

Degeni tracą miliony

Degeni, czyli degeneraci rynków finansowych – tak określa się nowe pokolenie inwestorów wierzących, że szybko zarobią na kontraktach. Żeby ograniczyć im pokusę spekulacji na rynku, Hiszpania ograniczyła reklamy ryzykownych produktów inwestycyjnych CFD. A Polska?

Tracą miliony, udając inwestycje

Degeni, czyli degeneraci rynków finansowych – tak określa się nowe pokolenie inwestorów wierzących, że szybko zarobią na kontraktach. Żeby ograniczyć im pokusę spekulacji na rynku, Hiszpania ograniczyła reklamy ryzykownych produktów inwestycyjnych CFD. A w Polsce? – Rozwiązania hiszpańskie są analizowane przez Urząd KNF – informuje nas Komisja.

Ireneusz Sudak

Historia pani Karoliny Wójcik i jej męża Lesława Wójcika (znanego analityka rynków finansowych), których sprawa trafiła na wokandę Sądu Okręgowego w Warszawie, wywołała duże emocje wśród czytelników.

Spór dotyczy utraconych blisko 90 tysięcy złotych na handlu ropą w kwietniu 2020 roku. Straty miały być spowodowane, zdaniem pani Karoliny, nieprawidłowo działającą aplikacją XTB, która miała się zaciąć w kluczowym momencie. Ponieważ jednak trudno to udowodnić przed sądem, małżeństwo powołuje się na niuanse prawne dotyczące tego, kto zasilil konto inwestycyjne (byli to członkowie rodziny).

Opinia publiczna podzieliła się na dwa obozy. Pierwszy punktuje, że pani Karolina sama zapracowała na swoje straty, gdyż korzystała z ryzykownych finansowych instrumentów pochodnych CFD (kontraktów na różnice kursowe), a poza tym w kwietniu 2020 roku, po ogłoszeniu lockdownu wywołanego pandemią, rynek ropy był nie płynny i handel na nim zanikł. W związku z tym nie ma co się dziwić, że aplikacja nie realizowała zleceń.

Drugi obóz podnosi, że aplikacja XTB faktycznie od czasu do czasu się zacina, a konsekwencje tego ponosi wyłącznie klient.

W tym kontekście oraz w obliczu rekordowej popularności ryzykownych kontraktów CFD, na których spadek ceny na przykład złota o 1 procent daje taki efekt, jakby cena zmieniła się o 20 procent, wraca pytanie, czy kontrakty te powinny być tak powszechnie promowane i reklamowane. Całkowity zakaz raczej nie wchodzi w grę, jednak KNF analizuje sytuację.

KNF analizuje rynek CFD

Bardzo głośna była decyzja Hiszpanii o zakazie reklam i marketingu produktów CFD wprowadzona w 2024 roku. Tamtejsi brokerzy nie mogą sponsorować imprez sportowych czy konferencji branżowych. To sytuacja trudna do wyobrażenia w Polsce, gdzie takie firmy są głównymi sponsorami wielu wydarzeń dla inwestorów.

Tymczasem kontrakty CFD z dzwignią już od 2016 roku są niedostępne dla klientów w Belgii. Tamtejszy nadzór uznał, że produkty te nie wnoszą wartości dodanej do gospodarki, a klienci są narażeni na agresywny marketing.

– Jeśli hiszpańskie regulacje dotyczące rynku CFD okażą się faktycznie skuteczne, to może to zachęcić również KNF do wprowadzenia podobnych rozwiązań” mówił trzy lata temu „Parkietowi” przewodniczący KNF Jacek Jastrzębski.

Trzy lata to dość długi czas na przeprowadzenie analiz. Zapytaliśmy więc Komisję, czy i do jakich konkluzji doszła.

– Rozwiązania hiszpańskie, podobnie jak te przyjęte w innych krajach, są aktualnie analizowane przez Urząd KNF. Pracując nad rozwiązaniami dla polskiego rynku, zwracamy uwagę na wszystkie mechanizmy, które sprawdziły się w innych krajach. Kwestie te stanowią obecnie przedmiot prac prowadzonych przez UKNF – mówi nam rzecznik Komisji Jacek Barszczewski.

Dodatkowo odsyła nas do wypowiedzi Dariusza Adamskiego, odpowiedzialnego w UKNF za nadzór nad rynkiem kapitałowym.

– Dostęp do skomplikowanych produktów wysokiego ryzyka jest obecnie zbyt łatwy i powinien zostać ograniczony dla inwestorów, którzy nie mają odpowiedniej wiedzy ani świadomości ryzyk związanych z tego rodzaju instrumentami – powiedział kilka dni temu Dariusz Adamski.

– Władze publiczne powinny wspierać rozwój rynku finansowego, a ten rynek powinien wspierać rozwój realnej gospodarki – dodał. Kontrakty CFD nie mają opinii produktów, które „wspierają realną gospodarkę”. To rodzaj krótkotrwałego zakładu, w którą stronę pójdzie kurs dolara, ropy czy akcji.

Według statystyk KNF, które nie zmieniają się pod tym względem od lat, mniej więcej trzech na czterech klientów (od 70 do 80 procent) traci część swojego kapitału w ciągu roku i jest na minusie, licząc od momentu wejścia na rynek.

Duże straty na CFD

Z wypowiedzi szefów KNF wynika, że żadne ostateczne decyzje w sprawie CFD nie zostały jak dotąd podjęte. Trudno również powiedzieć, czego mogłyby dotyczyć: czy chodziłoby tylko o ograniczenie marketingu, czy o podwyższenie progu wejścia na rynek.

O tym, że produkty te nie są właściwe dla większości inwestorów, mówi nam mecenas **Robert Nogacki**, który w ostatnich tygodniach zdobył popularność jako ten, kto jako pierwszy prześwietlił raporty finansowe właściciela giełdy Zondacrypto.

Po naszej publikacji o pani Karolinie mecenas sam zgłosił się do nas, proponując komentarz. Jego zdaniem w przypadku kontraktów CFD klienci są często na z góry straconej pozycji i tylko wydaje im się, że mogą cokolwiek zarobić.

W Hiszpanii brokerzy nie mogą sponsorować imprez sportowych czy konferencji branżowych. To sytuacja trudna do wyobrażenia w Polsce, gdzie takie firmy są głównymi sponsorami wielu wydarzeń dla inwestorów



• Komisja Nadzoru Finansowego analizuje rozwiązania hiszpańskie

FOT. SŁAWOMIR KAMIŃSKI / AGENCJA WYBORCZA.PL

– W lipcu 2024 roku zespół badawczy z brytyjskich uniwersytetów w Bristolu, Nottingham i Swansea opublikował audyt czternastu najpopularniejszych w Wielkiej Brytanii aplikacji do handlu kontraktami CFD. Z badania tego wynika, że sama konstrukcja takich produktów podsyca marketingiem doprowadza klientów do strat – tłumaczy mecenas.

Na przykład brokerzy zachęcają klientów, aby przed wejściem na prawdziwy rynek spróbowali gry na sucho lub wirtualnymi pieniędzmi w opcji demonstracyjnej. To wcale nie jest gest dobrej woli.

– To aktywnie buduje w użytkowniku to, co autorzy badania nazywają „the hope of winning”, czyli nadzieją na wygraną. Robią to przez systematyczne podkreślanie wagi „strategii”, „dyscypliny”, „kontroli emocji”, „opanowania własnego psychologicznego nastawienia”. Inwestorzy wierzą, że jeśli będą trzymać się dyscypliny, wyznaczonej strategii inwestycyjnej, bo np. posłużą się analizą techniczną, to wtedy zarobią. Na koniec dnia, okazuje się przy dużych ruchach rynku, to wszystko nie ma znaczenia, bo przegrywa się z „losowością” rynku i wysoką dzwignią finansową – mówi nam mec. **Nogacki**.

– Klient będący odbiorcą marketingu XTB [ale też każdej innej firmy oferującej kontrakty CFD – dopisek red.] żyje w przeświadczeniu, że jego wynik zależy w przeważającej mierze od umiejętności, a te 75 proc. klientów, którzy tracą środki na XTB są sami sobie winni, bo zabrakło im doświadczenia, dyscypliny i wiedzy – zauważa mec. **Robert Nogacki** z Kancelarii Skarbiec.

Poza tym istotą CFD jest mechanizm, który polega na tym, że gdy traci klient, zarabia broker. Taka jest bowiem konstrukcja większości produktów i modeli biznesowych platform tradingowych, gdzie drugą stroną transakcji nie jest inny inwestor, lecz sama platforma. Użytkownik nie handluje rzeczywistymi akcjami czy kontraktami na ropę, ale wykreowanym odzwierciedleniem rzeczywistości: instrumentem pochodnym opartym na różnicy kursów. Na ten właśnie problem zwraca uwagę mecenas **Nogacki**.

Większość dostępnych w Polsce platform tradingowych nie jest pod nadzorem KNF. XTB jest tutaj chlubnym wyjątkiem. Zazwyczaj są to firmy, które posiadają licencję na Malcie czy Cyprze i stamtąd oferują swoje usługi na wspólnym europejskim rynku.

Poza tym XTB jest nie tylko platformą CFD, ale również pełnoprawnym domem maklerskim oferującym tradycyjne produkty, takie jak handel papierami wartościowymi czy konta IKE i IKZE.

Czy warto bronić wolności do tracenienia pieniędzy?

To ogromny problem. Na najbardziej rozwiniętym rynku finansowym, czyli w Stanach Zjednoczonych, instrumenty CFD są w zasadzie zakazane dla klientów detalicznych.

„Struktura pozagiełdowa instrumentów CFD stwarza konflikty interesów, które trudno regulować. Twój broker zarabia, gdy ty tracisz, ponieważ jest po drugiej stronie twojej transakcji. Niektórzy zagraniczni brokerzy zostali przyłapani na manipulowaniu cenami, zwiększaniu spreadów podczas zmienności lub opóźnianiu realizacji zleceń, aby przechylić szalę na swoją korzyść” – czytamy w biuletynie informacji prawnych LegalClarity.org.

Wraz z bogaceniem się społeczeństwa drastycznie rośnie skala takich inwestycji i poziom ryzyka. Marcin Mazurek, ekonomista mBanku, opisał w ubiegłym roku w swoich kanałach społecznościowych zjawisko powstawania nowej grupy inwestorów, czyli skrajnych spekulantów nazwanych degeneratami (z angielskiego degenens).

Jak tłumaczy ekspert, pojęcie to wywodzi się bezpośrednio z hazardu i może być stosowane zamiennie z określeniem kompulsywnego hazardzisty.

– Degeni to nie są zwykli spekulanci. Degeneracja wymaga bardzo dużej dzwigni, gotowości do poświęcenia bardzo dużych pieniędzy w zamian za bardzo wysoką, aczkolwiek mało prawdopodobną wypłatę. Spekulanci zwykle mają swoje mechanizmy kontrolujące ryzyko, wielkość pozycji. Degeni często stawiają wszystko na jedną kartę (...).

„Powoli zaciera się też granica pomiędzy miejscem aktywności degenów: obojętne czy to bardziej tradycyjne obstawianie wyników sportowych (czy e-sportowych), instrumenty pochodne, czy kryptowaluty – napisał Marcin Mazurek.

Ograniczenie dostępności i reklam CFD mogłoby uchronić przed potencjalnymi stratami wielu inwestorów, którzy mają zadatki na zostanie „degenami” a obecnie przepalane na trading pieniądze mogły trafić do realnej gospodarki (na realne inwestycje np. w akcje, konta OKI, PPK, itp.). ●