważniejsza zasada. Jeżeli spółka ma dobre podstawy, systematycznie poprawia swoje wyniki i wskaźniki to widać to w pozytywnym zachowaniu kursu na giełdzie. Warto wtedy być cierpliwym i pozwolić zyskom rosnać zgodnie z trendem wzrostowym. Jeżeli spółka ponosi straty, to jest mało prawdopodobne, aby cena akcji zaczęła zyskiwać na wartości. Są jednak na rynku spekulanci, którzy nabywają akcje takich spółek z myślą, że w przyszłości trend się odwróci. Jest to jednak najczęściej błędna strategia, która może kosztować Cię sporo pieniędzy.

## OSTROŻNIE Z POPYTEM

Jeśli coś jest popularne to znaczy, że istnieje na to popyt. Popyt natomiast napędza podaż. Podaż z kolei powoduje, że pożądanego przedmiotu jest coraz więcej na rynku. Im jest czegoś więcej, tym staje się mniej unikatowe. Praktyka pokazuje, że jak coś zyskuje popularność w mediach to znaczy, że jest u szczytu swojej wartości i należy się tego pozbyć. Większość ludzi czyni zupełnie odwrotnie. Szukają oni inwestycji popularnych w myśl zasady, że tłum nie może się mylić. Lokują swoje pieniądze w czasie, gdy prawdziwi inwestorzy realizują zyski i uciekają z rynku. Prawdziwi inwestorzy szukają inwestycji niepopularnych, ale kryjących w sobie ogromny potencjał.

## NIE POWIĘKSZAJ POZYCJI PRZYNOŚĄCEJ STRATY

Taka metoda inwestowania cechuje bardzo agresywne podejście, które wiąże się z dużym ryzykiem. Najczęściej prowadzi to do pojawienia się dużych strat, sięgających do poziomu zainwestowanego kapitału.

## TNIJ STRATY

Nigdy nie masz gwarancji, że przecenione akcje odbiją. Ważne jest natomiast żeby rozumieć jaką jest tak naprawdę wartość akcji. Oczywiście trudno jest zamknąć pozycję ze stratą, bo to jest w pewien sposób przyznaniem się do błędu. Czasem, jeżeli akcje są pod kreską, a Ty wierzysz w fundamenty, warto je trzymać, ale musisz być ze sobą szczerzy, czy te fundamenty rzeczywiście tam są, czy to tylko Twoje życzeniowe myślenie.



## PLANOWANIE TO PODSTAWA

Klarowny plan działania jest jednym z najważniejszych elementów skutecznej strategii inwestycyjnej. Pozwala zminimalizować ryzyko i okiełznać w dużym stopniu nasze emocje. Powinien być sporządzony w sposób maksymalnie zbliżony do obiektywizmu. Ponadto musi przewidywać kilka wariantów, od tego optymistycznego, przez optymalny, akceptowalny, po ten najgorszy. Sporządzając plan powinien uwzględnić wyjścia awaryjne z inwestycji. Dobrze sporządzony plan powinien być mapą, której trzymasz się, kiedy targają Tobą emocje i przestajesz myśleć racjonalnie.

## POZWÓL ZYSKOM ROSNĄĆ

Jeżeli masz zasadę, że sprzedajesz w momencie kiedy np. cena osiągnie zakładany poziom 20% czy 30%, pozbydź się jej. Przy mocnym rynku można czasami złamać własną zasadę. Gdy kurs osiągnie zakładaną cenę warto rozważyć, czy nie pójdzie wyżej. Jeżeli posiadane akcje drożeją tak mocno to jest na pewno ku temu powód. Nie warto ograniczać się jakąś swoją zasadą, a z każdej takiej trafionej inwestycji starać się wyciągnąć jak najwięcej. Nawet

jeżeli akcje w dłuższym terminie wzrosną 50% czy 100% i dalej rosą, to ich nie sprzedawaj, bo możesz ograniczyć swoje zyski.

## NIGDY NIE HANDLUJ BEZ ZLECENIA OBRONNEGO STOP LOSS

Zlecenie obronne Stop Loss jest zabezpieczeniem przed zbyt dotkliwymi stratami. Szczególne znaczenie ma przy grze na kontraktach terminowych, ponieważ stanowi zabezpieczenie przed utratą całego depozytu.

## NIE ŁAP SPADAJĄCEGO NOŻA

Nie kupuj akcji, które „leczą na łeb na szyję”, ponieważ gdy na rynku rządzą emocje, trudno jest określić skalę spadków. Może się okazać, że ceny spadną jeszcze o kilkadziesiąt procent.

## WYBIERAJ SPÓŁKI Z DUŻĄ PŁYNNOCIĄ

To pozwoli sprzedać akcje w każdym momencie. Największa płynność występuje dla największych spółek giełdowych, wchodzących w skład indeksu WIG20.



## GRAJ TAKĄ KWOTĄ PIENIĘDZY, KTÓRĄ JESTEŚ GOTOWY STRACIĆ

Nie przeznaczaj wszystkich swoich oszczędności na inwestycje na giełdzie. Koniunktura na rynku bywa zmienna i w przypadku pojawienia się nagłych

poziom ryzyka. Nigdy nie masz gwarancji zysku i zawsze występuje ryzyko związane z inwestowaniem. Ryzykowne jest to, czego nie wiesz. To, co znasz, doświadczyłeś, rozumiesz – nie jest dla Ciebie ryzykowne. Tylko niewiedzy powinieneś się bać. Jak zatem ograniczyć ryzyko? Inwestując w swój rozwój. Edukując się,

## INWESTUJ W WIEDZĘ

„Daj swoje pieniądze obcym ludziom, a to dla nich będą one pracowały zanim zaczną pracować dla Ciebie”. Niestety, to bolesna prawda, z której większości osób nie zdaje sobie w ogóle sprawy. Brak wiedzy zawsze Cię kosztuje, tylko czasem nie masz tej świadomości. Inwestowanie we własny rozwój to zdecydowanie najlepsza i najbezpieczniejsza inwestycja, jakiej możesz dokonać w życiu. Tego, czego się nauczyłeś nikt i nic nie jest w stanie Ci zabrać. Jest to już Twoje na całe życie. Możesz, kiedy tylko zechcesz, czerpać ze swojego umysłu znajdujące się w nim informacje i generować dzięki nim nieograniczone ilości pieniędzy.

## WYKORZYSTAJ DŹWIGNIĘ CZASU

Jim Rohn, autor „The Power of Ambition”, napisał w swojej książce: „Zazwyczaj ludzie przeceniają to, co mogą zrobić w ciągu roku, a nie doceniają tego, co mogą osiągnąć w ciągu dziesięciu lat”. To bardzo mądre słowa. Ilu to inwestorów przez swoją niecierpliwość doprowadza swoje finanse do zagłady? Chcą szybko osiągnąć majątek, co w konsekwencji wyłącza u nich racjonalne myślenie. Zaczynają podejmować decyzje pod wpływem przesłanek emocjonalnych, a nie od dziś wiadomo, że emocje nie są dobrym doradcą. Chęć osiągnięcia majątku nie jest zła, ale jeśli do tej pory nie zarabiałeś na inwestowaniu, to daj sobie czas na naukę, wyciąganie wniosków, a nawet popełnianie błędów. Twoje życie to ciągły rozwój i dążenie do doskonałości. Wykorzystanie dźwigni czasu w pomnażaniu kapitału najlepiej zobrazować na przykładzie potęgi procentu składanego. Zobacz poniższy przykład. Masz 5000 zł do zainwestowania. Lokujesz te pieniądze na czymś, co przynosi jedyne 10% w skali roku. Czas Twojej inwestycji wynosi 10 lat. Ponadto przez cały ten okres dopłacasz co miesiąc 250 zł do powyższych 5000 zł, ulokowanych na instrumencie finansowym o wskazanych wyżej parametrach. Po upływie okresu inwestycji (10 lat) będziesz miał 64.746,45 zł. Gdybyś dał sobie więcej czasu i dokonał inwestycji 15 letniej, Twój końcowy wynik wynosiłby 125.887,18 zł. Pragnę podkreślić, że w powyższym przykładzie Twoje pieniądze pomnażają się niejako same. Twoja praca ograniczona jest do wyboru odpowiedniej inwestycji, reszta to czas i potęga procentu składanego. Jeśli zatem masz jakieś pieniądze w „skarpecie”, czym prędzej je zainwestuj. Na początek w swoją edukację. Później - w co tylko będziesz chciał.

*Opracowano na podstawie przewodnika Mikołaja Rylskiego (FX Masters) i platformy Edukacja Giełdowa ING*



zawirowań, możesz pozostać bez środków do życia.

## NIE PAKUJ WSZYSTKICH JAJEK DO JEDNEGO KOSZYKA

To coś oczywistego – wszyscy zaznaczają, jak ważna jest dywersyfikacja. A mimo to tak wiele osób nie stosuje się do tej zasady. Nieważne jak pewny czujesz się w swojej prognozie, nie opieraj na niej całości swoich inwestycji. Dobrze jest przyjąć, że strata na jednej inwestycji nie może Cię kosztować więcej niż 2-3% całego portfela. Nawet, jeśli z jakichś powodów pozwoliś, żeby pojedyncza inwestycja spadła o 10%, to dzięki dywersyfikacji całościowa strata nie będzie aż tak bolesna. Ważne jest również, aby liczba spółek w naszym portfelu ograniczała się do 20 podmiotów, ponieważ nie będziesz miał szans na skuteczne kontrolowanie tych inwestycji.

## NIE AKCEPTUJESZ RYZYKA I STRAT – NIE INWESTUJ

Ryzyko i straty są nierozdzielną częścią inwestycji, a mimo to tak wielu inwestorów nie potrafi ich zaakceptować. Skuteczny inwestor to taki, który zanim podejmie decyzję inwestycyjną wie, ile może stracić i jaki jest dla niego akceptowalny

zwiększasz szanse na znalezienie dobrej inwestycji. Zwiększasz szanse na właściwe dokonanie obliczeń niezbędnych to podjęcia decyzji inwestycyjnej. Zwiększasz szanse na zysk, poprzez umiejętność akceleracji swoich pieniędzy. To wszystko w konsekwencji prowadzi do zmniejszenia się ryzyka inwestycyjnego.

## DO SUKCESU PODCHODŹ Z OGRANICZONYM ZAUFANIEM

Trzeba to powiedzieć wprost. Kiedy wszystko idzie po Twojej myśli, to niczego się nie uczysz. Nie znaczy to, że masz nie dążyć do sukcesu. Jeśli zdarzy Ci się pomylić i stracić pieniądze podczas swoich inwestycji, bądź dla siebie wyrozumiały. Daj sobie czas na naukę. Błąd to nie Ty, tylko zachowanie, które wystarczy zmienić i będzie dobrze. Niestety, wielu inwestorów utożsamia pomyłkę z sobą samym, biczując się słowami „jestem głupi, beznadziejny, nie nadaję się do niczego”, itp. Nic bardziej mylnego. Czyniąc w tak nierozważny sposób „podcinasz sobie skrzydła”, zmniejszasz swoje szanse powodzenia i pozbawiasz radości, jaką niesie ze sobą bez wątpienia skuteczne inwestowanie. Zamiast siebie obwiniać, pomyśl, co możesz zrobić, by już więcej nie popełnić tego samego błędu.



# WSZYSTKO O FUNDUSZACH INWESTYCYJNYCH

AUTOR: MAX RADKE

**Fundusz inwestycyjny tworzą pieniądze powierzone przez indywidualnych inwestorów, które to pieniądze są zarządzane na ich rzecz przez specjalistów - licencjonowanych przez Komisję Nadzoru Finansowego doradców inwestycyjnych.**

**Z**adanie zarządzających funduszem polega na inwestowaniu wpłaconych do funduszu środków w taki sposób, aby osiągnąć jak największy zysk dla uczestników funduszu, przy jednoczesnym ograniczeniu ryzyka inwestycyjnego. Istota funduszy inwestycyjnych opiera się zatem na połączeniu środków (zasobów kapitałowych) indywidualnych inwestorów w celu wspólnego ich inwestowania.

W zamian za dokonane wpłaty do funduszu inwestorom zostają przydzielone tytuły uczestnictwa, czyli jednostki uczestnictwa lub ich ułamkowe części (w przypadku tzw. funduszy inwestycyjnych otwartych) albo certyfikaty inwestycyjne (w przypadku tzw. funduszy inwestycyjnych zamkniętych). Ich liczba pokazuje proporcjonalny udział uczestnika w majątku funduszu inwestycyjnego. Inwestowane przez fundusz inwestycyjny wpłaty uczestników tworzą jego portfel inwestycyjny. Portfel inwestycyjny jest źródłem osiąganych przez fundusz dochodów, które przysługują uczestnikom proporcjonalnie do liczby posiadanych tytułów uczestnictwa.

W trakcie funkcjonowania fundusz inwestycyjny otwarty zbywa lub odkupuje przyznane

uczestnikowi jednostki na jego żądanie, zaś fundusz zamknięty emituje certyfikaty inwestycyjne oraz dokonuje ich wykupu w przypadkach określonych w statucie funduszu. Z ustaloną częstotliwością (z reguły w dniach, w których odbywają się sesje na giełdzie) fundusz inwestycyjny ustala wartość tytułów uczestnictwa, czyli oblicza wartość aktywów netto funduszu przypadających na tytuł uczestnictwa (dzień wyceny). W tym celu fundusz wycenia portfel inwestycyjny, a następnie dzieli jego wartość przez liczbę przysługujących wszystkim uczestnikom jednostek albo wyemitowanych certyfikatów – w zależności od rodzaju funduszu.

Wartość tytułu uczestnictwa może się zmieniać w każdym dniu wyceny. Mnożąc wartość jednostki uczestnictwa przez liczbę posiadanych jednostek, możemy łatwo obliczyć aktualną wartość środków ulokowanych w funduszu. Jednostki uczestnictwa są zbywane i odkupywane przez otwarty fundusz inwestycyjny po cenie wynikającej z wartości jednostek uczestnictwa w danym dniu, odpowiednio powiększonej lub pomniejszonej o pobieraną przez zarządzającego funduszem towarzystwo opłatę manipulacyjną. Zakończenie inwestowania w funduszu odbywa

się poprzez sprzedaż/umorzenie jednostek uczestnictwa, lub przedłożenie certyfikatów do wykupienia przez fundusz albo sprzedaż certyfikatów innym osobom w obrocie wtórnym.

Fundusz inwestycyjny jest instytucją lokującą pulę zebranych od uczestników środków pieniężnych w różnego rodzaju papiery wartościowe (np. akcje, obligacje, listy zastawne) i prawa majątkowe (np. nieruchomości) we wspólnym interesie uczestników funduszu. Fundusze korzystają jednak przy tym z przywilejów dostępnych wyłącznie inwestorom instytucjonalnym, zaś podstawową zasadą polityki inwestycyjnej jest wypracowywanie na rzecz uczestników możliwie wysokich zysków przy ograniczonym ryzyku poprzez dywersyfikację lokat.

## RODZAJE FUNDUSZY INWESTYCYJNYCH

Fundusz inwestycyjny może być utworzony jako:

- fundusz inwestycyjny otwarty (FIO)
  - specjalistyczny fundusz inwestycyjny Otwarty (SFIO)
  - fundusz inwestycyjny zamknięty (FIZ)
- Każdy rodzaj funduszu charakteryzuje się nie-



co inną konstrukcją prawną oraz możliwościami inwestycyjnymi. Polskie fundusze mogą różnić się od siebie:

### 1. Rodzajem tytułu uczestnictwa w funduszu

Fundusz inwestycyjny otwarty i specjalistyczny fundusz inwestycyjny otwarty zbywają i odkupują na żądanie uczestnika jednostki uczestnictwa, przy czym nie jest możliwe dalsze zbywanie tych jednostek uczestnictwa na rzecz osób trzecich. Fundusze te posiadają zmienną liczbę uczestników oraz zmienną liczbę jednostek uczestnictwa reprezentujących jednakowe prawa majątkowe. Fundusze otwarte kierowane są do szerokiego kręgu inwestorów i niedopuszczalne są jakiegokolwiek ograniczenia w tym względzie. Fundusze inwestycyjne zamknięte emitują certyfikaty inwestycyjne będące papierami wartościowymi. Liczba certyfikatów inwestycyjnych jest stała. Fundusz może przeprowadzać kolejne emisje certyfikatów inwestycyjnych. W funduszach inwestycyjnych zamkniętych, które emitują certyfikaty imienne, możliwy jest także inny sposób zbierania środków do funduszu, który polega na częściowym opłaceniu certyfikatów inwestycyjnych w trakcie emisji certyfikatów i dokonaniu później dopłat na wezwanie funduszu, w miarę realizowania przez fundusz zamierzonej strategii inwestycyjnej.

### 2. Zakresem dopuszczalnych lokat i limitów inwestycyjnych

Pod tym względem najbardziej elastyczne są fundusze zamknięte, które charakteryzują się bardzo wysokim lub wysokim stopniem ryzyka, ale jednocześnie swobodniejszą polityką inwestycyjną. Najmniej elastyczne w ramach prowadzonej polityki inwestycyjnej są fundusze otwarte.

### 3. Organami funduszu

W funduszu inwestycyjnym otwartym jedynym organem jest towarzystwo zarządzające

tym funduszem. W specjalistycznym funduszu inwestycyjnym otwartym obok towarzystwa może także działać jako organ kontrolny rada inwestorów złożona z uczestników, o ile statut funduszu będzie przewidywał taką możliwość. W funduszu inwestycyjnym zamkniętym działa, w zależności od postanowień statutu, rada inwestorów lub zgromadzenie inwestorów.

Ze względu na politykę inwestycyjną, metody lokowania aktywów oraz stopień ryzyka inwestycyjnego (według rosnącego poziomu ryzyka), fundusze można podzielić na:

- fundusze z ochroną powierzonego kapitału
- fundusze bezpieczne (np. fundusze dłużnych papierów wartościowych, fundusze rynku pieniężnego, fundusze obligacji)
- fundusze zrównoważone (np. fundusze stabilnego wzrostu, fundusze mieszane)
- fundusze elastycznego inwestowania (np. fundusze aktywnej alokacji aktywów)
- fundusze agresywne (np. fundusze akcji, fundusze agresywnego inwestowania)

**Fundusze z ochroną kapitału** stosują odpowiednio dobraną strategię zabezpieczenia portfela akcji, polegającą na odpowiednim rebalansowaniu udziałów akcji i instrumentów dłużnych w portfelu. Mają na celu ochronę wartości aktywów funduszu przed spadkiem poniżej zakładanego poziomu ochrony kapitału na koniec okresu założonego w statucie funduszu.

**Fundusze bezpieczne** inwestują przede wszystkim w papiery wartościowe o stałym dochodzie, takie jak: bony skarbowe i obligacje skarbowe emitowane przez rządy lub banki centralne oraz instrumenty dłużne emitowane przez przedsiębiorstwa i władze samorządowe. Fundusze te nie inwestują w akcje. Przeznaczone są dla osób zainteresowanych długofalowym oszczędzaniem oraz nie akcep-

tujących ryzyka związanego z zakupem akcji. Z reguły przynoszą stopę zwrotu niewiele wyższą niż lokaty bankowe.

**Fundusze zrównoważone** charakteryzują się równym udziałem akcji i obligacji w portfelu. Celem takiego funduszu jest stabilne długoterminowe zwiększanie wartości aktywów przez ich aktywne lokowanie w papiery wartościowe, zarówno związane z podwyższonym ryzykiem, jak i papiery wartościowe o umiarkowanym poziomie ryzyka. Pierwsza część portfela pracuje na zyski, szczególnie w czasie giełdowej hossy (wzrostu kursów), a druga zapewnia, że w czasie bessy (spadku kursów) nie stracimy zbyt wiele. Ryzyko związane z tymi funduszami jest zatem średnie, natomiast możliwość zysku jest w porównaniu do funduszy agresywnych znacznie mniejsza. Jeśli jest gorsza koniunktura na rynku, wartość tych funduszy nie spada tak bardzo jak funduszy akcyjnych, ale też w momencie hossy zyskują mniej niż fundusze akcji.

**Fundusze elastycznego inwestowania** (aktywnej alokacji środków) mogą, w zależności od koniunktury na rynku finansowym, kierować środki pieniężne na te segmenty rynku, gdzie można je najkorzystniej pomnożyć. Ich możliwości inwestycyjne nie są tak ograniczone, jak w przypadku klasycznych funduszy. Zarządzający funduszem mogą nawet zredukować liczbę akcji w portfelu inwestycyjnym do zera, jeśli koniunktura jest niekorzystna, natomiast gdy ulegnie ona poprawie, mogą zwiększać ich udział w portfelach do maksymalnego dopuszczalnego poziomu. Niemniej są nastawione na stabilny zysk i mogą konkurować pod względem atrakcyjności inwestycyjnej z funduszami akcyjnymi w horyzoncie średnioterminowym.

**Fundusze agresywne** (akcji) lokują do 100% aktywów w akcje lub inne instrumenty udziałowe. Uważane są za najbardziej ryzykowne



z powodu możliwych znacznych wahań wartości jednostki lub certyfikatu w związku ze zmianą wartości portfela akcji. Przynoszą ponadprzeciętne wyniki w czasie hossy, generując zazwyczaj znaczne straty w czasie załamania rynku. Zagrożenie to spada wraz z przedłużeniem horyzontu czasowego inwestycji. Z reguły w długim horyzoncie czasu (co najmniej 5 lat) są bardziej opłacalne od innych typów funduszy.

### CZYNNIKI MAJĄCE WPŁYW NA WYBÓR FUNDUSZU INWESTYCYJNEGO

Przed podjęciem decyzji dotyczącej inwestycji w jednostki uczestnictwa lub certyfikaty inwestycyjne, powinniśmy sprecyzować nasze preferencje i oczekiwania, zasięgnąć niezbędnych informacji o funduszu oraz towarzystwie zarządzającym funduszem. Każdy inwestor indywidualny powinien liczyć się z tym, że inwestycje finansowe są obciążone pewnym poziomem ryzyka, które oznacza możliwość poniesienia straty. W celu ograniczenia tego ryzyka należy zawsze określić, jaki ewentualny poziom straty możemy zaakceptować i wychodząc z tego założenia, dokonywać odpowiedniego wyboru. Przed przystąpieniem do funduszu powinniśmy dokonać następujących czynności:

- określić cel inwestycji, czyli na co oszczędzamy. W zależności od założonych celów oszczędzania, można dobrać odpowiedni dla siebie fundusz, ponieważ inwestowanie za pośrednictwem funduszy dostarcza większych możliwości zróżnicowania oczekiwanych efektów inwestycji oraz związanego z inwestycją ryzyka.
- realnie ocenić swoje możliwości finansowe, uwzględniając sytuację rodzinną i zawodową.
- określić horyzont czasowy inwestycji środków pieniężnych w jednostki uczestnictwa lub

certyfikaty inwestycyjne. Musimy pamiętać, że inwestowanie w fundusze jest postrzegane raczej jako inwestycja długoterminowa. Z zasady bowiem fundusze nastawiają się na długoterminowy zysk, a nie na spekulowanie. Wiadomo, że im krótszy horyzont inwestycyjny, tym udział akcji w naszym portfelu powinien być mniejszy, co zmniejsza ryzyko wahań okresowych. Jeśli planujemy inwestycję na krótki okres (do 1 roku), to odpowiedni będzie fundusz rynku pieniężnego. Inwestorzy średnioterminowi (inwestujący na okres od 1 do 5 lat) powinni raczej wybrać fundusze obligacji i rynku pieniężnego. Natomiast fundusze akcji, ze względu na wysokie ryzyko inwestycyjne, będą najbardziej odpowiednim wyborem na długi okres inwestycji (powyżej 5 lat).

- ocenić realną skłonność do ponoszenia ryzyka inwestycyjnego i jego akceptowalny poziom. Pamiętajmy o tym, że wysoka stopa zwrotu wiąże się z większym poziomem ryzyka.

- określić oczekiwaną stopę zysku

- zapoznać się ze statutem funduszu inwestycyjnego, prospektem informacyjnym (w przypadku funduszu otwartego) lub prospektem emisyjnym (w przypadku funduszu zamkniętego) oraz skrótem tego prospektu.

### WYBÓR ODPOWIEDNIEGO TYPU FUNDUSZU

Dokonując wyboru typu funduszu inwestor powinien wziąć pod uwagę następujące czynności:

1. Rodzaj funduszu i związane z tym:

- możliwości inwestycyjne danego rodzaju funduszu (dopuszczalne lokaty, obowiązujące limity inwestycyjne)
- sposoby i terminy wyjścia z inwestycji w zależności od rodzaju tytułu uczestnictwa
- możliwość uczestnictwa w organie funduszu

(radzie inwestorów lub zgromadzeniu inwestorów), a zatem możliwość wpływu na jego funkcjonowanie, a nawet na jego politykę inwestycyjną.

2. Cel inwestycyjny funduszu i związane z tym ryzyko inwestycyjne w porównaniu z własnymi celami i akceptowalnym poziomem ryzyka.

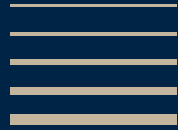
3. Politykę inwestycyjną funduszu i związane z tym ryzyko inwestycyjne charakterystyczne dla lokat funduszu. Musimy wziąć pod uwagę skład portfela wybranego funduszu na tle konkurencji. Zalecamy przy tym analizowanie czynników ryzyka związanych z inwestycją w fundusz określonych w prospekcie funduszu.

4. Koszty związane z uczestnictwem w funduszu. Każdy inwestor powinien być przygotowany na ponoszenie kosztów związanych z uczestnictwem, na które składają się koszty ponoszone przez fundusz oraz opłaty manipulacyjne za zbywanie lub odkupywanie jednostek uczestnictwa. Przed dokonaniem wyboru funduszu należy zatem porównać nie tylko wysokość opłaty manipulacyjnej, ale również inne koszty inwestycji, jakimi obciążają nas poszczególne fundusze inwestycyjne.

5. Czas, na jaki fundusz został utworzony. Fundusze terminowe tworzone są z reguły dla osiągnięcia określonego celu inwestycyjnego w ustalonym z góry terminie.

6. Zasady realizacji dochodów z inwestycji. Inwestor powinien zwrócić uwagę, czy w trakcie istnienia funduszu są przewidziane wypłaty dochodów funduszu dla uczestników bez konieczności odkupywania jednostek uczestnictwa.

7. Ocenę ratingową przyznawaną funduszom przez uznane specjalistyczne agencje ratingowe. Agencje te charakteryzuje niezależność i obiektywizm. Nie wszystkie fundusze posiadają taki rating.



TARASY BAŁTYKU

NA STYKU

# MORZA I MIASTA



**ALLCON**

Luksusowe apartamenty między  
gdańską starówką a sopockim kurortem.

Doradca ds. Nieruchomości, tel. 665 051 839



## NAJWYŻSZY CZAS ROZPOCZĄĆ INWESTOWANIE NA RYNKACH ZAGRANICZNYCH!

**AUTOR: RADOSŁAW CHODKOWSKI - AUTOR BLOGA HUMANISTA NA GIEŁDZIE**

**Zdecydowana większość inwestorów ogranicza się do aktywności na Gieldzie Papierów Wartościowych. Wejście na polski rynek akcji może wydawać się wkroczeniem w świat inwestycji, ale prawda jest taka, że świat inwestycji leży gdzie indziej. Najwyższy czas zacząć go odkrywać!**

**C**o robisz, jeżeli w Twoim osiedlowym sklepiku jest bardzo ograniczony wybór dostępnych produktów? Zmieniasz sklep. A jeżeli oferta operatora telefonicznego jest zbyt uboga? Zmieniasz operatora. W chwili obecnej nawet zmiana banku nie jest czymś przerażającym, ponieważ jesteśmy w stanie zrobić to za pomocą jednej wizyty w oddziale. Jednak w wypadku inwestowania, bardzo niewiele osób decyduje się wyjść poza Polskę i rozpocząć grę na giełdach całego świata.

### **DLACZEGO NIE INWESTUJEMY ZA GRANICĄ?**

Przyjrzyjmy się najpierw, dlaczego tak mało osób „idzie w świat” ze swoim kapitałem. Po pierwsze, boimy się nieznanego. Nawet na warszawskiej giełdzie istnieje wiele instrumentów, które są zaledwie marginalnie wykorzystywane. Ot, chociażby takie certyfikaty strukturyzowane czy też opcje na Wig20. Wielu inwestorów zapewne ogranicza się do klasycznego inwestowania w akcje, czy w postaci spółek wzrostowych, czy w spółki dywidendowe. Niezależnie od tego, czy inwestuje się na lata czy raczej w krótkim horyzoncie

czasowym, rynek akcji to podstawa. Inne instrumenty wydają się dziwne, skomplikowane lub niebezpieczne. Zwłaszcza, jeśli oferują dzwignię finansową.

Dlatego duża część osób będzie trzymała się wyłącznie rodzimego rynku akcji, jako najbliższego naszym sercom i portfelom. I jest to zupełnie normalne i nie powinno dziwić. Na tej samej zasadzie niektórzy trzymają się tego samego banku, nawet jeżeli systematycznie podnosi on opłaty. Drugim powodem wydaje się niezajomość innych rynków. Na warszawskiej giełdzie notowane są spółki które znamy, bo pojawiają się często w naszym otoczeniu. Nie mówię nawet o samych produktach, bo otaczamy się raczej importowanymi przedmiotami, ale raczej w kontekście przekazu mediów finansowych.

### **DOSTĘP DO RYNKÓW ZAGRANICZNYCH**

Bieżące analizy ograniczają się do znanych nam podmiotów, jak KGHM, PZU czy JSW. O spółkach zagranicznych mówi się jedynie przy okazji silnych zmian cen związanych z wy-

buchami entuzjazmu lub pesymizmu (Nintendo i PokemonGO lub Volkswagen i afery z emisją spalin). Przez pozostały czas raczej rzadko docierają do nas informacje z zagranicznych parkietów. Można więc powiedzieć, że wyrastamy na GPW i na GPW już zostajemy.

Po trzecie, pojawia się kwestia dostępu do rynków zagranicznych. Na GPW mamy instrumenty naśladowujące główne towary, indeksy oraz kilka zagranicznych spółek. Podobnie brokerzy forexowi oferują ekspozycję na kilka głównych instrumentów. Jednak pełne inwestowanie na rynkach zagranicznych oznacza dziesiątki tysięcy walorów, do których moglibyśmy mieć dostęp. Konieczne jest najczęściej otwarcie rachunku zagranicznego u polskiego brokera lub skorzystanie z oferty brokerów zagranicznych.

Z tymi ostatnimi znów pojawia się problem. No bo jak, wysłać swoje pieniądze do jakiegoś zagranicznego podmiotu? A co jeżeli pojawi się jakiś problem? Składać pozew w sądzie w USA? Dla wielu taka perspektywa jest nie do pomyślenia i wolą pozostawać pod ochronnym parasolem Komisji Nadzoru Finansowego i UOKiK.

## RYZIKO WALUTOWE

Dla osób nie obawiających się najczarniejszego scenariusza, ciągle aktualny pozostaje problem bieżących rozliczeń. Polski dom maklerski wystawia PIT8C, który umożliwia niemal mechaniczne rozliczenie się z podatku. W przypadku zagranicznych brokerów, musimy samodzielnie pilnować bieżących zysków i strat, aby być w stanie obronić się przed urzędem skarbowym. A należy przyjąć, że zagraniczne operacje na instrumentach finansowych są dla naszych urzędników czymś na tyle egzotycznym, że będą sprawdzali każdy papier.

Po czwarte, przewalutowanie. Wchodząc na zagraniczny rynek, zaczynamy inwestować w jemu właściwej walucie. W zasadzie jest to oczywiste, ale niektórzy uświadamiają sobie bolesne skutki tego faktu dopiero podczas ponoszenia strat. Nie ma to jak zarobić na giełdzie w USA, a następnie stracić zyski w wyniku umacniającego się złotego.

Niektórym wydawać by się mogło, że w obecnych czasach umiejętność zabezpieczania swoich pozycji przed ryzykiem walutowym jest powszechna. Nie jest. Stąd też może wynikać niechęć wielu osób do wychodzenia poza obszar panowania złotówki. A inwestowanie na giełdzie w USA w instrumenty azjatyckie? W jakiej one są wyrażone walucie, jak to policzyć?

## MNOGOŚĆ INSTRUMENTÓW

Po piąte, inwestowanie za granicą wymaga trochę większego kapitału. Wynika to wysokości minimalnej prowizji, która wynosi kilka dolarów lub kilka euro. Odnosząc to do często spotykanego w Polsce poziomu 5 zł, widzimy że aby zoptymalizować prowizje powinniśmy inwestować w pakietach rzędu 5-10 tys. zł. Dla inwestora wpłacającego na rachunek zagraniczny kwotę niższą niż kilka tysięcy dolarów, może być to trudne. W tym samym kontekście warto wspomnieć o minimalnej wpłacie na rachunek. Niektórzy brokerzy życzą sobie niewiele, bo 500 USD, ale są tacy, dla których minimalna pierwsza wpłata musi wynosić 10 000 USD.

Po szóste, przeraża nas mnogość instrumentów. Spótek na rynku głównym GPW jest mniej niż 500 i to jesteśmy w stanie ogarnąć. A rynki zagraniczne? Wiele tysięcy instrumentów, których ani nie da się rozsądnie przeanalizować, ani na bieżąco śledzić. Kupując jakieś papiery nie wiemy, czy nabywamy oryginalne akcje, instrumenty rynku kasowego naśladujące zachowanie akcji, czy może instrument pochodny, dokładający do wszystkiego dźwigni finansowej. Aby się tego wszystkiego dowiedzieć, musimy poszukać. W końcu po siódme, nie jesteśmy anglojęzyczni. Jak widzicie jest wiele powodów, dla których nie inwestujemy na rynkach zagranicznych. Wszystkie te powody jesteśmy w stanie przezwyciężyć poprzez podjęcie odpowiednich działań i włożenie odrobiny wysiłku w poszukiwanie informacji.

## DLACZEGO WARTO WYJŚĆ NA RYNKI ZAGRANICZNE?

Podstawowym powodem jest większa liczba dostępnych instrumentów. Mówimy tutaj o dziesiątkach tysięcy walorów, z których można robić różnorodny użytek. Przykładem jest chociażby rynek amerykański, na którym hossa panuje od 2011 roku, a może nawet od roku 2009. Być może inne rynki są jeszcze bardziej perspektywiczne, oferując wyższe stopy zwrotu? Ameryka Południowa, Azja? Można wskazać wiele rejonów świata, które wielki boom mają dopiero przed sobą. Warszawska giełda jest tylko jedną z giełd i to raczej niewielką, dlatego też warto się od niej uniezależnić. Dobrze jest przaśnie i znajome 5% rocznie, ale być może w innym zakątku świata byłoby to 15% rocznie, przy podobnym poziomie ryzyka.

Kolejną konsekwencją nowych instrumentów to nowe możliwości nie tylko na rynku akcji. Przykładem są ETFy, dające szansę zarabiania na całych koszykach aktywów, surowcach lub grupach surowców. Znajdziemy oczywiście ETFy typu short, jak również odwrotne, zarabiające na spadkach. Dobrym przykładem są REITy, czyli fundusze pozwalające zarabiać na strumieniu czynszów płynących z najmu nieruchomości. W Polsce zastanawiamy się, kiedy zadebiutuje pierwszy REIT i czy rządzący nie opodatkują go tak bardzo, że jego istnienie przestanie mieć sens, a tymczasem na rynkach rozwiniętych możemy w REITach przebiec, zależnie od preferowanego segmentu. Warto? Warto.

## MORZE MOŻLIWOŚCI

W morzu możliwości warto również wskazać nowe strategie inwestycyjne, które się przed nami otwierają. Przykładem jest wystawianie opcji z fizyczną dostawą instrumentu bazowego. W uproszczeniu oznacza to, że można tak zaplanować proces kupowania akcji, że kupimy je tylko wtedy, jeżeli cena spadnie do określonego poziomu, a dodatkowo otrzymamy z tego tytułu żywą gotówkę. Myślę, że takie możliwości otworzą oczy wielu niedowiarcom. W kontekście strategii warto również wspomnieć łapanie chwilowo przecenionych

aktywów. Obserwując rynki światowe mamy dostęp do wielokrotnie większej liczby podobnych możliwości inwestycyjnych. Inwestując na rynkach światowych możemy zarabiać na wszystkim, co dzieje się na świecie. Niezależnie od tego, czy jest to pozytywne czy negatywne zdarzenie, czy jest to długoterminowa tendencja, czy chwilowa okazja.

Tak jak samo inwestowanie na giełdzie nie jest zajęciem odpowiednim dla wszystkich, podobnie przedstawia się sytuacja z inwestowaniem za granicą. Zapewne zdecydowana większość inwestorów pozostanie związana wyłącznie z warszawskim rynkiem akcji i nie ma w tym nic złego. Nie każdy czuje potrzebę wychodzenia za granicę i nie każdy musi to robić. Jeżeli jednak rozważamy taki krok, jak ocenić, czy warto?

## JAK OCENIĆ, CZY WARTO?

Po pierwsze, trzeba sobie odpowiedzieć na pytanie, co chcemy w ten sposób uzyskać. Jeżeli poszerzenie możliwości inwestycyjnych, o czym pisałem powyżej, nie ma problemu. Jeżeli mamy już strategię inwestycyjną działającą na polskim rynku akcji i jednocześnie szukamy czegoś więcej, to właśnie jest kierunek, w którym warto podążać. Nie będzie to rozwiązanie odpowiednie dla tych osób, którym nie wychodzi inwestowanie na GPW. Rynki zagraniczne nie są łatwiejsze, nie są bardziej przyjazne ani nie przysmakują oka na błędy. Inwestowanie na rynkach światowych jest raczej kolejnym krokiem giełdowego rozwoju, a nie drogą na skróty.

Wiedząc już, dlaczego chcemy grać na światowych rynkach, musimy jeszcze policzyć, czy warto. Jeżeli posiadamy mały portfel inwestycyjny, prowadzony okazjonalnie i raczej jako hobby, to zapewne nie warto. Dodatkowe zyski, nawet jeśli będą one wyższe od uzyskiwanych na GPW, nie zrekompensują kosztów i zaangażowania, które jest niezbędne dla otwarcia nowego frontu. Jeśli jednak mamy wolne kilkadziesiąt tysięcy i jednocześnie czujemy się ograniczeni brakiem perspektyw na polskim rynku, wyjście na rynki zagraniczne jest koniecznym i logicznym krokiem.





NIERUCHOMOŚCI INWESTYCYJNE

## TRÓJMIASTO, WARSZAWA, ŚWIAT

AUTOR: MAX RADKE

**Rynek apartamentów premium, czyli takich gdzie m2 kosztuje co najmniej 20 tys. zł, wzrośnie w tym roku w Polsce o ok. 8 proc. W 2017 r. ta branża była warta 1,3 mld zł - wynika z raportu „Rynek apartamentów luksusowych” firmy EY. Raport określa potencjał i kierunki rozwoju segmentu premium oraz porównuje Warszawę i wybrane metropolie, w tym między innymi Nowy Jork, Londyn, Paryż, Monachium, Berlin, Kopenhaga, Amsterdam.**

**W**arszawa jest miastem z jedną z najniższych wartości premii za luksus, liczonej jako iloraz najwyższej ceny nieruchomości w segmencie luksusowym w stosunku do średniej ceny w segmencie popularnym. Oznacza to, że koszt zakupu nieruchomości premium w stolicy Polski jest wciąż znacznie niższy niż w innych liczących się europejskich metropoliach oraz w USA, zatem prawdopodobieństwo szybkiego wzrostu cen jest dużo większe w Warszawie, niż w pozostałych analizowanych metropoliach. Zyski z inwestycji w warszawskie nieruchomości premium są i w najbliższych latach będą największe wśród przebadanych miast.

Ekspert EY prognozuje, że w kolejnych latach w Warszawie będziemy obserwować dalszy wzrost wolumenu transakcji przy

jednoczesnym wzroście cen. Poziom cen 40-50 tysięcy zł za metr kwadratowy pod koniec następnej dekady może nie należeć do rzadkości, lecz stanie się regułą w przypadku najbardziej prestiżowych i unikatowych projektów mieszkaniowych. Szacunki te opierane są o historyczne wzrosty cen, jak również sytuację społeczno-ekonomiczną kraju.

Rynek nieruchomości luksusowych w Polsce dynamicznie się rozwija. Prym wiedzie oczywiście Warszawa, ale i w Trójmieście ten segment rośnie do tego stopnia, że popyt przewyższa podaż. Nowe Orłowo, Sopot, centrum Gdyni, Wyspa Spichrzów i tereny nad Motławą oraz pas nadmorski w Gdańsku – to te miejsca budzą obecnie największe zainteresowanie. Jak jednak wycenić prestiż nieruchomości? Gdzie zaczyna się

luksus? Czy atrakcyjna lokalizacja wystarczy, żeby zdobyć elitarny adres? Gdzie szukać najlepszych na rynku nieruchomości, które swoją rangą i walorami architektonicznymi wpisują się w światowe standardy?

Robert Konieczny, światowej sławy polski architekt, którego prywatny dom, słynna „Arka Koniecznego”, został w 2017 roku uznany najlepszym domem świata w ogólnosiwiatowym konkursie Wallpaper Design Awards, wyraźnie wskazuje, że luksus to nie liczba pomieszczeń i wyposażenie, ale przede wszystkim takie rozwiązania architektoniczne - funkcjonalne, które nie pozostawiają żadnej wątpliwości, że mamy do czynienia z czymś wyjątkowym i niepowtarzalnym. Z podejściem Koniecznego zgadza się Ewa Mierzejewska, redaktor naczelna magazynu „Dom & Wnętrze”.



– Właśnie teraz w dziedzinie projektowania wnętrz następuje w Polsce wyraźny przełom – powstają wreszcie apartamenty i rezydencje, których poziom wystroju i architektury w niczym nie odbiega od podobnych realizacji w zamożnych krajach europejskich – **mówi Ewa Mierzejewska.**

Dlaczego warto inwestować w nieruchomości? Zaletą inwestycji w nieruchomości jest fakt, że zmienność cen mieszkań jest znacznie mniejsza niż w przypadku indeksów giełdowych. Nieruchomość to lokata kapitału, a dobra nieruchomość to szansa na pomnożenie tego kapitału dzięki wynajmowi. Popyt kształtuje podaż. Prognozy ekspertów mówią o tym, że polski rynek wszedł w fazę, którą rynki zachodnie przeszły 20 lat temu. Dziś w Polsce tylko ok. 4 procent społeczeństwa mieszka w wynajętym mieszkaniu, na Zachodzie ten odsetek może być nawet kilkanaście razy większy. W Niemczech i krajach Beneluksu wynosi ok. 30-40 procent.

Jak wygląda rynek nieruchomości inwestycyjnych w Trójmieście? Przede wszystkim trzeba podkreślić, że każde miasto jest inne, każde ma swoją specyfikę, ale wspólnym mianownikiem jest atrakcyjność inwestycyjna. Kiedyś najpopularniejszy inwestycyjnie był Sopot. W kurorcie przez sezon goszczono turystów, po sezonie studentów.

- Tendencja mieszanego najmu nadal się w Sopocie utrzymuje. Choć podobnie jest na przykład w takich dzielnicach Gdańska, jak Brzeźno, Jelitkowo. Jeśli chodzi o Gdańsk, to po Euro 2012 więcej klientów, a co za tym idzie również inwestorów zainteresowało się okolicami Głównego Miasta. Modna stała się Wyspa Spichrzów. Gdańsk jest też bardziej zróżnicowany niż Sopot. Gdańsk to głównie wyjazdy biznesowe, połączone z turystyką medyczną, spa, restauracjami. Nie jest to typ wczasowiczów oczekujących tylko odpoczynku na plaży – **mówi Tomasz Malczewski, Property Advisor Poland Sotheby's International Realty.**

Rynek nieruchomości inwestycyjnych w Trójmieście rozwija się bardzo dynamicznie. Samorządy są skuteczne w przyciąganiu inwestorów, powstają nowe biurowce, dzięki czemu rozwija się trójmiejski rynek pracy. Trójmiasto jest też olbrzymim ośrodkiem akademickim, na studia przyjeżdżają tutaj ludzie z całej Polski i z zagranicy, a wielu z nich po zakończeniu nauki zostaje. Zauważamy także ruch wewnętrzny - ludzie mieszkający w Gdyni przeprowadzają się do Gdańska i na odwrót, inni szukają nieruchomości poza miastem.

Ważną rolę odgrywa również potencjał turystyczny Trójmiasta i Pomorza. Dziś widzimy miliony turystów zagranicznych zachwycających się naszym regionem. Wielu z nich nie poprzestaje na jednej wizycie. Niektórzy zostają tu na stałe, kupują apartamenty i przyjeżdżają regularnie. Apartamenty wakacyjne kupują nie tylko obcokrajowcy. Trójmiasto jest atrakcyjnym miejscem jako tak zwany „second home” również dla Polaków.

Posiadanie „second home” nad polskim morzem jest nobilitujące, daje prestiż i ma potencjał inwestycyjny. Inwestorzy coraz mniej pracy chcą wkładać w obsługę nieruchomości, stąd duże zainteresowanie apartamentami hotelowymi, czy mieszkaniami z operatorem. Właściciel odpoczywa w takim apartamencie przez określony czas w roku, w pozostałe dni operator zarządza wynajmem, a właściciel czerpie zyski. Takie rozwiązania proponujemy klientom nie tylko na rynku trójmiejskim, ale też w innych miejscach w Polsce oraz na świecie. Coraz częściej nasi klienci interesują się innymi krajami europejskimi, czy np. Florydą – **mówi Julia Lewandowska, właścicielka firmy Premium Properties.**

Transakcje na rynku nieruchomości luksusowych osiągnęły w 2017 roku wartość 3,45 mld zł. Za taką kwotę sprzedano w ub.r. 1,7 tys. apartamentów i rezydencji w Polsce, wynika z raportu pt. „Luxury Realty Map”, przygotowanego przez Poland Sotheby's International Realty. Za nieruchomości luksusowe uznawano takie, których cena wyniosła minimum 1 mln zł.





## NADMOTŁAWIE ESTATE

# KUPUJ, WYNAJMUJ, ZARABIAJ

ROZMAWIĄŁ: MAX RADKE

Nadmotławie zlokalizowane jest w samym sercu Gdańska, na nabrzeżu tzw. Polskiego Haka, przy ulicy Sienna Grobla, tuż przy ujściu Motławy do Martwej Wisły. Inwestycja podzielona została na dwie części - Nadmotławie Apartments oraz Nadmotławie Estate. Pierwsza z nich dedykowana jest poszukującym prestiżowego miejsca do zamieszkania, natomiast druga – Nadmotławie Estate, kierowana jest do osób zainteresowanych nabyciem nieruchomości pod wynajem w centrum Gdańska. Zaprojektowana z myślą o najwyższym komforcie życia, jak i długofalowych oraz skutecznych inwestycjach w nieruchomości. O zaletach inwestycji i o tym, jak można nie niej zarobić, rozmawiamy z Anną Wojciechowską, dyrektorem marketingu i sprzedaży firmy ROBYG.

### Jakie są największe zalety inwestycji w nieruchomość Nadmotławie Estate?

Nadmotławie Estate to prestiżowa inwestycja, która doskonale wpisuje się w obraz nieruchomości o ponadczasowej lokalizacji i wysokim standardzie, będąc tym samym atrakcyjną i stabilną ofertą inwestycyjną. Ogromnym atutem inwestycji firmy Robyg jest jej elitarność. Nadmotławie Estate jest bowiem jedną z ostatnich szans w Gdańsku, by kupić apartament z bezpośrednim dostępem do linii brzegowej Motławy i zaoferować turystom lokal z niepowtarzalnym widokiem, położony w sercu miasta. Z osiedla roztacza się niczym nieprzystłony widok na Motławę, a dodatkowo jest położone kilkaset metrów od Mariny na Stępce. Dzięki kładce na Motławie z łatwością można dostać się stąd do serca starówki – zaledwie kwadrans spaceru dzieli inwestycję od Żurawia czy 20 minut od Długiego Targu. Dużą zaletą Nadmotławie Estate jest również połączenie jego sąsiedztwa z największymi atrakcjami turystycznymi miasta



Anna Wojciechowska,  
dyrektor marketingu i sprzedaży firmy ROBYG

przy jednoczesnym zapewnieniu spokoju i kameralności.

### Jakie stopy zwrotu mogą się spodziewać inwestorzy?

Na wynajmie nieruchomości w większych miastach Polski można zarobić do 4% netto w skali roku. Rentowność najmu w Gdańsku, jak pokazują statystyki, w tym analizy REAS, wynosi nawet kilka procent więcej w skali całego roku. W przypadku najmu krótkoterminowego zwrot zainwestowanego kapitału może być jeszcze wyższy. O stopie zwrotu z takiej inwestycji decyduje nie tylko lokalizacja nieruchomości, ale jej standard, w tym udogodnienia dla potencjalnych najemców. I tak właśnie, w przypadku Nadmotławie Estate zakup apartamentu w jednej z prestiżowych lokalizacji Gdańska, tj. nad Motławą, z widokiem na Stare Miasto gwarantuje stabilne zyski, możliwe, że nawet dwukrotnie wyższe od lokat bankowych. Na atrakcyjność tej inwestycji wpływają także foyer z portierem,



fitness, kids play, przechowalnia bagażu czy elektroniczne zamki ułatwiające dostęp do poszczególnych lokali bez uczestnictwa właściciela. Dzięki tym zaletom inwestycje takie jak Nadmotławie Estate są bardziej odporne na wahania ceny.

**Co jeszcze wyróżnia inwestycję Nadmotławie Estate?**

Ekskluzywne wnętrza, wysoki standard wykończenia i przede wszystkim atrakcyjna lokalizacja w sercu Gdańska wyróżniają projekt dając jednocześnie gwarancję udanej inwestycji. To co charakteryzuje Nadmotławie Estate, to w przeciwieństwie do innych inwestycji apartamentowych, swoboda samodzielnego zarządzania nieruchomością przez Klienta, który może z niej korzystać w nieograniczony sposób lub też aktywnie promować i decydować o okresie oraz cenie najmu by maksymalizować swoje zyski.

Robyg daje także swoim klientom możliwość skorzystania ze sprawdzonego modelu współpracy z firmą stosującą wysokie standardy obsługi gości i zarządzania wynajmem. Klient posiada wybór i sam może zdecydować jakie rozwiązanie wybierze.

Przy projektowaniu Nadmotławie Estate dużą uwagę poświęcono funkcjonalności apartamentów, aby spełniały rolę lokali pod wynajem. Ważne jest, aby oferowany w stanie deweloperskim apartament umożliwiał klientom jego wykończenie zgodnie z potrzebami przyszłych najemców, zaś części wspólne były ekskluzywne, ale i łatwe w utrzymaniu. Pod uwagę wzięto również układy, rozmiary powierzchni czy nawet przebieg instalacji w apartamentach. Projekty te zostały skonsultowane ze specjalistami z branży najmu i hotelowej, tak by lokale były odpowiednio przygotowane pod najem i nie wymagały zmian aranżacyj-

nych. Przewidziano również odpowiednie wymiary przestrzeni dla łóżek, wyposażenia kuchni i łazienki czy zamki elektroniczne w drzwiach będące dużym ułatwieniem dla właścicieli mieszkań. Dużą uwagę zwrócono na istotne rozwiązania gwarantujące wynajmującemu komfort korzystania z przestrzeni wspólnych, czyli chociażby foyer z portierem, przestronne lobby ze strefą odpoczynku, podziemny parking, z którego właściciele lokali będą mogli czerpać dodatkowy dochód czy przechowalnia bagażu. Aby obiekt zapewniał bezpieczeństwo wprowadzono ochronę i całodobowy monitoring.

**Jakie lokale oferowane są w tej inwestycji?**

Obecnie w sprzedaży pierwszego etapu inwestycji dostępnych jest ponad 80 lokali jedno- i dwupokojowych w metrażach od 22,8 – 57,8 mkw. Termin oddania lokali zaplanowano na II kwartał 2020 roku.



# CENTRUM WYPRZEDAŻOWE W PORTFELU INWESTORA INDYWIDUALNEGO

AUTORKA: MAGDALENA MYRLAK

**Inwestycja w centrum wyprzedażowe to dobra lokata kapitału. Outlety kuszą potencjalnych inwestorów długoterminowymi umowami najmu z uznanymi markami, stabilnym potencjałem wzrostowym oraz niewielką konkurencją.**

**O**biekty handlowe typu „outlet” to pomysł, który zrodził się w kolebce kapitalizmu – USA. Trend budowy centrów wyprzedażowych pojawił się za Atlantykiem już w latach 70’ minionego wieku, by następnie przez Wielką Brytanię zawitać do Europy, gdzie do dziś wciąż powstają nowe inwestycje. Polska nie jest tutaj odosobnionym przypadkiem, mimo, że Polacy mogą robić zakupy w outletach dopiero od 16 lat. Pierwszy tego typu obiekt nad Wisłą powstał w 2002 roku.

Istotą centrów wyprzedażowych jest sprzedaż końcówek kolekcji, asortymentu sezonowego czy nadwyżek zapasów po obniżonych cenach. Zakupy dokonywane w outletach z reguły są zaplanowane i przemyślane, nie należą do impulsywnych, tak jak jest to w klasycznych centrach handlowych.

- Centra wyprzedażowe to miejsca, w których Polacy spędzają więcej czasu i wydają więcej pieniędzy niż w tradycyjnych galeriach handlowych. Co więcej, na rynku outletów wciąż jest miejsce do wzrostów – istniejące obiekty coraz częściej rozbudowują się o food courty i strefy zabaw dla dzieci. Potencjał rozwojowy oparty o segment rozrywki polskie outlety mają jednak dopiero przed sobą – **podkreśla Rafał Krocak, Dyrektor ds. analiz w Metropolitan Investment S.A.**

Obecne centra wyprzedażowe w Polsce to obiekty, których powierzchnia najmu kształtuje się na poziomie od ok. 12 do 33 tys. m<sup>2</sup>. Tym samym są to formaty małe i średnio powierzchniowe oraz znacznie mniejsze niż regularne centra i galerie handlowe. Istniejące outlety dysponują przestrzenią najmu od 50 do 117 lokali. Wśród najemców obiektów wyprzedażowych dominują duże sieci modowe. Tego typu najemcom zależy na bezpieczeństwie oraz długoterminowych umowach najmu.

Z punktu widzenia potencjalnego inwestora rynek charakteryzuje się przede wszystkim niską konkurencyjnością i dużym potencjałem wzrostowym. Choć w Polsce jest już 14 outletów, a ich łączna powierzchnia najmu



wynosi ponad 260 tys. m<sup>2</sup>, wciąż istnieją lokalne rynki z odpowiednio zamożnymi klientami, gdzie takie obiekty mogą powstawać.

- Dodatkowo na jedno miasto nie przypada obecnie więcej niż dwa obiekty, a większość z nich usytuowana jest poza granicami aglomeracji. Zwykle są to nieruchomości jednopoziomowe z przyległymi parkingami – wszystko to generuje oszczędności w postaci niższych kosztów utrzymania i budowy. Specyficzna formuła, gdzie oferowane są produkty z wyprzedaży ma swoje przełożenie również na strukturę najemców –  **dodaje Rafał Krocak.**

Wszystko to sprawia, że centra wyprzedażowe stają się obecnie idealnym produktem inwestycyjnym. To bezpieczna i atrakcyjna alternatywa dla istniejących form lokowania kapitału, niezależnie od sytuacji na rynkach finansowych. Metropolitan Investment S.A. umożliwi klientom indywidualnym wzbogacenie swojego portfela inwestycyjnego o tego typu projekty. W marcu do portfolio spółki dołączył Metropolitan Outlet Bydgoszcz. Inwestycja będzie realizowana w latach 2018-2019.

- Do tej pory rynek outletów zarezerwowany był wyłącznie dla dużych funduszy inwestycyjnych, tymczasem my otwieramy go dla klientów indywidualnych. Propo-

zycja skierowana jest do wąskiego grona najbardziej zamożnych osób, które myślą o zyskach długofalowych. W celu poznania szczegółów dotyczących inwestycji w outlet zapraszam do bezpośredniego kontaktu z Wealth Managerami z firmy Metropolitan Investment, która realizuje tego typu inwestycje – **wyjaśnia Dariusz Wojtowicz, Senior Wealth Manager w Metropolitan Investment S.A.**

Jakie korzyści otrzymuje inwestor, który zdecyduje się na inwestycję w centrum wyprzedażowe?

- Nasze projekty wyróżnia bezpieczeństwo. Duża ilość najemców oraz długoterminowe umowy najmu zapewniają płynność finansową przez cały czas trwania projektu i pozwalają zakładać zarobek rzędu 8-11 proc. w skali roku. Ten sposób lokaty kapitału wyróżnia także transparentność. W przypadku funduszy inwestycyjnych klient często nie wie, jak pracują jego środki. Tymczasem w przypadku inwestycji Metropolitan Investment S.A. jest to konkretny obiekt, którego zostaje współwłaścicielem. Inwestor ma dostęp do raportów i bilansu spółki, a więc pełną kontrolę nad tym, co dzieje się z jego pieniędzmi –  **dodaje Dariusz Wojtowicz, Senior Wealth Manager w Metropolitan Investment S.A.**

Zarządzamy ekskluzywnymi apartamentami

Comfort Apartments & Properties

**comfort**  
APARTMENTS

Skontaktuj się z nami

 500 835 045

[www.comfortapartments.eu](http://www.comfortapartments.eu)

# NIERUCHOMOŚĆ INWESTYCYJNA NA WYNAJEM

AUTOR: MAX RADKE

**Łączna liczba Polaków mieszkająca w wynajmowanych mieszkaniach przekracza 2 mln osób. Udział najmu w krajowym zaspokajaniu potrzeb mieszkaniowych wynosi ok. 5%, podczas gdy w krajach zachodniej Europy poziom ten osiąga 15-20%. Tendencja wzrostowa sprawia, że w Polsce coraz więcej osób inwestuje w nieruchomości na wynajem. Jak robić to z głową, by zminimalizować ryzyko inwestycji? O tym rozmawiamy z Agatą Karoliną Lasotą, właścicielką gdyńskiej agencji Lasota Business Consulting.**

**P**ani Agato, spotykamy się już po raz kolejny by porozmawiać o rynku nieruchomości. Dzisiaj chciałbym poruszyć temat niezwykle modny w ostatnim czasie – nieruchomości pod inwestycję. Polacy kupują na potęgę. Skąd takie zainteresowanie?

Odpowiedź jest prosta. Rynki finansowe są mocno niestabilne, lokaty bankowe mało atrakcyjne. Nieruchomości od dawna uważane są za bezpieczną formę lokaty kapitału i inwestycji. Z najnowszych danych portalu domiporta.pl wynika, że średnia rentowność najmu w Polsce wynosi obecnie 5,28 proc. W najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach może sięgnąć 6, a nawet więcej proc. W dzisiejszych czasach to bardzo przyzwoite wskaźniki. Nic zatem dziwnego, że według Izby Zarządzających Funduszami i Aktywami, 51 proc. inwestujących Polaków wybrało nieruchomości, by ulokować swój kapitał.

**Pani zna temat zarówno od strony inwestora, jak i kupującego. Porozmawiajmy najpierw o nieruchomości pod inwestycję ze strony inwestora. Mam gotówkę i chcę kupić nieruchomość, na której planuję zarabiać. Jak kupić, co kupić, by nie stracić?**

Przed wszystkim, nie musi mieć Pan całej potrzebnej gotówki, wystarczy zdolność kredytowa. Kredyty hipoteczne są dzisiaj tanie i przy dobrym modelu biznesowym, można zbudować atrakcyjny portfel nieruchomości nie wydając przy tym zbyt dużych pieniędzy. Ale oczywiście gotówka wiele ułatwia. W agencji Lasota Business Consulting, gdy szukamy dla naszych klientów nieruchomości pod inwestycję, bierzemy pod uwagę dwa rodzaje zysków – bieżące przychody z najmu oraz wzrost wartości nieruchomości w czasie. Inwestorom zawsze pomagamy w zrealizowaniu planu inwestycyjnego, który pozwoli zminimalizować ryzyko i oszacować potencjalne przychody i zyski.

**Czym jest taki plan inwestycyjny?**

Zalóżmy, że ma Pan 500-600 tysięcy złotych i chce Pan kupić nieruchomość, którą przeznaczy Pan na wynajem. I tyle Pan wie.



Reszta należy do nas. Przy tworzeniu planu inwestycyjnego rozważamy takie aspekty, jak nieruchomość z rynku wtórnego, czy pierwotnego, stan mieszkania i koszty ewentualnego remontu, lokalizacja, metraż i ilość pokoi, rozmieszczenie pomieszczeń, miejsce w hali garażowej, itp. Wszystko to wpływa na realną stopę zwrotu i łatwość znalezienia solidnego najemcy. W tym ostatnim też możemy pomóc, naszą specjalnością jest wynajem długoterminowy dla firm i instytucji zagranicznych. Tego typu najem jest bezpieczniejszy i bardziej opłacalny. Generalnie, jeśli chodzi o zyski z najmu, to wszystko zależy od tego, jak szybko znajdziemy najemców i czy uda nam się uzyskać optymalną stawkę najmu.

**Przyjrzyjmy się teraz tematowi od drugiej strony. Chcę wynająć apartament w Trójmieście. W dobrej lokalizacji i w dobrym standardzie. Co mi Pani może zaoferować?**

Najpopularniejsze lokalizacje w Trójmieście to niezmiennie w Gdańsku pas nadmorski, Przymorze, Oliwa, Wrzeszcz, Śródmieście, w Gdyni oczywiście Orłowo i Kamienna Góra, duże zainteresowanie jest lokalami w dolnym i górnym Sopocie. Sęk w tym, że popyt przeraża podaż. Mam kolejkę inwestorów, którzy

w najbardziej atrakcyjnych lokalizacjach chcą kupić nieruchomość, mam też klientów, którzy szukają atrakcyjnych apartamentów lub domów na wynajem. Dlatego jeśli jest Pan posiadaczem takiej nieruchomości i chciałby Pan ją przekazać do wynajmu, agenci Lasota Business Consulting są w stanie w krótkim czasie znaleźć solidnego najemcę.

**Dlaczego warto kupić, sprzedać, wynająć z Lasota Business Consulting?**

Dlatego, że oferujemy model współpracy indywidualnej, zarówno z klientem kupującym, jak i sprzedającym. Model ten gwarantuje szereg korzyści, które zwiększą widoczność oferty nie tylko na portalach ogłoszeniowych, ale też wśród wielu naszych lojalnych klientów, co przyspieszy proces poszukiwania poważnego nabywcy lub najemcy nieruchomości. Swoim klientom proponujemy usługę LBC Exclusive, zapewniającą nie tylko lepszą widoczność oferty, ale przede wszystkim szereg innych zalet takich jak: najefektywniejsze i sprawdzone zagraniczne portale ogłoszeniowe, prasę branżową czy newsletter Lasota Business Consulting Real Estates oraz media społecznościowe.

# NA CO ZWRÓCIĆ UWAGĘ PODCZAS INWESTYCJI W APARTAMENTY?

AUTORKA: MAGDALENA MYRLAK

**Inwestowanie w nieruchomości to coraz popularniejszy sposób na lokowanie kapitału. W ostatnim czasie prawdziwy boom przeżywa rynek apartamentów wakacyjnych. Prestiżowa lokalizacja, która przyciąga turystów oraz unikalny system zarządzania obiektem, to klucz do osiągania wysokich zysków i gwarancja najmu przez cały rok. O tym, dlaczego warto inwestować w apartamenty wakacyjne oraz co wziąć pod uwagę, lokując kapitał w tego typu nieruchomości, mówi prezes Metropolitan Investment S.A., Łukasz Włodarczyk.**

**D**wa główne kierunki rekreacyjne, które stale cieszą się powodzeniem wśród turystów to niezmiennie morze i góry. Istnieje też kilka regionów i miast, które przyciągają tłumy wczasowiczów przez cały rok. Jednym z takich miejsc jest z pewnością Zakopane, w którym sezon trwa o wiele dłużej niż nad morzem.

- Najważniejszym czynnikiem przesądającym o atrakcyjności każdej nieruchomości przeznaczonej pod inwestycję jest lokalizacja – twierdzi Łukasz Włodarczyk, prezes Metropolitan Investment S.A. - Obiekt usytuowany w centrum turystycznej miejscowości lub regionu i w pobliżu licznych atrakcji, zwiększa jego konkurencyjność i powoduje zainteresowanie wśród turystów. To dlatego nasz nowy projekt inwestycyjny - Antalovy Apartamenty Zakopane, powstaje w pobliżu największych atrakcji i jednocześnie z pięknym widokiem na góry.

## NAJEM KRÓTKO- CZY DŁUGO-TERMINOWY?

Istnieje przekonanie, że najbardziej opłacalny najem długoterminowy dotyczy wyłącznie mieszkań wynajmowanych w największych miastach Polski. Natomiast najem krótkoterminowy wiąże się z sezonową turystyką. Tymczasem to właśnie ten drugi rodzaj coraz bardziej zyskuje na znaczeniu. Liczba turystów odwiedzająca najpopularniejsze kurorty w kraju z roku na rok rośnie, a sezon wypoczynkowy stale się wydłuża.

## WYGODA W ZARZĄDZANIU NAJMEM

- Model funkcjonowania Metropolitan Investment zakłada wsparcie właścicieli apartamentów w zarządzaniu nieruchomością – mówi Łukasz Włodarczyk.



czyk. - Nasi specjaliści kompleksowo zajmują się wszelkimi kwestiami dotyczącymi prowadzenia obiektu, od spraw formalnych czy opieki nad najemcami po realizację codziennych działań oraz promocję apartamentu. Dzięki takiemu kompleksowemu podejściu właściciel oszczędza mnóstwo czasu na zadaniach związanych z prowadzeniem swojej nieruchomości i zyskuje gwarancję skuteczności działania – dodaje prezes Metropolitan Investment S.A.

## WYSOKI ZYSK Z INWESTYCJI

Właściciele luksusowych apartamentów w turystycznych lokalizacjach, mogą liczyć na zyski o wiele większe niż te, które pochodzą z inwestycji w inne typy nieruchomości. Ich wysokość może być uzależniona od wielu czynników, w tym m.in. sposobu zarządzania obiektem czy potencjału lokalizacji. W przypadku projektu Antalovy Apartamenty Zakopane, wysoki zysk z inwestycji związany jest przede wszystkim z prestiżową lokalizacją oraz sprawdzonym modelem zarządzania obiektem.

## STANDARD WYKOŃCZENIA

Coraz więcej turystów dużą wagę przywiązuje do jakości wykończenia apartamentów, w których chcą się zatrzymać i wypocząć podczas urlopu. Obiekt nastawiony na wynajem powinien odpowiadać na potrzeby wymagających gości i zawierać udogodnienia.

- Apartamenty o największym potencjale najmu to te średniej wielkości, obejmujące najczęściej sypialnię i salon połączony z kuchnią. W Antalovy przewidziano realizację apartamentów o wysokim standardzie i powierzchni od 25 do 58 mkw. Dodatkowo mieszkańcy będą mieli do swojej dyspozycji strefę rekreacyjną wyposażoną w sauny, jacuzzi, sprzęt do ćwiczeń oraz leżaki – wyjaśnia Łukasz Włodarczyk.

Wobec takich perspektyw, inwestycja w wynajem apartamentu jawi się obecnie jako jedna z atrakcyjnych możliwości inwestowania nadwyżki kapitału na rynku nieruchomości.

# 10 SPOSOBÓW NA OGRANICZENIE KOSZTU KREDYTU

AUTOR: BARTOSZ TUREK

Nawet kilkadziesiąt tysięcy złotych – tyle może zaoszczędzić kredytobiorca, który z rozwagą zaciągnie kredyt hipoteczny i będzie dbał o to, aby jak najszybciej go spłacić. Jak to zrobić? Open Finance podpowiada 10 sprawdzonych sposobów.



**W**ybierając się po kredyt na zakup mieszkania Polacy przykładają wagę przede wszystkim do marży kredytowej oferowanej im przez bank. Trudno się temu dziwić skoro oprocentowanie długu składa się ze stawki WIBOR i rzeczowej marży.

## ZWRACAJ UWAGĘ NA RRSO

Z łatwością można znaleźć jednak bank, który kusi klientów niską marżą, ale kosztem wysokiej prowizji „na start”, opłat za prowadzenie konta, czy dodatkowych ubezpieczeń. Efekt jest taki, że kredyt o niskiej marży może okazać się de facto droższym niż ten, w przypadku którego, co prawda marża jest wyższa, ale bank nie żąda dodatkowych ubezpieczeń i łagodnie traktuje kieszenie klientów w kwestii opłat i prowizji. Jak porównać takie oferty? Obecnie każdy potencjalny kredytobiorca odwiedzając bank lub pośrednika finansowego powinien otrzymać dokument, z którego wynikać będą wszystkie koszty oraz rzeczywista roczna stopa oprocentowania, czyli tzw. RRSO. Bierz

ona pod uwagę nie tylko oprocentowanie samego długu, ale też wszystkie koszty dodatkowe. Im więc RRSO niższe, tym kredyt tańszy. I tak na przykład kredyt hipoteczny opiewający na 250 tys. zł z RRSO na poziomie 4,5% będzie kosztował w perspektywie 30 lat o około 27 tys. zł mniej niż ten z RRSO na poziomie 5,0%.

## POZNAJ KILKA OFERT

Skoro już mowa o porównywaniu RRSO, to choć dla wielu jest to truizm, to trzeba podkreślić, że wybierając się po dług zaciągany na 20-30 lat bezwzględnie należy sprawdzić oferty przynajmniej kilku instytucji finansowych. Warto więc wybrać instytucję, z którą jesteśmy już związani innymi produktami. Potem wypada odwiedzić przynajmniej jeden bank, z grona które udziela najwięcej kredytów hipotecznych. Na dopełnienie warto dodać jeszcze do tego placówkę, która pasuje nam lokalizacyjnie. Po co tyle zachodu? Koszty kredytów są bardzo zróżnicowane. Nawet biorąc pod uwagę pięć instytucji o najkorzystniejszych ofertach kredytowych spotkamy się z bardzo różnym poziomem całkowitego kosztu kredytu.

## ROZWAŻ PRODUKTY DODATKOWE

Przy okazji porównywania różnych ofert bankowych warto też zastanowić się czy przy okazji nie przenieść do banku udzielającego finansowania też pozostałych posiadanych produktów bankowych. Powód? Już za samo przelewanie wynagrodzenia na konto w banku oferującym kredyt hipoteczny można liczyć na obniżkę marży przysięgłego długu. To samo tyczy się kart kredytowych czy regularnego oszczędzania. Po prostu w zamian za skorzystanie z innych produktów finansowych bank udzielający kredytu hipotecznego skłonny jest zrezygnować z części zysku na kredycie hipotecznym. Znowu możemy postużyć się konkretnym przykładem. Za przelewanie wynagrodzenia na konto w banku udzielającym kredytu można na przykład liczyć na obniżkę marży na przykład o 0,15 pkt. proc. (do 4,45%). W przypadku zadłużania się na 30 lat i 250 tysięcy złotych możemy więc liczyć na zmniejszenie odsetek o 8 tys. zł.



## NEGOCJUI

Efekt może dać też twarde negocjowanie warunków kredytowych z bankiem. Rozwiązanie to powinno być szczególnie skuteczne jeśli chcemy pożyczyć sporą kwotę, mamy wysokie dochody lub wysoki wkład własny. Oczywiście w grę wchodzi nie tylko zmniejszenie marży kredytowej, ale też obniżenie lub nawet brak prowizji za udzielenie kredytu lub wcześniejszą spłatę długu. Negocjacje mogą być skuteczniejsze gdy mamy w ręku też oferty innych banków, a nie idziemy tylko do jednej instytucji. Wystarczy na przykład obniżyć prowizję za udzielenie kredytu o 1%, aby zadłużając się na wcześniej wspomniane 250 tysięcy pozostawić w kieszeni 2,5 tys. zł.

## POŻYCZ NA KRÓCEJ

Mniej zapłacimy za nasze zobowiązania, jeśli pożyczymy pieniądze na krócej. Rozważając znowu nasz modelowy przykład kredytu, można oszacować, że gdyby oprocentowanie długu miało opiewać na 4,6%, to łączne odsetki opiewałyby na 62,4 tys. zł w przypadku zadłużenia na lat 10. Gdybyśmy pożyczyci pieniądze na lat 15 oszacowana suma odsetek rośnie do 96,6 tysięcy. Dwie dekady z długiem kosztowałyby 132,8 tysięcy złotych, a posiadając zobowiązanie kolejne 5 lat musimy się liczyć z tym, że do banku oddamy o 171,1 tysięcy więcej niż pożyczyciśmy. Dodatkowo ponad 40 tysięcy należałoby do tej kwoty dodać chcąc zadłużyć się na 30 lat.

## PODEJMIJ SPŁATĘ, JAK NAJSZYBCIEJ

Wszystkie te obliczenia dotyczą sytuacji, w której korzystamy z rat równych – najpopularniejszego systemu spłat stosowanego w ponad 90% rodzimych kredytów hipotecznych. Nie należy tego ro związania mylić z kredytami o stałym oprocentowaniu, które w polskiej praktyce niemal nie występują, a dominują kredyty o zmiennym oprocentowaniu zależnym od stawki WIBOR. Niemniej system spłat z ratą równą polega na tym, że bank określa ratę w taki sposób, aby przez cały okres kredytowania rata miała taką samą wysokość. Jest to oczywiście prawdą jedynie w przypadku niezmiennego się oprocentowania. W systemie rat równych na początku spłaca się mniej kapitału, a dużo odsetek. To oczywiście z czasem powoli się zmienia. W miarę powolnego oddawania pożyczonych pieniędzy coraz większą część comiesięcznej raty stanowi zwrot zaciągniętego długu, a coraz mniej jest w tej kwocie odsetek.

Innym rozwiązaniem są raty malejące. W ich przypadku cały czas oddajemy do banku stałą kwotę kapitału, a dzięki temu – o ile WIBOR nie rośnie – spadać powinna comiesięczna rata. Plusem takiego rozwiązania jest szybsze – niż w przypadku rat równych – oddawanie długu na początku spłacania kredytu. Tym samym w sumie do banku oddamy mniej odsetek. Z drugiej strony takie rozwiązanie oznacza, że przez pierwszych kilka-kilkanaście lat płacić będziemy wyższe raty niż w systemie rat równych.

## POZBADŹ SIĘ UBEZPIECZENIA POMOSTOWEGO

Skoro już mowa o pierwszym okresie spłacania rat nie sposób nie wspomnieć o koszcie ubezpieczenia pomostowego. Jest to dodatkowa polisa, która ma chronić interesy banku do chwili uprawomocnienia się wpisu hipoteki do księgi wieczystej. Niestety w niektórych wydziałach sądów wieczystoksięgowych na taki wpis trzeba czekać nawet kilka miesięcy. W międzyczasie nabywca mieszkania musi ponosić dodatkowe koszty. Bank może na samym początku spłaty podnieść z tego tytułu marżę kredytu zarówno o niecały punkt procentowy, ale może o też być 2,5 pkt. proc. W efekcie rata równa modelowego kredytu może na początku wynieść nie 1282 zł, ale nawet 1680 zł. Jeśli na uprawomocnienie się wpisu w księdze wieczystej przyjdzie czekać pół roku, to łącznie z tego tytułu zapłacić trzeba będzie dodatkowo prawie 2,4 tys. zł. Jest jednak sposób na to, aby i ten koszt spróbować ograniczyć. Można złożyć prośbę do wydziału wieczystoksięgowego o przyspieszenie rozpatrywania wniosku. Można się w nim powołać na względy finansowe – znaczne obciążenie domowego budżetu w związku z koniecznością opłacania wyższych rat.

## WYBIERZ OFERTĘ BEZ PROWIZJI ZA ROZSTANIE

Zadłużając się warto też zwrócić uwagę nie tylko na dodatkowe opłaty związane z zaciągnięciem długu, ale też te, które pojawią się obok oprocentowania w trakcie spłaty. Doskonałym przykładem jest opłata za wcześniejszą spłatę długu, a szczególnie za nadpłatę kredytu. Jest to dodatkowa opłata za oddawanie pieniędzy bankowi wcześniej niż wynika z umowy. W ten sposób bank odbiera sobie straty wynikające z faktu, że pozbywając się wcześniej kredytu pozbawiamy bank odsetek, na które miał nadzieję. Trzeba mieć świadomość, że w przypadku nowych kredytów tę dodatkową opłatę można pobierać tylko przez 3 lata. W przypadku długów zaciągniętych przed dniem wejścia w życie ustawy o kredycie hipotecznym (22 lipca 2017 r.), mogły być stosowane dłuższe okresy naliczania opłat. Są jednak banki, które takich opłat nie będą pobierały lub pobierać je będą dopiero wtedy gdy nadpłacimy szybko znaczną część zaciągniętego długu. Czemu warto wybierać tego rodzaju oferty? Jest to

rozwiązanie dla osób, które czują się na siłach spłacać swoje zobowiązania szybciej lub ktoś, kto nie boi się refinansowania.

## MASZ DROGI KREDYT? – ZMIENŃ GO NA TAŃSZY

Szczególnie ta druga opcja jest bardzo polecana osobom, które mają drogi kredyt. Refinansowanie to taka procedura, w której zaciągamy dług w innym banku po to, aby spłacić posiadany kredyt – w tym wypadku hipoteczny. Jest to okazja, aby zmienić marżę na niższą, zmienić system spłat lub zmienić okres kredytowania. Czasem opcja ta pozwala zaoszczędzić sporo pieniędzy. Znowu założmy, że do spłaty wspomniana para wciąż ma 250 tysięcy złotych rozłożonych na 30 lat. Trzy lata temu bank zaofiarował im 2,5-proc. marżę, a więc dziś ich rata opiewa na ponad 1,2 tys. złotych. Przez 30 lat musieliby więc jeszcze oddać do banku tytułem odsetek około 190 tys. zł. Sytuacja finansowa rodziny jest na tyle dobra, że pozwala przyspieszyć spłatę. Gdyby pokusił się o skrócenie pozostałego okresu kredytowania o połowę, to przy racie na poziomie ponad 1,8 tys. zł miesięcznie można ograniczyć koszty odsetkowe do 76 tys. zł, czyli prawie trzykrotnie. Przeprowadzając taką operację trzeba jednak zwrócić uwagę na wszystkie koszty – zaciągnięcia długu, spłaty poprzedniego i zmian w księdze wieczystej.

## WRZUĆ CZĘŚĆ KOSZTÓW W KOSZTY

Skoro już o kosztach mowa, to kredytobiorca prowadzący działalność gospodarczą powinien rozważyć zaliczanie do kosztów uzyskania przychodu przynajmniej części odsetek od kredytu. Jest to możliwe wtedy, gdy kredyt zaciągnięty został w celu zakupu mieszkania na wynajem lub przynajmniej jedno z pomieszczeń przeznaczone jest do prowadzenia działalności gospodarczej. Za każdym razem niezbędne jest oczywiście dokładne policzenie opłacalności takiego rozwiązania. Prowadząc działalność w mieszkaniu trzeba z jednej strony liczyć się z koniecznością płacenia wyższej stawki podatku od nieruchomości (do 23,1 zł za m kw. w 2018 r.), ale z drugiej strony pozwala to na odliczanie przynajmniej części kosztów mediów czy właśnie rzeczonych odsetek od przychodu z prowadzonej działalności.



# CZY OPŁACA SIĘ PRZEWALUTOWAĆ KREDYTY FRANKOWE?

AUTOR: KRZYSZTOF PAWLAK

**Kurs franka szwajcarskiego oscyluje obecnie w granicach 3,8 zł. Pomimo że kurs jest w miarę stabilny w ostatnich miesiącach, wielu kredytobiorców frankowych zastanawia się nad opłacalnością jego przewalutowania. Czy warto to zrobić? Na to pytanie odpowiada Krzysztof Pawlak, analityk walutowy Walutomat.pl**



**K**redyty we frankach zyskały popularność już ponad 10 lat temu. Wtedy kurs CHF/PLN wynosił około 2 zł. Początkowo wydawało się, że to okazja, by tanio pozyskać potrzebny kapitał na budowę czy zakup nieruchomości. Oprocentowanie było znacznie niższe, niż w przypadku kredytu w złotówkach.

Dla kredytobiorców frankowych dobre wiadomości skończyły się 15 stycznia 2015 roku. Wtedy to Bank Szwajcarii uwolnił kurs swojej waluty, gdyż był on dalej w stanie bronić kursu EUR/CHF na poziomie 1,20 w związku z coraz większym znaczeniem franka jako bezpiecznej przystani. Tzw. Czarny Czwartek wywołał wzrost kursu CHF/PLN do poziomu ponad 5,00 zł. Po tej burzy kurs nieco opadł, ale nadal poziomy oscylowały wokół 4,30.

Czy więc teraz, gdy kurs CHF/PLN znacznie spadł i jest w okolicach 3,70 opłaca się przewalutować go na złotówki? Porównajmy, jak to by wyglądało, gdyby kredytobiorcy frankowi zdecydowali się go przewalutować. Zakładamy, że kredyt jest na 30 lat w kwocie

300 tys. zł. Kluczowa w przypadku kredytu we frankach jest data wypłaty i kurs z tego dnia. Bank dokona przeliczenia według aktualnego kursu sprzedaży. Nie bierzemy tu pod uwagę kosztów dodatkowych, które pobierze bank, np. za aneks zmiany umowy.

Dla przykładu małżeństwo wzięło na początku roku 2007 kredyt w kwocie 125 tys. CHF (300 tys. PLN) spłacany w 420 równych ratach. Na początku 2018 roku rodzina postanowiła przewalutować kredyt po aktualnym kursie 3,60. Saldo zobowiązania na ten moment wynosiło 90 tys. CHF. Po przewalutowaniu małżeństwo ma dług w wysokości 324 tys. PLN, a więc o 24 tys. wyższy, niż początkowe zobowiązanie, a spłacane już 9 lat. Widać więc, że straty związane z przewalutowaniem rosną proporcjonalnie do wzrostu kursu franka szwajcarskiego.

To nie wszystko. Kredyt w złotych, i tym samym jego rata, naliczana jest według stopy referencyjnej WIBOR. Rata kredytu w CHF jest wyliczana według stopy LIBOR. Na obecny moment, różnica w tych stopach wynosi 2,5 pkt procentowego na korzyść LIBOR.

Trzeba więc być świadomym, że po przewalutowaniu będziemy płacić znacznie wyższą ratę w złotych. Do tego jest spore ryzyko, że zapłacimy też wyższą marżę kredytu. Stąd na ten moment mogłoby to wyglądać tak: kredyt we frankach - oprocentowanie 0,5%, a kredyt w złotych oprocentowanie - 4%.

Do tego tendencja ta może się pogłębiać. W Polsce mamy stopy na rekordowo niskim poziomie i już w kolejnym roku mogą one wzrosnąć. Wszystko wskazuje na to, że Szwajcaria nieco później zdecyduje się na taki ruch. Wydaje się więc, że przewalutowanie nie ma racjonalnego sensu, przede wszystkim ekonomicznego. Mimo wahań kursowych, suma rat zapłaconych przez frankowiczów jest nadal niższa niż kredytu płaconego w PLN. Do tego nie unikniemy konsekwencji wzrostu płaconej raty po przewalutowaniu na złote. Wyjątek stanowią osoby, które mają dość obaw związanych z ryzykiem walutowym i chcą się ich pozbyć, nawet biorąc pod uwagę tak wysokie koszty. Pozostaje więc mieć nadzieję, że zawirowań na franku już nie będzie, a kurs istotnie się osłabi i tym samym spadnie zadłużenie wyrażone w złotych.

# OSTATNIA SZANSA NA KORZYSTNY LEASING

AUTORKA: MATYLDA PROMIEN

**Jeżeli zamierzamy wziąć w leasing samochód o wartości podatkowej powyżej 150 tysięcy złotych, pozostał nam tylko miesiąc, a odliczając święta - jeszcze mniej, aby rozliczyć wszystkie raty w kosztach – przypominają specjaliści od finansów firmy BMG Goworowski. 1 stycznia 2019 roku wchodzi w życie nowelizacja ustawy o PIT/CIT. Zmiany obejmą między innymi sposób odliczania rat za samochody o wartości powyżej 150.000 złotych brutto.**

**J**eśli przedsiębiorca weźmie w przyszłym roku w leasing operacyjny auto o wartości 300 tys. zł, do podatkowych kosztów zaliczy tylko 50-proc. raty (nielimitowane będą odsetki). Próg 150 tysięcy dotyczy zarówno samochodów z silnikiem spalinowym, jak i hybryd.

Ważna informacja – Jeżeli osoba obecnie leasingująca samochód droższy niż 150 tys. zł, chce wprowadzić do umowy ewentualne zmiany, np.: jej wydłużenie, ma także czas do 31 grudnia 2018 roku. Po tym terminie jakiegokolwiek zmiany spowodują przejście na nowe zasady. W tym miejscu trzeba wyjaśnić, czym jest fiskalny próg 150 tysięcy. Żeby się w nim zmieścić, trzeba kupić samochód o wartości maksymalnie 134.529 zł netto. Na limit 150 000 złotych składa się bowiem cena netto samochodu oraz nieodliczona część VAT.

Mimo to, według specjalistów od rynku finansowego, mimo oczywistego spadku atrakcyjności tej formy finansowania, leasing nadal będzie bardziej atrakcyjny od zakupu pojazdu. W przypadku samochodów użytkowanych wyłącznie firmowo (m.in. ewidencja przebiegu jak w VAT) kosztem nadal będzie 100% wydatków eksploatacyjnych, m.in. paliwo. W przypadku pojazdów użytkowanych służbowo i prywatnie, kosztem będzie 75% wydatków.

Do końca grudnia możemy więc w firmie BMG Goworowski skorzystać z oferty Mercedes-Benz Leasing, Lease&Drive, będącą najkrótszą na rynku, 24-miesięczną ofertą leasingu dla przedsiębiorstw z opłatą miesięczną wynoszącą 1% ceny brutto samochodu. Wszystkie formalności załatwiane są w salonie. Umowa może zawierać samo finansowanie, ale można też rozbudować ją o dostępne dodatkowo opcje: Ubezpieczenie Komunikacyjne, ubezpieczenie GAP, Pakiet Gwarancyjny, a także Umowę Serwisową, kartę paliwową oraz koszty sezonowej wymiany opon i co ważne, istnieje możliwość uwzględnienia całej raty miesięcznej w kosztach uzyskania przychodu oraz odliczenia VAT zgodnie z obowiązującymi przepisami.



Kolejna dotychczasowa, bardzo popularna forma finansowania samochodów Mercedes Benz, obowiązująca do 1 stycznia, to Flexi Leasing, który zapewnia niski całkowity koszt nabycia pojazdu. Wysokość wpłaty wstępnej można dostosować do swoich potrzeb i preferencji, a na koniec wykupić samochód za symboliczną kwotę Wartości Końcowej. Umowę Flexi Leasingu można rozszerzyć o liczne dodatkowe opcje. Do

tęgo, podczas trwania umowy, można skorzystać z w pełni z efektu tarczy podatkowej, dzięki czemu koszt sfinansowania pojazdu okaże się jeszcze niższy. Czas trwania umowy leasingowej wynosi od 24 do 60 miesięcy, przy czym w przypadku pojazdów używanych okres kredytu i wiek pojazdu nie mogą przekroczyć łącznie 10 lat licząc od daty pierwszej rejestracji. Umowę mogą zawrzeć firmy z siedzibą na terenie Polski.



## W CIĄGU DEKADY WHISKY DROŻAŁO O 500%

AUTOR: BARTOSZ KUREK / ANALITYK OPEN FINANCE

**Najdroższe butelki warte są setki tysięcy, a nawet miliony złotych. Kolekcjonerzy i koneserzy najbardziej cenią wiekowe egzemplarze z limitowanych serii, a szczególnie – niedziałających już gorzelnii. O czym mowa? O whisky, która od lat zyskuje na popularności nie tylko wśród konsumentów.**

**S**prawdźmy czy ten zyskujący na popularności trunk nadaje się także na aktywno inwestycyjne. Już na pierwszy rzut oka na wykres zmian cen szkockich trunków pokazuje, że mamy do czynienia ze spekulacyjną inwestycją opartą o modę. Nikt nie wie jak długo będzie trwała i czy po prostu kiedyś się nie zmieni.

Póki co jednak, inwestorzy na tym rynku mają wiele powodów do zadowolenia. Indeks badający zmiany cen stu najbardziej pożądanych butelek szkockiego trunku jest dziś na poziomie prawie 6-krotnie wyższym niż pod koniec 2008 roku. Dane te przygotowuje i publikuje portal Rare Whisky 101. Z dostępnych tam informacji można wywnioskować, że przeciętny wzrost cen najlepszych butelek „szkockiej” wynosił dotychczas około 20% w skali roku. Trudno o inną inwestycję, zarówno klasyczną, jak i alternatywną, która pozwoliłaby realizować taką stopę zwrotu nieprzerwanie od 2008 roku.

Warto w tym miejscu wspomnieć, że pod koniec kwietnia br. na rynku tym padł kolejny rekord – za destylat z gorzelnii Macallan leżakowany przez 60 lat w beczce po sherry, a stworzony w 1926 roku zapłacono 1,2 mln dolarów. Aukcja dotyczyła dwóch butelek pochodzących

z limitowanej edycji, do których etykiety zaprojektował malarz Peter Blake. Wcześniej za pojedynczą butelkę zapłacono najwięcej w styczniu 2014 roku. Tu też aukcja dotyczyła whisky z gorzelnii Macallan. Rekordowa cena opiewała na ponad 628 tys. dolarów. Taką bajorńską sumę zapłacono za butelkę o pojemności 6 litrów.

Oczywiście nie jest tak, że inwestor na tym rynku potrzebuje wielomilionowego kapitału, aby stworzyć portfel inwestycyjny. Na zakup kilku – kilkunastu butelek whisky single malt pochodzących z uznanych gorzelnii wystarczy dysponować budżetem rzędu 10-30 tys. zł. Z raportu Rare Whisky 101 wynika, że w 2017 roku przeciętna butelka godna uwagi inwestora kosztowała prawie 300 funtów.

Oceniając potencjał inwestycyjny bierze się przede wszystkim pod uwagę oczywiście gorzelnię (najlepiej gdyby była renomowana i nie prowadziła już produkcji), ilość egzemplarzy, wiek, rocznik. Nie bez znaczenia jest też ciekawa historia związana z danym destylatem. Jeśli jednak ktoś chce na tym spekulacyjnym rynku zarobić, musi posiadać sporo wiedzy i być na bieżąco z aktualnymi trendami.

Z ankiety przeprowadzonej wśród 1542 inwestorów przez wcześniej wspomniany portal

wynika, że większość posiada nie więcej niż 100 butelek tego trunku (54% respondentów). Co więcej, jedna trzecia kolekcji ma wartość do 5 tysięcy funtów, a połowa nie więcej niż 10 tysięcy funtów. Ciekawe jest też to, że tylko dla 16% respondentów chęć osiągnięcia zysku z tworzonej kolekcji jest najważniejszym powodem poczynionych zakupów. Dla kolejnych 40% zysk jest to ważnym choć nie najważniejszym czynnikiem. Z drugiej strony dla ponad 40% osób, które wypełniły ankietę potencjalne zyski są nieistotne. Warto zwracać uwagę na te dane, bo im więcej osób inwestuje na tym rynku, a mniej kupuje butelki w celach stricte kolekcjonerskich, tym większe jest ryzyko, że wyceny trunków są nienaturalnie wysokie i należy im się przecena.

W ostatnich latach na popularności zyskiwało wiele alternatywnych sposobów na lokowanie kapitału. Sztuka, wino czy klasyczne auta, to tylko część możliwości jakie dają rynki dóbr kolekcjonerskich. Dynamiczne wzrosty ich cen powinny budzić pewną obawę. Przecież niskie stopy procentowe zwykły prowadzić do narastania baniek spekulacyjnych na rynkach różnych aktywów. Nie wykluczone, że przynajmniej część obserwowanych ostatnio spektakularnych wzrostów cen to właśnie przykłady takich spekulacyjnych baniek.

# CZAS TO PIENIĄDZ

AUTOR: PIOTR SUCHODOLSKI

**Powiedzenie „czas to pieniądz” zna chyba każdy. W przypadku zegarków może mieć ono jednak wielorakie zastosowanie, ponieważ unikatowe egzemplarze mogą nie tylko odmierzać czas, ale także wraz z jego upływem zyskiwać na wartości.**

Unikatowe zegarki mogą się sprawdzić jako lokata kapitału tak, jak dzieła sztuki, samochody klasyczne, czy inne przedmioty kolekcjonerskie. Oczywiście tylko niewielka część zegarków dostępnych na rynku może się sprawdzić w tej roli.

Mówimy tu o szwajcarskich zegarkach mechanicznych, wypuszczanych w ramach limitowanych edycji, przez rozpoznawalne wśród miłośników zegarków i kolekcjonerów marki, posiadające elementy wyróżniające daną edycję na rynku i budujące jego unikatowość (zastosowane rozwiązania techniczne, materiały). Warto również by miały ciekawą historię, związaną z okazją i sposobem wypuszczenia, związek z niezwykłym wydarzeniem, osobą, czy przedmiotem. To wszystko zwiększa atrakcyjność danego zegarka w oczach kolekcjonerów i sprawia jednocześnie, że dany czasomierz może być dobrą lokatą kapitału.

Z wyżej wymienionych powodów, w tej roli wykorzystuje się limitowane edycje powszechnie rozpoznawalnych producentów takich jak Rolex, Patek Philippe, czy Omega, ale również zegarki wypuszczane przez uznanych niezależnych szwajcarskich producentów. W tym drugim przypadku chodzi o manufaktury cieszące się uznaniem miłośników zegarków, ze względu na charakterystyczny styl, ciekawą historię stojącą za marką lub osiągnięcia techniczne. Takie firmy produkują również na dużo mniejszą skalę. Do tej grupy zaliczyć można takie manufaktury jak: F.P. Journe, Richard Mile, Greubel Forsey, Armin Strom, Louis Moinet, czy Speake-Marin.

Wśród zegarków marek Rolex, Omega i Patek, kapitał można ulokować przede wszystkim w unikatowe, starsze modele z lat 40, 50, czy 60. Takie, które obecnie są trudno dostępne i trzeba na nie „połować” na rynku aukcyjnym. Wśród nich nie trudno znaleźć przykłady udanych inwestycji. Wymienić można chociażby zegarek Omega 1968 Seamaster 300, który jeszcze w 2007 r. na aukcjach w domu Bonhams można było nabyć za 1,1 tys. funtów, a po paru latach był licytowany przez tą samą instytucję za 25-38 tys. funtów. Dodać można jeszcze, że podczas ostatniej aukcji został natomiast sprzedany za 69,7 tys. funtów. 1949 Rolex Oyster Perpetual w podobnym czasie zdrożał z kolei z 83,2 tys. dolarów (aukcja w Christie's w 2005 r.) do 1,2 mln dolarów (Christie's, 2015 r.).



Przykładem z trochę innego segmentu rynku może być zegarek The End of Days pochodzący z manufaktury Audemars Piguet. Manufaktura została założona przez Audemarsa Pigueta w 1878 r. i przez lata produkowała na bardzo małą skalę. Zaczynała od kilkuset egzemplarzy w skali roku, a obecnie tworzy kilkanaście tysięcy zegarków rocznie. Znana jest również z wprowadzenia wielu technicznych nowości w swoich zegarkach, które obecnie wykorzystywane są przez całą branżę.

W 1999 r. w związku z premierą nowego filmu z Arnoldem Schwarzeneggerem End of Days manufaktura postanowiła przygotować specjalną edycję zegarków liczącą 500 sztuk. Edycja powstała w ramach już uznanej i charakterystycznej dla manufaktury serii Royal Oak Offshore. Początkowa cena jednej sztuki End of Days wynosiła ok. 13,6 dolarów. Obecnie za ten zegarek trzeba zapłacić ok. 30-50 tys. dolarów.

Ciekawym przykładem może być również seria Vagabondage I z 2005 r. – liczącą zaledwie 69 platynowych zegarków – stworzona w niedużej genewskiej manufakturze F.P. Journe. W momencie wprowadzenia edycji na rynek za jeden z tworzących ją egzemplarzy trzeba było zapła-

cić ok. 54,8 tys. franków (co odpowiadało wówczas kwocie ok. 140 tys. zł). Z czasem zegarki te zaczęły jednak osiągać ceny rzędu 60-70 tys., a rekordowa uzyskana do tej pory kwota to 81,6 tys. franków na aukcji Antiquorum w Genewie.

Innym przykładem może być platynowy zegarek z tourbillonem od niemieckiej firmy A. Lange & Söhne. Zegarki z linii Pour le Mérite tourbillon kosztowały w momencie wejścia na rynek w 1996 r. ok. 75 tys. euro. Obecnie ciężko będzie zdobyć jeden z 200 wyprodukowanych wtedy egzemplarzy za mniej niż 200 tys. dolarów. Najwyższa zarejestrowana kwota to z kolei 330 tys. euro za wersję platynową na aukcji w 2012 r. i 353 tys. euro za wersję w kopercie z białego złota w 2014 r.

Oczywiście to tylko pojedyncze transakcje, ale jeśli spojrzeć na cały rynek, to ten również prezentuje się ciekawie. Według danych firmy Knight Frank publikowanych w corocznym opracowaniu The Wealth Report (2015), luksusowe zegarki dały zarobić swoim właścicielom 49 proc. w ciągu ostatnich 5 lat. Po zapoznaniu się z takimi informacjami, ekskluzywne zegarki można już przestać traktować jako kosztowny wydatek, ale jako ciekawą lokatę kapitału.

# JAK DALEKO POLACY MOGĄ POLECIEĆ ZA ŚREDNIĄ KRAJOWĄ?

AUTORKA: MATYLDA PROMIEN

**Wyszukiwarka KAYAK.pl przygotowała listę najbardziej odległych miejsc, do których z Polski mogą wybrać się osoby dysponujące budżetem w wysokości jednego przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia. Według Głównego Urzędu Statystycznego wynosi ono 4580,20 zł brutto.**

**J**ak pokazuje analiza KAYAK.pl, taka kwota wystarczy na pokrycie podstawowych kosztów podróży nawet do bardzo odległych miejsc. Większość miast z listy 10 najbardziej oddalonych kierunków, które można odwiedzić, dysponując takim budżetem, znajduje się w Azji, m.in. w Indonezji, Wietnamie, Tajlandii czy Sri Lance.

Denpasar, stolica Bali, jest najbardziej odległym kierunkiem w rankingu – oddalona o ponad 11 tysięcy kilometrów od Polski wyspa przyciąga turystów z całego świata egzotyczną florą i fauną, charakterystyczną architekturą i gościnnością miejscowych. Średni koszt przelotu w obie strony, tygodniowy pobyt w hotelu oraz siedem niedrogich posiłków to koszt około 3710 zł, czyli nieco ponad 81% średniej krajowej. Oznacza to również, że jeśli Polacy systematycznie odkładaliby 10% średniego wynagrodzenia (458 zł), po 8 miesiącach oszczędzania mogliby pozwolić sobie na pokrycie elementarnych kosztów podróży.

Drugim najbardziej odległym kierunkiem jest Manila – aby opłacić koszty transportu, zakwaterowania i jedzenia, podróżni muszą dysponować budżetem w wysokości 4405 zł, który można zgromadzić, odkładając jedną dziesiątą średniej krajowej przez 10 miesięcy. Tuż za Manilą plasuje się malezyjskie Kuala Lumpur, znajdujące się ponad 9 tysięcy kilometrów od Polski, ze średnim kosztem podróży rzędu 4043 zł.



Denpasar na wyspie Bali

Przytoczone wynagrodzenie w wysokości 4580 zł to jednak kwota brutto. Czy po odliczeniu składek i podatków Polacy dalej mogą pozwolić sobie na tak daleką podróż? Na całe szczęście tak. Najdalszym kierunkiem ze średnimi kosztami podróży poniżej 3257 zł (średnia krajowa netto) jest oddalony o ponad 8 tysięcy kilometrów Bangkok. Drugim z kolei miastem jest Dubaj (4158 km), a zaraz po nim na liście znalazły się Funchal na Maderze (3737 km) i Marrakesz (3281 km). Choć wciąż oddalone o ponad trzy tysiące kilometrów, miasta są już położone znacznie bliżej Polski.

Jak długo Polacy musieliby oszczędzać, aby odwiedzić najbardziej odległe miejsca? Przedstawione kierunki nie są jednak tymi najbardziej odległymi – spośród 100 ulubionych miejsc Polaków, najbardziej odległym jest Auckland. Podróżni muszą pokonać ponad 17 tysięcy kilometrów, aby podziwiać

zapiierające dech w piersiach widoki Nowej Zelandii. Niestety, generuje to również wysokie koszty takiej wyprawy – podstawowe wydatki związane z podróżą wynoszą blisko osiem i pół tysiąca złotych, co oznacza, że Polacy musieliby odkładać przez około 19 miesięcy kwotę w wysokości 10% przeciętnego wynagrodzenia.

Nie jest to jednak najdroższy kierunek. Pod tym względem w rankingu króluje egzotyczna wyspa w Polinezji Francuskiej. Koszt podróży na Tahiti sięga niemal 14 tysięcy złotych, czyli równowartość ponad 3 pensji lub odkładania 10% z każdej wypłaty przez 32 miesiące, aby móc pozwolić sobie na opłacenie podstawowych kosztów podróży. Ranking zamykają Sydney, Melbourne i Buenos Aires.

*Opracowano na podstawie ankiety zleconej przez firmę Kayak.pl*

Lp.	Kierunek podróży	Lot w obie strony oraz 7-dniowy pobyt w hotelu	7 posiłków w niedrożej restauracji	Suma	Ile miesięcy Polacy musieliby odkładać 10% średniej krajowej, aby zaoszczędzić na podróż	
1	Denpasar	11 068 km	3 669 zł	41 zł	3 710 zł	8
2	Manila	9 404 km	4 304 zł	100 zł	4 405 zł	10
3	Kuala Lumpur	9 110 km	3 980 zł	63 zł	4 043 zł	9
4	Ho Chi Minh	8 781 km	3 464 zł	3 464 zł	3 510 zł	8
5	Taipei	8 519 km	4 200 zł	129 zł	4 330 zł	9
6	Phuket	8 469 km	3 543 zł	81 zł	3 624 zł	8
7	Bangkok	8 101 km	3 141 zł	65 zł	3 206 zł	7
8	Hanoi	7 841 km	3 615 zł	57 zł	3 672 zł	8
9	Chiang Mai	7 567 km	3 445 zł	38 zł	3 483 zł	8
10	Kolombo	7 327 km	4 276 zł	45 zł	4 321 zł	9

# WYDAJĄC NA PRZYJEMNOŚCI POLACY SIĘGAJĄ GŁĘBIEJ DO PORTFELA

AUTORKA: MATYLDA PROMIEN

**21% Polaków przeznaczają nawet do 500 zł miesięcznie na rozrywkę, a 42% do 300 zł - jak wynika z badania zrealizowanego przez serwis Prezentmarzeń. Rosnące w Polsce wynagrodzenia oraz moda na aktywny tryb życia, przekłada się na wzrost wydatków na spędzanie czasu poza domem. Zyskują na tym branże oferujące rozrywkę i wypoczynek, bo polscy konsumenci coraz więcej inwestują w swój wolny czas.**



**W**yniki badania „Ulubione aktywności sportowe i rozrywki Polaków” pokazują, że zmienia się nie tylko kwota, jaką inwestujemy w atrakcyjne spędzanie wolnego czasu, ale również forma preferowanej rozrywki. Oprócz standardowych aktywności, wśród zainteresowań Polaków realizowanych w czasie wolnym, pojawiają się coraz częściej kreatywne i wymagające ruchu pomysły na wypoczynek, jak na przykład wizyta w Escape Roomie, Bungee Fitness, a nawet sporty ekstremalne.

Z roku na rok, coraz więcej jesteśmy skłonni przeznaczyć na rozrywkę, co więcej ponad 40% z zapytanych deklaruje, że w przypadku realizacji nietypowej lub ciekawej rozrywki, jesteśmy gotowi, aby z niej skorzystać poza miejscem zamieszkania. Największa grupa respondentów – 42% przyznaje, że jest skłonna wydać na rozrywkę do 300 zł miesięcznie. Dla 26% akceptowalną jest kwota miesięczna do 100 zł na przyjemności, a dla 21% kwota między 300 a 500 zł. Dla 11% spośród 1376 respondentów nie jest problemem wydanie powyżej 500 zł miesięcznie na atrakcje.

Polacy coraz częściej wyjeżdżają też na krótkie urlopy typu „city break”, aby aktywnie zwiedzać miasta, poczuć ich atmosferę oraz spróbować lokalnych rozrywek. City break to alternatywna forma na wypoczynek dla osób, które nie mają czasu na dłuższy urlop. To również modny i cieszący się coraz większym zainteresowaniem trend nie tylko w zagranicznej, ale również w polskiej turystyce i rozrywce. Spośród 1376 respondentów badania „Ulubione aktywności i rozrywki Polaków” 29% wskazało, że city break jest obecnie na topie.

Czas na rozrywkę Polacy najczęściej znajdują podczas weekendu – 27%, wieczorem – 21% i podczas urlopu lub na wakacjach – 19%. Najchętniej z różnych form rozrywki korzystamy w towarzystwie partnera lub partnerki – 37% odpowiedzi, z przyjaciółmi lub znajomymi – 29% wskazań oraz z rodziną – 24% odpowiedzi.

- Obserwujemy, że od kilku lat następuje duża zmiana w postawie Polaków, którzy chcą żyć aktywniej i przede wszystkim są coraz bardziej świadomi zagro-

żeń wynikających z przepracowania i braku regeneracji organizmu. Dlatego branża związana z aktywnym wypoczynkiem i kreatywną rozrywką w naszym kraju ma duży potencjał i możliwości inwestycyjne – komentuje Grzegorz Rożalski z serwisu Prezentmarzeń.

Więcej niż połowa z nas jest zwolennikami aktywnej rozrywki - jak pokazują wyniki badania „Ulubione aktywności sportowe i rozrywki Polaków”. Z roku na rok rośnie w Polsce również zainteresowanie sportami ekstremalnymi. Dla 27% zapytanych Polaków są one atrakcyjną alternatywą dla standardowych aktywności fizycznych, a 22% sposobem na przeżycie ekscytującej przygody. Według 19% respondentów popularność sportów ekstremalnych to wyznacznik naszych czasów, a 17% panującej aktualnie mody. W opinii 15% respondentów to efekt dobrobytu i faktu, iż coraz więcej Polaków stać na oryginalne rozrywki. Według szacunków rynek usług związanych z wypoczynkiem i rozrywką jest obecnie w Polsce wart blisko 80 mld złotych i wciąż rośnie.

# OD MILIONERA DO ZERA, CZYLI PUSTE KIESZENIE GWIAZD

AUTORKA: MATYLDA PROMIEN

**Zadłużenie to problem stary jak świat. Mogłoby się wydawać, że dotyczy tylko osób, którym nie wystarcza pieniędzy od pierwszego do pierwszego, ale nic bardziej mylnego. Zarówno w Polsce, jak i za oceanem nie brakuje przykładów celebrytów, z milionowymi gażami, którzy popadli w kłopoty finansowe, często kończące się dla nich upadłością. Przesądził o tym zakup czaszki dinozaura lub miasteczka, ale przysłowiowemu Kowalskiemu może zaszkodzić wydawanie zbyt wiele na zakup sprzętu RTV, samochodu czy wakacyjnego wyjazdu.**

**P**rzykładów jest wiele. Wystarczy wymienić **Mike'a Tysona**, **Michaę Jacksona**, czy **rapera 50 Cent**. Często powody popadania w finansowe kłopoty osób z pierwszych stron gazet są naprawdę kuriozalne. Jedną z piękniejszych amerykańskich aktorek **Kim Basinger** kupiła miasteczko za 20 mln dolarów, a sprzedała je jedynie za milion dolarów. Brak opamiętania w zakupach był też problemem **Eltona Johna**, który swego czasu ogłosił bankructwo. Dziennikarze oszacowali, że artysta wydawał średnio ponad 2 mln dolarów miesięcznie.

Z kolei **Nicolas Cage**, uważany przez magazyn „Forbes” za jednego z najlepiej zarabiających aktorów w historii kina, w spektakularny sposób wydał 150 mln dolarów. Oprócz kolejnych rezydencji i aut, zdobywca Oscara nie mógł oprzeć się kolekcjonowaniu unikatowych i bardzo wartościowych przedmiotów. Nabył, m.in. czaszkę dinozaura, egzotyczne artefakty tsantsa czy pierwszy komiks o Supermanie. Utrata płynności finansowej zmusiła go ostatecznie do odsprzedania części tej nietypowej kolekcji. **Johnny Depp** to bardzo podobny przypadek. Beztroskie pociągnięcia kartą kredytową sprawiły, że w dość krótkim czasie aktor, który za rolę filmową inkasował od 20 do nawet 50 mln dolarów, znalazł się na 40 mln dolarów pod kreską. Większość fortuny pochłonęły codzienne wydatki na utrzymanie domów, uzupełnianie piwniczki z winem, podróże czy prywatną ochronę.

Nie trzeba jednak szastać pieniędzmi na prawo i lewo, by wpaść w finansowe tarapaty. Czasem to chęć posiadania pełnego konta przynosi odwrotny rezultat. Przekonał się o tym komik **Chris Tucker**, który przez siedem lat unikał płacenia podatków. „Życiwi” doradcy przyczynili się do wygenerowania przez niego długu w wysokości 14 mln dolarów, który aktor do dziś spłaca amerykańskiemu fiskusowi. Chybione inwestycje przytrafiły się też **Rihannie**. Piosenkarka obwinięła za nie doradcę. Z pełnym zaufaniem dokonywała kolejnych inwestycji, po czym ocknęła się z praktycznie pustym kontem. Podobne przejścia miał za sobą **Burt Reynolds**. Nieżyjący już aktor, który wszystkim kojarzy się z filmami z szybkimi samochodami w roli głównej, ogłosił swoją niewypłacalność



w roku 1996. W ramach szukania środków na spłatę długów był nawet zmuszony wystawić na licytacji swoje legendarne wąsy. Do tej kurioznej sytuacji doprowadziły m.in. chybione inwestycje w kolejne restauracje.

Historie celebrytów stanowią przestrozę przed zbytnią nonszalancją, gdy pojawiają się pieniądze, szczególnie jeśli są pożyczone. Warto pamiętać, że zajmowanie się finansami osobistymi bez względu na ich wysokość, to poważna życiowa rola. Tym bardziej, że postawy zmieniają się na bardziej konsumpcyjne, wydłuża się lista pożądanych rzeczy, rośnie dostępność do kredytów i pożyczek, a zakupy można robić coraz szybciej. Z pewnością nie są to warunki, które pomagają utrzymać dyscyplinę. Jeśli do tego dochodzi niefrasobliwość i zbyt optymistyczne podejście do zadłużania się - recepta na problem gotowa. Z danych BIG InfoMonitor oraz BIK wynika, że **w Polsce kłopoty finansowe dotyczą już ponad 2,76 mln osób**, czyli około 9 proc. pełnoletniej części społeczeństwa.

Rekordowych długów osób widniejących w bazach BIG InfoMonitor i BIK nie powstydziliby się jednak żadna gwiazda ani rodzima ani amerykańska. **Od mieszkańca**

**województwa lubelskiego wierzyciele chcą odzyskać 68,5 mln zł.** Drugi na liście, mężczyzna z Podkarpacia ma do oddania ponad 47 mln zł, a trzeci mazowszaniec niemal 46 mln zł. Przetarminowane długi 10 osób w największych kłopotach przekraczają 381 mln zł. Wśród nich są jedynie dwie kobiety. Jedna mimo młodego wieku – 36 lat - ma już do zwrotu ponad 37 mln zł. **Najczęściej jednak niespłacane w terminie zobowiązania to udział mężczyzn w wieku 35-44 lat.** Ich średnie przetarminowane zadłużenie przekracza 37 tys. zł i wystarczyłoby na sfinansowanie trzech tygodni pobytu czteroosobowej rodziny na Malediwach w pięciogwiazdkowym hotelu. Kto wie, czy część z tych dłużników nie wpadła w problemy właśnie z powodu takiej fantazji? Tym bardziej, że jak wynika z najnowszego badania\* wykonanego dla BIG InfoMonitor przez Quality Watch, właśnie na wyjazd wakacyjny jesteśmy gotowi wydać więcej niż pozwalają nam na to dochody. Na liście zbyt drogich zakupów w relacji do zarobków urlop wyprzedzają jedynie sprzęt RTV i AGD oraz samochód.

Opracowano na podstawie danych Biura Informacji Gospodarczej InfoMonitor



# KREDYTOWY PORTRET POLAKÓW 2018

AUTORKA: MATYLDA PROMIEN

**Prawie co drugi dorosły Polak (48,8%) spłacał na koniec czerwca 2018 r. zobowiązania kredytowe. Jak wynika z danych BIK, w grupie 15,36 mln dorosłych kredytobiorców przeważają kobiety (51,1%). Najwięcej kredytów zaciągają osoby w wieku 35-44 lat, jednak największe opóźnienia w spłacie rat kredytowych odnotowują najmłodszy do 24 r.ż. W liczbie kredytów na liczbę kredytobiorców przoduje Wielkopolska. Natomiast najwyższe średnie zadłużenie do spłaty w wysokości 61 542 zł przypada na mieszkańców województwa mazowieckiego. Wartość wszystkich spłacanych kredytów względem PKB wynosi 30,7%.**



packiego, gdzie tylko 39,8% osób korzysta z kredytu oraz świętokrzyskiego (40,0%). Pod względem liczby posiadanych kredytów mieszkaniowych liderem jest województwo mazowieckie (18% wszystkich spłacanych kredytów należy do mieszkańców tego województwa). **W liczbie kredytów konsumpcyjnych przodują śląskie (13,4%) i mazowieckie (12,8%).**

Patrząc na kredytową mapę Polski zwraca uwagę **znacznie wyższy poziom aktywności kredytowej na zachodzie Polski**, w stosunku do wschodniej części kraju. Można to częściowo tłumaczyć kilkoma czynnikami m.in. zróżnicowaną skłonnością do ryzyka w różnych obszarach kraju, czynnikami kulturowymi, albo różnicami w poziomie zamożności (posiadany majątek) czy dochodowym (wynagrodzenia). Informacje z bazy BIK pokazują jednocześnie najniższą jakość kredytów udzielonych mieszkańcom północno-zachodniej Polski. **Relatywnie lepiej spłacane są kredyty w województwach południowo-wschodnich.**

Charakterystyka kredytowej aktywności Polaków może skłaniać do refleksji nad istotą kredytowania, czy też spełniania swoich potrzeb i marzeń przy pomocy kredytów. Chcąc dbać o swoją historię kredytową i regulować raty w terminie, **należy odpowiedzialnie zaciągać nowe zobowiązania, analizując np. Raport BIK**, obecną jakość spłaty bieżących kredytów, jak również sytuację finansową swojego gospodarstwa domowego, biorąc pod uwagę ewentualne nieprzewidziane okoliczności. **Warto również pamiętać, aby relacja wartości wszystkich miesięcznych rat kapitałowych i odsetkowych nie przekraczała 40% dochodów netto** – jest to tzw. wskaźnik Dtl – który jest bezpośrednim wyznacznikiem ryzyka zadłużania się. Kredyty zaciągane trzeba odpowiedzialnie.

*Opracowano na podstawie raportu BIK „Kredytowy obraz Polaków”.*

**N**a koniec czerwca 2018 r. Biuro Informacji Kredytowej (BIK) odnotowało **15,36 mln osób aktywnych kredytowo**. Oznacza to, że prawie co drugi dorosły Polak (48,8%) spłacał kredyt lub pożyczkę. Łącznie spłacanych było w czerwcu 2018 r. **28,34 mln zobowiązań kredytowych na kwotę 608,26 mld złotych**. Polacy solidnie spłacają swoje kredyty, biorąc pod uwagę fakt, że tylko **7,9% kredytobiorców spóźnia się z regulowaniem rat** powyżej 90 dni, co stanowi 6% łącznej kwoty pozostającej do spłaty.

Wiek jest, obok dochodu i kosztów prowadzenia gospodarstwa domowego, istotnym czynnikiem dla banków w ocenie zdolności kredytowej klientów i determinuje możliwości spłaty kredytu. Najliczniejszą grupą wśród kredytobiorców są **osoby aktywne zawodowo w wieku 35-44 lat**. Osoby te stanowią **23,3% wszystkich kredytobiorców**. Należy do nich co czwarty (25,55%) spłacany obecnie kredyt. Mają oni do spłaty 40,7% wartości wszystkich obecnie spłacanych kredytów. Średnia wy-

sokość zadłużenia na kredytobiorcę w przedziale wiekowym 35-44 lata wynosi 69 150 zł.

Struktura produktów kredytowych w Polsce wynika z wielu czynników, zależy m.in. od możliwości finansowych i potrzeb osób w poszczególnych przedziałach wiekowych. Przeważający udział wartościowy na tle wszystkich rodzajów zaciągniętych kredytów w Polsce mają **zobowiązania na cele mieszkaniowe. Jest ich obecnie 2,37 mln na łączną wartość pozostającą do spłaty w wysokości 420,66 mld zł** (co stanowi 69,2% łącznej wartości kredytów do spłaty). Aż 48,6% wszystkich czynnych zobowiązań kredytowych stanowią **kredyty konsumpcyjne**, za które BIK przyjmuje łącznie kredyty ratalne i gotówkowe. Jest ich **13,81 mln na kwotę do spłaty wynoszącą 163,56 mld zł** (co stanowi 26,9% łącznej wartości kredytów do spłaty).

**Najwięcej kredytów w stosunku do poziomu zaludnienia**, mają mieszkańcy województw wielkopolskiego (53,2%) i dolnośląskiego (53%), zaś najmniej – mieszkańcy województw podkar-

# KONSUMPCJONIZM VS FAIR TRADE

AUTOR: NEWSERIA

**Nasilający się konsumpcjonizm można zaobserwować najlepiej w okresie przedświątecznym – chociażby w Black Friday, czyli Czarny Piątek, kiedy obroty sklepów potrafią wzrosnąć nawet o kilkaset procent. W opozycji do nadmiernego kupowania i gromadzenia dóbr stoi Fair Trade, czyli ruch sprawiedliwego handlu. Cieszy się rosnącą popularnością zarówno globalnie, jak i w Polsce, gdzie sprzedaż produktów z certyfikatem Fairtrade w ubiegłym roku wzrosła o 50 proc.**

**S**więto wyprzedaży, czyli Black Friday, obchodzone tradycyjnie w ostatni piątek listopada, to amerykański zwyczaj, który cieszy się w Polsce coraz większą popularnością. Obroty sklepów rosną w tym czasie od kilkudziesięciu do nawet kilkuset procent. Ekspertki podkreślają, żeby podchodzić do takich zakupów z głową, bo ponad 70 proc. z nich ma charakter impulsywny, a tylko 30 proc. to zaplanowane wydatki.

– W krajach rozwiniętych zdecydowanie można mówić o konsumpcjonizmie. Jest to trend, który generuje nadmierne kupowanie. Mówi się nawet o czymś takim jak fast-fashion, czyli „szybko, tanio i jak najwięcej”, i to jest zjawisko dotyczące krajów bogatych, rozwijających się. W Polsce zjawisko konsumpcjonizmu także występuje. Korzystamy z takich okazji, jak obniżki, promocje, więcej kupujemy. Jesteśmy krajem na dorobku, my chcemy więcej kupować, chcemy dogonić – **mówi dr Katarzyna Kulig-Moskwa, ekspert Wyższej Szkoły Bankowej.**

Konsumpcjonizm określa się jako styl życia polegający na nadmiernym kupowaniu i gromadzeniu dóbr ponad rzeczywiste potrzeby. Stan posiadania jako miara statusu społecznego czy jakości życia to głównie domena społeczeństw bogatych bądź tych, które dopiero znajdują się na dorobku. Konsumpcjonizm potęguje reklama, agresywny marketing kreujący, często sztuczne, potrzeby. Z jednej strony generuje on popyt na usługi i towary, przez co przyczynia się do rozwoju gospodarki. Z drugiej strony jest uznawany za szkodliwy zarówno społecznie, jak i w kontekście ekologii, ponieważ prowadzi do degradacji środowiska i nadmiernego wykorzystania zasobów.

– W opozycji do konsumpcjonizmu pojawiają się różne trendy. Czasami są one skrajne, czego przykładem są freeganie szukający pożywienia na śmietnikach. Globalnym, przeciwstawnym trendem jest także Fair Trade, czyli sprawiedliwy handel. Fair Trade to ruch, który ma połączyć kraje globalnego południa z konsumentem w kraju rozwijającym się, bogatym. Oznacza to, że my, dokonując wyborów w sklepie, codziennie możemy wpływać na jakość życia w krajach



biedniejszych, kupując takie produkty, które są oznaczone znakami sprawiedliwego handlu – **mówi dr Katarzyna Kulig-Moskwa.**

Fair Trade to przeciwieństwo masowej konsumpcji. Produkty wytworzone według zasad Sprawiedliwego Handlu można znaleźć na sklepowych półkach dzięki specjalnym oznaczeniom na opakowaniu. Kupując produkt z certyfikatem Fairtrade, konsument może mieć pewność, że został on wyprodukowany zgodnie z zasadami zrównoważonego rozwoju, z poszanowaniem dla środowiska, a rolnik bądź jego wytwórca został uczciwie wynagrodzony za swoją pracę.

Trend ten oferuje rolnikom i pracownikom z krajów rozwijających się korzystniejsze ceny skupu, godziwe warunki pracy i bardziej sprawiedliwe umowy handlowe. Promuje handel bez wyzysku, dlatego jest formą walki ze współczesnym niewolnictwem i wsparcia biedniejszych państw Południa.

– Edukacja na temat ruchu Fair Trade to uzmysławianie ludziom, że swoim swoimi codziennymi wyborami mają wpływ na innych, że są częścią globalnego systemu naczyni połączonych. Ich wybór – to, że

wybiorą produkt ze znakiem Fairtrade, będzie powodował, że gdzieś w Afryce ktoś będzie mógł poprawić swoje życie, lepiej zjeść, zadbać o edukację swoich dzieci. Edukacja w ramach ruchu Fair Trade jest bardzo ważna i można ją realizować na każdym poziomie, od dzieci w przedszkolu aż po dorosłych – **mówi dr Katarzyna Kulig-Moskwa.**

Ruch Fair Trade na całym świecie cieszy się rosnącą popularnością. Według raportu organizacji Fairtrade International („Większa sprzedaż, większy wpływ”), w 2015 roku globalna sprzedaż produktów z certyfikatem Fairtrade osiągnęła wartość 7,3 mld euro. Dla przykładu, sprzedaż kakao pochodzącego ze sprawiedliwych upraw wzrosła w tym czasie o 27 proc.

– W Polsce ruch Fair Trade także rozwija się bardzo dobrze. W 2017 roku wzrost sprzedaży produktów z certyfikatem Fairtrade był o ponad 50 proc. wyższy, to jest naprawdę bardzo dynamiczny wzrost. Jak wynika ze zrealizowanych przez nas badań, już ponad 34 proc. społeczeństwa polskiego zetknęło się z certyfikatem sprawiedliwego handlu – **dodaje dr Katarzyna Kulig-Moskwa.**



nadmotławie

ESTATE



# TWOJA INWESTYCJA ROKU 2018

**ROBYG**

Grupa Deweloperska

[www.gdansk.robyg.pl](http://www.gdansk.robyg.pl)

# Nie chodzi o szczęśliwy traf

Chodzi o **osiągnięty cel**

Twój private banking

The logo for mBank, featuring the text "mBank" in white lowercase letters on a dark grey background. The background is divided into vertical stripes of different shades of grey and gold, with a thin red vertical line on the left side.

mBank