



Numer: 3/2021

Data: 01.09.2021

Kwartalnik

ISSN: 2719-8987

PSYCHOLOGIA INWESTOWANIA



Redaktor naczelny:

Piotr Makowiec

Wydawca:

„Psychologia Inwestowania”

Psychologium Piotr Makowiec

ul. Sobieskiego 10/60, 02-957 Warszawa

NIP: 113-212-22-32

Regon: 140259005

email: info@psychologiainwestowania.pl

tel.: 530 630 530

Redakcja:

„Psychologia Inwestowania”

Psychologium Piotr Makowiec

ul. Sobieskiego 10/60, 02-957 Warszawa

NIP: 113-212-22-32

Regon: 140259005

email: info@psychologiainwestowania.pl

tel.: 530 630 530

Redaktor naczelny:

Piotr Makowiec

email: kontakt@psychologiainwestowania.pl

tel.: 660 376 376

Spis treści:

Ocena adekwatności.....4

Inwestuj w zgodzie ze sobą.....5

Ocena adekwatności.

Aby osiągnąć sukces na rynkach finansowych w postaci akceptowalnych stóp zwrotu z inwestycji oprócz wiedzy ekonomicznej należy opanować wiedzę na temat samego siebie. Bardzo często wydawałoby się, że właściwe i skuteczne strategie inwestycyjne a sprzeczne z własnymi możliwościami czy predyspozycjami prowadzą do niekorzystnego efektu w postaci mniejszego zysku czy nawet straty.

Jest to na tyle oczywiste stwierdzenie, że wydawałoby się większość instytucji finansowych aby zapewnić komfort działania swoim klientom powinno pomagać im w tym trudnym zadaniu. Taka pomoc w ocenie odpowiedniości instrumentów finansowych przynosiłaby jedynie pozytywne efekty w postaci dopasowania sprzedawanego produktu do wymagań i możliwości klienta. Nic bardziej mylnego. Pomimo, iż nawet tak skostniała organizacja jaką jest w mojej opinii Unia Europejska narzuca instytucjom finansowym działającym na jej terenie kolejne odsłony dyrektywy MIFID, która po części dotyka tego tematu jest to jedynie formalne i bardzo pobieżne zajęcie się tą kwestią. Rozporządzenie to nakazuje badanie adekwatności usług inwestycyjnych i instrumentów finansowych poprzez weryfikację wiedzy i doświadczenia klienta. Funkcjonujące na naszym rynku instytucje finansowe bardzo po macoszemu traktują ten wymóg. Klientowi bardzo często przedstawia się prostą ankietę, która w kilkunastu pytaniach ma określić jego profil inwestycyjny. Wynik tej ankiety ma pomóc w doborze odpowiednich dla danego klienta produktów finansowych. Produktów odpowiednich pod kątem celu jaki stawia sobie inwestor indywidualny, jego wiedzy, doświadczenia czy cech statystycznych w postaci takich jak wiek, dochody itp. Niektóre instytucje dodają kilka pytań z zakresu sprawdzania predyspozycji psychologicznych np. akceptacji ryzyka. W praktyce cała ta procedura jest fikcją, bo jak wiadomo dla instytucji finansowych przeważnie najważniejszy jest wynik a dobro klienta pozostaje powiedzmy na kolejnym miejscu. Trudno nie wspomnieć też o wielu doradcach finansowych, dla których liczy się prowizja od sprzedanego produktu a ta jest wyższa przy produktach bardziej dla klienta ryzykownych, a nie dopasowanych.

Z początkiem stycznia 2018 zaczęła obowiązywać unijna dyrektywa MIFID II. Nowa rozszerzona wersja tego zapisu ponownie w założeniu miała zmienić zasadniczo reguły dotyczące operacji różnymi instrumentami finansowymi. Została

wprowadzona w celu zwiększenia ochrony inwestorów, przejrzystości rynku i zmniejszenia kosztów ponoszonych przez klientów. Dla inwestorów indywidualnych również łączy się to z wypełnieniem formularza, na podstawie którego dana instytucja finansowa w której klient posiada konto będzie mogła ustrzec go przed nieodpowiednimi produktami finansowymi, posiadającymi na przykład zbyt dużą ekspozycję na ryzyko. Przeanalizowałem kilkanaście takich ankiet i w mojej opinii to tylko formalne potraktowanie zagadnienia. Te ankiety tylko pobieżnie sprawdzają pewne narzucone dyrektywą kwestie i nie pomagają klientowi ani instytucji w lepszym określeniu profilu inwestycyjnego, służą jedynie spełnieniu wymogu stawianego instytucjom.

Wydaje się, że to dobry moment aby zacząć dyskusję na ten właśnie temat. Na temat tego na ile wnikliwa samoocena, poznanie siebie jest w stanie pomóc w byciu dobrym i skutecznym inwestorem. Na ile poznanie psychologicznych reguł rządzących rynkami jest w stanie ograniczyć ryzyko inwestycji. Na ile znajomość psychologii inwestowania pomoże w opracowaniu indywidualnej strategii inwestycyjnej, strategii innej dla każdego uczestnika rynku, na tyle innej na ile różni się między sobą a dostosowanej do indywidualnych cech czy temperamentu. Wszystko to oczywiście w połączeniu z rzetelną wiedzą ekonomiczną na temat rynków finansowych i dostępnych produktów inwestycyjnych.

PM

Inwestuj w zgodzie ze sobą.

Sukces w podejmowaniu decyzji inwestycyjnych zależy m.in. od tego na ile poznamy samych siebie. Wiedza taka może pomóc w zidentyfikowaniu swoich słabych i mocnych stron, a więc określeniu potencjału jakim dysponujemy.

Pewna praca nad sobą polegająca na większym poznaniu własnych predyspozycji i ograniczeń ma też za zadanie nakreślić drogę do zmian, które mają poprawić wyniki z inwestycji. Świadomość taka, może zapewnić również pewien komfort w działaniu podczas aktywności inwestycyjnej.

Powyższe to pewne ustalenie bieżącego stanu, taki audyt osobisty, na podstawie którego można wyznaczyć kolejne kroki w byciu dobrym inwestorem. Taka

praca nad własną psychiką może potrwać wiele miesięcy, zanim będziemy w stanie w pełni uświadomić sobie nasze możliwości, ale i ułomności a także mechanizmy wewnętrzne i zewnętrzne nami kierujące. Można próbować tego dokonać samodzielnie przy pomocy rozlicznej literatury na ten temat, ale konsultacje z psychologiem przyspieszą ten proces i uczynią go bardziej efektywnym. Wielu osobom bardzo trudno będzie samemu spojrzeć na swoje cechy w sposób obiektywny a jeszcze trudniej rozwikłać skomplikowane mechanizmy psychologiczne leżące u podstaw naszego zachowania, tym bardziej, że bardzo często jest ono uwarunkowane zarówno wpływami wewnętrznymi jak i zewnętrznymi.

Poznanie własnych predyspozycji to jednak tylko częściowe ujęcie problemu, gdyż pozostaje jeszcze kwestia inwestowania w zgodzie z własnymi przekonaniem.

Kwestii zgodności inwestycji z indywidualnym podejściem, to problem równie ważny jak opisywana do tej pory zgodność inwestowania z wewnętrznymi możliwościami i predyspozycjami. Ogólnie inwestowanie nie powinno wywoływać żadnych konfliktów wewnętrznych, gdyż w ich rozwiązywaniu angażujemy własne zasoby i przez to pewna analiza sytuacji, którą dokonujemy właściwie każdego dnia, może zostać zaburzona, a to już krok od podjęcia błędnej decyzji. Zatem inwestując powinniśmy działać w środowisku ograniczonych niepotrzebnych napięć. Jednym z takich napięć może być konflikt pomiędzy naszymi przekonaniem, wartościami a przedmiotem inwestycji np. trudno będzie bez dyskomfortu psychicznego, wegetariance inwestować w przemysł mięsny czy ekolożce w firmę, znacząco wpływającą negatywnie na środowisko.

Dla wielu inwestorów z pewnością nie będzie to istotne, bo przecież w inwestycji liczy się głównie zysk, wielu pewnie nawet do końca nie wie w jakiego typu aktywa inwestowane są ich środki, ale dla wielu jak widać z przytoczonego zapytania będzie to ważna kwestia. Natomiast z pewnością inwestowanie nie powinno generować konfliktów wewnętrznych, powinno być świadome. Ta świadomość powinna dotyczyć świadomości inwestora jako człowieka z całością jego wad i zalet, ale także powinna uwzględniać jego wybory pod względem przekonań i wartości.

Czy zatem sytuacja, w której jest możliwość uzyskania dużego zysku, ale poprzez działanie wbrew sobie czy wbrew własnym przekonaniom jest z góry zła? To bardzo indywidualna sprawa, każdy z nas w takiej sytuacji zapłaci pewne koszty

takiego konfliktu – jedni mniejsze, drudzy większe. Konflikt z własnymi predyspozycjami (możliwościami) generuje większe szkody na wyniku z inwestycji niż konflikt z własnymi przekonaniem. Niemniej jednak, to bardzo osobnicza zależność. Dla jednej osoby to „wyrzeczenie” będzie mniej istotne, i nie będzie pociągało za sobą większych konsekwencji choć jestem przekonany, że z pewnością będzie zauważalne. Dla kogoś innego, ten konflikt będzie na tyle duży, że będzie przeszkadzał w świadomym podejmowaniu decyzji inwestycyjnych i będzie przez to negatywnie wpływał na ich wynik. Znajdą się też osoby, które pomimo osiągniętego zysku, nie będą odczuwały z tego powodu satysfakcji. To jest miejsce to pracy dla psychologa i jego klienta – inwestora, zgodnie z maksymą Mike`a Elvina - „Najistotniejszym czynnikiem w skutecznym tradingu pozostaje sam trader”.

PM