



Zarządzający majątkiem, a zarządzający funduszem

WPROWADZENIE

Wkraczając w świat finansów warto zastanowić się nad rozróżnieniem dwóch specjalistów, zarządzającego majątkiem od zarządzającego funduszem. Często te dwa pojęcia są używane zamiennie jako synonimy, ale czy słusznie? Niniejszy artykuł ma za zadanie opisanie i wyjaśnienie znaczenia powyższych terminów. Właściwe poznanie specjalistów rynku kapitałowego, zdecydowanie ułatwi korzystanie z ich porad inwestycyjnych wpływających bezpośrednio na budowę indywidualnego portfela.

Arkadiusz Semczak
Warszawa, maj 2024 r.

Wkraczając w świat finansów warto zastanowić się nad rozróżnieniem dwóch specjalistów, zarządzającego majątkiem od zarządzającego funduszem. Często te dwa pojęcia są używane zamiennie jako synonimy, ale czy słusznie? Niniejszy artykuł ma za zadanie opisanie i wyjaśnienie znaczenia powyższych terminów. Właściwe poznanie specjalistów rynku kapitałowego, zdecydowanie ułatwi korzystanie z ich porad inwestycyjnych wpływających bezpośrednio na budowę indywidualnego portfela.

Czy zarządzający majątkiem i zarządzający funduszem to ta sama osoba?

Zarządzający majątkiem różni się oczywiście od zarządzającego funduszem w wielu obszarach. Pierwszy obszar sklasyfikowany został dość ogólnie jako zakres działania. Zarządzający funduszem najczęściej skupiony jest na jednej klasie aktywów i działa w oparciu o aktywa finansowe, czyli inwestuje jak środki napływają i deinvestuje kiedy środki odpływają. Zarządzający majątkiem natomiast w portfelu uwzględnia najczęściej szeroką paletę klas aktywów również niefinansowych. Działa także w oparciu o „life balance sheet”. Jest to znacznie szersze pojęcie niż klasyczny bilans aktywów i pasywów, bowiem uwzględnia między innymi stopień kariery zawodowej, potrzeby krótko jak i długoterminowe.

Drugim istotnym obszarem różnic jest podejście do inwestowania. Zarządzający funduszem działa w bardzo wystandaryzowany sposób, używając jednocześnie wyrafinowanych narzędzi wspomagających proces zarządzania. Jego celem jest okresowy wzrost wartości przed opodatkowaniem, a sukces określa się w relacji do grupy porównawczej lub tzw. benchmarku, którym najczęściej są indeksy giełdowe reprezentujące dany rynek akcji, obligacji itp. Zarządzający majątkiem natomiast podchodzi bardzo indywidualnie do inwestycji. Sukcesu w tym przypadku nie można mierzyć w relacji do grupy porównawczej. Istotna jest tu także polityka podatkowa uwzględniająca optymalizację.

Trzeci obszar to profil klienta. Zarządzający funduszem prowadzi politykę neutralną behawioralnie. Różne profile klientów wrzucone są kolokwialnie do jednego wehikułu inwestycyjnego. Zarządzający majątkiem natomiast opisuje szczegółowo profile klientów i na ich podstawie prowadzi politykę inwestycyjną. Oczywiście jest kilka grup i profili inwestycyjnych lecz nie zawsze jedną osobę da się opisać wystandaryzowanym szablonem.

Na koniec warto poruszyć limity inwestycyjne. Zarządzający funduszem ma precyzyjnie opisane limity, których nie może naruszać. W przypadku zarządzającego majątkiem limity nieustannie się zmieniają. Zalecane jest aktualizowanie strategii raz do roku, a jej całościowy kształt zależy także od czynników behawioralnych, procesu pozyskiwanego doświadczenia, zmieniającej się sytuacji finansowej itd.

Podsumowując, zarządzający majątkiem nie jest tożsamy z zarządzającym funduszem. Klienci chcący zbudować swoją politykę inwestycyjną powinni w pierwszej kolejności zwrócić się do zarządzającego majątkiem i spojrzeć na problem inwestycyjny całościowo. W przypadku pytań co do konkretnych klas aktywów, należy je kierować do zarządzającego funduszem, mając na uwadze że jego cele mogą nie być zbieżne z naszymi celami.

Tabela 1. Różnice pomiędzy zarządzającym funduszem a zarządzającym majątkiem

	Zarządzający majątkiem	Zarządzający funduszem
Zakres działania	<ul style="list-style-type: none"> - skupiony na szerokiej palecie aktywów finansowych i niefinansowych - działa w oparciu o „Life balance sheet” 	<ul style="list-style-type: none"> - skupiony najczęściej na jednej klasie aktywów - działa w oparciu o aktywa finansowe i klasyczny bilans
Podjęcie	<ul style="list-style-type: none"> - indywidualne - sukces to osiągnięcie specyficznych celów, nie ma tutaj grupy porównawczej - istotna wartość po podatku - relatywnie proste narzędzia 	<ul style="list-style-type: none"> - wystandaryzowane - sukces to relatywna wartość względem grupy porównawczej - cel to okresowa wartość przed podatkiem - skomplikowane narzędzia
Profil Klienta	<ul style="list-style-type: none"> - skomplikowany - profil psychologiczny 	<ul style="list-style-type: none"> - jednorodny - neutralny behawioralnie
Limity inwestycyjne	<ul style="list-style-type: none"> - dynamiczne - wieloetapowe 	<ul style="list-style-type: none"> - statyczne - stałe

Źródło: „The New Wealth Management”, Evensky H., Horan S.M., Robinson T.R., 2011.