

[słów o profilu inwestora](#)

„Quis sum” w świecie finansów, czyli kilka słów o profilu inwestora

Inwestuj z głową cz.2.

W pierwszej części naszego poradnika, którą opublikowaliśmy w poprzednim miesiącu, wspominałam Państwu o pewnych podstawowych zasadach i krokach, które należy podjąć, zanim w ogóle rozpoczniemy rozmyślanie nad inwestowaniem. Jeśli okazało się, że analiza domowego budżetu pozwala na inwestowanie, to pora podjąć kolejne kroki, czyli sprawdzić... jakim inwestorem chcę być?

Katarzyna Rulkiewicz

Jeśli okazało się, że dysponujemy wolnym budżetem, warto zastanowić się nad portfelem, jaki chcemy zbudować. Ale nie możemy się do tego zabrać, dopóki nie określimy naszego profilu inwestycyjnego. Pominięcie tego kroku może w przyszłości słono kosztować. I to dosłownie.

Kim jestem, czyli profil inwestora

Profil inwestora w dużej mierze od razu odpowie nam na pytanie, jakie narzędzia będą dla nas odpowiednie, a których powinniśmy się wystrzegać. To wskazanie, na jakie ryzyko w inwestycji jesteśmy gotowi. Przy czym ryzyko rozumiemy jako... tolerancję dla potencjalnych strat.

Po co w ogóle tworzyć profil inwestora? Odpowiedź jest prosta: żeby dopasować do niego te z produktów, które będą mu odpowiadały i nawigować się w przyszłości opierając się na ustalonych z góry zasadach. Dzięki profilowi będziemy umieli określić strategię inwestycyjną, czyli z jednej strony skład naszego portfela, ale też ile pieniędzy powinniśmy mieć „pod ręką”, czyli fachowo mówiąc – określić swój kapitał płynny. Każdy portfel powinien być zdywersyfikowany, ale jego szczegółowy skład musi odzwierciedlać nasze preferencje. Dlaczego? Może się zdarzyć, że bez profilu wybierzemy zbyt ryzykowne dla siebie instrumenty i zostawimy za mały kapitał płynny, więc będziemy zmuszeni zbyt szybko i ze sporą stratą wycofać się z inwestycji. W odwrotnym przypadku – zachowamy się zbyt konserwatywnie i pozbawimy się potencjalnych zysków.

Jak określić, jakim inwestorem jestem?

Od dłuższego czasu większość z instytucji, które oferują produkty inwestycyjne ma obowiązek przeprowadzić wstępne badanie preferencji klienta inwestycyjnego. Głównym celem tzw. unijnej dyrektywy MiFID jest ochrona inwestorów i zwiększenie ich zaufania do rynków finansowych. Zgodnie z nią, podmiot oferujący inwestycje ma nie tylko dowiedzieć się, jakie są nasze oczekiwania, ale i skutecznie poinformować nas o ryzyku, dlatego w większości instytucji będziemy musieli wypełnić ankietę zanim w ogóle zaczniemy inwestować. To bardzo dobre rozwiązanie, ponieważ eliminuje z obrotu (przynajmniej w teorii) osoby, które nie rozumieją ryzyka, z jakim wiąże się inwestowanie, oczekują nierealnych zysków, a ich wiedza o rynkach oparta jest na obserwowaniu Gordona Gekko (polecam film „Wall Street”).

Tyle że ankietę – choć ze wszech miar słuszną – może nie do końca odpowiedzieć na wszystkie pytania, jakie powinniśmy sobie zadać, a co za tym idzie, może nie do końca odpowiadać naszym potrzebom, dlatego radzę, aby wykonać znów kilka prostych ćwiczeń w głowie, żeby samodzielnie się dowiedzieć, na co możemy (i powinniśmy) sobie pozwolić.

Rozmowa z samym sobą

Jakie kwestie powinniśmy ustalić we własnym (lub wspólnym z partnerem) sumieniu, żeby mieć komfort?

1. Po pierwsze, określmy cel naszego inwestowania. Czy to ma być lepsza przyszłość, emerytura, kapitał dla dziecka? Odpowiedź na to pytanie od razu pozwoli nam ustalić drugą kluczową sprawę, czyli horyzont czasowy naszej inwestycji. Czy będziemy nastawieni długoterminowo i liczymy się z taką inwestycją, czy raczej w miarę doraźnie chcemy poprawić zasobność naszego portfela?
2. Jak dużo w moim portfelu „ważą” pieniądze, które chcemy zainwestować? Czyli jak bardzo bolesna będzie dla nas ich utrata. Czy znacząco wpłynie na budżet? Czy w związku z tym będzie trzeba zawiesić konkretne plany? To bardzo indywidualna ocena, która nie ma odzwierciedlenia w matematycznych danych, a wynika po prostu z nastawienia do życia. Nawet dla osób o tym samym uposażeniu 10 tysięcy złotych może oznaczać majątek albo „drobne”.
3. Po trzecie, zastanówmy się, co byśmy zrobili, gdyby część z pieniędzy przeznaczonych na inwestycje po prostu... przepadła. Najlepiej być w tej sytuacji konkretnym, czyli jasno określić: co zrobię, jeśli w ciągu roku stracę X proc. swojego kapitału? Wycofam

się z inwestycji, czy użyję dodatkowych środków, żeby jednak uratować inwestycję?

Dlatego w tym punkcie zastanówmy się, czego najbardziej się boimy: utraty kapitału czy utraty potencjalnych zysków? Co bardziej nas definiuje i jest zgodne z naszym charakterem? Czy będziemy mogli spać spokojnie w sytuacji rynkowych zawirowań, czy będziemy nerwowo przerzucać kolejne artykuły w prasie?

4. Ile wiem o rynkach finansowych i instrumentach finansowych? Wiem wiele, czy dopiero zaczynam?

Odpowiedzi na te pytania pomogą nam określić, do której kategorii inwestorów należymy, a w konsekwencji – zbudować właściwą strategię inwestycyjną i portfel.

Profile inwestora

To w dużej mierze efekt subiektywnej oceny, powiązany z osobistymi czynnikami psychologicznymi, ale wiele z modeli używa także obiektywnych danych, jak wiek, wykształcenie, poziom odłożonych już pieniędzy. Do tego – jak wspomniałam wyżej – dodajemy kwotę, którą możemy przeznaczyć na inwestycję, zakładany przez nas horyzont czasowy oraz stopę zwrotu, którą chcemy zrealizować. Najczęściej możemy się spotkać z „trójpodziałem” na profile:

– konserwatywny – taki inwestor zakłada niewielkie lub żadne straty. Nie lubi ryzyka, więc godzi się z niższymi zyskami z inwestycji. Jego podstawowym celem jest ochrona kapitału. Dlatego najczęściej wybiera produkty oszczędnościowe, co najwyżej obligacje skarbu państwa z gwarantowaną stopą zysku, która choć niewysoka, to jednak daje pewność. Jeśli podejmowałby decyzje inwestycyjne, jego portfel w największym stopniu byłby oparty na funduszach dłużnych, które cechują się niskim poziomem ryzyka, ponieważ lokują środki głównie w obligacjach. Funduszy akcji w jego portfelu nie będzie wcale, a nawet jeśli się tam znajdą, będą stanowić niewielką jego część.

– umiarkowany – akceptuje wyższe ryzyko, ponieważ liczy na stabilny zysk. Wciąż jednak nie zakłada utraty dużej części swojej inwestycji, jest zazwyczaj nastawiony na inwestycję długoterminową. Tu również największą część portfela stanowić będą np. fundusze dłużne, choć taki inwestor zaakceptuje większy udział funduszy akcyjnych czy samych akcji.

– agresywny – jest nastawiony na wysoki zysk, akceptuje więc ryzyko poważnych strat. Taki inwestor będzie albo samodzielnie grał na giełdzie, albo inwestował większość kapitału w fundusze akcji czy fundusze alternatywne, albo kontrakty terminowe. Będzie

też pozytywnie nastawiony do transakcji na rynku walutowym. Tylko niewielką część kapitału przeznaczy na bezpieczne formy inwestowania. Jest świadomy ryzyka, ale podejmuje je w imię zysków.

A Państwo, jakimi inwestorami będą lub już są?

Źródło: „Puls Biznesu”

Treść chroniona prawem autorskim. Całość przeczytasz tu:

<https://www.pb.pl/inwestowac-w-fundusze-czy-na-gieldzie-na-czym-polega-roznica-793996>

Panaceum 12/2022