

Dariusz Korczakowski

„World Wealth Report 2005”

marzec 2006

Jak co roku firmy Merrill Lynch i Capgemini opublikowały swój dziewiąty z kolei raport bogactwa na świecie. Raport ten jest jednym z produktów 20-letniej współpracy tych firm w zakresie mierzenia i monitorowania zmian w rozmiarach globalnego rynku Klientów Zamożnych (high-net-worth market), identyfikacji makroekonomicznych czynników, które przyczyniają się do wzrostu bądź spadku bogactwa i analizy zachowań Klientów Zamożnych (HNWIs). W raporcie dokonano próby opisanego tego segmentu w roku 2004 i oszacowania trendów na najbliższe lata.

Wstęp.

Autorzy tak jak w 2003 i 2004 podkreślają nieprzerwany, silny wzrost ekonomiczny w znacznej części światowej gospodarki. Rynek giełdowy, w powiązaniu z prawidłowo rozwijającą się gospodarką charakteryzował się umiarkowanym wzrostem. Znamienity był jednak dramatyczny wzrost cen ropy i popytu na produkty ropopochodne, szczególnie na wielu rozwijających się rynkach. Największy wzrost światowej populacji liczby osób zamożnych – HNWI dokonał się w Ameryce Północnej i Azji i ukształtował się na poziomie wysokich stanów pojedynczych cyfr.

Badacze twierdzą, że tak jak w latach poprzednich, HNWI ciągle próbują antycypować, przewidywać prognozy rozwoju i starają się być liderami w swoich zachowaniach inwestycyjnych. Badanie wykazało zwiększone zainteresowanie ostrożnością alokacją aktywów, przez wielu HNWIs kumulujących swoje dochody z wcześniejszych okresów, bardzo często inwestujących na zyskującym na wartości rynku nieruchomości.

Autorzy spróbowali również przybliżyć część segmentu ludzi zamożnych, którzy zostali nazwani średnimi milionerami (mid-tier millionaires - MTMs), tj. osoby z aktywami finansowymi od 5 do 30 milionów dolarów. Stawiając czoła kompleksowym potrzebom z zakresu zarządzania majątkiem, ale nie posiadając dostępu do drogich „rodzinnie spersonalizowanych” (family office) usług, coraz trudniej jest im poruszać się wśród różnorodnych doradców. Twórcy raportu zakładają, że żeby efektywnie i zyskownie obsługiwać ten rosnący segment rynku, firmy zajmujące się usługami finansowymi powinny stworzyć „wirtualne usługi sieciowe” wykorzystujące nowe aplikacje technologiczne i internet.

Wzrosty sektora HNWI w 2004 roku:

- ✓ Na świecie znajduje się 8,3 miliona osób, które posiadają co najmniej 1 mln. aktywów finansowych - zanotowano wzrost o 7,3% w stosunku do 2003 roku;
- ✓ Wartość aktywów HNWI wzrosła o 8,2% w stosunku do 2003 roku – do kwoty 30,8 trylionów dolarów;
- ✓ Wzrost majątku wynikał z szybko rosnącego wzrostu gospodarczego i umiarkowanego wzrostu kapitalizacji rynkowej;
- ✓ wzrost bogactwa i populacji HNWI w Ameryce Północnej przewyższył wzrost w Europie – pierwszy raz od 2001 roku.
- ✓ Singapur, Południowa Afryka, Hong Kong i Australia osiągnęły najwyższy wzrost liczby HNWI.
- ✓ Autorzy raportu oczekują wzrostu wartości aktywów HNWI w 2009 roku na poziomie 42,2 trylionów dolarów – przy rocznej stopie wzrostu 6,5%.

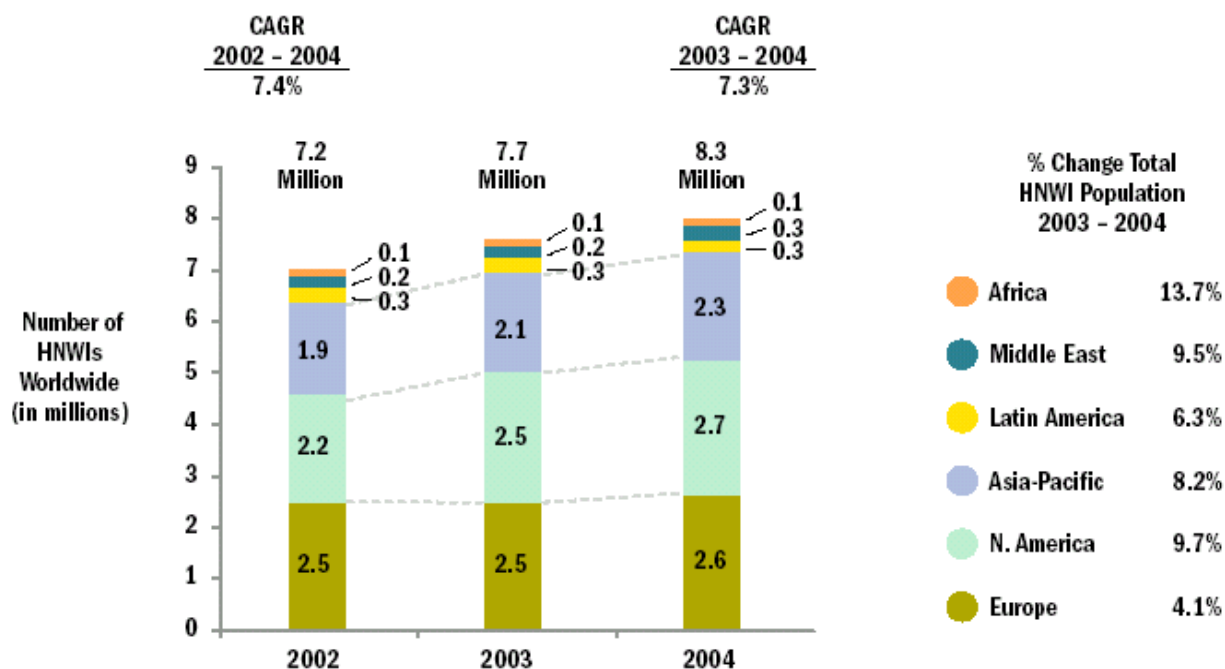
Podczas, gdy rok 2003 był postrzegany jako rok poprawy sytuacji ekonomicznej, rok 2004 można scharakteryzować jako rok stabilizacji. Z najniższymi w historii stopami procentowymi, światowy GDP rósł w najszybszym tempie od ponad dwudziestu lat. Kapitalizacja rynku giełdowego także rosła systematycznie, wspierana przez stabilność ekonomiczną i niskie koszty pieniądza. Razem wzięte nośniki bogactwa – wzrost gospodarczy (GDP) i wzrost kapitalizacji rynkowej – przyspieszyły zyski w indywidualnym bogactwie.

Jeśli porównujemy do roku 2002 i 2003, gdzie zaobserwowano wzrost zamożności klientów z segmentu HNWI na poziomie odpowiednio 2,7% i 7,7%, 2004 był lepszym rokiem, ze światowym wzrostem wartości aktywów finansowych HNWI na poziomie 8,2%. Wzrost ten zbliżył się do poziomu bliskiego maksymalnym prognozom, z wiodącymi: Stanami Zjednoczonymi i krajami z grupy: Azja-Pacyfik. Znacząco, po raz pierwszy od 2001 roku, Ameryka Północna wyprzedziła Europę zarówno w ogólnej liczbie HNWI, jak i bogactwie (tabele 1 i 2).

Pomimo tych wzrostów, HNWI częściej wybierali ostrożne zachowania w odniesieniu do kierunku swoich inwestycji i alokacji aktywów. Wydaje się, że rozpoznawali rynek, bojąc się jego spadków. HNWI byli w trakcie analizy – zastanawiając się co przyniosą kolejne miesiące.

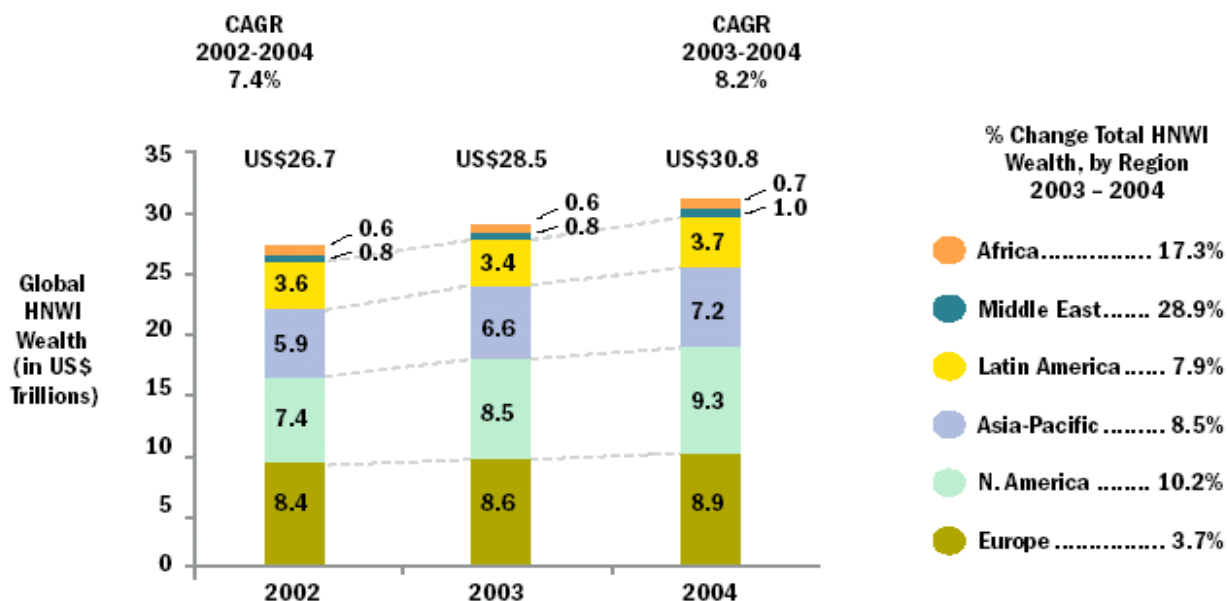
Najbogatsi ludzie zamożni – the Ultra-HNWI (ci z aktywami finansowymi co najmniej 30 mln. dolarów) – kontynuowali wzrost w 2004, poprawiając swoją pozycję o 8,9% - tj. 6300 osób więcej zasiliło ten segment. Ten wzrost wyniósł ogólną liczbę Klientów Ultra-HNWI do 77.500 (tabela 3).

Tabela 1. Populacja HNWI – w podziale na regiony – 2002-2004



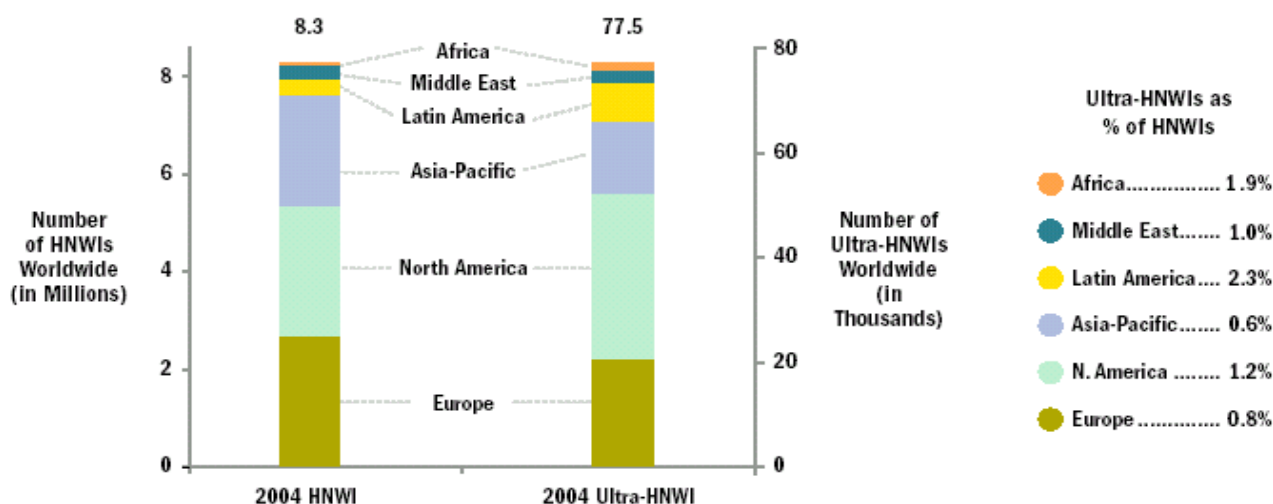
Źródło, World Wealth Report 2005, Capgemini - Merrill Lynch & Co, Inc., 2005.

Tabela 2. Dystrybucja wartości aktywów w podziale na regiony w latach 2002-2004



Źródło, World Wealth Report 2005, Capgemini - Merrill Lynch & Co, Inc., 2005.

Tabela 3. Rozkład geograficzny populacji Ultra-HNWIs.



Źródło, World Wealth Report 2005, Capgemini - Merrill Lynch & Co, Inc., 2005.

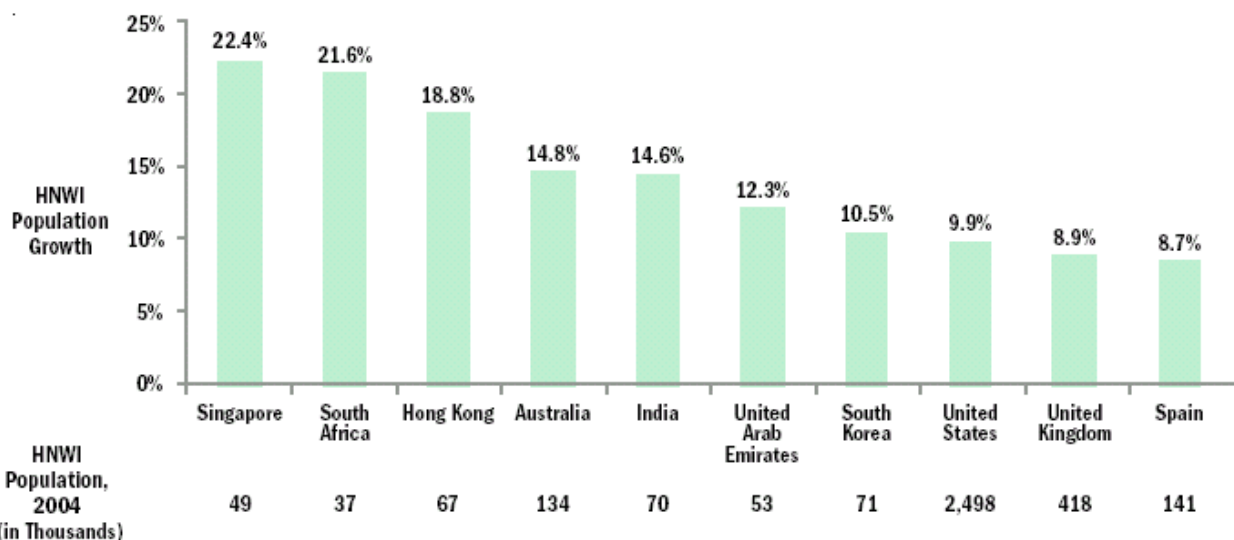
HNWI stopniowo kontynuuje swoją ekspansję.

Wzrost gospodarczy (GDP) i kapitalizacja giełdowa była motorem akumulacji bogactwa na całym świecie. W 2004 roku populacja HNWI wzrastała najsilniej w regionach, w których obserwowano zarówno wysoki wzrost ekonomiczny jak też i wysoki zwrot rynkowy (high market returns) - najbardziej zauważalny w krajach regionu Azja -Pacyfik. Zadziwiająco, USA przewyższyło Europę zarówno w poziomie bogactwa jak też i w liczebności populacji HNWI.

W 2004, USA, z populacją HNWI 2,7 miliona i ogólną wartością aktywów HNWI 9,3 trylionów dolarów, przewyższyła wszystkie inne regiony zarówno w wartości aktywów, jak też i w liczebności HNWI. USA, kraj z największą populacją HNWI, zwiększyło to grono o 226.000 osób. Z roczną stopą wzrostu 9,9 % USA miały najwyższą pozycję wśród innych krajów – biorąc pod uwagę wzrosty roczne.

Europejscy HNWI rośli znacznie wolniej ze stopą wzrostu 4,1%, w wyniku kontynuacji niskiego wzrostu jej największych gospodarek: Francji, Niemiec i Włoch. Jednak były i wyjątki. Populacja HNWI w Wielkiej Brytanii i Hiszpanii wzrosła o 8,9% i 8,7%. Obydwa te kraje także przewyższała resztę Europy w 2003 w poziomie wzrostu HNWI.

Tabela 4. Wzrost populacji HNWI w podziale na regiony w porównaniu do roku 2003.

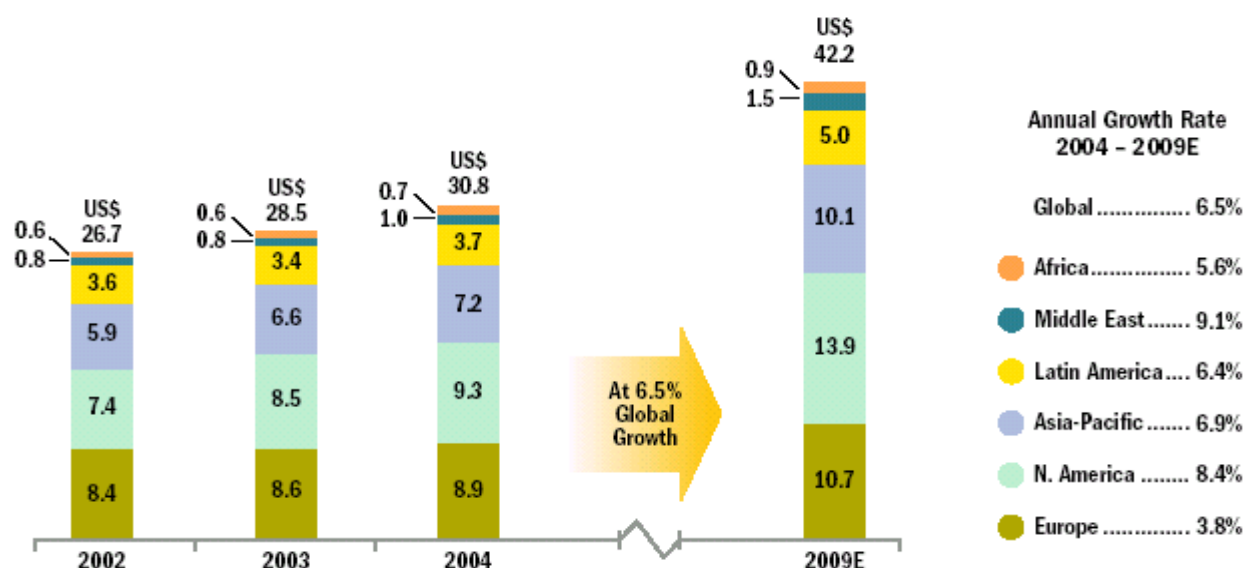


Źródło, World Wealth Report 2005, Capgemini - Merrill Lynch & Co, Inc., 2005.

Można pokusić się o prognozę kształtowania się rynku HNWI na lata przyszłe.

Wzrost ekonomiczny rośnie sukcesywnie od 2001 roku, kiedy to na całym świecie byliśmy świadkami bessy na rynku kapitałowym. W 2002 roku nastąpił przełom, który w 2003 przeszedł w euforię odnowienia. Rok 2004 podtrzymał tendencje rynkowe. Wybiegając w rok 2005, oczekuje się okresu słabszego wzrostu, ze średnim tempem światowego wzrostu gospodarczego 3 %. Należy więc założyć, że wraz ze wzrostem cen ropy oraz obawom inflacyjnym – GDP stopniowo, choć powoli będzie rósł. Na tej podstawie można spróbować zaprognozować rynek HNWI.

Tabela 5. Prognoza wzrostu rynku HNWI w podziale na regiony.



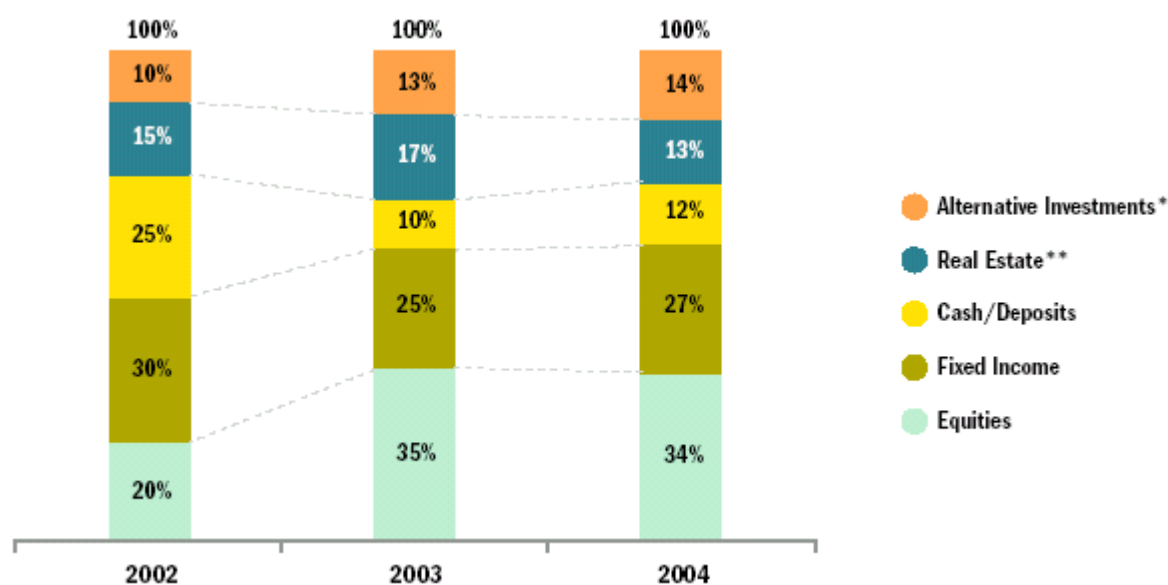
Źródło, World Wealth Report 2005, Capgemini - Merrill Lynch & Co, Inc., 2005.

Strategie Alokacji Aktywów Klientów HNWI – konserwatywny wzrost.

- ✓ Alokacja pomiędzy akcje a stabilne depozyty: pieniężne i o stałym oprocentowaniu;
- ✓ Fundusze Inwestycyjne (Private Equity Investments) odzyskały popularność w pierwszym półroczu 2004 roku.
- ✓ Fundusze Hedgingowe zaczęły tracić na popularności;
- ✓ Utrzymano poziom inwestycji zagranicznych;
- ✓ Zachowania alokacyjne są reakcją na zdrowiejącą gospodarkę.

Zachowania HNWI były bardziej ostrożne – rok 2004 był bowiem rokiem „trzymaj i obserwuj” dla Klientów HNWI. Następując po dwóch latach, kiedy dokonywali oni bardziej radykalnych zmian, w 2004 HNWI skupili się na dywersyfikowaniu swoich portfolio i stosowaniu bardziej konserwatywnych sposobów alokacji aktywów (patrz tabela 6). W 2002 roku, który nie był dobrym rokiem dla akcji – rynki giełdowe na bardzo niskim poziomie i ogólnie niskie zaufanie inwestorów – HNWI zwrócili się w kierunku nisko-ryzykownych klas aktywów, tak jak depozyty: pieniężne i o stałym oprocentowaniu. Dokonany w 2003 powrót bardziej sprzyjających warunków ekonomicznych, w szczególności wzrosty na rynku giełdowym a także utrzymanie niskiego poziomu stóp procentowych popchnęło HNWI z powrotem w kierunku akcji i inwestycji alternatywnych. Index Dow Jones wzrósł o 33,4% w 2003 roku – w porównaniu do 14,4% rok później, także rosnące ceny ropy i wysokość stóp procentowe wpłynęły na niższe stopy zwrotu z rynku akcji. Wraz z pogorszeniem rynków giełdowych w 2004 roku HNWI wycofywali swoje zaangażowanie w akcje. Jako że był to rok progresji, alokacje strategiczne HNWI stały się bardziej konserwatywne i bardziej zdywersyfikowane. Ten trend – zilustrowany przez US State Street Index, który pokazuje poziom zaufania konsumentów zmniejszył się z 98,0 w styczniu 2004 do 89,8 w styczniu 2005 – popchnął HNWI do kierowania swoich aktywów – w kierunku stabilnych depozytów: o stałym dochodzie i pieniężnych. HNWI trzymali się bardziej konserwatywnych strategii, rezygnując z zysków krótkoterminowych w zamian za pewność bezpiecznych zwrotów z inwestycji. Bardziej ryzykowne klasy aktywów (fundusze hedgingowe, inwestycje zagraniczne) były wykorzystywane bardziej do dywersyfikacji portfeli niż jako lewar wysokich zysków.

Tabela 6. Alokacja aktywów HNWI ze względu na klasy aktywów.



Źródło, World Wealth Report 2005, Capgemini - Merrill Lynch & Co, Inc., 2005.

Spojrzenie na Mid-Tier Millionaires

Co tak naprawdę jest prawdziwym bogactwem. Zdaniem większości, ludzie z conajmniej 1 mln. dolarów w aktywach finansowych są członkami elitarnej międzynarodowej grupy. Obecnie wszyscy z tej grupy muszą zarządzać swoim bogactwem ekstremalnie dobrze – by utrzymać swój poziom zamożności. Przy zwiększającej się liczbie HNWI ten cel staje się coraz trudniejszy.

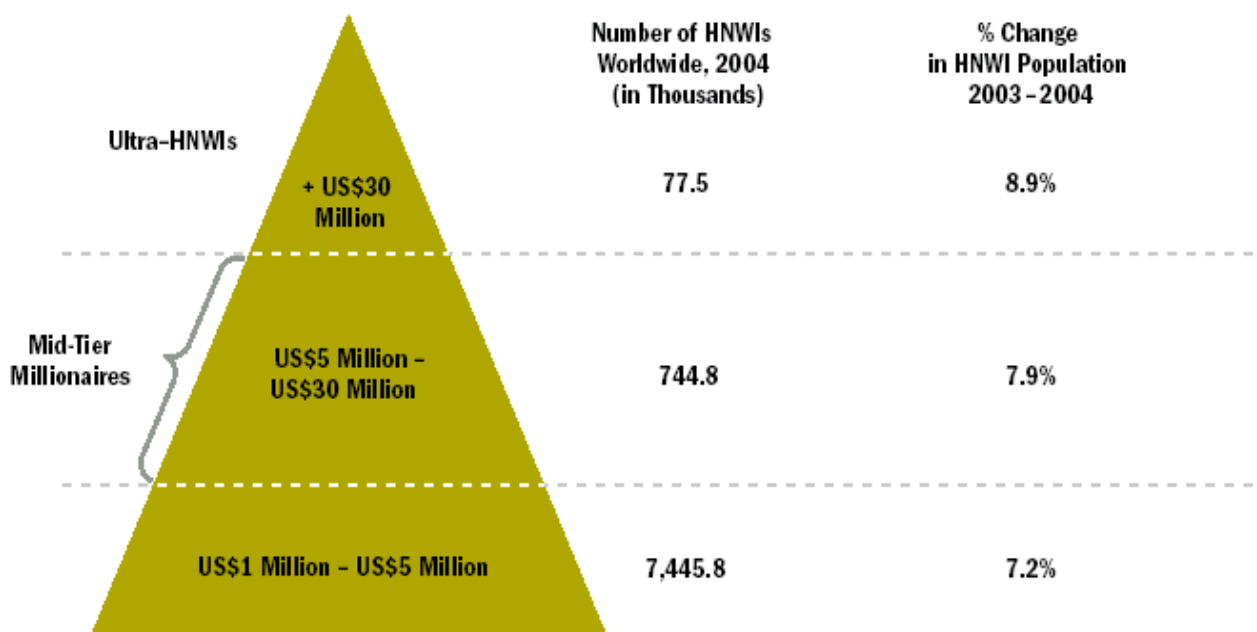
Te zmiany są chyba najbardziej odczuwalne przez segment HNWI – tych z aktywami z przedziału 5-30 mln. USD. Grupę tę określa się jako: mid-tier millionaires (MTMs). Dlaczego ta szczególnie bogata grupa indywidualistów jest tak wpływowa? Odpowiedź jest prosta – to jest „najmłodszy” zespół bogaczy.

Większość HNWI posiada aktywa z przedziału 1-5 milionów dolarów, poziom bogactwa i brak dostępu do profesjonalnego zarządzania aktywami powoduje, że nie osiągają oni poziomu bogactwa w postępie geometrycznym. Jako drugi koniec spektrum można pokazać Klientów ultra-high-net-worth – mają oni bowiem dostęp i mogą pozwolić sobie na koszty uruchomienia rodzinnego lub prywatnego biura, któremu komfortowo delegują prawie cały zakres zarządzania majątkiem.

Z punktu widzenia obsługi bogactwa, MTMs znajdują się pomiędzy tymi dwoma grupami. Oni mają potrzeby z zakresu produktów i usług, które często są bardziej podobne do bogatszej grupy, niemniej nie posiadają oni tak głębokich zasobów finansowych. W rezultacie, do zarządzania swoim majątkiem wykorzystują oni różnorodnych specjalistów.

W roku 2004, około 9% z grupy HNWI zalicza się do profilu MTM. W trakcie, gdy populacja HNWI rosła o 7,3% (z 2003 do 2004 roku), liczba MTM wzrosła o 7,9%. Klienci ci wywodzą się z zarządów korporacji lub są właścicielami małych i średnich firm – są jednocześnie pierwszymi osobami w rodzinie, którzy osiągnęli sukces. Generalnie dochód stały (pensja) stanowi największą pozycję ich aktywów finansowych.

Tabela 7. HNWI w podziale na wielkość aktywów.



Źródło, World Wealth Report 2005, Capgemini - Merrill Lynch & Co, Inc., 2005

Podsumowanie.

Z danych zamieszczonych w corocznym raporcie World Wealth Report wynika, że z roku na rok liczba najzamożniejszych klientów (ang. HNWI – High Net Worth Individuals) powiększa się. Według raportu liczba milionerów wzrosła na świecie w ciągu roku 2004 o ponad 7 proc., osiągając 8,3 mln osób. Największą dynamiką odznaczają się Azja i Ameryka Północna. Najlepszą dynamiką wśród państw, mogą się pochwalić Stany Zjednoczone.

Zdaniem autorów raportu przyczyną tych wzrostów jest wzrost gospodarczy i kapitalizacja rynkowa. Skutkiem tego jest największy przyrost wartości majątków milionerów w ciągu ostatnich trzech lat.

W raporcie wyodrębniono trzy grupy Klientów Zamożnych. W pierwszej znalazły się osoby, których aktywa wynoszą od 1 do 5 mln dolarów. Takich osób jest na świecie ponad 7 mln. Druga grupa to osoby z majątkiem od 5 do 30 mln. Dolarów. Jest ich 745 tys. W trzeciej grupie znaleźli się ultrabogacze, których majątki przekraczają 30 mln. dolarów – jest ich 77,5 tys.

Jak przewidują specjaliści, kombinacja wielu różnych czynników, w tym przede wszystkim wzrost inflacji i stóp procentowych, ma spowolnić wzrost globalny i wpłynąć na wartość aktywów finansowych. W efekcie w następnych latach majątek najbogatszych osób ma wzrastać rocznie tylko o 6,5% do kwoty 42,2 bln dolarów w roku 2009.

Literatura:

1. Merrill Lynch / Cap Gemini Ernst & Young - „World Wealth Report 2005”.
2. „Grono Krezysów się powiększa”, Grzegorz Kozyra, „Gazeta Prawna” - 24 października 2005.

Zastrzeżenia:

Autor niniejszego artykułu nie ponosi żadnej odpowiedzialności za decyzje podjęte na podstawie lektury artykułu. Wszystkie zawarte w artykule dane mają jedynie charakter informacyjny i nie mogą być przedmiotem jakiegokolwiek odpowiedzialności autora artykułu. Wykorzystanie artykułu lub jego części może się odbyć za zgodą autora poprzez serwis www.privatebanking.pl.

Więcej artykułów z zakresu Bankowości Prywatnej / Private Banking / Wealth Management w serwisie internetowym www.privatebanking.pl.