

# Cykl krótkich Insightów

## o programach emerytalnych

Krzysztof Nowak, CEO Mercer Polska

welcome to brighter



**Prowadząc program emerytalny (nieważne, czy PPE, czy PPK) warto sprawdzić oferowane w nim fundusze „bezpieczne” pod kątem alokacji w instrumenty finansowe, a w szczególności w zakresie ekspozycji na sektor obligacji korporacyjnych.**

Doświadczenia ostatnich miesięcy uczą, że pod nazwą „bezpieczny” mogą kryć się fundusze o relatywnie wysokim ryzyku. Cudzystów w słowie „bezpieczny” nie jest przypadkowy. Fundusze takie oferowane są na zasadzie porównania do lokat bankowych, często pod hasłem „ochrony kapitału”. W efekcie powinny zapewnić powolny, lecz systematyczny wzrost wartości jednostki. Znany je pod nazwami: pieniężne, gotówkowe, płynnościowe. Bywa, że nazwy te okazują się mocno mylące. Istotnym składnikiem tych funduszy nierzadko są obligacje korporacyjne, których cena w dużym stopniu jest uzależniona od koniunktury gospodarczej i sytuacji finansowej emitującej je spółki. Warto przy tej okazji wspomnieć, że ułomnością polskiego rynku obligacji korporacyjnych jest również ich bardzo niska płynność, co przy dużej skali wypłat z tych funduszy (umorzeń), może powodować pogłębienie się strat tych „bezpiecznych” funduszy. Zdecydowanie warto więc sprawdzić w jaki sposób zarządzający inwestuje środki tych funduszy oraz jak wycenia obligacje korporacyjne, jeżeli takowe są w portfelu funduszu – sposób ich wyceny może bowiem mieć istotny wpływ na spadek ich wartości w sytuacji mocnych przecen na rynkach finansowych (tak jak to miało miejsce w pierwszym półroczu tego roku).

**Ostatnie miesiące i kryzys wywołany koronawirusem uwiadomił nam oczywistą prawdę, że w czasach powszechnych załamania cen akcji bardzo trudno o „bezpieczne przystanie”. W takiej sytuacji spadki mogą dotknąć wszystkich typów inwestycji, także tych pozornie bezpiecznych. W efekcie warto regularnie sprawdzać wyniki inwestycyjne programu emerytalnego (w PPE, PPK etc.). W wersji minimum porównujemy wyniki funduszy do benchmarków („punktów odniesienia”) oraz funduszy konkurencyjnych zarządzanych przez innych zarządzających. Reagujemy, jeśli złe wyniki się powtarzają przez dłuższy czas.**

Co oczywiste, nawet fundusze tego samego typu różnią się wynikami. Wśród instytucji finansowych można znaleźć takie, które potrafią lepiej zarządzać powierzonymi im środkami niż inne. Dla przykładu w I kwartale tego roku najlepszy fundusz inwestycyjny otwarty z kategorii akcji polskich odnotował stopę zwrotu rzędu -6,5%, a najgorszy -49%. Tak duża różnica, pomimo krótkiego okresu analizy świadczy m.in. o dużych różnicach w strukturze portfeli poszczególnych funduszy oraz o różnej zdolności zarządzających do reagowania na ekstremalne zdarzenia na rynkach finansowych. Ma zatem dla uczestników planu emerytalnego znaczenie jaka firma zarządza ich pieniędzmi, jakie doświadczenie posiadają osoby bezpośrednio odpowiedzialne za proces inwestycji, jaką filozofię inwestycyjną wyznaje instytucja finansowa oraz jak wygląda jakość procesu inwestycyjnego.

**Fundusze cyklu życia (ang. life cycle), zwane też funduszami docelowej daty (ang. target date funds) to dobre rozwiązanie w przypadku planów emerytalnych. Znamy je już wszyscy także z programu PPK.**

Szczególnie dzisiaj, strategie cyklu życia (w PPK ich odpowiednikiem są fundusze zdefiniowanej daty) okazują się być dobrym rozwiązaniem dla inwestorów mało aktywnych, którzy oszczędzają w ramach długoterminowych planów emerytalnych. Poziom ryzyka tych funduszy zmienia się wraz z wiekiem inwestora. Na progu życia zawodowego uczestnika funduszu udział instrumentów ryzykownych (akcji) jest największy i maleje z czasem, tak aby spaść (prawie) do zera w momencie przejścia na emeryturę – osiągnięcia założonego wieku. Strategia typu life cycle powinna być dostępna w każdym planie emerytalnym. W istotny sposób ogranicza ona koncentrację inwestora tylko do jednej klasy aktywów. Fundusze PPK mają konstrukcję dokładnie odpowiadającą tym właśnie funduszom. Przy tej okazji warto odnotować fakt, że wyniki funduszy PPK za 1 kwartał 2020 roku były lepsze niż średnia wyników funduszy funkcjonujących na polskim rynku o zbliżonej polityce inwestycyjnej.

## **Dlaczego niektóre plany emerytalne (PPE, PPK etc.) są lepiej przygotowane na sytuacje kryzysowe oraz niespodziewane wydarzenia na rynkach finansowych niż inne?**

Satysfakcja inwestorów planów emerytalnych pozostaje w prostej relacji do osiągniętych wyników inwestycyjnych, a te ostatnie w dużym stopniu zależą od konstrukcji planu emerytalnego, w tym od typów funduszy inwestycyjnych, jakie są w nich dostępne. Jednym z podstawowych elementów każdego planu emerytalnego jest paleta dostępnych rozwiązań inwestycyjnych i możliwość inwestowania w fundusze o różnym poziomie ryzyka. Ważna jest także dywersyfikacja geograficzna, która w zakresie tej samej klasy aktywów oferuje więcej możliwości zbudowania indywidualnego portfela inwestycyjnego, a przede wszystkim pozwala zmniejszyć koncentrację ryzyka w odniesieniu do jednego, konkretnego rynku. Coraz ważniejszym elementem, głównie w przypadku funduszy obligacyjnych, które ze względu na środowisko niskich stóp procentowych na świecie osiągają wyniki inwestycyjne na poziomie bliskim 0%, jest wysokość opłat całkowitych (opłat za zarządzanie funduszem oraz wszelkich pozostałych opłat pobieranych przez firmę zarządzającą z aktywów funduszu). Co w takim razie warto robić? Na pewno nie zmarnuje czasu i pieniędzy ten, kto co jakiś czas dokonywać będzie przeglądu warunków swojego planu, w tym porównywać go będzie z praktyką rynkową i rozwiązaniami dostępnymi w innych planach, m.in. w zakresie liczby i rodzajów dostępnych funduszy, wysokości kosztów, itp. Polski rynek inwestycyjnych w ostatnich kilku latach mocno się zmienił. Opłaty za zarządzanie były istotnie

obniżane, a na rynku pojawiło się wiele nowoczesnych rozwiązań inwestycyjnych. Warto z tego skorzystać, by uatrakcyjnić plan emerytalny.

**Mercer (Polska) Sp. z o.o.**  
Aleje Jerozolimskie 98  
00-807 Warszawa  
**[kontakt@mercer.com](mailto:kontakt@mercer.com)**

[www.mercer.com](http://www.mercer.com)

Mercer (Polska) Sp. z o.o., Al. Jerozolimskie 98, 00-807 Warszawa, zarejestrowana w Sądzie Rejonowym dla m.st. Warszawy w Warszawie XVI Wydział Gospodarczo-Rejestrowy, KRS: 0000043554, NIP: 525-21-41-429, REGON: 016094276, Wysokość kapitału zakładowego: 2 237 000,00 zł, kapitał wpłacony w całości

