

કામગીરીને ધ્યાનમાં રાખીને રોકાણ કરવા અંગેનો નિર્ણય લો

વિકાસ એમ સચદેવા
CEO, એડવાઇઝ એસેટ
મેનેજમેન્ટ



A1 હું માનું છું કે મ્યુચ્યુઅલ ફંડ ઉદ્યોગ અત્યારે કુમાવાળા તબક્કે છે. ઉદ્યોગ એક તરફ ધીમી વૃદ્ધિ સામે ઝગમગી રહ્યો છે ત્યારે બીજી બાજુ પ્રોડક્ટ્સ અને ડિસ્ટ્રિબ્યુશનની દૃષ્ટિએ સંભવિત તક ઊભી થઈ રહી છે. તમારી પાસે મુખ્ય ઠિલકારકનો નફો ઘટવાની સમસ્યા છે પરંતુ કમ્પેનિઓના પ્લાનરનો એક નવો વર્ગ ઊભો થઈ રહ્યો છે. એસેટ મેનેજમેન્ટ બિઝનેસ તરફના સેન્ટ્રેલિઝેશનને મેક્રો-ઇકોનોમિક સ્થિતિઓને કારણે આંશિક અસર થઈ છે. પરંતુ હકીકત એ છે કે, મ્યુચ્યુઅલ ફંડ એ વ્યક્તિગત બચતને વૃદ્ધિમાં લાવવા માટેનું સૌથી અસરકારક માધ્યમ છે. આ બિઝનેસનું લાંબા ગાળાનું ભાવિ ઠવું પણ મજબૂત છે.

A2 તમે કોફી ઉદ્યોગની વૃદ્ધિ કેવી રીતે કરો? ખૂબ જ પ્રાથમિક રીતે તેમ કરવાના બે રસ્તા છે. નવા ગ્રાહકોને કોફી પીવા કરો અથવા જે લોકો કોફી પી રહ્યા છે તેઓ વધુ કોફી પીએ તેમ કરો. મ્યુચ્યુઅલ ફંડ માટે પણ આવું જ છે. જો તમે એન્થુઇટી બુક પર એક નજર નાખો તો જણાશે કે તે ભાગ ઝડપથી વૃદ્ધિ પામી રહ્યો છે. હું માનું છું કે ઉદ્યોગ આ સંખ્યા સાથે ટ્રેક પર છે. જોકે, નવા ગ્રાહકો મેળવવા મુશ્કેલ છે, તેમાં પણ ખાસ કરીને છેલ્લાં કેટલાંક વર્ષોમાં. અલબત્ત, ઉદ્યોગની વિવિધ સ્કીમોમાં રોકાણકારોનું ચોખ્ખું એડ્રેશન જોવા મળ્યું છે. જોકે, સારા સમાચાર તે છે કે આપણને ફિક્સ ઇન્કમ અને ગોલ્ડ ઇટીએફકે ક્ષેત્રે રિટેલ રોકાણકારોમાં વૃદ્ધિ જોવા મળી છે.

A3 કોન્સોલિડેશન થઈ રહ્યું છે કારણ કે કોઈ પણ ઉદ્યોગમાં વ્યૂહાત્મક ભાગીદારીઓ છે. જોકે, તમારે એ હકીકતથી જાગૃત રહેવું જોઈએ કે સમગ્ર મ્યુ. ફંડ ઉદ્યોગ અત્યારે રોકાણકારોના વોલેટનો 3 ટકા હિસ્સો ધરાવે છે. લાંબા ગાળે કંપનીઓ વિકાસ પામશે અને ટકશે. રોકાણકાર માટે બે મુદ્દા વિચારવાના છે. એક, તમારો નાણાકીય સલાહકાર કોણ છે અને બીજું કે જે સ્કીમની ભલામણ કરવામાં આવી છે તેનો ટ્રેક રેકોર્ડ અથવા ટકાવિપણું કેવા છે. કોઈ રોકાણકારને વધારે માહિતી મેળવવામાં રસ છે કે ક્રમ તે અંગે મને શંકા છે.

A4 ફંડનું મૂલ્યાંકન કરતી વખતે રિસ્ક એડ્જસ્ટેડ રિટર્નનો સતત ટ્રેક રેકોર્ડ પ્રથમ ધ્યાનમાં લેવો જોઈએ. વિન્ટેજ સાથેની વ્યાજ રોકાણ નિર્ણયમાં સાનુકૂળતા ઉમેરે છે પરંતુ ગ્રાહકો વધુ જાગૃત બની રહ્યા છે અને સ્કીમના દેખાવની વધુ માંગ કરી રહ્યા છે. સ્પષ્ટ રીતે સ્કીમનો દેખાવ અથવા કોઈ પણ માપદંડ કરતાં અગત્યના છે.

A5 હવે નાનાં ફંડ હાઉસોએ વ્યૂહરચના તૈયાર કરવાની, સ્પષ્ટ સ્થાન સ્થાપવાની અને ડિસ્ટ્રિબ્યુટરો અને ગ્રાહકો સાથે વિચારોનું આદાનપ્રદાન કરવાનું છે. પ્રત્યેક કટોકટીમાં એક તક રહેલી હોય છે જેને ઓળખીને ઉપયોગ કરવાની જરૂર હોય છે. સામાન્ય રીતે નાનાં ફંડ હાઉસો ખૂબ જ ઝડપી હોય છે અને તેઓ નવા આચારો સ્વીકારે છે જે કેટેગરીની વૃદ્ધિ માટે એક પ્રેરકબળ તરીકે કામ કરે છે. નાનાં ફંડ હાઉસોએ સાતત્યપૂર્ણ રહેવા ઉપરાંત તેમના વ્યૂહાત્મક પ્રયાસોમાં પણ ખંતીલા રહેવું જોઈએ. બાકીનું બધું આપોઆપ ગોઠવાઈ જશે.

A6 છેલ્લા બે દાયકામાં ઉદ્યોગ કોન્સોલિડેશનના તબક્કામાંથી પસાર થયો છે અને વધુ મજબૂત થઈને ઊભર્યો છે. અન્ય ઉદ્યોગોની જેમ એસેટ મેનેજમેન્ટ ઉદ્યોગની પણ તેની પોતાની તકદારીઓ છે. ઉદ્યોગમાં આપણે ઠવું પણ ખૂબ જ નાના છીએ. દરમિયાનમાં ગંભીર કંપનીઓ માટે આંતરિક રીતે તેમજ બાહ્ય રીતે વૃદ્ધિ કરવા માટે પુષ્ટક તક છે.

A7 ઇક્વિટી ફંડ હાઉસ ઠોવાથી અમે મજબૂત વચ્ચાત્મક વ્યૂહરચનાઓ અને જોખમ વ્યવસ્થાપન ધરાવીએ છીએ. અમે તે પણ માનીએ છીએ કે અમે આજના વોલેટઇલા સમયમાં ગ્રાહકોને સુસંગત હોય તેવી સપ્લાઇ પ્રોડક્ટ્સની રેન્જ ધરાવીએ છીએ. ચામાંથી કેટલીક ભારે વળતર આપતી સ્કીમો નીશ પ્રોડક્ટ છે. અમે છેલ્લાં 2-3 વર્ષમાં આ પ્રોડક્ટનો ટ્રેક રેકોર્ડ તૈયાર કરવાની પ્રક્રિયામાં છીએ. અમારી પ્રોડક્ટની ક્ષમતા સ્વ. કરવા માટે અમે વિવિધ ડિસ્ટ્રિબ્યુટરો સાથે વાટાઘાટમાં છીએ. સંસ્થાની સ્થાના કરવી એક પ્રક્રિયા છે કોઈ ઘટના નહીં. આ ઉદ્યોગ લાંબા ગાળે જે તક પૂરી પાડશે તે બાબતે અમે ખૂબ જ આશાવાદી છીએ.

A8 તે થઈ જ રહ્યું છે. અમારી વાત કરીએ તો અમે પોર્ટફોલિયો મેનેજમેન્ટ અને ઓટ્ટરનેટ ઇન્વેસ્ટમેન્ટ ફંડ બાબતે વિચારી જ રહ્યા છીએ. એઆઇએફ પર સેબીની તાવેતારની માર્ગદર્શિકા અને પીએમએસના નિયમો વધુ મજબૂત બનવાથી અમને ઉત્તેજન મળ્યું છે. અમે માનીએ છીએ કે આ માર્ગદર્શિકા સાથે આ ઉદ્યોગની આગામી વર્ષોમાં વૃદ્ધિ પણ એકદમ અલગ જ થશે.

A9 રિટેલ રોકાણકારોએ તેમના વર્તમાન રોકાણ સાથે કામ કરતી વખતે વધુ પ્રતિક્રિયાવાદી ન રહેવું જોઈએ. એસેટ ખરીદવાનો કે વેચવાનો નિર્ણય લેતાં પહેલાં તેમણે તેમના નાણાકીય સલાહકારનો સંપર્ક કરવો જોઈએ. સૌથી મોટી ભૂલ એ થાય છે કે તેઓ તેમની આસપાસ થતી વાતોમાં ગેરમાર્ગે દોરાઈ જાય છે. ફિક્સ ઇન્કમ, ઇક્વિટી અને સોનામાં અત્યારે જે રીતે પ્રવાહિતા જોવાઈ રહી છે તેવું ભાગ્યે જ બને છે. નાણાકીય સલાહકાર સાથે ચર્ચા કરીને સંસાધનોની કાળવણી કરવી જોઈએ.

વિમી એ પટેલ
CEO, ક્વોન્ટમ
મ્યુચ્યુઅલ ફંડ



A1 ભારતીય મ્યુચ્યુઅલ ફંડ ઉદ્યોગમાં વૃદ્ધિની પ્રબળ શક્યતા રહેલી છે અને ટેક્નોલોજિકલ પ્રગતિ અને જાગૃતિની મદદ લેવાય તો ભારતીય અર્થતંત્રમાં મ્યુચ્યુઅલ ફંડ ઉદ્યોગનું યોગદાન વધી શકે છે. જોકે અત્યારે એવું લાગે છે કે મ્યુચ્યુઅલ ફંડ ઉદ્યોગ તેની ભૂતકાળની ભૂલોમાંથી શીખ્યો નથી. ઉદ્યોગ ઠવું પણ એસેટનું સંચાલન કરવાના બદલે એસેટ એકત્ર કરવાના ઉદ્દેશ સાથે કામ કરે છે. ઉદ્યોગ હાલમાં બિઝનેસ એવરેસ્ટ પર કેન્દ્રિત છે. તે પોતાના રોકાણકારોની ચિંતા કરે તેવા સમુદાયની સ્થાપના પર કેન્દ્રિત નથી. રોકાણકારની સુરક્ષા અને રિસ્ક-એડ્જસ્ટેડ વળતરની જગ્યાએ બજારહિસ્સા પર વધુ ધ્યાન આપે છે. ફંડ ઉદ્યોગ ઠવું પણ નવું શીખવાના તબક્કામાં છે, છતાં તે ભૂતકાળના પાઠ ભૂલી ગયું છે.

A2 લક્ષ્યાંક રાખવા જરૂરી છે. તેને પ્રાપ્ત કરવાનું જ બધું મઠવ્યું નથી, પરંતુ તે દિશામાં કઈ રીતે આગળ વધાય છે તે પણ જોવું જોઈએ. આંકડાના બદલે ઉદ્યોગે રોકાણકારલક્ષી બનવા પર ધ્યાન આપવું જોઈએ. રોકાણકાર મ્યુચ્યુઅલ ફંડને સમજવાની શરૂઆત કરે ત્યાંથી થઈને તેને સંપત્તિ સર્જનનો વિચાર સમજાવવા સુધી ઉદ્યોગે મદદરૂપ બનવું જોઈએ. વધુ સારા નિયમન, આધુનિક ટેક્નોલોજી અને સંચાલનથી આ ક્ષેત્ર સિદ્ધ કરવામાં મદદ મળશે.

A3 તમે કોઈ ફંડમાં રોકાણ કરવાનું નક્કી કરો ત્યારે તમારે તેનું બેકગ્રાઉન્ડ જાણવું જોઈએ જેથી રોકાણના ભવિષ્ય વિશે નિશ્ચિત થઈ શકાય. અત્યારની પરિસ્થિતિમાં નાના રોકાણકારે રોકાણ કરતાં પહેલાં માર્કેટિંગની વાતોમાં આવી જવાના બદલે ફંડ હાઉસની રોકાણ વ્યૂહરચના વિશે ખાતરી કરવી જોઈએ. રોકાણકારે ફંડની પસંદગી કરવામાં ખાસ સાવધાની રાખવી જોઈએ.

A4 ફંડને તમે જો ભાવિ જીવનસાથી સાથે સરખાવતા હો તો ફંડ હાઉસ પરિવાર સમાન છે. તમારી પસંદગીના પાર્ટનરને ટેકો આપવા માટે પરિવારનો મજબૂત ટેકો હોય તો ભવિષ્યની અનિશ્ચયનીય અનિશ્ચિતતાનો અંત આવે છે. જોકે, ફંડ કે ફંડ હાઉસના કદને તેના દેખાવ સાથે ખાસ સંબંધ નથી. ફંડના દેખાવની વાત આવે ત્યારે સાતત્ય સભર ટ્રેક રેકોર્ડ પર ધ્યાન આપો. એક વર્ષમાં ઉત્તમ દેખાવ કરનાર ફંડની સરખામણીમાં લાંબા ગાળા સુધી સાતત્ય સભર દેખાવ કરનાર ફંડ પર પસંદગી ઉતારો.

A5 નાનાં ફંડ ગૃહોનું શું થશે તે ઘાટલાનો વિષય છે. મોટાં ફંડ ગૃહોની જેમ જ આગામી વર્ષોમાં નાનાં ફંડ ગૃહો સારો દેખાવ કરવાનું શાલુ રાખશે. ભારતીય મ્યુ. ફંડ ઉદ્યોગમાં પારદર્શક અને નિયમાનુસાર ચાલતા ફંડ હાઉસ માટે સારી તક છે. તેમાં ફંડના કદ કે અસ્થિતિવાળા ગાળા કરતાં રોકાણકારોની સુરક્ષા અને અને રિસ્ક-એડ્જસ્ટેડ વળતરનું મઠવ્યું વધારે છે.

A6 અર્થશાસ્ત્રના નિયમ પ્રમાણે હવે કોન્સોલિડેશન થવું જોઈએ જેનાથી ખર્ચમાં નોંધપાત્ર ઘટાડો થશે. વિવિધ ફંડ ગૃહોની જરૂરિયાત અલગ અલગ છે અને વિવિધ ઉદ્દેશ ધરાવે છે જે આ વલણ સાથે સુસંગત ન હોય તેવું બની શકે. કેટલાંક ફંડ ગૃહો કોન્સોલિડેશન ન કરે તેવું બને, પરંતુ તેમના બિઝનેસ મોડલને ટકાવવાનું મુશ્કેલ લાગશે ત્યારે તેઓ બિઝનેસમાંથી બહાર નીકળી જાય તેવી શક્યતા છે. ભારતમાં સક્રિય વિદેશી ફંડ આવું વિચારી શકે છે. સ્થાનિક ફંડ હાઉસ તેમના બિઝનેસનું કોન્સોલિડેશન નહીં કરે. તેઓ ખરાબ સમયમાં ટકી રહેવા પ્રયાસ કરશે. પાર્ટનરશિપ સોદો કરતાં પહેલાં તેઓ મૂલ્યાંકન વધે તેની સહ જોશે.

A7 અમે અલગ પ્રકારનું ફંડ ગૃહ છીએ. એકમાત્ર કાયરેક્ટ-ટુ-ઇન્વેસ્ટર ફંડ ગૃહ ઠોવાના બાદે અમારા રોકાણકારો સુધી પહોંચવા અમે સતત નવા માર્ગ અપનાવીએ છીએ. સહી અમારું ઓળખાણ મિડિયમ અમારી શક્તિ રહેશે કારણ કે અમે ૧૦ કરોડ સોનલાઇન ભારતીયોને અમારા બેઝમાં સામેલ કરવા માંગીએ છીએ જેથી તેઓ લાંબા ગાળે વધુ સારી રીતે સંપત્તિ સર્જન કરી શકે. અમારા કેટલાક શ્રેષ્ઠ વિચારોમાં રોકાણકારોના ફીડબેકનો અમલ જ થયો છે.

A8 રોકાણકારો અત્યારે વધારે પડતી સ્કીમથી શકી ગયા છે. તેમને બજારની અસ્થિરતા અને ભપટાચારના નિરાશાજનક અહેવાલોની ચિંતા છે. વારંવાર નવાં કીમાંડ બહાર આવી રહ્યા છે. તેથી રોકાણકારોનો વિશ્વાસ છૂતવો એ ઉદ્યોગની જવાબદારી છે. તેણે માત્ર રોકાણકારોમાં જાગૃતિ લાવવા કાર્યક્રમ વધારવાનું કે નવી એડ કેમ્પેઇન લોન્ચ કરવાનું કામ કરવું ન જોઈએ. મ્યુચ્યુઅલ ફંડને રોકાણકારના શ્રેષ્ઠ એસેટ મેનેજર બનવા પર પર ધ્યાન આપવું જોઈએ.

A9 મ્યુચ્યુઅલ ફંડમાં રોકાણ કરવાનો ઠેવું લોકોને પ્રોફેશનલ રીતે સંચાલિત પ્રોડક્ટનો પોર્ટફોલિયો આપવાનો છે જે તેમની જરૂરિયાતોનું પાલન કરે. રોકાણકારની કેટલીક પાયાની જરૂરિયાતો હોય છે: એક, તેણે લાંબા ગાળે સંપત્તિ સર્જન કરવાનું હોય છે જેના માટે ઇક્વિટી સ્કીમની જરૂર પડે છે. બીજું, ટેકસ બચાવવાનો હોય છે જેના માટે ઇક્વિટી લિક્વિડ સેવિંગ્સ સ્કીમની જરૂર પડે છે. ત્રીજું, તાકીદની પરિસ્થિતિમાં નાણાં હાથમાં રહે તે માટે કેટ અથવા લિક્વિડ સ્કીમ્સ હોય છે અને ચોથું, ઇક્વિટીમાં રોકાણની સામે સંવુલિત રોકાણ તરીકે તમે ગોલ્ડ ઇટીએફમાં રોકાણ કરી શકો છો.