

Artyści Rynków – seria 2

Odcinek 2: James Helliwell podpowiada, jak zarobić na rynku medycznej marihuany

Michael McCarthy: Dziś naszym gościem jest James Helliwell, błyskotliwy trader, który zarobił już 250 milionów dolarów na rynku medycznej marihuany – i nie był to łut szczęścia, James po prostu dobrze wiedział, co w trawie piszczy. Czy trudno jest wyczuć kolejną wielką okazję inwestycyjną, kolejny Dotcom, Bitcoin, przełomowy wynalazek? A z drugiej strony – jak uniknąć owczego pędu i pogoni na oślep wraz z tłumem, bo przecież nie wszystko złoto, co się świeci? To sztuka, którą James Helliwell opanował do perfekcji, ponieważ miał własną wizję i dyscyplinę rynkowego pioniera.

Był jednym z pierwszych, którzy wyczuli potencjał i pułapki inwestycji w Bitcoina. Wcześniej zainwestował w medyczną marihuanę i sporo zarobił, inwestując w rozwój sprzętu dla tego wschodzącego rynku. Jako główny strateg inwestycyjny Lex van Dam Trading Academy, James ugruntował swoją pozycję wszechstronnego tradera, obracając różnymi kategoriami aktywów dla największych europejskich funduszy hedgingowych oraz banków inwestycyjnych. Dzięki jego świeżemu spojrzeniu wspartemu tradycyjną wiedzą dowiemy się dziś, jak z portfela inwestycyjnego usunąć chwasty i wyczuć nowe, obiecujące inwestycje. Łączymy się z James Helliwellem w Londynie.

Michael McCarthy: Jak to się stało, że zająłeś się tradingiem?

James Helliwell: Cóż, myślę, że moje najwcześniejsze wspomnienia dotyczące inwestowania czy cokolwiek związanego z finansami pochodzą z czasów, kiedy przeliczałem monety ze swojej świnki-skarbonki. Miałem wtedy pięć czy sześć lat. Moja młodsza siostra też miała swoją skarbonkę i co jakiś czas je opróżnialiśmy, żeby zobaczyć kto zaoszczędził więcej. Ale ja byłem starszy i sprytniejszy, więc przekonywałem ją, że im większa moneta, tym więcej jest warta. Zamieniałem się więc z nią, dając jej na przykład starą dwupensówkę w zamian za monetę o wartości 20 pensów, rozumiesz o czym mówię. To były moje pierwsze przymiarki do tradingu na rynku walut – wykorzystywanie naiwności mojej siostry i wciskanie jej dużych monet w zamian za małe, ale o większej wartości. Jednym z częstych pytań, jakie ludzie zadają ci w dzieciństwie, jest „Kim chcesz zostać, kiedy dorośniesz”? Ja, kiedy wyrosłem już z etapu astronauty i strażaka, w wieku 12 czy 13 lat, obejrzałem film pod tytułem „Nieoczekiwana zmiana miejsc” i pamiętam, że powiedziałem wtedy mamie, że zostanę maklerem giełdowym i będę pracował w Canary Wharf w Londynie. Jako dwunastolatek nie rozumiałem jeszcze, czym bohaterowie tego filmu właściwie się zajmowali, poza tym że zarabianiem pieniędzy. Ale później obejrzałem kilka innych filmów o tej tematyce i zacząłem wsiąkać.

Od najmłodszych lat miałem się różnych prac. Pracowałem, kiedy chodziłem do szkoły i podczas studiów, roznosiłem gazety, zatrudniałem się w różnych miejscach, ale handlowałem też na przykład butami do piłki nożnej – czyli korkami. Kupowałem używane lub z drugiej ręki na eBayu lub innych tablicach ogłoszeń tego typu, odnawiałem, sprzedawałem... albo najpierw grałem w nich mecze w szkolnej drużynie, czyściłem – i sprzedawałem z zyskiem. I zawsze miałem najfajniejsze lub najnowsze buty, nawet jeśli większość czasu spędzałem na ławce rezerwowych. Ja po prostu stałe kupowałem coś tanio, podrasowywałem i odsprzedawałem z zyskiem. To był mój sposób na życie, chyba miałem tę smykałkę już od wczesnej młodości. Jeśli natomiast chodzi o to, jak stałem się traderem i dlaczego wybrałem taką, a nie inną ścieżkę kariery, to moim zdaniem dużą rolę odegrała tu osobowość. Nie jestem wcale zdziwiony, że trafiłem na giełdę.

Podjąłem tę decyzję podczas studiów na uniwersytecie i był to niewątpliwie słuszny wybór. Studiowałem ekonomię i finanse, uczyłem się o giełdzie, a po ukończeniu studiów nadarzyła się okazja i trafiłem od razu do Bloomberga na świetny staż, który odbyłem za granicą i w Londynie. Zgłębiałem różne kategorie aktywów, specyfikę różnych rynków, uczyłem się obsługi niesamowitego narzędzia, jakim jest program Bloomberga Terminal – i w ten sposób wkroczyłem na poważnie do świata tradingu. Na wczesnym etapie kariery spotkałem Lexa van Dama, z którym współpracuję obecnie zawodowo. Znamy się od wielu lat, i przez cały ten czas był moim mentorem. To fenomenalny inwestor i cieszący się wielkim uznaniem trader. Uczyć się od niego – to było niesamowite doświadczenie.

Michael McCarthy: To była ciekawa podróż w czasie, ale jak w każdej rozmowie z moim gościem chciałbym bardziej szczegółowo porozmawiać o konkretnych kwestiach. Jakich rad udzieliłbyś traderom, którzy stawiają swoje pierwsze kroki na rynku?

James Helliwell: W naszej akademii Lex van Dam Trading Academy prowadzimy szereg programów coachingowych. Uczymy i szkolimy tych, którzy dopiero zaczynają tę przygodę, jak i tych bardziej doświadczonych i poruszających się swobodnie w świecie tradingu. Myślę, że trading w dużej mierze opiera się na indywidualnych cechach psychiki i temperamentu. Dużą rolę odgrywa osobowość tradera. Są to cechy, które można w pewnym stopniu kształtować i rozwijać pod okiem mentora, ale nie można ich nauczyć. Trzeba mieć w sobie to coś, określoną osobowość i nastawienie mentalne, żeby mieć szansę na sukces w tradingu. Dobra wiadomość jest taka, że chociaż są to cechy wrodzone, można je do pewnego stopnia modelować. Pod warunkiem że ma się je w sobie. Nie trzeba mieć doświadczenia ani wiedzy matematycznej czy naukowej, nic z tych rzeczy. Ale trzeba mieć to coś. Ja sam nie miałem takiego przygotowania i to samo dotyczy wielu najlepszych traderów w historii, takich jak Paul Tudor Jones czy Richard Dennis, autor znanego eksperymentu na grupie traderów „żółwi”, który zresztą zainspirował autorów serii „Million Dollar Traders” wyprodukowanego przez Lexa dla BBC. Okazuje się, że można nauczyć ludzi tych samych zasad, a jednak uzyskają oni różne wyniki – co jest już pochodną ich osobowości i temperamentu.

Należy niewątpliwie poznać procedury i zasady – i tego właśnie uczymy, taka jest nasza misja w akademii, ale dużo zależy od temperamentu i motywacji – od tego, co właściwie chcemy osiągnąć. Jeśli celem jest jedynie zarobienie pieniędzy, to faktycznie – można w krótkim czasie sporo zarobić, ale prawda jest taka, że w dłuższej perspektywie można to równie szybko stracić, kiedy nadejdzie w końcu zła passa, która przecież na pewno nadejdzie. W ten sposób można zgrać się do zera, czego oczywiście należy unikać. Dla początkujących traderów najważniejsza jest więc chyba cierpliwość i wytrwałość. Tak jak w przypadku innych zawodów, sukces, czy to w sporcie czy w innej dziedzinie, wymaga czasu, doświadczenia, cierpliwości, poświęcenia oraz dyscypliny. Nie można stać się gwiazdą z dnia na dzień, a nawet jeśli tak się zdarzy, to prawdopodobnie równie szybko znajdziesz się na dnie. Nie ma recepty na błyskawiczny sukces, kluczem jest praca i dyscyplina. I dotyczy to każdej branży, każdej drogi życiowej.

Michael McCarthy: Tak, muszę się z tym zgodzić. Jedną z cech, której przede wszystkim szukamy u młodych traderów, jest determinacja.

James Helliwell: Właśnie. Determinacja to klucz do wszystkiego.

Michael McCarthy: Kiedy traderzy spotykają się na gruncie towarzyskim, lubią się dzielić ciekawymi historiami z pola bitwy. Mam więc prośbę, żebyś opowiedział nam o swojej najlepszej lub najbardziej zapadającej w pamięć transakcji.

James Helliwell: Akcje BP po katastrofie na odwiercie Macondo, która oczywiście była straszną tragedią w wymiarze ludzkim i środowiskowym, ale pozwoliła mi zająć dużą pozycję na akcjach na dość wczesnym etapie mojej kariery. To zdarzenie sprawiło, że zacząłem lepiej rozumieć psychologiczne i emocjonalne mechanizmy rządzące rynkiem oraz to, że w tradingu, jak zresztą ogólnie w życiu, często nie jest ani tak źle ani tak dobrze, jak się początkowo wydaje... trochę tutaj filozofuję, chociaż w tradingu należy się od tego raczej powstrzymywać. Gdy na świecie zdarza się coś złego, ceny na rynku reagują, ale zwykle przesadnie. Kiedy więc taki news obiega pierwsze strony gazet i pojawia się w głównym wydaniu wiadomości, już wtedy zwykle należy podjąć kroki w przeciwną stronę. Często jest to sygnał, że najgorsze już za nami – albo najlepsze, jeśli to wydarzenie pozytywne – i należy już działać przeciwko trendowi.

Zatem odbicie kursu akcji BP, w które zainwestowałem na początku kariery, zaowocowało zdecydowanie jedną z najbardziej udanych i niezapomnianych dla mnie transakcji. Wprawdzie zdarzało mi się zarobić pieniądze szybciej, ale nie dawało mi to aż takiej satysfakcji, bo uważam, że w tradingu należy zachować pokorę i zrozumieć, że rynku nie da się kontrolować. Rynek nie wie i z pewnością nie obchodzi go, czy zająłeś jakąś pozycję, więc jeśli udało ci się zarobić szybkie pieniądze, to po prostu miałeś szczęście, to wszystko. I odwrotnie, jeśli szybko straciłeś chociaż postępowałeś według zasad, to miałeś po prostu pecha. A wtedy należy wyciąć tę pozycję i iść dalej.

Michael McCarthy: Przykro mi, James, ale dla nikogo nie mamy przy tym pytaniu taryfy ulgowej. Musisz nam opowiedzieć również o swojej najgorszej transakcji.

James Helliwell: Musiałem po prostu wziąć głębszy wdech, jak zapewne każdy, komu zadajesz to pytanie. Tyle było tych porażek, że muszę się zastanowić, którą wybrać...

Michael McCarthy: Mamy czas, zastanów się.

James Helliwell: Poniosłem kilka strat całkiem niedawno, nawet w tym miesiącu. Nie były to jakieś wielkie porażki, ale wynikały z poluzowania dyscypliny i impulsywnego działania, bardziej impulsywnego niż zwykle. Zdarzyło się ostatnio kilka takich transakcji, kiedy uparcie goniłem króliczka i ku mojej frustracji przegrałem. Fever Tree, brytyjski producent toniku – to była bardzo frustrująca porażka, bo wyniki tej firmy są fenomenalne. To samo dotyczy akcji Gucci. Kering, właściciel tej marki, ogłosił wyniki dwa czy trzy tygodnie temu. I znowu nie poszło mi najlepiej. Kurs akcji poszybował w górę względem poziomu zamknięcia z poprzedniej sesji, a mnie zabrakło cierpliwości. Chyba byłem zbyt przywiązany emocjonalnie do tych pozycji, do tych firm, a to w tradingu nie popłaca. Rynek cechuje się swoistą mądrością – jeśli popełnisz błąd, spotka cię zasłużona kara. Z biegiem czasu oczywiście nabiera się doświadczenia i zauważa się pewne sygnały i schematy, co pozwala uniknąć błędów... taką przynajmniej można mieć nadzieję. Ja sam popełniłem wiele błędów i jeśli ktoś twierdzi, że nigdy nie poniósł straty ani nie ma żadnych złych doświadczeń, to prawdopodobnie mija się z prawdą... delikatnie rzecz ujmując.

Michael McCarthy: Całkowicie się z tobą zgadzam. Nigdy nie spotkałem dobrego, uczciwego tradera, który nie przyznawałby się do porażek. Porażki się zdarzają, to część tego zawodu. Ważne jest, jak sobie z nimi radzimy. Chyba wszyscy popełniliśmy kiedyś błąd, o którym wspominałeś – nadmierne przywiązaliśmy się do niektórych pozycji, zakochiwaliśmy się w nich. A jakie to uczucie, kiedy rynek karze nas za tę miłość?

James Helliwell: Rynek przypomina nam w ten sposób, że to on ma zawsze rację, a my jesteśmy niemądrzy. Rynek nigdy się nie myli. Ja myślę się często, ale umiem szybko reagować, żeby naprawić swoją pomyłkę. To jest umiejętność, którą wypracowałem w trakcie mojej kariery. Po pierwsze – zauważyć swój błąd. Po drugie – działać natychmiast, nie dać się sparaliżować strachem przez

ekranem komputera, niczym zwierzę oślepięte przez reflektory nadjeżdżającego auta. Trzeba działać błyskawicznie. Jeśli zajęta pozycja obraca się przeciwko nam, wówczas najgorsze, co można zrobić, to oszukiwać samego siebie. Kiedy zauważymy swój błąd, albo kiedy zdaje się nam, że być może go popełniliśmy, ale nie reagujemy, a już ponieśliśmy stratę, to prawdopodobnie, jeśli szybko nie wycofamy się z takiej pozycji, skończy się ona spektakularną porażką. Jest to przepis na katastrofę i w taki właśnie sposób można wyczyścić sobie rachunek do zera. Należy zachować pokorę, bo rynek ma zawsze rację i może nas dotkliwie ukarać, a taki klaps naprawdę zaboli.

Michael McCarthy: Wspomnieliśmy o twoich najbardziej udanych transakcjach. Kiedy po raz pierwszy zdałeś sobie sprawę z globalnego potencjału ekonomicznego, jaki drzemie w medycznej marihuanie?

James Helliwell: O potencjale tej branży po raz pierwszy usłyszałem gdzieś około 2014 czy 2015 roku, podobnie jak o wielu innych obiecujących inwestycjach, takich jak kryptowaluty, czyli technologia Blockchain, która sama w sobie jest również szalenie interesująca... Powiedzmy, że było to gdzieś na początku 2016 roku.

Michael McCarthy: I podszedłeś do sprawy w bardzo ciekawy sposób. Przeanalizowałeś ewoluujący rynek, zidentyfikowałeś kluczowe elementy, na przykład liczbę zezwoleń wydanych na danym obszarze, a następnie uznałeś, że największy potencjał będzie miała inwestycja w sprzęt, który służy zasadniczo do palenia marihuany, prawda?

James Helliwell: Tak, to prawda. To naprawdę bardzo ciekawa historia. Najpierw skupiliśmy się właśnie na sprzęcie, z perspektywy firmy działającej w sektorze produktów konsumenckich, nie zajmującej się produkcją czy uprawą marihuany w jakiegokolwiek postaci. Ustaliliśmy, jakie są preferencje użytkowników i – co moim zdaniem najważniejsze – jakie są postawy i opinie w zakresie tolerancji czy nawet akceptacji dla konopi indyjskich do użytku rekreacyjnego oraz medycznego, a także jak te postawy i opinie ewoluują. Przeanalizowaliśmy sytuację z tej perspektywy i zaczęło nam świtać, jaki jest potencjał rozwoju tego rynku, który według prognoz Koen&Co może do 2026 roku osiągnąć wartość 50 miliardów dolarów. Oznaczało to, że w ciągu ośmiu lat może on urosnąć ponad dziesięciokrotnie, bo obecnie wartość rynku waporyzatorów wynosi około 4 miliardów dolarów. Dziesięciokrotny wzrost robi wrażenie, prawda?

Następnie przyjrzeliliśmy się, jak wygląda polityka w tej dziedzinie w różnych miejscach świata, bo obowiązujące prawo to w tym przypadku kluczowa sprawa. Wspomniałem, że zmienia się podejście konsumentów i to dobra wiadomość, ale jeśli przepisy nie pozwalają kupować marihuany legalnie, wówczas taka inwestycja nie ma najmniejszego sensu. Producenci waporyzatorów koncentrują się przede wszystkim na zastosowaniach medycznych, ale przecież liczba użytkowników marihuany jako narkotyku rekreacyjnego jest również ogromna. Tak czy owak regulacje są najistotniejszym elementem tego rynku, a wszystko sprowadza się do decyzji politycznych, przy czym na całym świecie sytuacja zmienia się dynamicznie. Na przykład w czerwcu mieliśmy przypadek, gdy do Wielkiej Brytanii ze Stanów Zjednoczonych przyleciał młody człowiek z 8-tygodniowym zapasem CBD, czyli kannabidiolu, który pomagał mu podczas ataków padaczki, a który zakupiono na zachodnim wybrzeżu USA. Zapas ten został jednak zarekwirowany przez brytyjskie służby celne czy też zajmujące się importem. Jego rodzice odwołali się jednak od tej decyzji, ich apelacja trafiła do brytyjskiego parlamentu i tydzień później decyzja została uchylona przez ministra spraw wewnętrznych, który przyznał chłopakowi prawo do zażywania leku, co na poziomie ludzkim jest jak najbardziej słuszną decyzją.

Takich przypadków na świecie jest coraz więcej, szczególnie w Wielkiej Brytanii. Za granicą również przepisy stają się coraz mniej rygorystyczne, szczególnie w przypadku marihuany medycznej. Nadal brakuje jednak badań w tej dziedzinie. Aby lekarze mogli przepisywać pacjentom marihuanę do

użytku medycznego, muszą być odpowiednio wyedukowani i muszą mieć dostęp do wyników badań klinicznych. Dopóki konopie indyjskie nie zostaną usunięte z listy substancji, których uprawa i użycie jest nielegalne, dopóty w Stanach Zjednoczonych, które przecież wiodą w tej dziedzinie prym, jest mało prawdopodobne, że lekarze uzyskają dostęp do wyników badań lub że takie badania w ogóle będą prowadzone, a to pozwoliłoby im przepisywać marihuanę z większą swobodą. Dlatego potrzebne są zmiany przepisów i wyeliminowanie zbędnej biurokracji, aby ten rynek naprawdę mógł się otworzyć.

Michael McCarthy: Czy możesz nam opowiedzieć więcej o swojej strategii w odniesieniu do tych stanów USA, które wydają ograniczoną liczbę koncesji na uprawę marihuany do użytku rekreacyjnego? Dlaczego skupiłeś się na tych stanach?

James Helliwell: Weźmy na przykład Kolorado. W tym stanie, zamieszkanym przez jakieś 5 milionów ludzi, działa około 1400 producentów posiadających koncesje na uprawę konopi.

Michael McCarthy: Do celów rekreacyjnych, nie medycznych?

James Helliwell: Właśnie. To oznacza, że rynek jest w zasadzie nasycony. Mnóstwo mieszkańców Kolorado zabrało się za uprawę konopi i ich sprzedaż, na rynku powstała więc nadpodaż. Ale w stanach, w których funkcjonują ograniczenia, na przykład w stanie Nowy Jork czy Floryda, wydaje się zaledwie kilka koncesji, cztery lub pięć na cały duży stan. Niektóre z nich warte są nawet 40 milionów dolarów, które firma gotowa jest wyłożyć zanim jeszcze rozpocznie działalność i osiągnie przychody z uprawy, bo jest tak szalony popyt, tak duża jest ich wartość jako aktywa. I właśnie dlatego na firmach posiadających te koncesje należy się skupić. W stanach, w których liczba koncesji jest ograniczona, na milion mieszkańców może przypadać jeden koncesjonowany operator, a nie tak jak w Kolorado – 1400 na 5 milionów. Oznacza to, że kiedy marihuana zostanie zalegalizowana na szczeblu federalnym, wówczas ci operatorzy stworzą na rynku oligopol czy coś w rodzaju monopolu na produkcję i sprzedaż marihuany w danym stanie. A to przyniesie im duże, naprawdę ogromne zyski.

Dlatego moim zdaniem należy skupić się na podmiotach, którym przyznano taką ograniczoną liczbę koncesji. Jest pewna spółka, nad którą właśnie pracujemy – nie mogę oczywiście zdradzić szczegółów, bo to firma prywatna. Posiada ona 10 na 12 koncesji wydanych w jednym z dużych stanów, w których liczba koncesji jest ograniczona. Takich firm właśnie szukamy, bo kiedy ograniczenia zostaną wreszcie zniesione, kiedy tamy runą i prohibicja się skończy, wówczas będziemy świadkami „zielonej gorączki” – podobnej do gorączki złota z XIX wieku. Najważniejsze jest to, aby uniknąć tak zwanej komodyzacji upraw konopi. Kiedy w 1933 roku w Stanach Zjednoczonych zniesiono prohibicję na alkohol, nabycie firmy produkującej chmiel w celu warzenia piwa nie było najlepszym pomysłem. Na takiej inwestycji nie można było się wzbogacić. Należało raczej inwestować w dystrybucję oraz firmy kontrolujące dystrybucję alkoholu na świecie, a nie w producentów towaru. Właśnie dlatego na początku skupiliśmy się na sprzęcie do palenia marihuany, a nie na uprawie konopi.

Michael McCarthy: Widać, że włożyłeś w to sporo pracy i jesteś silnie zmotywowany. Co w tym biznesie jest dla Ciebie atrakcyjne? Ekscytuje Cię wyścig i odkrywanie czegoś nowego?

James Helliwell: Tak, z całą pewnością. Dzięki temu można zachować świeże spojrzenie, stale się czegoś ucząc i podejmując nowe wyzwania. To przecież zupełnie nowy obszar rynku. Może nie było tak, że sytuacja mnie na początku przerastała, ale, jak większość ludzi, odczuwałem pewien lęk przed nieznanym. Tak naprawdę nie wiedziałem nic o tej branży. Dodatkowo było to nieco abstrakcyjne, marihuana to przecież w pewnym sensie nadal tabu, zakazany owoc, choć to podejście się zmienia. Kiedy mówię rodzinie czy znajomym, albo moim rozmówcom podczas innych wywiadów – przy czym oczywiście nie mam na myśli Ciebie i twojej fantastycznej serii – że działam na rynku marihuany,

patrzę na mnie jak na narkomana czy coś w tym stylu. Od razu uruchamiają się w ich głowach określone skojarzenia. Ale według mnie, kiedy wyjdiesz poza strefę komfortu, możesz nauczyć się czegoś nowego, zaczyna cię to fascynować – i wtedy otwierają się przed tobą zupełnie nowe możliwości. Jestem teraz udziałowcem w takiej firmie i sądzę, że utrzymam w niej swoje zaangażowanie jeszcze przez mniej więcej 10 lat. A przecież kiedy rozejrzemy się wokół, dostrzeżemy mnóstwo innych okazji, których nikt jeszcze nie odkrył.

Michael McCarthy: A co poradziłbyś naszym słuchaczom, którzy chcieliby zainwestować na tym rynku?

James Helliwell: Po pierwsze mogę poradzić, jak uniknąć wielu błędów, z których potem trzeba się będzie wycofywać. Mogę poradzić, czego należy się wystrzegać inwestując w sektor marihuany. Nie polecam kupowania akcji notowanych na giełdzie kanadyjskiej w Toronto, akcji „zielonych” firm, których kursy wystrzeliły ostatnio w górę, ale o których tak naprawdę nic nie wiecie. To po pierwsze. Te notowania cechuje ogromna zmienność, bo są one traktowane jako aktywa spekulacyjne, co oznacza, że dana firma nie posiada solidnych fundamentów finansowych ani nie jest skutecznie zarządzana. Inwestycja w takie akcje jest jak kupno losu na loterii. Nie rzucajcie się więc na takie okazje bezrefleksyjnie. To, że jest to chwilowo gorący biznes, wcale nie oznacza, że inwestycja w niego oznacza gwarantowane zyski.

Na czym ja bym się skupił? Po pierwsze na wspomnianych już wcześniej firmach, które posiadają zezwolenie na uprawę marihuany tam, gdzie istnieją ograniczenia koncesyjne. To jest tak naprawdę klucz do sukcesu, źródło przewagi operacyjnej, ta przysłowiowa fosa wokół zamku, o której mówił Warren Buffett, przewaga konkurencyjna według Bena Grahama. To aktywo w postaci wartości niematerialnej, towar wysoce pożądanym. Przy czym nie można zapominać o kwestii wyceny rynkowej, bo nawet jeśli zainwestujemy w solidną firmę, dużą firmę o ugruntowanej pozycji, to kurs jej akcji często będzie zawyżony z powodu hurraoptymizmu, który otacza obecnie tę branżę. Nieważne, jakie akcje wybierzemy – już sam fakt, że inwestujemy w ten sektor sprawia, że wyceny są bardzo wysokie, a większość kursów akcji takich firm to kursy czysto spekulacyjne. Spora część tych biznesów nie opiera się niestety na solidnych fundamentach i jest źle zarządzana przez mało doświadczony zespół.

Mozna się więc srogo przeliczyć. W wielu innych branżach, w które inwestujemy, najłatwiej i nadal najskuteczniej jest skupić się na funduszach indeksowych, tak zwanych ETFach, dla danego sektora, które śledzą kursy określonego koszyka akcji. W pewnym sensie stoi to w sprzeczności z tym, co powiedziałem wcześniej, że powinniśmy uważnie wybierać i wyłuskiwać perełki na rynku. Cóż, jako profesjonalści w tym biznesie tak właśnie musimy postępować, za to nam płacą, musimy działać wybiórczo, a nie inwestować w całe sektory czy indeksy. Jeśli jednak indywidualny trader uzna, że to zbyt skomplikowane, wówczas z funduszem ETF inwestuje w cały koszyk akcji takich spółek i dzięki temu ryzyko rozkłada się, a opłaty transakcyjne za obrót akcjami 10 czy 20 spółek notowanych na różnych giełdach są niższe. To po prostu łatwiejszy sposób, aby zyskać ekspozycję na tę branżę. Wiele z tych funduszy indeksowych jest ważonych kapitalizacją, co oznacza, że w ich portfelu przeważają większe spółki, zwykle o bardziej ugruntowanej pozycji. W ten sposób ryzyko po stronie inwestora się rozkłada, ale działamy w grupie spółek opartych na bardziej solidnych podstawach.

ETFy to dobry sposób na dywersyfikację, jeśli inwestor nie ma pewności, które akcje są najbardziej obiecujące. Nawet nie chodzi o to, na których zarobimy najwięcej; bardziej o to, aby nie dać się pogrążyć przez te, które najpewniej zbankrutują. A jeśli znasz już sektor, jeśli masz jakieś doświadczenie i chcesz zainwestować w walory konkretnej spółki, wówczas szukaj czołowych podmiotów o ugruntowanej pozycji. Pamiętaj jednak, aby trzymać te akcje bardzo, bardzo długo – i nie oszukuj sam siebie, bo czeka cię okres dużych wahań ich kursu, który trzeba przetrzymać, jeśli

chcesz naprawdę zarobić na potencjale tej branży. I nigdy nie inwestuj więcej niż tyle, ile możesz stracić. To zasada numer jeden w każdej sytuacji, szczególnie w przypadku branży, w której inwestowanie ma charakter wysoce spekulacyjny.

Michael McCarthy: Zarówno rynek marihuany, jak i rynek walut opartych na technologii Blockchain, działają w szarej strefie, gdzie możemy napotkać problemy wynikające z obowiązujących regulacji. Co zatem radziłeś swoim inwestorom, kiedy wchodzili na rynek kryptowalut?

James Helliwell: Och, to było szalenie ciekawe. Bardzo uważnie śledziłem ten rynek przez dwa czy trzy lata. To był istny szal spekulacyjny i oczywiście było, że ten trend nie utrzyma się wiecznie. W międzyczasie niektórzy inwestorzy dużo zarobili, inni sporo stracili, więc prawdopodobnie ta jazda bez trzymanki im się podobała. W tamtym czasie radziłem inwestorom, żeby skoncentrowali się na technologii stanowiącej podstawę tej branży. Sam zresztą się na tym skupiłem w swojej działalności na rynkach. Blockchain to inwestycja długofalowa, podczas gdy same kryptowaluty to tylko krótkotrwały szal, spotęgowany przez medialny szum wokół nich. Innymi słowy, kryptowaluty to tylko zewnętrzny sztafaż, ważniejsze jest to, co kryje się pod nimi. Kryptowaluty to przecież tylko jedno z zastosowań technologii Blockchain, ale to one przemówiły do wyobraźni i przyciągnęły inwestorów. Nie chcę zabrzmieć jak jakiś ponurak – wcale nie radziłem ludziom wtedy, żeby uważali, bo to zwykła bańka, której powinni za wszelką cenę unikać. Na bańce można sporo zarobić, trzeba tylko wiedzieć, kiedy wycofać się na czas. Często trudno jest bronić swojej pozycji i jednocześnie na czas z niej wyjść. Wszystkim się wydaje, że zamkną pozycję jako pierwsi, że uda im się wygrać. Myślą sobie: będę kupować, a potem jako pierwszy wyskoczę ze swoich pozycji, będę mądrzejszy od innych. Nigdy nie wolno o sobie myśleć, że jest się mądrym czy wręcz najmądrzejszym. Jeśli tak myślisz, tak naprawdę jesteś głupi. Radziłem więc inwestorom tak: słuchaj, jeśli chcesz w to wejść, wyciśnij z tego, ile się da, ale musisz pamiętać, że ten szal nie będzie trwać wiecznie. Bańka z kryptowalutami w końcu pęknie, więc kiedy tylko dotrą do ciebie pierwsze sygnały, że zbliża się koniec, to pierwsze przeczucie czy ukłucie niepokoju, natychmiast się wycofaj i nie wracaj, dopóki kurz nie opadnie. Mówiłem im tak: możesz pojeździć na fali tej mody, ale pamiętaj, że to nie kryptowaluty są prawdziwą inwestycją, to tylko przejściowy trend, który szybko minie. Natomiast technologia Blockchain, na której się opierają, na pewno przetrwa. I to jest prawdziwa inwestycja. Korzystaj więc, ile wlezie, zarabiaj pieniądze, ale nie trzymaj pozycji zbyt długo. Chociaż łatwiej to powiedzieć, niż zrobić...

Michael McCarthy: Coś podobnego słyszałem już w 1999 roku, kiedy zaczął się boom na nowe technologie. Bardzo doświadczony makler powiedział mi wtedy: „Tak, głupcy się bawią, ale jeszcze więksi frajerzy podpierają ściany”.

James Helliwell: Prawda, święta prawda.

Michael McCarthy: Ale dlaczego jesteś przekonany, że kryptowaluty nie przetrwają?

James Helliwell: Z kilku powodów. Po pierwsze, wykazanie słuszności koncepcji. Kryptowaluty zdały test słuszności koncepcji jako waluta cyfrowa, bo świat idzie i tak w kierunku cyfryzacji walut, systemu pieniądza fiducjarnego. Czy wierzę w decentralizację? To niezły pomysł i właśnie na nim opiera się koncepcja kryptowalut. Ale decentralizacja nie stanie się rzeczywistością, dopóki system będą kontrolować rządy, czyli nie stanie się to nigdy, bo one do tego nie dopuszczają. Myślę, że w przyszłości te centralne rządy będą chciały wprowadzić cyfrową walutę, ale własną – cyfrowe euro, cyfrowego funta, cyfrowego dolara australijskiego, może nawet cyfrową walutę globalną. Nie sądzę, aby decentralizacja stała się kiedykolwiek faktem.

A taka była przecież zasadniczo idea wprowadzenia kryptowalut, uzasadnienie tej inwestycji, jeszcze zanim wszystkich ogarnął kryptowalutowy szal. To była czysta chciwość, granie na zwyżkę, zarabianie

łatwych pieniędzy. Tak, było to fajne. To był fantastyczny przypadek wykazania słuszności koncepcji. Nie jestem bynajmniej przeciwko kryptowalutom, popieram tę ideę, ale rzeczywistość jest inna niż byśmy chcieli. Bum na kryptowaluty już się skończył, przynajmniej w tej postaci, w jakiej je znamy. Kryptowaluty doszły do ściany.

Michael McCarthy: James, mieszkasz w Wielkiej Brytanii, nie mogę więc nie zadać choćby jednego pytania na temat Brexitu oraz wyzwań i możliwości, jakie ze sobą niesie. Czy Brexit zmienił sposób, w jaki działasz na rynkach, lub czy będzie miał na to wpływ w przyszłości?

James Helliwell: Tak, zmienił. Po pierwsze stworzył wiele nowych okazji dla inwestorów. Czerwiec i lipiec tuż po referendum, które odbyło się 23 czerwca 2016 roku, to był najbardziej gorący i zyskowy okres na rynkach, jaki pamiętam z ostatnich lat. Oczywiście ten proces nadal trwa. Wiele okazji inwestycyjnych było skutkiem wzrostu zmienności i dużych wahań kursów, szczególnie kursu funta szterlinga, jakie pociągnęła za sobą perspektywa Brexitu, powodując również znaczną inflację oraz dewaluację waluty. Nowe możliwości pojawiły się w sektorach, gdzie marże znajdują się pod większą presją. To samo dotyczy poszczególnych akcji. I jednego możemy być pewni – że nic nie jest pewne. Pewne jest jedynie to, że na rynkach ciągle panuje niepewność, a przekaz zmienia się z dnia na dzień. Powinniśmy więc traktować tę sytuację z rezerwą. Jeśli zaś chodzi o szerszy obraz, czyli o wpływ na branżę z perspektywy regulacyjnej, to wystąpienie Wielkiej Brytanii ze wspólnoty europejskiej ma szczególne znaczenie dla branży finansów i zarządzania inwestycjami. Ponieważ sytuacja zmienia się z dnia na dzień, staramy się zrozumieć, na jakich zasadach wyjście ze wspólnoty się odbędzie i jak branża ma dalej funkcjonować po Brexicie.

Nie wiem, czy powinienem o tym wspominać w wywiadzie, ale będę szczery. Ja głosowałem w referendum za wyjściem z UE i patrząc wstecz na przykre konsekwencje tej kampanii mam wrażenie, że trochę zostałem wpuszczony w maliny. Miałem pewne osobiste powody, aby zagłosować tak, a nie inaczej. Ale z perspektywy ekonomicznej, choć niektóre obszary gospodarki skorzystają na wyjściu z UE, to jednak jestem przekonany, że Brexit ostatecznie spowolni wzrost gospodarczy kraju i tak naprawdę już jesteśmy tego świadkami. Najgorsza dla rynku, niezależnie po której stronie się znajdujesz i jakie decyzje podejmujesz, jest niepewność. Inwestorzy nie znoszą niepewności. Można zaplanować swoje ruchy na wypadek czarnego scenariusza, można je zaplanować na wypadek pozytywnego scenariusza, ale niczego nie można zaplanować, jeśli sytuacja jest absolutnie niepewna.

Michael McCarthy: Spodziewasz się dużej zmienności? Lub jej zaostrzeń w pewnych okresach?

James Helliwell: Tak, jak najbardziej. Spodziewam się, że obecna sytuacja utrzyma się, bo nadal nie ma ostatecznego rozstrzygnięcia kwestii Brexitu. Nie wiemy, jak się to wszystko dalej potoczy. Dlatego uważam, że zmienność na rynkach będzie się utrzymywać. Nie wierzę, że rząd i parlament brytyjski oraz Unia Europejska zdążą dogadać się na czas. Nie chcę jednak zabrzmieć jak kompletny pesymista, więc podkreślę raz jeszcze, że będziemy świadkami wielu zmian, a zmienność oznacza przecież nowe możliwości. Samego procesu to jednak nie ułatwi.

Michael McCarthy: Dziękuję, że chciałeś się z nami podzielić swoimi przemyśleniami na temat Brexitu. Mieszkasz i pracujesz w Wielkiej Brytanii, więc spojrzenie na sytuację z twojej perspektywy jest dla nas bardzo interesujące. A czym planujesz zająć się teraz? Jakież nowe atrakcyjne okazje na rynku?

James Helliwell: Po pierwsze, rynek medycznej marihuany ma naprawdę ogromny potencjał i jest dla mnie teraz priorytetem, ale zaraz na drugim miejscu jest Blockchain. Być może pod względem skali przerośnie on rynek marihuany, być może będzie to tak przełomowa technologia jak Internet, która zmieni całe sektory i sposób, w jaki działamy. Sądzę, że w przypadku Blockchain kluczowe znaczenie

będzie miało zastosowanie tych rozwiązań w konkretnych branżach, takich jak opieka zdrowotna czy biotechnologia. Właśnie tu widzę wiele inspirujących możliwości i duży potencjał, i na tych obszarach będę się skupiał. Na koniec dodam, że największe możliwości wynikają z długoterminowego optymizmu, bo rynki zawsze w końcu wynagradzają na dłuższą metę optymistyczne podejście. Bardzo łatwo jest wpaść w pułapkę cynizmu i pesymizmu, łatwo być sceptykiem.

Ale ja uważam, że w dalszej perspektywie największe możliwości i okazje na rynkach czekają na tych traderów, którzy będą optymistami, a mam tu szczególnie na myśli pokolenie tzw. millennialsów. Tym bardziej, że wszyscy spisali już millennialsów jako konsumentów na straty, a ja widzę tu ogromny potencjał tego pokolenia. Oni za chwilę założą domy i rodziny, wezmą kredyty i tak dalej, to wszystko co powinno było się zdarzyć 5 czy 10 lat temu. Trzeba więc być optymistą i mieć nadzieję. Nie ma wielu osób, które na takim podejściu budują swoje strategie inwestycyjne. Zatem optymizm to źródło wspaniałych możliwości inwestycyjnych, trzeba tylko korzystać z nadarzających się okazji i przede wszystkim czerpać z tego radość.

Michael McCarthy: James, nasz czas dobiega końca. To była dla mnie wielka przyjemność. Bardzo dziękuję, że podzieliłeś się z nami swoimi cennymi spostrzeżeniami.

James Helliwell: To ja dziękuję za zaproszenie, chętnie to jeszcze kiedyś powtórzę. Cała przyjemność po mojej stronie!

Michael McCarthy: Naszym gościem był James Helliwell. Zachęcamy do odwiedzenia jego strony internetowej cmcmarkets.pl.