

11/2022

Q Value

Newsletter

27 czerwca 2022



W TYM NUMERZE

Czy to było udane półroczne na rynkach finansowych?

Witamy w rynku niedźwiedzia



Jedenasty numer Newslettera Q Value

Czas wakacyjnych urlopów można uznać za rozpoczęty. Pogoda dopisuje, a najbliższe dwa miesiące pokażą czy będzie to spokojny czas na rynkach finansowych. Życzymy wszystkim miłej lektury.

Michał Stanek, Prezes Zarządu Q Value S.A.

Damian Żurawski dołączył do Zespołu Q Value!

Damian to doświadczony menedżer z 15-letnim stażem pracy na rynku kapitałowym. Karierę zawodową rozpoczynał jako doradca finansowy, aby po 1,5 roku objąć stanowisko menedżerskie. Następnie przez ponad 10 lat związany z portugalską grupą finansową BCP (Bank Millennium S.A). Piastował kolejno stanowiska: Doradcy Prestige oraz Zastępcy Dyrektora Departamentu Bankowości Prywatnej, gdzie opiekował się portfelem klientów. Finalnie objął stanowisko Dyrektora ds. Wsparcia Sprzedaży Funduszy Inwestycyjnych w Millennium TFI S.A., gdzie podejmował wszelkie inicjatywy i działania mające na celu wsparcie procesu sprzedaży funduszy w sieciach dystrybucji Banku (segment: Detal, Prestige, Private). Odpowiedzialny był również za wdrażanie do procesu sprzedaży w sieciach dystrybucji Banku nowych lub modyfikowanych produktów, wymianę informacji i koordynowanie działań z kadrą menedżerską zarządzającą siecią sprzedaży u dystrybutorów oraz inicjowanie działań związanych z rozwojem oferty produktowej MTFI i współpracę z zewnętrznymi dystrybutorami. W ostatnim roku odpowiedzialny był za rozwój sieci sprzedaży w zagranicznej firmie FinTechowej.



Damianowi życzymy samych sukcesów i realizacji założonych celów!

Damian Żurawski | M: +48 530 790 672 | E: damian.zurawski@qvalue.pl

www.qvalue.pl



Michał Stanek w panelu dyskusyjnym Forum Funduszy

W dniach 22-23 czerwca, Michał Stanek Prezes Zarządu Q Value S.A. uczestniczył w XVI Forum Inwestycyjnym, organizowanym w Kazimierzu Dolnym, przez Izbę Zarządzających Funduszami i Aktywami.

Michał Stanek był jednym z uczestników debaty oksfordzkiej, której tematem rozmowy było: „W Polsce nie powinniśmy stosować brytyjskiego modelu dystrybucji”.

Ponadto w dyskusji udział wzięli: Pani Bożena Kłopotowska, Pan Jacek Marcinowski, Pan Waldemar Markiewicz, Pani Monika Szlosek, Pani Agata Tkaczyk oraz Marcin Zoltek. Całość poprowadził Pan Marek Tejchman.



www.qvalue.pl



Q Value rekrutuje!

W związku z dynamicznym rozwojem sieci sprzedaży Q Value S.A. w całej Polsce, poszukujemy kandydatów na stanowisko:

Wealth Manager / Doradca Klienta Zamożnego

Miejsce pracy: cała Polska

Główne zadania:

- Aktywne pozyskiwanie inwestorów, zainteresowanych ofertą produktową Q Value S.A.
- Budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji z klientami spółki
- Zapewnianie najwyższej jakości obsługi poprzez aktualizowanie wiedzy z zakresu produktów finansowych oraz rynku kapitałowego
- Rozpoznawanie bieżących i przyszłych potrzeb finansowych klientów w ramach zindywidualizowanej obsługi Wealth Management
- Bieżący monitoring alokacji aktywów w portfelu inwestycyjnym klientów zgodny z profilem inwestora
- Budowanie pozytywnego wizerunku marki Q Value S.A.

Profil kandydata:

- Minimum 3 lata doświadczenia w pracy związanej ze sprzedażą i obsługą klientów zamożnych sektora Private Banking
- Proaktywność oraz odpowiedzialność za powierzone działania
- Etyczna postawa wobec klientów i zespołu, zgodna z filozofią firmy „Jakość z marką Q”
- Doświadczenie w budowaniu i utrzymywaniu relacji z klientem
- Wysoki poziom kultury osobistej
- Mile widziane doświadczenie w zarządzaniu zespołem oraz w budowaniu struktur sprzedażowych

Oferujemy:

- Możliwości dynamicznego rozwoju w strukturach Q Value S.A.
- Dostęp do szerokiej oferty produktów finansowych oferowanych przez renomowane podmioty rynku kapitałowego
- Szkolenia, a także codzienne merytoryczne wsparcie ze strony przełożonych oraz partnerów biznesowych
- Dużą autonomię działania oraz elastyczne godziny pracy
- Konkurencyjne wynagrodzenie i miesięczne premie
- Przejrzysty system motywacyjny
- Pracę w młodym, dynamicznym zespole
- Wyjazdy integracyjne i szkoleniowe

Osoby zainteresowane współpracą prosimy o przesyłanie CV wraz ze wskazaniem lokalizacji na adres: rekrutacja@qvalue.pl. Uprzejmie informujemy, że skontaktujemy się tylko z wybranymi kandydatami.

www.qvalue.pl



Czy to było udane półroczne na rynkach finansowych?

Pierwszych sześciu miesięcy obecnego roku uczestnicy rynków finansowych zdecydowanie nie mogą zaliczyć do udanych.

Z jednym wyjątkiem, przecena dotyczyła niemal wszystkich klas aktywów, co jest sytuacją wyjątkowo frustrującą. Można było jedynie starać się ograniczać straty. Cieszyć się może jedynie dość nieliczne grono preferujących krótkie pozycje. Na przeważającej części giełdowych parkietów dominowały spadki, na sporej części z nich pokaźne, a przy tym bessa była dość „sprawiedliwa”, ponieważ w podobnym stopniu dotknęła zarówno rynki rozwinięte, jak i emerging markets. Nie oszczędziła też niemal żadnego regionu. W przypadku Wall Street mówi się wręcz o najgorszym półroczu od wielu dekad i trudno się z tym stwierdzeniem nie zgodzić, szczególnie jeśli patrzy się na sięgające niemal 30 proc. spadki indeksów spółek technologicznych. Ale równie słabe wrażenie robi 20 proc. zniżka S&P500, czy 15 proc. przecena średniej przemysłowej. Na tle rynków wschodzących warszawski parkiet nie wypada najlepiej. Od początku roku MSCI Emerging Markets traci niecałe 20 proc., MSCI Poland aż 32 proc., a WIG20 idzie w dół o niemal 27 proc. Po części to efekt osłabienia złotego, a globalni inwestorzy w swych ocenach tradycyjnie już ignorują dobrą kondycję polskiej gospodarki. Przecena miała też miejsce na rynku papierów dłużnych. Rentowność amerykańskich skarbowych dziesięciolatek momentami sięgała 3,5 proc., zaś naszych kilka dni temu dobijała do 8 proc., czyli do poziomu najwyższego od dziesięcioleci. Ale w ostatnim czasie mieliśmy tu do czynienia ze sporą zmiennością i rentowności zdecydowanie się obniżyły, prawdopodobnie w wyniku obaw o pogorszenie się koniunktury gospodarczej. Jedyną klasą aktywów, jaka mogła przysporzyć zysków, były w pierwszym półroczu surowce. Obrazujący sytuację w tym segmencie CRB Index zyskał od początku roku prawie 28 proc., ale nie jest to ulubione pole działania polskich inwestorów. Prognozy na drugą połowę roku są mocno zróżnicowane. Pesymiści wieszczą kontynuację tendencji spadkowej, szczególnie na rynku akcji. Optymiści widzą przestrzeń do sporej zwyżki, sądząc, że większość negatywnych czynników jest już uwzględniona w cenach. Przyszłość pokaże, kto miał rację, a receptą na niepewność jak zwykle jest dywersyfikacja portfela.

Materiał przygotowany przez Michała Stanka, Prezesa Zarządu Q Value S.A.



Witamy w rynku niedźwiedzia

Wraz z przekroczeniem magicznej bariery 20% spadków od szczytu, S&P 500 oficjalnie zmienił korektę w bessę. Dołączył tym do indeksu NASDAQ, który znajduje się w tym stanie już od końcówki kwietnia.

Wyceny spółek na rynku amerykańskim i europejskim spadały od początku roku i obecnie wskaźnik wyprzedzający C/Z na kolejne 12 miesięcy wynosi 16,1x dla indeksu S&P 500 oraz 11,9x dla STOXX 600 Europe. Inwestorzy wyceniają w ten sposób wciąż rosnące ryzyko recesji i przedłużonej oraz relatywnie wysokiej inflacji. Oczekiwania wobec powstania, czasu trwania oraz siły tych zjawisk zmieniają się praktycznie cały czas od początku roku. W swoim ostatnim raporcie*, stratedzy JP Morgan wskazali, że mnożnik oraz performance S&P 500 na tym poziomie implikuje ok 85% prawdopodobieństwo nastąpienia recesji w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Wycena obydwu rynków już znajduje się w terytorium dyskonta. 10-letnia średnia wyprzedzającego mnożnika C/Z to ok 18,1x dla S&P 500 oraz ok. 15,4x dla STOXX 600 Europe.

Z perspektywy rynków akcji, recesja rozgrywana jest w kilku etapach. Najpierw następuje kompresja mnożników wyceny w ramach antycypacji podnoszenia stóp procentowych i pogorszenia się warunków makroekonomicznych. Następnie słabnie płynność, praktycznie znikają IPO/SPO a brak inkrementalnego popytu uniemożliwia akcjom jakiegokolwiek wzrost. Trzecim etapem jest osłabienie się zysków i marż (czyli w praktyce zjawiska do którego zawczasu chciały dostosować się mnożniki wycen pierwszej fazy). Na koniec, nie zawsze, może pojawić się tzw. black swan, czyli nieprzewidziane wydarzenie o bardzo silnym i negatywnym wpływie na system finansowy (np. upadek Lehman Brothers). Ostatni etap nie musi się zrealizować abyśmy mówili o recesji i obecnie nie zakładamy go tym razem. Obecnie mierzymy się już z etapem trzecim, tzn. wciąż testujemy odporność amerykańskich i europejskich firm. Drastyczna różnica w wycenach mnożnikowych jednoznacznie wskazuje na to, że rynek głosuje za spółkami amerykańskimi. Po rozpoczęciu zbrojnej agresji Federacji Rosyjskiej na terytorium Ukrainy, seria sankcji i ruchów odwetowych pomiędzy Europą a Rosją wprowadziła ogromną niepewność na rynki kapitałowe starego kontynentu. Spodziewamy się szczególnego osłabienia marż wielu sektorów europejskiej gospodarki, dlatego przecena tych spółek była nieproporcjonalnie silniejsza niż w USA.

Materiał przygotowany przez IPOPEMA TFI S.A.



Witamy w rynku niedźwiedzia



Zestawienie 10 ostatnich lat mnożnika wyprzedzającego C/Z dla indeksu S&P 500 oraz oczekiwanego na dany rok EPS dla tego indeksu; Źródło: Bloomberg, IPOPEMA TFI

Przechodząc do zysków, o ile faktycznie są one obecnie przedmiotem największej debaty to nie zauważyliśmy aby rynek chciał kogokolwiek nagradzać za pokazywanie dobrych wyników finansowych. Znajdujemy się w takiej fazie rynku, że bieżące i prognozowane fundamenty (patrząc bottom-up) w ogóle przestały się liczyć. Kierunkiem zachowania się kursów rządu obecnie strach przed danymi makro. Odczyty inflacji są analizowane non-stop, z całkowitym pominięciem rezultatów. Jedynym odstępstwem są wyniki poniżej oczekiwań, ponieważ te karane są dziś wyjątkowo surowo (jak np. w przypadku spółki Netflix albo Walmart). Rynek myśli teraz prostolinijnie: inflacja powyżej oczekiwań? To pewnie stopy silniej w górę, a zatem sprzedajemy spółki o wyższej wrażliwości (np. spółki z koszyka growth). W ten sposób dochodzi do ogromnej dyslokacji wśród firm, które są klasyfikowane do takich koszyków a jednocześnie mają bardzo dobrą sytuację fundamentalną. To tworzy okazje do zajęcia pozycji, które będą pokonywać rynek gdy ten już się uspokoi a więc w perspektywie średnio- i długoterminowej. Co ciekawe, pomimo ogólnego strachu o poziom zysków i marż, te wciąż mają się całkiem nieźle. Zakończyliśmy już raportowanie wyników za pierwszy kwartał bieżącego roku. Zarówno spółki europejskie (które raportują wyniki kwartalnie) jak i amerykańskie zanotowały zagregowany wzrost zysków po ok. +10%. Również na obydwu kontynentach większość spółek (60% spółek europejskich i 76% spółek amerykańskich) pokazała zyski lepsze od tych, których oczekiwali analitycy. Oznacza to, że wciąż musimy się przekonać o tym jak wyceniana już w 85% recesja wpłynie na zyskowność globalnych firm. O ile fundamenty są wciąż silne w wielu sektorach, to wyceny faktycznie znajdują się już w rynku niedźwiedzia.

Materiał przygotowany przez IPOPEMA TFI S.A.



Q Value w Polsce

WARSZAWA

Q Value S.A. - Centrala

WIDOK TOWERS

Aleje Jerozolimskie 44

00-024 Warszawa

Tel.: 22 598 77 00 email: biuro@qvalue.pl

KRAKÓW

Q Value S.A. – Oddział

Krupnicza 16

31-123 Kraków

KIELCE

(obsługa klientów w zakresie dystrybucji funduszy otwartych)

Q Value S.A. – Oddział

Warszawska 31 (ew.nr lok. 204)

25-518 Kielce

LUBLIN

(obsługa klientów w zakresie dystrybucji funduszy otwartych)

Q Value S.A. – Oddział

Tomasza Zana 39A

20-634 Lublin

WROCŁAW

(obsługa klientów w zakresie dystrybucji funduszy otwartych)

Q Value S.A. – Oddział

Szczytnicka 11

50-382 Wrocław

ŁÓDŹ

(obsługa klientów w zakresie dystrybucji funduszy otwartych)

Q Value S.A. – Oddział

Zachodnia 70

50-382 Łódź

Materiał zawarty w niniejszym Newsletterze ma charakter wyłącznie poglądowy i informacyjny i nie może być postrzegany jako doradztwo inwestycyjne. Nie stanowi on także oferty ani zaproszenia do składania ofert w rozumieniu Kodeksu cywilnego. Informacje zawarte w niniejszym Newsletterze nie mogą stanowić wyłącznej podstawy do podjęcia jakiegokolwiek decyzji inwestycyjnej lub decyzji o skorzystaniu z usług oferowanych przez Spółkę. Niniejszy materiał nie ma charakteru wiążącego i nie może stanowić źródła potencjalnych roszczeń wobec Spółki. Informacje o Spółce, usługach przez nią świadczonych, a także ryzyku inwestowania w oferowane przez Spółkę instrumenty finansowe zawarte są na stronie internetowej www.qvalue.pl i w formie papierowej przed nawiązaniem stosunku prawnego.

<https://qvalue.pl/kontakt/>